



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

**IMPORTACIÓN DE MANGUERAS INDUSTRIALES DE
TAILANDIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN LIMA
METROPOLITANA**

**PRESENTADO POR
HÉCTOR ALFONSO VILLAVICENCIO VENTOCILLA**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONALES
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2020



CC BY

Reconocimiento

El autor permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



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

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**IMPORTACIÓN DE MANGUERAS INDUSTRIALES DE
TAILANDIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN LIMA
METROPOLITANA**

Presentado por:

**Bachiller: Héctor Alfonso Villavicencio
Ventocilla**

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

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico a mis padres por ser las personas que siempre han estado conmigo en todo momento, brindándome sus consejos y apoyo incondicional. A ellos les dedico todos mis logros, ya que lo que soy se los debo a ellos.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a mi madre, por estar conmigo incondicionalmente brindándome su apoyo en todo momento. Ella fue el principal soporte para la construcción de mi vida profesional, sentó en mí las bases de responsabilidad y deseos de superación, en ella tengo el espejo en el cual me quiero reflejar por sus virtudes y valores.

A mi padre, por siempre apoyarme en toda mi formación profesional, por siempre preocuparse y estar pendiente de mí.

También agradezco a mis hermanas, por acompañarme y brindarme su amor, su cariño y su confianza. Ellas hacen que mis días sean más felices.

Asimismo a mis profesores por dedicarme su tiempo y esfuerzo en la elaboración del presente plan de negocio, por ayudarme y guiarme a elaborar un correcto trabajo. Mis agradecimientos para ellos.

A Dios, por darme la oportunidad de desarrollar esta investigación y por guiarme en cada paso que doy.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN EJECUTIVO	13
1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	14
2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	15
2.1. Nombre o razón social	15
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU).....	17
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	18
2.3.1. Ubicación.....	18
2.3.2. Factibilidad municipalidad y sectorial.....	19
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	20
2.4.1. Misión.....	20
2.4.2. Visión.....	20
2.4.3. Valores	20
2.4.4. Principios.....	21
2.4.5. Objetivo General	22
2.4.6. Objetivos específicos.....	22
2.4.7. Principio de la empresa en marcha.....	23
2.4.8. Análisis FODA	23
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.....	25
2.6. Estructura Orgánica	26
2.7. Cuadro de asignación de personal.....	29
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	29
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	30
2.10. Requisitos y Trámites Municipales	32
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	34
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	36
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	37

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.	38
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.	39
3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	41
3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar	41
3.1.1. Clasificación arancelaria (en ambos países).....	42
3.1.2. Ficha técnica comercial	45
3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional	47
3.1.4. Determinación de la marca a usar	48
3.2. Investigación de mercado objetivo.....	50
3.2.1. Segmentación de mercado objetivo (macro y micro segmentación)	50
3.2.2. Definición del perfil del consumidor	52
3.2.3. Medición del mercado objetivo	53
3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado.....	54
3.3.1. Análisis de oferta.....	54
3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda.....	59
3.3.3. Análisis de competitividad y benchmark	65
3.3.4. Análisis de precio de importación (compra)	67
3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución.....	69
3.3.6. Análisis del entorno	70
3.4. Estrategias de venta y distribución nacional	73
3.4.1. Estrategias de segmentación	73
3.4.2. Estrategias de posicionamiento	74
3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado	75
3.4.4. Estrategias de distribución comercial	75
3.4.5. Estrategias de branding	76
3.5. Estrategias de promoción nacional.....	76
3.5.1. Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas	76
3.5.2. Propuesta de valor.....	77
3.5.3. Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce	78
3.6. Políticas de estrategias de precio	79
4.- PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	81
4.1. Envases, empaques y embalajes.....	81

4.1.1. Envase	81
4.1.2. Empaque	84
4.1.3. Embalaje.....	84
4.2. Diseño del rotulado y marcado	85
4.2.1. Diseño del rotulado.....	85
4.2.2. Diseño del marcado	86
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga.....	88
4.4. Cadena de DFI de importación.....	89
4.5. Seguro de las mercancías.....	91
5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	92
5.1. Fijación de precios	92
5.1.1. Costos y precio	92
5.1.2. Cotización internacional.....	97
5.2. Contrato de compra venta internacional (importación) y sus documentos.....	98
5.3. Elección y aplicación del Incoterm.....	106
5.4. Determinación del medio de pago y cobro.....	108
5.5. Elección del régimen de importación	110
5.6. Gestión aduanera del comercio internacional.....	110
5.7. Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama	112
5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar: Flujo Grama.	113
6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	114
6.1. Inversión Fija	114
6.1.1. Activos tangibles	114
6.1.2. Activos intangibles	115
6.2. Capital de Trabajo	115
6.3. Inversión Total	116
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento	117
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	117
6.6. Presupuesto de costos	120
6.7. Punto de Equilibrio.....	125
6.8. Tributación de la importación.....	127
6.9. Presupuesto de ingresos.....	128
6.10 Presupuesto de egresos.....	130

6.11. Flujo de caja proyectado.....	132
6.11.1. Flujo de caja económico.....	133
6.11.2. Flujo de caja financiero	133
6.12. Estado de Ganancias y Pérdidas	134
6.13. Evaluación de la Inversión.....	137
6.13.1. Evaluación Económica.....	137
6.13.2. Evaluación Financiera	137
6.13.3. Evaluación social	138
6.13.4. Impacto ambiental.....	139
6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	139
6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio	140
7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	141
7.1. Conclusiones	141
7.2. Recomendaciones.....	142
REFERENCIAS.....	143
ANEXOS	146

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. CIUU Mangueras Industriales	17
Tabla N° 2. Análisis de FODA.....	24
Tabla N° 3. Comparación entre micro y pequeña empresa.....	25
Tabla N° 4. Asignación del personal de la empresa BIGHOSE S.A.C.	29
Tabla N° 5. Aporte de socios	30
Tabla N° 6. Requisitos para obtener RUC	34
Tabla N° 7. Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios	35
Tabla N° 8. Clasificación arancelaria para mangueras de plástico	43
Tabla N° 9. Gravámenes del producto	43
Tabla N° 10. Clasificación arancelaria para mangueras de Caucho	44
Tabla N° 11. Gravámenes del producto	44
Tabla N° 12. Ficha técnica de la manguera de aire.....	45
Tabla N° 13. Ficha técnica de la manguera de petróleo.....	45
Tabla N° 14. Ficha técnica de la manguera de descarga de agua	46
Tabla N° 15. Ficha técnica de la manguera de succión de agua	46
Tabla N° 16. Ficha técnica de la manguera de descarga.....	47
Tabla N° 17. Principales importadores de mangueras de plástico desde enero del 2019 a junio del 2020.....	53
Tabla N° 18. Principales importadores de mangueras de caucho desde enero del 2019 a junio del 2020.....	54
Tabla N° 19. Histórico de importaciones peruanas de mangueras de plástico	54
Tabla N° 20. Histórico de importaciones peruanas de mangueras de caucho	55
Tabla N° 21. Importadores de mangueras de plástico	55
Tabla N° 22. Principales países de donde se importan las mangueras de plástico	56
Tabla N° 23. Importadores de mangueras de caucho.....	57
Tabla N° 24. Principales países de donde se importan las mangueras de caucho	58
Tabla N° 25. Cantidad de mangueras de plástico importadas desde el 2015 a diciembre del 2019 en metros	60
Tabla N° 26. Método de mínimos cuadrados para mangueras de plástico	60
Tabla N° 27. Resultado de regresión lineal.....	61
Tabla N° 28. Proyección lineal	61

Tabla N° 29. Demanda proyectada en metros de mangueras de plástico	61
Tabla N° 30. Cantidad de mangueras de caucho importadas desde el 2015 a diciembre del 2019 en metros	62
Tabla N° 31. Método de mínimos cuadrados para mangueras de caucho	63
Tabla N° 32. Resultado de regresión lineal.....	63
Tabla N° 33. Proyección lineal	64
Tabla N° 34. Demanda proyectada en metros de mangueras de caucho	64
Tabla N° 35. Principales importadores de mangueras de plástico.....	66
Tabla N° 36. Principales importadores de mangueras de caucho	66
Tabla N° 37. Análisis de precios de importadores de mangueras industriales	68
Tabla N° 38. Modelo de rotulado de las mangueras de aire	86
Tabla N° 39. Información en el mercado de las mangueras de aire.....	87
Tabla N° 40. Costos de importación de las mangueras industriales	92
Tabla N° 41. Margen y precio de venta en dólares de las mangueras industriales de BIGHOSE S.A.C.....	95
Tabla N° 42. Margen y precio de venta en soles de las mangueras industriales de BIGHOSE S.A.C.....	96
Tabla N° 43. Activos tangibles: Muebles y enseres.....	114
Tabla N° 44. Activos tangibles: Equipos de oficina	114
Tabla N° 45. Inversión total de activos tangibles	115
Tabla N° 46. Activos intangibles	115
Tabla N° 47. Capital de trabajo.....	116
Tabla N° 48. Inversión total	117
Tabla N° 49. Estructura de financiamiento de inversión	117
Tabla N° 50. Fuentes financieras y condiciones de crédito	118
Tabla N° 51. Amortización de la deuda	119
Tabla N° 52. Cantidad a importar por embarque	120
Tabla N° 53. Precio FOB unitario y total.....	121
Tabla N° 54. Presupuesto de costos de importación	121
Tabla N° 55. Costo unitario de importación	122
Tabla N° 56. Presupuesto de costos de productos	123
Tabla N° 57. Gastos de personal.....	124
Tabla N° 58. Gastos fijos	124

Tabla N° 59. Gastos administrativos.....	125
Tabla N° 60. Gastos de ventas	125
Tabla N° 61. Estructura de precio	126
Tabla N° 62. Costos fijos	126
Tabla N° 63. Cálculo de punto de equilibrio por cada medida de manguera	127
Tabla N° 64. Tributos de importación regular	128
Tabla N° 65. Presupuestos de ingresos de ventas proyectadas	129
Tabla N° 66. Crédito fiscal	129
Tabla N° 67. Tasa de inflación de los años 2015 al 2019	130
Tabla N° 68. Presupuesto proyectado de costo de ventas.....	130
Tabla N° 69. Presupuesto proyectado para gastos de personal.....	131
Tabla N° 69. Presupuesto proyectado de gastos fijos	131
Tabla N° 70. Presupuesto proyectado para gastos administrativos	132
Tabla N° 71. Presupuesto proyectado de gastos de ventas	132
Tabla N° 72. Flujo de caja económico	133
Tabla N° 73. Flujo de caja financiero	134
Tabla N° 74. Depreciación de activos tangibles	135
Tabla N° 75. Amortización de activos intangibles	135
Tabla N° 76. Estado de ganancias y pérdidas	136
Tabla N° 77. Resultados económicos	137
Tabla N° 78. Periodo de recuperación económica	137
Tabla N° 79. Resultados financieros.....	138
Tabla N° 80. Periodo de recuperación financiera	138
Tabla N° 81. Tasa para hallar el COK	140
Tabla N° 82. Análisis de sensibilidad	140

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de BIGHOSE S.A.C.	18
Figura 2. Plano de zonificación municipal.....	19
Figura 3. Estructura orgánica de BIGHOSE S.A.C.	26
Figura 4. Mangueras Industriales	42
Figura 5. Gráfico circular en porcentajes de los importadores de mangueras de plástico	56
Figura 6. Gráfico circular en porcentajes de las importaciones de mangueras de plástico según país de origen.....	57
Figura 7. Gráfico circular en porcentajes de los importadores de mangueras de caucho	58
Figura 8. Gráfico circular en porcentajes de las importaciones de mangueras de caucho según país de origen.....	59
Figura 9. Gráfico de dispersión de las importaciones de mangueras de plástico en metros.....	62
Figura 10. Gráfico de dispersión de las importaciones de mangueras de caucho en metros.....	64
Figura 11. Envase de las mangueras de aire	81
Figura 12. Envase de las mangueras de petróleo	82
Figura 13. Envase de las mangueras de descarga de agua	82
Figura 14. Envase de las mangueras de succión de agua.....	83
Figura 15. Envase de las mangueras de descarga	83
Figura 16. Contenedor con mangueras de descarga.....	84
Figura 17. Carga de mangueras de descarga al contenedor	85
Figura 18. Marcado de mangueras industriales.....	87
Figura 19. Unitarización de mangueras industriales	88
Figura 20. Cadena DFI.....	90
Figura 21. Cotización del flete	93
Figura 22. Cotización del servicio de agente de aduana	94
Figura 23. Proforma del proveedor seleccionado	97
Figura 24. Incoterm FOB	107
Figura 25. Transferencia bancaria.....	109

Figura 26. Flujo grama de importación.....	112
Figura 27. Flujo grama de gestión de las operaciones de producción	113

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio contempla la importación de mangueras industriales de Tailandia para su comercialización en Lima Metropolitana. Las mangueras industriales aportan al fácil manipuleo y transporte de fluidos de todo tipo, para distintos usos y ambientes de trabajo.

El producto que ofreceremos es una manguera que puede ser ensamblada a todo tipo de sistema; en diversos rubros y actividades comerciales, como lo son la construcción, la minería, la agricultura, entre otros, siendo el producto justiprecio más confiable y reconocido.

Comercializaremos las mangueras por medio de vendedores que recorrerán los diversos puntos de la capital y del país, ofreciendo nuestros productos en los distintos sectores como pesquero, minero, agrícola, ganadería, pesca, construcción y comercio en general.

Los principios de oportunidad de la empresa BIGHOSE S.A.C. se debe al tratado de libre comercio que firmó el Perú con Tailandia, la cual tiene una desgravación en el ad valorem de la importación de mangueras industriales, y además el precio competitivo de importación de Tailandia son los factores importantes para tener iniciativa de expandir nuestro producto a nivel nacional.

El desarrollo de la empresa lo lograremos usando las herramientas digitales que hoy en día es clave en toda institución. Contaremos con un plan de marketing y comunicación con visión estratégica a futuro que más allá de la promoción de nuestros productos genere confianza y credibilidad. Se utilizará las redes sociales y canales BTL para lograr llegar a nuevos clientes.

1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

El presente plan de negocio nace para trascender en el mercado local, buscando consolidarse en el tiempo y ser el socio estratégico que todo negocio o persona necesita. Por ello, se realizará un estudio detallado, el cual tendrá la siguiente estructura:

- Estructura General del Plan de Negocios; es donde se realizará la descripción general de la empresa y del producto que se va a comercializar.
- Organización y aspectos legales de la organización, donde se estudiará la forma de organización empresarial y los requerimientos legales necesarios para su formación.
- Estudio del Plan de Marketing Internacional; donde se realizará un estudio de mercado por medio del cual se evalúan a los proveedores internacionales y a la competencia local.
- Plan de Logística Internacional; donde se indicará de qué manera vendrá la mercadería y el proceso de importación.
- Plan de Comercio Internacional; donde se establecerán las políticas de fijación de precios y los elementos necesarios para la cotización internacional. También se indicará el incoterm a usar.
- Plan económico financiero; donde podremos evaluar distintos puntos financieros que nos permitirá saber si el proyecto es rentable.
- Conclusiones y recomendaciones del proyecto.

2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

La razón social de la empresa es BIGHOSE S.A.C., nombre que se encuentra en inglés debido a que es uno de los idiomas más importantes a nivel global y en el sector de comercio exterior, con el cual nos hace ser percibido como deseamos: empresa joven e innovadora, que traducido en castellano significa “Gran Manguera”. La razón social se encuentra enfocada en el producto que se va a importar y comercializar.

Constitución de la empresa en Registros Públicos:

a) Búsqueda y reserva del nombre

La reserva de nombre es el paso previo a la constitución de la empresa pero no es un trámite obligatorio pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP. Primero se verifica si existe otra empresa con alguna igualdad o coincidencia en el nombre.

b) Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa

La minuta es un documento que contiene la declaración de voluntad de constituir la empresa mediante el cual el titular de la empresa o los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la persona jurídica y en donde se tiene que detallar lo siguiente:

- Datos generales y los de los socios: nombres y apellidos, edades y números de DNI.
- El giro de la empresa a qué se va a dedicar.

- El tipo de empresa que se va constituir: E.I.R.L., S.R.L., S.A.C. o S.A.
- El tiempo de duración de la empresa, se señala si va a funcionar por un plazo fijo o indeterminado.
- Lugar donde va a funcionar.
- Las pautas, directivas, sanciones y responsabilidades.
- Los aportes de cada miembro
- El capital social de la empresa.

c) Aporte de capital

Se podrá aportar dinero, el cual se acreditará mediante el documento expedido por una entidad del sistema financiero nacional; o bienes como inmuebles o muebles, los que se acreditarán con la inscripción de la transferencia a favor de la empresa, con la indicación de la transferencia en la escritura pública o con el informe de valorización detallado y el criterio empleado para su valuación, según sea el caso.

d) Elaboración de Escritura Pública ante el notario.

Después de redactar la minuta es necesario llevarla a una notaría para que un notario público lo revise y lo eleve a Escritura Pública. Así se generará la Escritura Pública de constitución el cual debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma del titular o los socios.

e) Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP

La inscripción se da en el Registro de Sociedades para las sociedades anónimas cerradas, abiertas, sociedad comercial de responsabilidad limitada; o en el Registro de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En la SUNARP obtendrá un asiento registral de inscripción de la

empresa o sociedad como persona jurídica. El plazo de calificación es de 24 horas desde la presentación del título.

f) Inscripción al RUC para Persona Jurídica.

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica como contribuyente a una Persona Jurídica o Persona Natural. El RUC contiene los datos de identificación de las actividades económicas y es emitido por la SUNAT.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

“La CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios”. (Sunat, 2018).

Nuestra actividad económica está orientada a la importación y comercialización de mangueras industriales. Según indica el sistema de clasificación internacional industrial uniforme, el código de la actividad económica enfocada al giro de la empresa es el siguiente:

Tabla N° 1. CIU Mangueras Industriales

CODIGO CIU	DESCRIPCION CIU
5190	VENTAS AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS

Fuente: INEI

Elaboración Propia

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

2.3.1. Ubicación

La empresa contará con sus oficinas administrativas y almacén en la dirección Calle Isidro Bonifaz N° 315 Urbanización Industrial, distrito de Independencia, provincia y departamento de Lima. El local cuenta con 500 m², espacio ideal para las oficinas y almacén, además de estar en una zona industrial, accesible para todos los trabajadores ya que se encuentra cerca a la Av. Alfredo Mendiola (Panamericana Norte).



Figura 1. Ubicación de BIGHOSE S.A.C.

Fuente: Google Maps

2.3.2. Factibilidad municipalidad y sectorial

Para el funcionamiento en el distrito de Independencia se debe obtener de la municipalidad la licencia de funcionamiento y el certificado de defensa civil. Para realizar estos trámites debemos acercarnos a la municipalidad de Independencia o ingresar a la página web www.muniindependencia.gob.pe/ para descargar los formularios correspondientes.

Un requisito indispensable para poder tener la licencia de funcionamiento en el distrito de Independencia es que debemos estar ubicados en una zona industrial según el mapa de zonificación municipal.

La empresa BIGHOSE S.A.C. estará ubicado en una zona industrial en la cual la licencia de funcionamiento será otorgado de acuerdo a las normas municipales de la distribución de los sectores en el distrito.

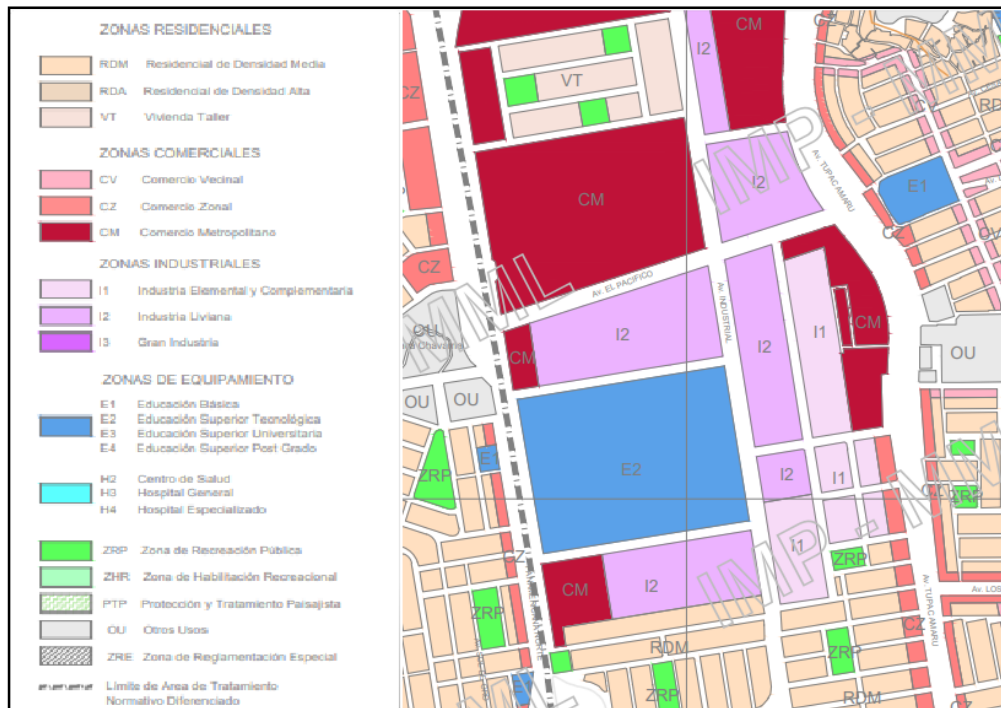


Figura 2. Plano de zonificación municipal.
Fuente: Municipalidad de Independencia.

2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

2.4.1. Misión

Somos una empresa importadora y comercializadora de mangueras industriales, que ofrecemos al cliente un producto de calidad junto con la seguridad y satisfacción, haciendo de nuestra empresa una entidad sólida en quien se puede confiar.

2.4.2. Visión

Consolidarnos como una empresa importante en el Perú y ser reconocida como tal por nuestros clientes, en la comercialización de mangueras, ofreciendo productos con un valor agregado basado en servicios de alta calidad.

2.4.3. Valores

Honestidad

Este valor y la transparencia consigo mismo y con las demás personas son muy importantes para el crecimiento, la productividad y la competitividad de nuestra empresa. Es pieza clave para crear confianza con los trabajadores y clientes.

Puntualidad

Ofrecer a los clientes una entrega de acuerdo a los tiempos establecidos.

Trabajo en equipo

Mientras más personas estén comprometidas en el trabajo, son más y mejores los resultados que se obtiene en la empresa. Por ello es importante fomentar un buen clima laboral y aportar cada uno lo mejor de sí para alcanzar los objetivos de la empresa.

Compromiso

Un trabajador comprometido proyecta sus energías para conseguir su propósito así como también ayudan a los demás y contribuyen a crear un buen ambiente de trabajo.

Calidad

Brindar a los clientes productos de calidad y excelente servicio para satisfacer sus necesidades.

2.4.4. Principios

Eficiencia

Utilizar de manera adecuada los recursos de la empresa y cumplir con nuestras tareas de la mejor manera.

Innovación

Nos comprometemos a innovar constantemente e importar variedad de productos para poder hacerle frente a la competencia.

Satisfacción del Cliente

Brindar una adecuada experiencia preventiva y postventa con la finalidad de lograr la fidelización de los clientes.

Proactividad

Es necesario que nuestro equipo de trabajo este siempre listo para poder afrontar cualquier situación que pueda aparecer, por lo tanto es importante que nuestro personal esté en constante capacitación.

2.4.5. Objetivo General

BIGHOSE S.A.C. tiene como objetivo principal lograr posicionarse en el mercado peruano con mangueras flexibles, fáciles de movilizar, rehusar y con precios competitivos.

2.4.6. Objetivos específicos

- Ser líderes en la comercialización de mangueras para nuestro mercado objetivo.
- Ofrecer gran variedad de mangueras industriales.
- Orientar y motivar a los trabajadores. Asimismo ofrecer buena atención a los clientes.
- Potenciar la imagen de la empresa a través de las redes sociales.
- Incrementar las ventas cada año a través de la captación de nuevos clientes.
- Satisfacer las necesidades de nuestro mercado objetivo.
- Garantizar una atención personalizada preventiva y postventa y mantener una buena relación con el cliente.

- Entregar los productos en los plazos determinados y en buenas condiciones a todos nuestros clientes.
- Expandir nuestras ventas a nivel nacional.

2.4.7. Principio de la empresa en marcha

Es cuando la empresa vende su producción, paga sus tributos y obligaciones no teniendo crédito fiscal y arrojando utilidades además cumple con los requisitos tributarios y fiscales del país.

2.4.8. Análisis FODA

La importancia de realizar y trabajar con una matriz de análisis FODA reside en que este proceso nos permite buscar y analizar de forma proactiva y sistemática, todas las variables que intervienen en el negocio con el fin de tener más y mejor información al momento de tomar decisiones.

Si bien la herramienta estratégica ideal para plasmar la misión, la visión, las metas, los objetivos y las estrategias de una empresa es el Plan de Negocios, realizando correctamente el análisis FODA se pueden establecer las estrategias Ofensivas, Defensivas, de Supervivencia y de Reordenamiento necesarias para cumplir con los objetivos empresariales planteados.

El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar los aspectos favorables y desfavorables, comparándolos de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

A continuación, se presenta el análisis FODA de la empresa:

Tabla N° 2. Análisis de FODA

Análisis interno	Análisis externo
Fortalezas	Oportunidades
Mejores precios que la competencia.	Constante crecimiento del rubro de mangueras
Calidad en el producto.	Crecimiento económico sostenible de Perú y Tailandia.
Garantía del producto.	Alianza estratégica con los proveedores de Tailandia.
Entrega en los plazos establecidos.	Demanda creciente en el mercado.
Buena relación con los proveedores.	Expansión de la marca en el mercado nacional.
Servicio pre y post venta.	Bajo porcentaje de competidores.
Debilidades	Amenazas
Empresa nueva en el mercado industrial.	Tiempo de tránsito internacional de origen a destino.
No contar con el stock necesario.	Competencia con productos alternos.
Falta de inversión en medios tecnológicos.	Competencia de importadores y fabricantes nacionales.
Capacidad de compra limitada en el primer año.	Aumento de los costos del producto.
No tener una página web.	Tipo de cambio y crisis en la economía nacional.
Altos costos para atraer clientes.	Alza en los precios de flete internacional.

Elaboración propia

2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.

BIGHOSE S.A.C. se registrará bajo el régimen de pequeña empresa, tomando en cuenta el volumen de las ventas anuales que he calculado proyectadas hasta 1700 UIT.

De acuerdo a la Ley 30056 para poder definir el tipo de empresa, se podrá basar en el total de ventas anuales, por tanto las microempresas comprenderán las que tengan una venta anual de hasta 150 UIT. Una pequeña empresa puede tener ventas anuales desde los 150 UIT hasta los 1,700 UIT. El valor de la UIT para este año 2020 es de S/4,300.00.

Tabla N° 3. Comparación entre micro y pequeña empresa

Régimen laboral de la micro y pequeña empresa	
Micro empresa	Pequeña empresa
Remuneración Mínima Vital (RMV).	Remuneración Mínima Vital (RMV).
Jornada de trabajo de 8 horas.	Jornada de trabajo de 8 horas.
Descanso semanal y en días feriados.	Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo.	Remuneración por trabajo en sobretiempo.
Descanso vacacional de 15 días calendarios.	Descanso vacacional de 15 días calendarios.
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD).	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
Cobertura Previsional.	Cobertura Previsional.
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración).
-	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR).
-	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad).
-	Derecho a participar en las utilidades de la empresa.
-	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
-	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: SUNAT

2.6. Estructura Orgánica

La empresa BIGHOSE S.A.C. se estructura de la siguiente manera:

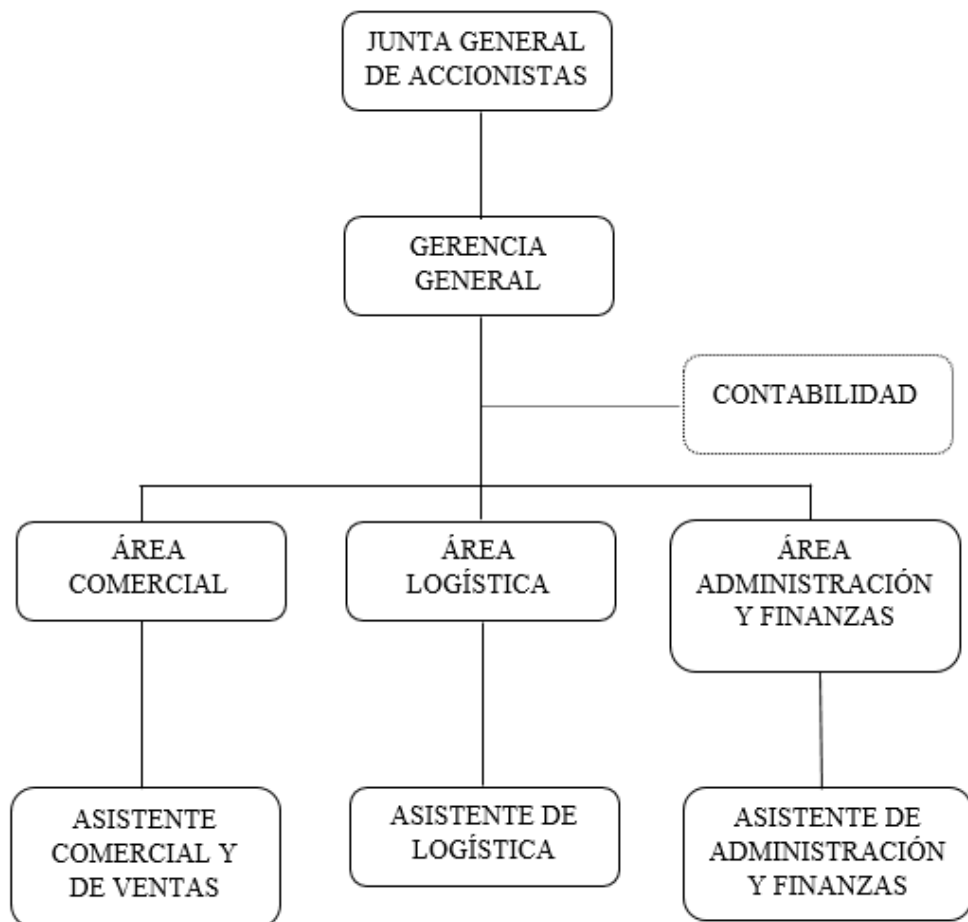


Figura 3. Estructura orgánica de BIGHOSE S.A.C.
Elaboración propia

Para el presente Plan de Negocios, nuestra estructura orgánica se conformará con el siguiente equipo de colaboradores:

Junta General de Accionistas:

- Realizar y verificar la lista de accionistas presentes y representados.

- Examinar, aprobar, improbar y fenecer las cuentas y balances.
- Decidir sobre la capitalización o distribución de utilidades.

Gerente General:

- Ser representante legal de la empresa.
- Desarrollar estrategias para el eficiente manejo de la empresa.
- Organizar y enlazar todas las áreas y funciones de la empresa.
- Supervisar el cumplimiento de las normas que existan en la empresa.
- Organizar, dirigir, coordinar y evaluar el desempeño de las labores encomendadas a las distintas áreas.
- Formular y gestionar las reformas presupuestales.
- Monitorear los precios.
- Reportar las relaciones comerciales y ventas que se realizan.
- Autorizar con su firma los movimientos aduaneros y bancarios.
- Autoriza los pagos de remuneraciones de los colaboradores.

Asistente Comercial y de ventas

- Define estrategia de posicionamiento.
- Realizar asesoramiento personalizado a los clientes.
- Conocer al detalle las características y funcionamiento de los productos ofrecidos al cliente.
- Establecer el plan de venta mensual.
- Cumplimiento con las ventas periódicas en los plazos establecidos.

Asistente de Logística

- Coordinación de transporte interno y externo.
- Tener actualizado el registro de stock de mangueras.

- Elección de los operadores logísticos.
- Seleccionar proveedores y evaluar las cotizaciones.
- Realizar el seguimiento continuo de las cargas y trámites aduaneros.
- Controlar la salida y entrada de los productos.

Asistente de Administración y Finanzas

- Participar en la Planificación General de la Empresa, y disponer acciones de desarrollo, en concordancia con las metas y objetivos de Gerencia.
- Desarrollar y aplicar indicadores de control de gestión administrativo-financieros de la empresa.
- Realizar pagos a proveedores del exterior.
- Realizar pagos de Impuestos de Aduanas.
- Proponer las políticas, normas y directivas para las actividades administrativas y comerciales, verificando su aplicación y manteniéndolas actualizadas de acuerdo con el entorno empresarial.
- Supervisar y controlar los estados financieros.
- Evaluar la situación financiera de proyectos, a fin de apoyar a la jefatura en la toma de decisiones.

Contador

- Preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos de la SUNAT.
- Registrar las facturas de compras para mantener actualizado las cuentas por pagar.
- Mantener actualizados los libros contables.
- Registro de compras, gastos y ventas.
- Declaración de impuestos, declaración y pago de planillas.

2.7. Cuadro de asignación de personal.

BIGHOSE S.A.C, cuenta con 4 trabajadores en planilla, entre ellos está el Gerente General, el Asistente Comercial y de Ventas, Asistente de Logística y Asistente de Administración y Finanzas; y un trabajador externo que es el Contador, que se le remunerará mediante recibos por honorarios, por lo que la asignación del personal es de la siguiente manera:

Tabla N° 4. Asignación del personal de la empresa BIGHOSE S.A.C.

Cargo	N° de empleados	Remuneración mensual	Remuneración anual 12 sueldos	Vacaciones 1/2 sueldo	Essalud 9 %	Total anual
Gerente General	1	S/.2,000.00	S/.24,000.00	S/.1,000.00	S/.2,160.00	S/.27,160.00
Asistente Comercial y de Ventas	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Asistente de Logística	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Asistente de Administración y Finanzas	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Contador	1	S/.400.00	S/.4,800.00	-	-	S/.4,800.00
Total	5	S/.6,000.00	S/.72,000.00	S/.2,800.00	S/.6,048.00	S/.80,848.00

Elaboración propia

2.8. Forma Jurídica Empresarial

Para el presente plan de negocios, la forma jurídica que he decidido tomar en cuenta es la Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), sin directorio. Una de las características principales es que se necesita un mínimo de 2 y un máximo de 20 socios; también se tiene que formar una junta general y designar a un gerente quien represente legalmente a la empresa.

Ventajas de constituir una Sociedad Anónima Cerrada

- La empresa puede continuar funcionando aún luego del fallecimiento de uno de sus socios.
- Los socios no responden con su patrimonio personal por las deudas que tenga la sociedad.
- Las acciones pueden venderse con facilidad.
- Pueden emitirse acciones según las necesidades momentáneas de la empresa y ofrecer diferentes montos por cada una.
- Los créditos a largo plazo suelen ser bastante fáciles siempre que se ofrezca los grandes activos como garantías de pago.
- Se pueden aportar bienes o derechos valorables económicamente.

En la tabla N° 5 podemos observar los aportes de capital de cada socio, que sumándolo hace el 100% de la inversión inicial.

Tabla N° 5. Aporte de socios

Socios	Capital Social S/.	%
Primer socio	40,000.00	85%
Segundo socio	7,000	15%
Total aporte propio	47,000	100%

Elaboración propia

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

El registro de la marca es la mejor manera de protegerla frente a posibles copias o imitaciones y podrá diferenciarse de un producto de la competencia. Es importante proteger la marca del producto para un adecuado desarrollo y crecimiento del negocio ya que la marca es el signo que distingue un producto de otro o un servicio de otro. (Palermo, 2009). La marca es el reflejo del negocio.

El registro convierte al titular en el dueño de la marca y en el único autorizado a emplearla por los siguientes diez años a partir de su inscripción, los cuales pueden ser renovados.

Para registrar nuestra marca “BIGHOSE”, nos dirigiremos al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), a la Oficina de Signos Distintivos que es el órgano competente para el registro de marcas, nombres comerciales, lemas comerciales y denominaciones de origen.

Antes de solicitar el registro de marca es importante verificar la existencia de alguna marca igual y/o parecida: antecedentes gráficos y fonéticos con el propósito de saber si hay alguna previamente registrada ante INDECOPI.

Pasos a seguir antes de registrar una marca

Elija la marca que desee proteger

Ser creativo, crear una marca fácil de recordar para el público objetivo. Si se trata de una denominación, que esta no sea demasiado larga; y si se trata de un elemento y/o imagen ingeniosa, que esta logre transmitir los beneficios y valores de su empresa. No copiar marcas ya existentes en el mercado.

Clasifique los productos y/o servicios

Revisar la Clasificación Internacional de Niza e identificar la clase en la que se encuentran los productos y/o servicios que desea distinguir.

Realice las búsquedas de antecedentes registrales

Las búsquedas de antecedentes fonéticos y/o figurativos son reportes que detallan los datos de los signos distintivos similares o idénticos al suyo que han sido solicitados o registrados con anterioridad. Estas búsquedas son opcionales y sus resultados son referenciales, pero sirven para darle a conocer la existencia de signos que podrían entrar en conflicto con el que queremos registrar.

Llene el formato de solicitud y pague la tasa correspondiente

Llenar tres ejemplares del formato de solicitud de registro, el mismo que está colgado en la web de INDECOPI y pague la tasa de S/. 534.99 nuevos soles.

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

La licencia de funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de las actividades económicas por lo que realiza evaluaciones de zonificación y de las condiciones de seguridad de defensa civil antes de otorgarla.

BIGHOSE S.A.C. tiene que realizar el trámite de la licencia de funcionamiento ante la Municipalidad de Independencia.

Requisitos para obtener licencia de funcionamiento: Establecimientos que requieren de una ITSE (Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones) de detalle o multidisciplinaria (más de 500 m²).

- Formato de Solicitud-Declaración Jurada (bajar archivo de la página web-hipervínculo “Licencias de Funcionamiento”), debidamente llenada.

- Persona jurídica (empresas, otros): Copia de la vigencia de poder.
- Certificado de Seguridad en Edificaciones de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.
- Informar sobre el número del comprobante de pago por derecho de trámite.
- Servicios relacionados con la salud: Copia simple del título profesional.
- Estacionamientos: Consignar en el formato de Solicitud-Declaración Jurada el número de estacionamientos según la normativa vigente.
- Autorización sectorial: Copia simple de acuerdo a lo señalado en el Decreto Supremo N° 006-2013-PCM o norma que la sustituya o reemplace.
- Locales calificados como patrimonio cultural de la nación ubicados en zona monumental: Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura conforme a lo dispuesto en la Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación.
- Costo del procedimiento: s/. 39.70
- Lugar de presentación de la solicitud y pago por derecho de trámite: Módulo de la Plataforma de Atención al Ciudadano, ubicado en Av. Túpac Amaru Km.4.5 – Municipalidad Distrital de Independencia.

2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Para que BIGHOSE S.A.C. pueda obtener el RUC, el representante legal deberá acudir a la Sunat como persona jurídica y presentar la siguiente documentación:

Tabla N° 6. Requisitos para obtener RUC

Requisitos necesarios para la inscripción al RUC	
Persona con negocio	Persona jurídica
DNI original	DNI original del representante legal de la persona jurídica.
Si tu documento de identidad es distinto al DNI, presenta el original y copia de tu documento de identidad.	
-	Original y copia de la ficha o partida electronica certificada emitida por los Registros Publicos, con una antigüedad no mayor a 30 dias calendarios.
Para acreditar tu domicilio fiscal puedes utilizar la direccion declarada en tu DNI o cualquier documento privado o publico en el que conste la direccion que necesites declarar como tu domicilio fiscal.	Puedes utilizar cualquier documento privado o publico en el que conste la direccion que necesites declarar como tu domicilio fiscal.

Fuente: SUNAT

Para seguir con el proceso de formalización es necesario establecer el Régimen Tributario al cual se acogerá la empresa. Para ellos es importante conocer las características de cada Régimen, en la tabla N° 7 podemos apreciar las 04 modalidades de Régimen tributario que tiene el Perú.

Tabla N° 7. Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios

Conceptos	Nuevo régimen unido simplificado (RUS)	Régimen especial a la renta (RER)	Régimen MYPE tributario (RMT)	Régimen general (RG)
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales; pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene

Fuente: SUNAT

BIGHOSE S.A.C. ha decidido acogerse al RER (Régimen especial del impuesto a la renta) debido a que al ser una empresa nueva con bajos niveles de venta, este régimen nos permitirá pagar menores impuestos, lo cual es recomendable para un negocio que recién se está iniciando.

Ventajas que te ofrece este Régimen Tributario:

- Solo llevas dos registros contables (Registro de Compras y Registro de Ventas).
- Solo presentas declaraciones mensuales.
- No estás obligado a presentar declaraciones anuales.

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La Planilla Mensual de Pagos (PLAME), es el componente de la Planilla Electrónica, que comprende la información mensual de los ingresos de los sujetos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO). En el PLAME se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación.

La Planilla electrónica tiene dos componentes

- T-REGISTRO: Es el registro de información laboral de los empleadores.
- El PLAME: Comprende información laboral de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes. Es el medio informático aprobado por la SUNAT para cumplir con la presentación de la Planilla Mensual de Pagos y con la declaración de las obligaciones.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Para el presente plan de negocios la empresa BIGHOSE S.A.C.se acogerá al régimen laboral Especial, ya que al ser una empresa que recién está iniciando operaciones necesita reducir costos, siempre velando por los beneficios a sus colaboradores de acuerdo a ley.

Beneficios que corresponde a los trabajadores que pertenecen a la microempresa.

- Remuneración no menor a la remuneración mínima vital.
- Descanso semanal obligatorio de 24 horas consecutivas.
- Vacaciones remuneradas de 15 días calendario.
- Feriados establecidos en el régimen laboral común.
- Ser asegurados a un sistema de salud.
- Ser afiliado al sistema pensionario de su elección (ONP o AFP).
- En caso de despido arbitrario, tiene derecho a una indemnización equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año por cada año completo de servicio, con un tope de 90 remuneraciones diarias.

Beneficios que corresponde a los trabajadores que pertenecen a la pequeña empresa.

- Remuneración no menor a la remuneración mínima vital.
- Descanso semanal obligatorio de 24 horas consecutivas.
- Vacaciones remuneradas de 15 días calendario.
- Feriados establecidos en el régimen laboral común.
- Ser asegurados al régimen contributivo de EsSalud.
- Percibir gratificaciones en julio y diciembre equivalente a media remuneración.
- Percibir CTS equivalente a 15 remuneraciones diarias por año de trabajo, con un tope máximo de 90 remuneraciones diarias.

- Ser asegurado al seguro complementario de trabajo de riesgo, en caso de realizar actividades de alto riesgo.
- Seguro vida ley.
- Ser afiliado al sistema pensionario de su elección (ONP o AFP).
- Licencias (por ejemplo por salud, prenatal, postnatal, paternidad).
- En caso de despido arbitrario, tiene derecho a una indemnización equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año por cada año completo de servicio, con un tope de 120 remuneraciones diarias.

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

El contrato de trabajo es el acuerdo voluntario entre el trabajador y el empleador para intercambiar actividad subordinada a cambio de una retribución económica. Da inicio a la relación laboral, generando un conjunto de derechos y obligaciones para el trabajador y el empleador.

La ley obliga que todos los empleados de una empresa deben poseer un contrato que certifique que trabajan para ella. Si un trabajador no posee contrato, la empresa puede ser sancionada.

Existen diferentes tipos de contratos laborales tales como contrato a plazo indeterminado o indefinido, contrato de trabajo sujeto a modalidad y contrato a tiempo parcial.

Contrato a plazo indeterminado

Es cuando el trabajador brinda sus servicios de manera personal, subordinado y remunerado y el contrato no tiene duración indefinida. Es aquel que tiene una fecha de inicio pero no una fecha de culminación, puede perdurar en el tiempo hasta que se produzca una causa justificada que amerite su culminación, puede celebrarse en forma verbal o escrita y no se exige su registro

ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, por ende basta que al trabajador se le incluya en planillas y se le otorguen sus respectivas boletas de pagos para que se le considere como contratado a plazo indeterminado

Contrato de trabajo sujeto a modalidad

Son aquellos que tienen una fecha de inicio y una fecha de culminación, por ello son contratos temporales (a plazo fijo o determinado), deben celebrarse necesariamente por escrito y obligatoriamente deben registrarse ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo dentro de los 15 días naturales de su celebración.

Contrato a tiempo parcial

Es el contrato que se presta por 4 horas o menos al día o menos de 20 horas a la semana. Resulta beneficioso tanto para el empleador como para el trabajador; el empleador se ve beneficiado al contar con trabajadores que cumplen con jornadas laborales inferiores a la jornada laboral regular, y los trabajadores que por motivos personales, familiares cuentan con poco tiempo para realizar trabajo subordinado o que por elección personal deseen trabajar para dos empleadores o más.

Para el presente plan de negocios el tipo de contrato que se ejecutará será el de plazo fijo o determinado, donde el empleado y empleador acordaron que el vínculo laboral solo sea por un tiempo determinado, para ejercer una actividad o necesidad específica.

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Los contratos comerciales son acuerdos legales vinculantes entre ambas partes que determinan qué acciones se puede realizar y que cosas no están

permitidas. Pueden celebrarse de forma escrita y verbal. Genera derechos y obligaciones de carácter comercial que son recíprocos entre las partes.

La gran característica para diferenciar a un contrato civil de uno comercial es que este último tenga por objeto la realización de uno o más actos de comercio.

BIGHOSE S.A.C. elaborará contratos comerciales con sus proveedores y clientes de forma escrita para poder dejar en claro todos los términos del acuerdo donde se plasmaran los aspectos comerciales.

Aquellos clientes o proveedores que no cumplan con los términos estipulados podrán ser legalmente responsables por incumplimiento del contrato y estar obligados a pagar daños. Se aplicaran las sanciones según lo acordado y estipulado en dicho contrato, así como el pago de una compensación por incumplimiento.

Con respecto a la responsabilidad civil es cuando el socio de la empresa BIGHOSE S.A.C. responde sobre las obligaciones de la misma hasta el monto depositado en el capital social y no afecta su patrimonio a excepción que haya avalado con su firma la operación crediticia.

3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar

El presente plan de negocios es la importación y comercialización de mangueras industriales en el Lima Metropolitana. Las mangueras aportarán al fácil manipuleo y transporte de fluidos de todo tipo, para distintos usos y ambientes de trabajo.

El transporte de fluidos se puede realizar de diversas maneras, sin embargo, el negocio contará con un producto que tiene la característica principal de ser flexible, más fácil de movilizar y rehusar que otras opciones que se pueda encontrar en el mercado nacional

El producto que ofrecemos es una manguera que puede ser ensamblada a todo tipo de sistema; en diversos rubros y actividades comerciales, como lo son la construcción, la minería, la agricultura, entre otros, siendo el producto justiprecio más confiable y reconocido. Comercializaremos nuestros productos en los distintos sectores como pesquero, minero, agrícola, ganadería, pesca, construcción y comercio en general.

Importaremos una gama muy variada de mangueras industriales entre las cuales podemos mencionar las mangueras de caucho para presión de aire, combustibles y derivados. También las mangueras de succión y descarga de agua y petróleo, mangueras de jebe y lona para el transporte de fluidos tales como gas, arena, concreto, entre otras multipropósito.

Se ha determinado que se importará de Tailandia, debido a sus precios cómodos y al Tratado de Libre Comercio Perú – Tailandia.

Las principales funciones de las mangueras industriales son:

- Transportar gases, líquidos, sólidos y/o una mezcla de ellos.
- Como un elemento flexible para absorber vibraciones.
- Como un conducto para proteger otras mangueras, tubos, cables.



Figura 4. Mangueras Industriales

Fuente: Google imágenes

3.1.1. Clasificación arancelaria (en ambos países)

Es importante conocer la partida arancelaria del producto ya que nos indicará cuáles son los impuestos, derechos y demás contribuciones a pagar, así mismo nos indicarán cuáles son las regulaciones y restricciones no arancelarias con las que deberemos cumplir.

Para el presente plan de negocio, se está considerando las siguientes partidas arancelarias:

Tabla N° 8. Clasificación arancelaria para mangueras de plástico

Ítems	Descripción
Seccion VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capitulo39	Plástico y sus manufacturas
Partida 39.17	Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)), de plástico.
Subpartida Nacional 3917.23.90.00	Los demás

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Tabla N° 9. Gravámenes del producto

Gravámenes vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.50%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Tabla N° 10. Clasificación arancelaria para mangueras de Caucho

Ítems	Descripción
Seccion VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capitulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con sus accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)).
Subpartida Nacional 4009.31.00.00	Sin accesorios

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Tabla N° 11. Gravámenes del producto

Gravámenes vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.


Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

3.1.2. Ficha técnica comercial


A continuación las fichas técnicas comerciales de las mangueras a importar y comercializar.

Tabla N° 12. Ficha técnica de la manguera de aire

Descripción del producto	Manguera de aire	
Aplicación	Adecuado para el suministro de aire comprimido, agua y otros gases inertes. Ideal para trabajo exigente en actividades mineras, industriales y de construcción. No apto para transportar ningún derivado del petróleo.	
Características	Alta flexibilidad. Superficie negra lisa, blanda con propiedades antiozono y antienviejecimiento. Apta para condiciones de trabajo en intemperie.	
Tipo	Extrusión.	
Tubo interno	SBR/NR negro.	
Refuerzo	Malla de fibra de hilo poliéster sintético de alta tenacidad.	
Cubierta	SBR/NR negro.	
Resistencia	-20°a +70° C	


Elaboración Propia

Tabla N° 13. Ficha técnica de la manguera de petróleo

Descripción del producto	Manguera de petróleo	
Aplicación	Indicado para el transporte de fluidos derivados del petróleo. Ideal para el servicio de combustible y aceite.	
Características	Alta flexibilidad. Superficie lisa negra y blanda con propiedades antiozono y antienviejecimiento. Resistente al aceite y combustible, apta para condiciones de trabajo en intemperie.	
Tipo	Extrusión.	
Tubo interno	SBR/NR negro.	
Refuerzo	Malla de fibra de hilo poliéster sintético de alta tenacidad.	
Cubierta	NBR negro.	
Resistencia	-20°a +100° C	


Elaboración Propia

Tabla N° 14. Ficha técnica de la manguera de descarga de agua

Descripción del producto	Manguera de descarga de agua	
Aplicación	Ideal para la descarga de agua con presión ligera, para desague y lavado.	
Características	Superficie plana de PVC.	
Tipo	Extrusión.	
Tubo interno	PVC.	
Refuerzo	ND.	
Cubierta	PVC.	
Resistencia	-20°a +80° C	


Elaboración Propia

Tabla N° 15. Ficha técnica de la manguera de succión de agua

Descripción del producto	Manguera de succión de agua	
Aplicación	Ideal para la succión y descarga de agua y/o transporte de desechos en mediana presión.	
Características	Superficie transparente PVC, con espiral PVC naranja, resistente a la abrasión y UV.	
Tipo	Extrusión.	
Tubo interno	PVC transparente.	
Refuerzo	Espiral PVC naranja	
Resistencia	-10°a +60° C	

Elaboración Propia

Tabla N° 16. Ficha técnica de la manguera de descarga

Descripción del producto	Manguera de descarga	
Aplicación	Ideal para transportar agua y líquidos neutros a temperatura normal en minería, fábricas y agricultura.	
Características	Alta flexibilidad, ligero y antienviejamiento. Apta para condiciones de trabajo en intemperie.	
Tipo	Mandril.	
Tubo interno	SBR/NR negro.	
Refuerzo	Malla de fibra de hilo poliéster sintético.	
Cubierta	EPDM/SBR negro.	
Resistencia	-20° a +80° C	

Elaboración Propia

3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional

La propuesta de valor es el corazón del plan de negocio y abarca toda una serie de beneficios funcionales y emocionales que la empresa aportará al cliente y que éste reconocerá como diferentes y únicos de la marca con respecto a la competencia. Representa la promesa que la empresa realiza a su cliente a cambio de que éste adquiera su producto. La importancia de la propuesta de valor reside en que de ella se deriva la ventaja competitiva, que es el plus que la empresa tiene de forma exclusiva con respecto a sus competidores y que le da una posición única.

La propuesta de valor del presente plan de negocios se basa en la oportunidad, ya que existe una creciente demanda de mangueras industriales en los sectores pesqueros, mineros, agrícolas, ganaderos, pesca, construcción y comercio en general. Las probabilidades que nuestros productos tengan éxito en el mercado nacional son altas, Las mangueras

industriales son demandadas a nivel nacional en toda época del año y más cuando hay desastres naturales como huaycos, inundaciones, etc.

Como puntos de la propuesta valor tenemos:

- Un precio justo.
- Garantía en cada uno de nuestros productos.
- Brindaremos un producto con nuestra propia marca.
- Calidad garantizada.
- Generar empleo al necesitar tanto personal administrativo como operarios.
- Facilidad de manipulación del producto al cliente final.
- Entrega en los plazos establecidos.

Aplicando todos los puntos mencionados, tendremos un ingreso al mercado local con un precio y producto competitivo frente a la competencia. La calidad también será una de las principales características de nuestro producto para poder diferenciarnos en la competencia.

Asimismo se trabajará con una fuerza de ventas con bastante experiencia y conocimiento en mangueras, gracias a ello nuestra marca logrará reconocimiento, posicionamiento y preferencia por parte de los clientes.

3.1.4. Determinación de la marca a usar

La elección de la marca de una empresa no se debe elegir al azar y simplemente porque te gusta. Se debe seleccionar una marca con la que tus clientes se vayan a sentir identificados. La lealtad hacia una marca no es un acto racional, sino emocional. Por tanto, para saber cómo se realiza una

marca debes tener presente que lo que debes conseguir es la lealtad del cliente hacia ella y que, en un mediano y largo plazo, esa relación siga viva.

Pasos importantes para crear una marca

Paso 1: Misión y Visión

Definirá el porqué de la empresa o el motivo de su creación, hacia donde quieres ir y a dónde quieres llegar.

Paso 2: Nombre

Elegir un nombre es un proceso bastante largo pero debe ser sencillo y fácil de recordar

Paso 3: Propuesta de Valor

Es lo que va a diferenciar a la empresa de la competencia.

Paso 4: Personalidad de la marca

Piensa que la marca es una persona, debe tener una personalidad, gustos, forma de comunicarse y cómo se relaciona con la sociedad.

Paso 5: Tono de Comunicación

Luego de estudiar al público, de debe definir un tono de comunicación que entiendan y se identifiquen con él.

Paso 6: El logo

Diseñar un buen logotipo es importante. Es la representación gráfica de la marca y se tiene que considerar poder ser usado en webs, imprentas, tarjetas de presentaciones, etc.

Paso 7: Identidad Visual

Es una estrategia de marketing, que permitirá la comunicación a través de elementos visuales. Debe transmitir la política y filosofía de la empresa.

La marca de nuestra empresa es “BIGHOSE”, y se escogió este nombre ya que significa “Gran Manguera”. Es un nombre fuerte, que transmite nuestro mensaje de seguridad y fuerza. También es fácil de recordar. No existen empresas con nombre parecido y pueda ser registrado en el mercado nacional.

3.2. Investigación de mercado objetivo

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo (macro y micro segmentación)

Macro segmentación

Nuestra empresa se está dirigiendo a las empresas distribuidoras y mayoristas de Lima, que es donde se encuentra la mayor afluencia de clientes en búsqueda de los productos que comercializaremos, es por ello que nosotros ofreceremos las mangueras industriales marca BIGHOSE a este público objetivo.

Nuestros vendedores visitarán a los distribuidores y mayoristas de Lima ofreciendo y mostrando el producto, así como indicando las características y funciones para que este a su vez pueda ofrecer nuestro producto a sus clientes. Además, se le informará de los atributos de nuestros productos, tales como el precio, el servicio prestado con que contamos, la calidad y la garantía.

A continuación, se detalla el perfil de forma macro:

- Geográficos: Departamento, Provincia, Distrito de Lima Metropolitana.
- Conductuales: Se va a satisfacer la necesidad de los clientes que necesiten nuestras mangueras las cuales aportarán al fácil manipuleo y transporte de fluidos de todo tipo, para distintos usos.
- Psicográficos: Dirigido a vendedores distribuidores y mayoristas.
- Demográficos: Indiferente.

Micro segmentación

Actualmente, los clientes se encuentran ubicados a nivel de Lima Metropolitana y cuentan con ferreterías, tiendas; algunos son distribuidores, revendedores, entre otros. Por lo general se trata de emprendedores natos, personas muy pujantes que salieron adelante formando negocios muchas veces de manera empírica. Se empezará vendiendo a clientes pequeños, que ya tendremos mapeados gracias a la fuerza de ventas.

3.2.2. Definición del perfil del consumidor

Para poder definir el perfil del consumidor se tiene que considerar las principales características del consumidor peruano. A través de un estudio en el año 2016 del BBVA Research publicado en el diario Gestión el 29 de abril del mismo año, nos enseñó los siguientes resultados:

- Es más exigente y racional: El 87% le importa la calidad, mientras el 41% manifiesta tener una inclinación a la adopción temprana de nuevos productos.
- Está más atento a las promociones: 7 de cada 10 consumidores es atraído por los descuentos que puedan encontrar o gozar como beneficio.
- Busca proximidad y conveniencia: El canal tradicional mantiene una alta participación a diferencia de los supermercados.
- Preferencia con proveedores que cuenten con programas de fidelización.
- Se distinguen por pertenecer a los siguientes niveles socio-económicos: A 32%, B 38%, C 26% (Mujeres 53% y Hombres 47%).

El perfil del consumidor para el presente plan de negocios está ubicado en Lima Metropolitana. Los clientes que compraran nuestro producto tienen conocimiento sobre formar alianzas mutuas entre comprador y vendedor, requieren productos originales y productos alternativos, toman las decisiones, son generadores de trabajo y tienen capacidad de solvencia financiera. Nuestros consumidores estarán atentos a los precios, promociones y la calidad.

3.2.3. Medición del mercado objetivo

El mercado objetivo del presente plan de negocios para la comercialización de las mangueras industriales es Lima Metropolitana, que es donde se ubican la gran mayoría de distribuidores, mayoristas y ferreterías, asimismo es uno de los principales lugares donde se concentra la mayor cantidad de comercio a nivel nacional.

Existen dos tipos de mercados al cual estará dirigido nuestra empresa, el mercado potencial que es la parte del mercado que se puede capturar en el futuro incluyendo a todas las personas que hoy no nos están comprando, pero que potencialmente podrían convertirse en nuestros clientes. Y al mercado disponible que es el número de compradores que están dispuestos y son capaces de comprar nuestros productos, en este caso las mangueras industriales. Por tal motivo se medirá el mercado objetivo por la frecuencia de importaciones que se han realizado desde enero del 2019 a junio del 2020 en valor CIF por cada importador según la partida arancelaria. Se tomará los tres principales importadores de cada partida.

Tabla N° 17. Principales importadores de mangueras de plástico desde enero del 2019 a junio del 2020

Mangueras de plástico - 3917.23.90.00		
Importador	RUC	Valor CIF \$
MOLECOR PERU S.A.C.	20603130309	1,956,360
EUROFLEX PERU S.A.C.	20519008981	1,202,213
RIVAL Y COMPAÑIA S.A.C.	20600027337	709,117

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

Tabla N° 18. Principales importadores de mangueras de caucho desde enero del 2019 a junio del 2020

Mangueras de caucho - 4009.31.00.00		
Importador	RUC	Valor CIF \$
FERREYROS SOCIEDAD ANONIMA	20100028698	3,814,333
COMERCIAL CISGE S.A.C.	20511843783	1,376,577
EUROFLEX PERU S.A.C	20519008981	1,279,481

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado

El análisis de la oferta y la demanda es una de las tareas esenciales de toda empresa. Se tiene que saber qué ofrecer, a quién y a qué precio. Así como detectar cuál es la oferta del producto en el sector que se busca entrar y a qué tipo de demanda le estamos ofreciendo ese producto, es fundamental para fijar el precio del mismo.

3.3.1. Análisis de oferta

La oferta para el mercado de mangueras industriales, está conformada por 2 partidas: para mangueras de plástico le corresponde la partida 3917.23.90.00 y para mangueras de caucho le corresponde la partida 4009.31.00.00

Tabla N° 19. Histórico de importaciones peruanas de mangueras de plástico

Mangueras de plástico - 3917.23.90.00						
Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Valor CIF \$	1,514,803	1,426,381	1,233,115	2,651,523	4,681,731	2,964,573

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

Tabla N° 20. Histórico de importaciones peruanas de mangueras de caucho

Mangueras de caucho - 4009.31.00.00						
Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Valor CIF \$	7,191,987	7,045,638	8,924,097	9,743,138	10,387,134	3,614,428

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

De acuerdo a las Tablas N°19 y N°20 se puede observar que hay un aumento en las importaciones de las mangueras industriales cada año a partir del 2017. Es importante señalar que el año 2020 aún no termina hasta el momento que se ha desarrollado el presente plan de negocio. Pero todo indica que en el presente año habrá un descenso debido a que la pandemia del COVID-19 ha afectado la economía nacional y mundial.

En las tablas que se muestran a continuación se observa a los importadores de mangueras de plástico y de caucho con el valor total CIF de sus importaciones desde enero del 2019 hasta junio del 2020, así como el porcentaje que representan sus importaciones en el mercado peruano y el origen de las importaciones por país.

Tabla N° 21. Importadores de mangueras de plástico

Mangueras de plástico 3917.23.90.00 Enero-2019-Junio 2020		
Importadores	Total CIF \$	%
MOLECOR PERU S.A.C.	1,956,360	25.59%
EUROFLEX PERU S.A.C.	1,202,213	15.72%
RIVAL Y COMPAÑIA S.A.C.	709,117	9.27%
TRE PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TRE PERU SAC	671,797	8.79%
MEXICHEM PERU S.A.	455,910	5.96%
OTROS	2,650,908	34.67%
Total	7,646,304	100.00%

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

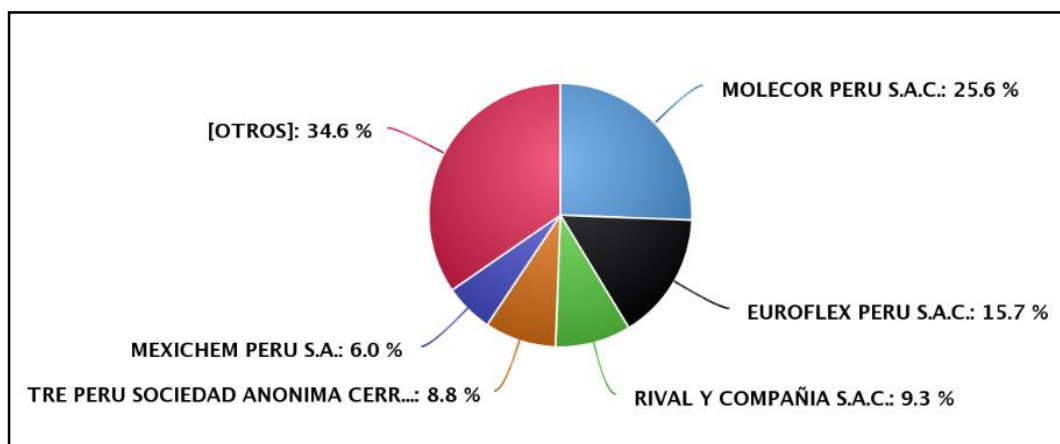


Figura 5. Gráfico circular en porcentajes de los importadores de mangueras de plástico
Fuente: VERITRADE

Tabla N° 22. Principales países de donde se importan las mangueras de plástico

País de origen	Total CIF \$	%
España	1,694,304	22.16%
China	1,420,610	18.58%
Estados Unidos	1,336,863	17.48%
Ecuador	728,260	9.52%
Tailandia	455,125	5.95%
Corea del Sur	312,653	4.09%
Chile	303,512	3.97%
Paraguay	293,168	3.83%
Alemania	234,746	3.07%
Colombia	230,829	3.02%
India	151,669	1.98%
Turquia	89,827	1.17%
Italia	83,033	1.09%
Brazil	80,862	1.06%
Otros	230,843	3.02%
Total	7,646,304	100.00%

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

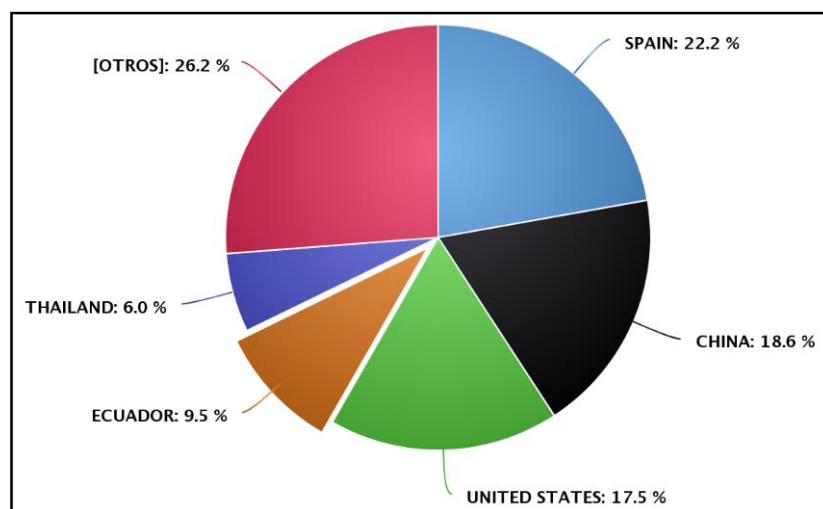


Figura 6. Gráfico circular en porcentajes de las importaciones de mangueras de plástico según país de origen
Fuente: VERITRADE

Tabla N° 23. Importadores de mangueras de caucho

Mangueras de caucho 4009.31.00.00 Enero-2019-Junio 2020		
Importadores	Total CIF \$	%
FERREYROS SOCIEDAD ANÓNIMA	3,814,333	27.24%
COMERCIAL CISGE S.A.C.	1,376,577	9.83%
EUROFLEX PERU S.A.C.	1,279,481	9.14%
DISTRIBUIDORA DE MANGUERAS HIDRAULICAS	780,299	5.57%
BALFLEX PERU SAC	503,983	3.60%
VOLVO PERU S A	486,259	3.47%
SCANIA DEL PERU S A	351,011	2.51%
ROBERTO A TORRES S A -ROATSA	307,108	2.19%
OTROS	5,102,511	36.44%
Total	14,001,563	100.00%

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

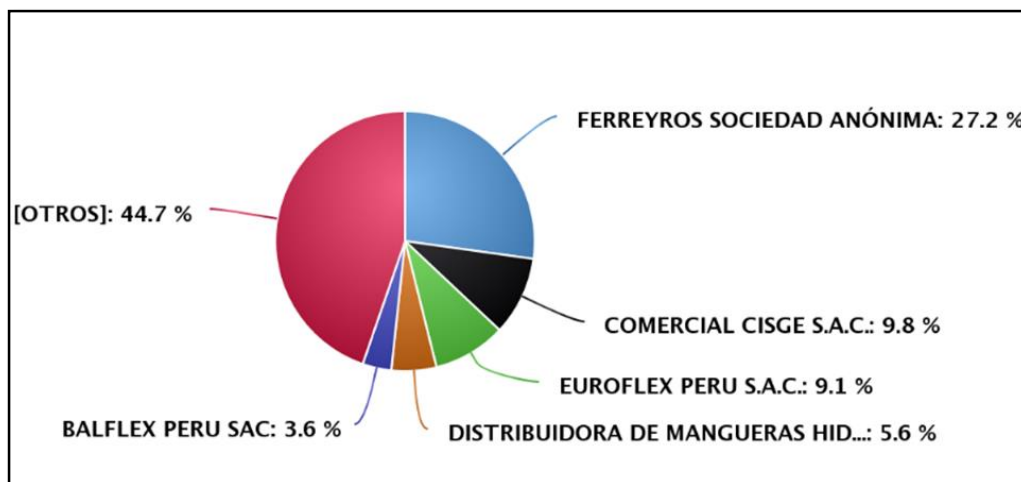


Figura 7. Gráfico circular en porcentajes de los importadores de mangueras de caucho
Fuente: VERITRADE

Tabla N° 24. Principales países de donde se importan las mangueras de caucho

Pais de origen	Total CIF \$	%
Estados Unidos	3,752,349	26.80%
China	2,792,172	19.94%
Italia	1,773,587	12.67%
Tailandia	844,351	6.03%
Brazil	616,480	4.40%
Reino Unido	412,239	2.94%
Malasia	388,244	2.77%
Polonia	367,021	2.62%
Argentina	286,118	2.04%
Suecia	279,895	2.00%
Alemania	275,257	1.97%
Turquia	257,040	1.84%
Otros	1,956,808	13.98%
Total	14,001,562	100.00%

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

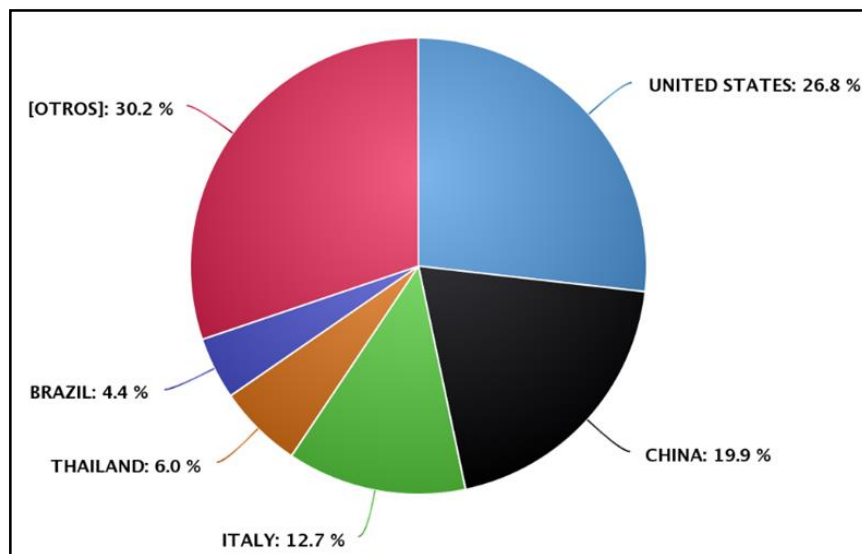


Figura 8. Gráfico circular en porcentajes de las importaciones de mangueras de caucho según país de origen
Fuente: VERITRADE

3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda

Para poder determinar la demanda de mangueras industriales es importante identificar el histórico de las importaciones de mangueras realizadas en los últimos años. De acuerdo a la información obtenida se debería saber cuántas mangueras de plástico y de caucho fueron importadas al mercado peruano para luego calcular la demanda de mangueras de plástico y de caucho.

En la tabla N°25, muestra los metros importados de mangueras de plástico desde el año 2015 a diciembre del 2019 observando que hay un importante crecimiento desde el año 2017 hacia adelante.

Tabla N° 25. Cantidad de mangueras de plástico importadas desde el 2015 a diciembre del 2019 en metros

Mangueras de plástico - 3917.23.90.00					
Año	2015	2016	2017	2018	2019
Metros	467,691.38	553,614.13	435,882.22	984,440.01	1,906,939.60

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

Con el objetivo de proyectar la demanda se tomará en cuenta los datos de las importaciones de la partida arancelaria 3917.23.90.00 desde el año 2015 hasta el 2019, expresados en metros. Los datos de donde tomaremos la información se encuentran en la tabla N°25.

A partir de la información obtenida en dicha tabla, se aplicará el método de mínimos cuadrados y el gráfico de dispersión.

Tabla N° 26. Método de mínimos cuadrados para mangueras de plástico

		AÑOS		DEMANDA	
X		X	Y	XY	X²
2015		1	467,691.38	467,691.38	1
2016		2	553,614.13	1,107,228.26	4
2017		3	435,882.22	1,307,646.66	9
2018		4	984,440.01	3,937,760.04	16
2019		5	1,906,939.60	9,534,698.00	25
TOTAL		15	4,348,567.34	16,355,024.34	55
PROMEDIO		3	869,713.47	3,271,004.87	11

Elaboración Propia

Según la fórmula de la regresión Lineal, se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla N° 27. Resultado de regresión lineal

b =	330,932.23
a =	-123,083.23

Elaboración Propia

Tabla N° 28. Proyección lineal

y=a+bx	X	Metros
y=-123,083.23 + 330,932.23(x)		
2020	6	1,862,510
2021	7	2,193,442
2022	8	2,524,375
2023	9	2,855,307
2024	10	3,186,239
2025	11	3,517,171

Elaboración Propia

Tabla N° 29. Demanda proyectada en metros de mangueras de plástico

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Metros	2,193,442	2,524,375	2,855,307	3,186,239	3,517,171
Tendencia de crecimiento	17.77%	15.09%	13.11%	11.59%	10.39%

Elaboración Propia

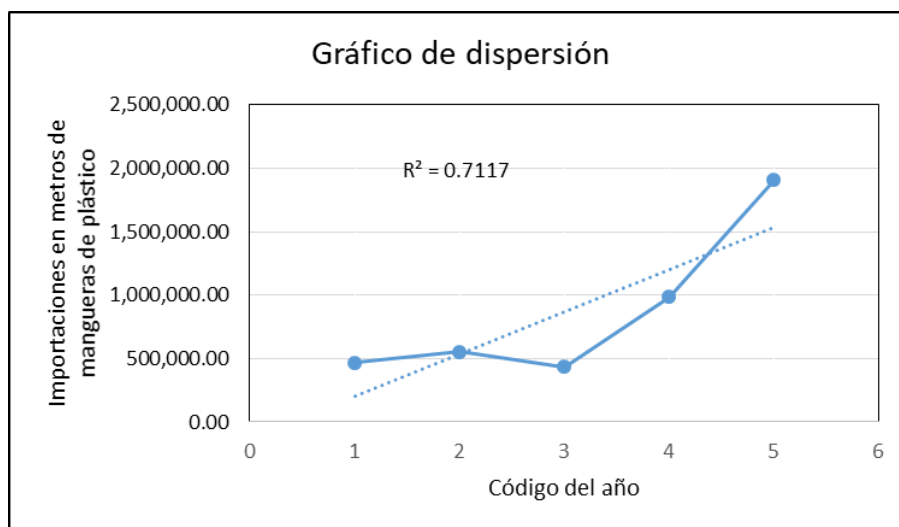


Figura 9. Gráfico de dispersión de las importaciones de mangueras de plástico en metros
Elaboración propia

En la tabla N°30, muestra los metros importados de mangueras de caucho desde el año 2015 a diciembre del 2019 observando que hay crecimiento del año 2016 al 2018 pero luego en el año 2019 un descenso hasta el presente año.

Tabla N° 30. Cantidad de mangueras de caucho importadas desde el 2015 a diciembre del 2019 en metros

Mangueras de caucho - 4009.31.00.00					
Año	2015	2016	2017	2018	2019
Metros	1,433,205	1,178,750	1,728,743	1,894,670	1,527,080

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

Con el objetivo de proyectar la demanda se tomará en cuenta los datos de las importaciones de la partida arancelaria 4009.31.00.00 desde el año 2015 hasta el 2019, expresados en metros. Los datos de donde tomaremos la información se encuentran en la tabla N° 30.

A partir de la información obtenida en dicha tabla, se aplicará el método de mínimos cuadrados y el gráfico de dispersión.

Tabla N° 31. Método de mínimos cuadrados para mangueras de caucho

	AÑOS		DEMANDA	
X	X	Y	XY	X ²
2015	1	1,433,205	1,433,205	1
2016	2	1,178,750	2,357,501	4
2017	3	1,728,743	5,186,229	9
2018	4	1,894,670	7,578,681	16
2019	5	1,527,080	7,635,400	25
TOTAL	15	7,762,449	24,191,016	55
PROMEDIO	3	1,552,490	4,838,203	11

Elaboración Propia

Según la fórmula de la regresión Lineal, se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla N° 32. Resultado de regresión lineal

b =	90,367.00
a =	1,281,388.73

Elaboración Propia

Tabla N° 33. Proyección lineal

$y=a+bx$		
$y=1,281,388.73. + 90,367(x)$	X	Metros
2020	6	1,823,591
2021	7	1,913,958
2022	8	2,004,325
2023	9	2,094,692
2024	10	2,185,059
2025	11	2,275,426

Elaboración Propia

Tabla N° 34. Demanda proyectada en metros de mangueras de caucho

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Metros	1,913,957.74	2,004,324.75	2,094,691.75	2,185,058.75	2,275,425.75
Tendencia de crecimiento	2.76%	4.72%	4.51%	4.31%	4.14%

Elaboración Propia

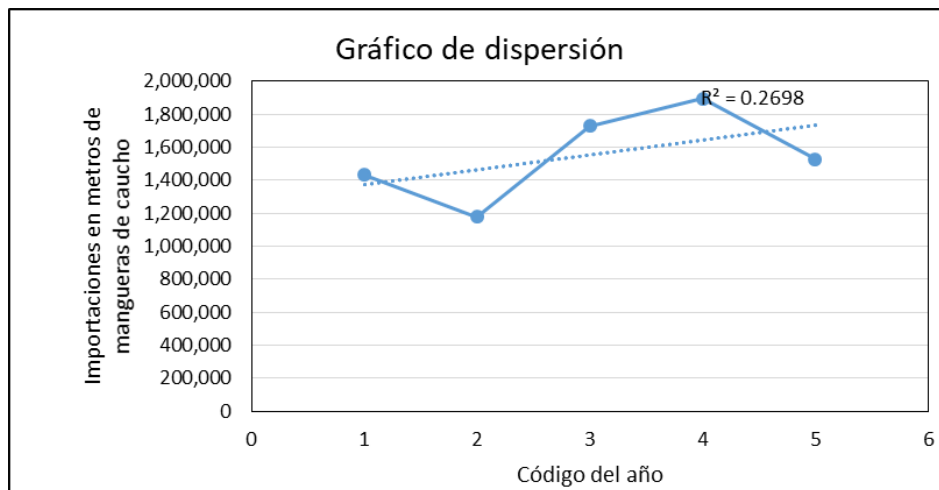


Figura 10. Gráfico de dispersión de las importaciones de mangueras de caucho en metros

Elaboración propia

3.3.3. Análisis de competitividad y benchmark

El benchmarking es un proceso continuo por el cual se toma como referencia los productos, servicios o procesos de trabajo de las empresas líderes, para compararlos con los de tu propia empresa y posteriormente realizar mejoras e implementarlas.

Tipos de benchmarking

Interno: Se da en grandes empresas formadas por varios departamentos, en las que es común comparar los niveles alcanzados dentro de la misma organización.

Competitivo: Se utiliza cuando hay una competencia agresiva, comparando algunos aspectos con los competidores más directos o con los líderes del mercado sobre un cierto producto. Es el tipo de benchmarking más complicado de llevar a cabo dada la limitada información que las empresas ofrecen sobre sus procesos.

Funcional: Consiste en compararse con empresas que no pertenecen a tu misma industria; con este consigues la ventaja de obtener la información necesaria al no ser competidor de la empresa.

BIGHOSE S.A.C. ha realizado un análisis objetivo de la competencia, para lo cual mostramos la siguiente tabla:

Tabla N° 35. Principales importadores de mangueras de plástico

Mangueras de plástico 3917.23.90.00			
Importadores	RUC	Producto	Marca
MOLECOR PERU S.A.C.	20603130309	Tuberías de PVC	SIN MARCA
EUROFLEX PERU S.A.C.	20519008981	Mangueras de PVC	EUROFLEX
RIVAL Y COMPAÑIA S.A.C.	20600027337	Tuberías de PRFV	RIVAL
TRE PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TRE PERU SAC	20600168437	Tuberías de PVC	LESSO
MEXICHEM PERU S.A.	20305909611	Tuberías de alcantarillado	PAVCO

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

En la tabla 35, observamos las principales empresas importadoras de mangueras de plástico. Además de los productos y marcas que son demandadas en el mercado peruano.

Tabla N° 36. Principales importadores de mangueras de caucho

Mangueras de caucho 4009.31.00.00			
Importadores	RUC	Producto	Marca
FERREYROS SOCIEDAD ANÓNIMA	20100028698	Mangueras de caucho	CATERPILLAR
COMERCIAL CISGE S.A.C.	20511843783	Mangueras hidráulicas	HYPRESS
EUROFLEX PERU S.A.C.	20519008981	Mangueras de caucho	EUROFLEX
DISTRIBUIDORA DE MANGUERAS HIDRAULICAS	20505075723	Mangueras hidráulicas	ANCHOR
BALFLEX PERU SAC	20505772360	Mangueras de caucho sintético	BALFLEX

Fuente: VERITRADE

Elaboración Propia

En la tabla 36, observamos las principales empresas importadoras de mangueras de caucho. Además de los productos y marcas que son demandadas en el mercado peruano.

Analizando a las competencias, con respecto a la diferenciación de las mangueras industriales puedo indicar lo siguiente:

- **Presentación:** Nuestra presentación de las mangueras es igual que al de la competencia a diferencia que nuestra presentación llevará nuestra marca BIGHOSE.
- **Calidad:** En comparación a la competencia importadora nuestro producto tiene una mejor calidad, ya que la mayoría de mangueras importadas por la competencia son de China, mientras que la de nuestra empresa será importada de Tailandia, ofreciendo una mayor calidad y seguridad en los productos.
- **Precio:** Nuestro precio será más económico que de la competencia.

3.3.4. Análisis de precio de importación (compra)

Se solicitó cotizaciones de los productos que importaremos a los potenciales proveedores de Tailandia, se escogió a tres de ellos debido a la variedad de mangueras de plástico y de caucho que tienen. En la siguiente tabla se muestra los precios de las principales mangueras que importaremos expresados en valor FOB \$ por metro.

Tabla N° 37. Análisis de precios de importadores de mangueras industriales

Producto	Descripción	FOB \$ CELIK por metro 1'	FOB \$ NCR RUBBER por metro de 1'	FOB \$ PENGLAI por metro de 1'
	Manguera de aire	1.60	1.52	1.55
	Manguera de pretróleo	2.17	2.10	2.08
	Manguera de descarga de agua	0.26	0.23	0.28
	Manguera de succión de agua	0.75	0.58	0.63
	Manguera de descarga de agua	1.59	1.59	1.65

Elaboración Propia

El proveedor seleccionado es N.C.R. Rubber Industry Co.,Ltd., debido a la gran variedad y precios FOB de sus productos. Además ofrece la condición de pago de 30% para producir la mercadería y 70% antes del envío y un tiempo de fabricación de 20 días. Además de poder rotular nuestra marca en todas las mangueras que importaremos.

3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución

El producto tiene como origen Tailandia, el cual llegará al mercado peruano por vía marítima, esto debido a que las mangueras industriales abarcan un gran volumen por lo tanto importarlas en un contenedor es más económico. El flujo será el siguiente:

- Incoterm FOB.
- Incluye costo del marcado de la manguera con el nombre de BIGHOSE.
- Tiempo de transito aproximado vía marítima de 45 días.
- El agente de carga y de aduana serán designados en destino.
- La mercadería será transportada en contenedores.
- Se nacionalizará y pagará derechos de importación (Ad valorem, IGV, IPM, Seguro, Percepción).
- Tiempo promedio de nacionalización de 3 a 5 días.
- Se tiene, 21 días libres de almacenamiento.

Para hacer llegar nuestros productos al cliente final se tendrá dos métodos de distribución:

- Entrega directa: se creará un cronograma de distribución por zonas (norte, sur, este y oeste) y horarios. Habrá un monto mínimo de compra para que la empresa pueda llevar la mercadería. Nuestra empresa enviará las mangueras al cliente a través de un camión según sea el volumen del pedido.
- Compra en nuestra empresa: podrán los clientes acercarse a BIGHOSE, hacer la compra de manera directa de los productos y poder llevárselos en sus propios vehículos.

3.3.6. Análisis del entorno

El análisis del entorno consiste en observar las fortalezas y debilidades de la organización. En la actualidad se experimentan cambios constantes, estos cambios influyen ampliamente en los sectores empresariales y financieros. Por lo tanto, es cada vez más necesario que las empresas sean conscientes de estas transformaciones, ya sea en el comportamiento de los consumidores, en el contexto económico y gubernamental, o incluso en la competencia.

3.3.6.1 Macro ambiente

Político y legal

Se realizó las elecciones parlamentarias 2020 como consecuencia de la disolución del Congreso de la República por parte del presidente Martín Vizcarra . Se eligieron 130 congresistas correspondientes a los 26 distritos electorales para terminar el periodo congresal 2016-2021.

Este año nuestro país se sigue viendo afectado por el caso de corrupción ODEBRECHT, el cual ha provocado la renuncia de varios ministros. Se reveló que el ministro de Energía y Minas asesoró a Odebrecht para la adjudicación del Gaseoducto Sur Peruano por lo cual presentó su renuncia al cargo. La ministra de Justicia Ana Teresa Revilla renunció a su cargo tras revelarse que habría promovido las reuniones con Ejecutivos de Odebrecht. Ese mismo día renunció, Edmer Trujillo, ministro de Transportes, por la investigación seguida en su contra por la adjudicación del Hospital de Moquegua

Todo esto ha generado que líderes políticos y grandes empresas de nuestro país se encuentren inestables.

Económico

El consumo privado, la inversión fija y las exportaciones se contraerán este año debido a la pandemia del Covid-19. Se espera una recuperación del PBI en el 2021.

Las interrupciones de las actividades económicas están afectando tanto el gasto de los hogares como la inversión fija en medio del actual entorno incierto, mientras que también se espera una caída de las exportaciones. También el turismo se encuentra detenido.

El panorama económico se ha deteriorado mucho en las últimas semanas a medida que la pandemia del coronavirus afecta la actividad interna y ha provocado que la economía mundial se detenga

Para contener la pandemia en el país, el Gobierno peruano ha cerrado las fronteras e implementado un período obligatorio de aislamiento a nivel nacional, una medida que viene afectando a las empresas y al gasto de los hogares.

Con el fin de combatir las adversas consecuencias económicas, el gobierno del presidente Martín Vizcarra anunció un paquete de estímulo masivo de hasta el 12% del PBI, que incluye transferencias de efectivo a ciudadanos vulnerables y financiamiento para las empresas afectadas.

Cultural

Idioma: El español es el idioma más hablado en Perú, sin embargo no es la única lengua oficial. El quechua, que se habla en varias regiones andinas y el aymara en el sur andino. El shipibo, el ashaninka, el aguaruna, utilizadas por comunidades de la Amazonía, son algunas de las 43 lenguas nativas identificadas en el país.

Religión: El catolicismo es la religión que tradicionalmente identifica a los peruanos y alrededor de ella se celebran numerosas festividades. Alrededor del 81,3% de la población se identifica como católica.

Costumbres: La mayoría de festividades se organiza en torno de un santo patrón y se inscribe dentro de un calendario cristiano adoptado en la época colonial, pero cuidadosamente fusionado a las creencias mágico-religiosas de una región particular.

Gastronomía: La riqueza de sus tierras y su diversidad cultural hacen del Perú un país de exquisita y variada gastronomía. Cada ciudad tiene un plato típico con un sabor inigualable.

3.3.6.2 Micro ambiente

Son factores o fuerzas del entorno no controlables que inciden de forma general en la actividad de las empresas. Entre ellas tenemos a los proveedores, competidores, productos sustitutos, clientes. A partir del análisis del Micro ambiente nacen las fortalezas y las debilidades de la empresa.

Se ha realizado el análisis de las cinco fuerzas de Porter:

- Negociación con proveedores: Proveedor de confianza, buscado y analizado previamente.
- Nuevos competidores: La rentabilidad y demanda del negocio atraerá a nuevos competidores, quienes buscarán productos similares en precio y calidad para importar.
- Productos sustitutos: El único producto sustituto son los tubos, sin embargo, cada opción goza de sus particularidades.
- Negociación con clientes: Alto poder negociación, sensibilidad al precio.
- Rivalidad entre competidores: nuestra empresa será líder del mercado por sus buenos precios y alta calidad de las mangueras.

3.4. Estrategias de venta y distribución nacional

Realizar una estrategia de ventas es más que una simple planificación. Una buena técnica comercial tendrá como objetivo posicionar a la empresa como líder en el sector.

3.4.1. Estrategias de segmentación

La empresa BIGHOSE S.A.C. utilizará la estrategia de diferenciación que consistirá en hacer que la empresa ofrezca sus productos en el mercado y que a pesar de tener competencia será capaz de destacar de forma significativa. Esto se dará gracias a cualidades y características que nos harán diferente a las demás empresas que ofrecen los mismos productos.

Está dirigida a la venta directa de los consumidores finales y venta indirecta a los distribuidores y mayoristas. Nuestro segmento será toda Lima Metropolitana.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

La empresa BIGHOSE S.A.C. utilizará la estrategia de posicionamiento basada en los beneficios del producto. El principal atributo de nuestras mangueras industriales es su flexibilidad, su facilidad para movilizarlas, se pueden rehusar, son resistentes a la alta presión y temperatura y sus precios competitivos.

Los vendedores estarán capacitados para informar sobre las características de las mangueras y calidad de las mismas a todos los clientes.

Las mangueras tendrán el precio más accesible del mercado. Los distribuidores y mayoristas siempre están buscando precios bajos para poder obtener un mayor margen de ganancia por lo tanto nosotros le brindaremos el mejor.

Los clientes también podrán hacer pedidos grandes con anticipación y el tiempo de llegada a nuestro almacén dependerá de la producción y el transito vía marítima, que partiendo del puerto de Laem Chabang en Tailandia demora 45 días hasta el Callao.

3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado

La empresa BIGHOSE S.A.C, utilizará la siguiente estrategia:

Liderazgo de costos

Para poder lograr el liderazgo de costos con nuestras mangueras industriales debemos comprar la mercadería a un buen precio de nuestro proveedor de Tailandia, Además nuestros costos de importación deben ser los más rentables.

Diferenciación

Las mangueras industriales son los productos a introducir en el mercado. El producto se diferencia por lo ya dicho anteriormente: su flexibilidad, su facilidad para movilizarlas y su resistencia.

3.4.4. Estrategias de distribución comercial

La estrategia de distribución comercial será extensiva, esto quiere decir que abarcaremos el mayor número posible de puntos de venta, sin filtrarlos por segmento de mercado ni hacer ninguna otra diferenciación. Es la opción que nos garantiza una mayor difusión y una más amplia disponibilidad de cara al consumidor.

Nuestro personal ventas ofrecerá nuestros productos en las oficinas de las empresas más importantes de los sectores que utilizan mangueras industriales así como también en los distribuidores, mayoristas, minoristas como ferreterías.

3.4.5. Estrategias de branding

Es el proceso de construcción de una marca, y todos los aspectos que intervienen. El branding contiene experiencias, ideas, sensaciones, colores, personas, un conjunto de elementos que son capaces de transmitir la propuesta de valor que nos haga triunfar con nuestra empresa.

En el mercado existen dos tipos de marcas: las conocidas y las amadas. Las marcas amadas construyen relaciones estrechas y duraderas con su público, con lo cual, pueden competir con otras marcas en un aspecto diferente al precio, el producto, la oportunidad o la promoción.

La empresa BIGHOSE S.A.C. contará con su propia marca del mismo nombre: “BIGHOSE”. Este nombre es fácil de recordar, transmite seguridad y fuerza, es corto y describe a nuestra empresa.

3.5. Estrategias de promoción nacional

3.5.1. Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas

Los mecanismos de promoción que la empresa utilizara son:

Fuerza de Venta

Los vendedores de nuestra empresa realizaran una promoción directa visitando las distribuidoras, mayoristas, minoristas y empresas de los diferentes sectores que utilicen mangueras industriales indicando las características y cualidades de los productos. La fuerza de ventas contará con muestras de las mangueras que la empresa ofrece y un brochure detallando las características de nuestro producto.

Merchandising

Se mandará a hacer productos de merchandising tales como lapiceros, post its, agendas, tomatodos, calendarios, donde este el logo de nuestra empresa para de esta forma impulsar su imagen.

Redes sociales y página web

Se promocionarán los productos a través de redes sociales como Facebook, WhatsApp, Instagram, LinkedIn para hacer conocer lo que ofrece nuestra empresa.

También se creará una página web donde se mostrará nuestras mangueras industriales, sus características y fichas técnicas. Contando con una página web podemos llegar a más clientes.

3.5.2. Propuesta de valor

La necesidad que tienen las empresas de diferenciarse de sus competidores y captar la atención de su público objetivo es lo que las conduce a desarrollar y comunicar su propuesta de valor la cual explica cómo el producto resuelve los problemas del cliente y le aporta un beneficio determinado. Es el motivo por el cual lo elige y no a sus competidores.

Los elementos que aportan valor son:

- **Novedad:** Satisfacen necesidades inexistentes o no cubiertas, por lo que el cliente no percibía su necesidad.
- **Personalización:** Adaptación de los productos a las necesidades concretas y específicas de los clientes.

- Diseño: El desarrollo de producto con un diseño novedoso.
- Marca: El valor de la marca es un generador de valor.
- Precio: Ofrecer lo mismo o más, con igual calidad a un precio menor.
- Reducción de riesgos: Eliminar o reducir los riesgos de la compra ofreciendo un producto de calidad y confianza.

Nuestra propuesta de valor en función a la estrategia diferencial es el precio justo, la calidad y garantía de nuestros productos y nuestra propia marca.

3.5.3. Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce

Cada vez recurrimos más al mundo digital, que ha cambiado nuestras vidas y también lo ha hecho con las empresas. Estas tienen que adaptarse a los nuevos tiempos si quieren seguir subsistiendo. La importancia del marketing digital para una empresa es fundamental hoy en día ya que es parte de la clave de su éxito.

Las empresas están usando bastante el marketing digital porque representa la mejor herramienta para comunicarse efectivamente con su público, comprender sus necesidades y acercar oportunamente sus productos que aporten soluciones a sus necesidades. Esto les permite generar un vínculo que se estrechará en caso de que los clientes estén satisfechos y servirá de fundamento para que la base de compradores siga creciendo.

La empresa BIGHOSE S.A.C. utilizará su página web y redes sociales como Facebook, WhatsApp, Instagram, LinkedIn para tener interacción con sus clientes y saber qué es lo que necesitan.

Las empresas que desean tener una presencia en internet más efectiva no se pueden conformar con una página corporativa que tan sólo proporcione información. En la actualidad el comercio electrónico es una gran vía de negocio para aquellos que saben aprovechar sus posibilidades.

Los consumidores ya están acostumbrados a realizar sus compras online y los procedimientos de pago son cada vez más diversos y seguros. Se han dado grandes éxitos en el área del e-commerce que demuestran la efectividad de una buena tienda online a la hora de mejorar sustancialmente los beneficios de todo tipo de empresas.

La empresa BIGHOSE S.A.C. implementará el e-commerce no solo para crecer como empresa, sino por la coyuntura actual que estamos viviendo de la pandemia del COVID-19, siendo el e-commerce la vía más segura para realizar compras.

3.6. Políticas de estrategias de precio

El precio de los productos de la empresa es una de las políticas más importantes que se deben decidir dentro de la organización. El precio fijado por la empresa es la consecuencia de un gran número de detalles evaluados y que afectan directamente a la actividad empresarial, ya que depende de muchos factores como la producción, los costos, la rentabilidad deseada. Es por eso que es importante determinar cuál va a ser la política de precios cuando nos disponemos a crear una empresa.

Las políticas de precios son fundamentales para que la empresa funcione de la mejor manera debido a que determina el punto de equilibrio y permite conseguir los beneficios deseados con nuestra actividad empresarial, ya que pondremos el precio que creamos conveniente para conseguir una rentabilidad concreta.

El precio de BIGHOSE S.A.C. será marcado bajo la política de comparación con la competencia, haciendo el comparativo con las principales empresas que venden mangueras industriales. El precio estará un 10% por debajo de la competencia ya que nuestra propuesta de valor es precio justo y calidad. Para determinar el precio también se tendrá en cuenta los costos de importación

El presente plan de negocio concluye fijar los precios y que de estos se recuperen todos los gastos relacionados a la importación más un margen de ganancia que permita a la empresa seguir creciendo.

4.- PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

4.1.1. Envase

Las mangueras industriales a importar tendrán como material de envase el plástico de polietileno. Vendrán plastificadas para protegerlas de los roces con otras mangueras, del clima, de las caídas al subirlas o bajarlas del contenedor y porque dan una imagen de que son productos nuevos y de calidad.



Figura 11. Envase de las mangueras de aire
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.



Figura 12. Envase de las mangueras de petróleo
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.



Figura 13. Envase de las mangueras de descarga de agua
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.



Figura 14. Envase de las mangueras de succión de agua
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.



Figura 15. Envase de las mangueras de descarga
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.

4.1.2. Empaque

Las mangueras industriales vendrán enzunchadas para que mantengan su forma y puedan ser ordenadas en el contenedor. El zuncho es una cinta plástica o metálica, en diferentes grosores y espesores que se utiliza para el amarre de objetos. Para aplicar el tensado correcto y a la vez lograr la unión de los extremos de un zuncho se utiliza una enzunchadora, esta posee una boca para asegurar las puntas del zuncho, y que a la vez sostiene las hebillas de fijación. También tiene un mango para la aplicación de la tensión y el cierre de la hebilla.

El zuncho que se usará para las mangueras industriales será de plástico. Los zunchos de plástico se utilizan principalmente en embalaje y transporte para amarres temporales de paquetes, cajas o mercaderías.

4.1.3. Embalaje

El embalaje será en un contenedor de 40 pies, según la cantidad de las mangueras a importar, asimismo no se usará paletas, debido a que las mangueras industriales tienen gran volumen como se puede ver en las figuras 16 y 17.



Figura 16. Contenedor con mangueras de descarga
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.



Figura 17. Carga de mangueras de descarga al contenedor
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

El rotulado es la descripción que se incluye en el embalaje de un producto con la finalidad de brindar información acerca de las características que posee, sus componentes, manipulación, conservación, propiedades, contenido y cualquier información que se considere de importancia.

El rotulado de las mangueras industriales contendrá la siguiente información:

- Nombre del Producto.
- Nombre de la empresa importadora.

- Dirección de la empresa importadora.
- RUC de la empresa.
- Código del producto.
- País de origen.
- Fecha de manufacturado.
- Longitud del rollo.

Tabla N° 38. Modelo de rotulado de las mangueras de aire

NOMBRE DEL PRODUCTO	MANGUERA DE AIRE
NOMBRE DEL IMPORTADOR	BIGHOSE S.A.C.
DIRECCIÓN	CALLE ISIDRO BONIFAZ N° 315-INDEPENDENCIA-LIMA-PERÚ
RUC	20587528964
CÓDIGO	AHAE2-00102
PAÍS DE ORIGEN	TAILANDIA
FECHA DE MANUFACTURADO	18/06/2020
LONGITUD DEL ROLLO	100 METROS

Elaboración propia

4.2.2. Diseño del marcado

El marcado de las mangueras industriales se realizará en el mismo producto, con una maquina especial de marcado, y llevará la siguiente información:

- Marca de la empresa.
- Nombre del producto.
- Medida de la manguera.
- Presión de trabajo.
- Norma / autorización.



Figura 18. Marcado de mangueras industriales
 Fuente: Imagen enviada por el proveedor.

En la siguiente tabla se puede observar un ejemplo de la información que va a ir en las mangueras de aire de 1/2" de nuestra empresa BIGHOSE S.A.C. Cabe indicar que las siglas WP son por las palabras en inglés “work pressure”, que traducido en español significa presión de trabajo.

Tabla N° 39. Información en el marcado de las mangueras de aire

MARCA DE LA EMPRESA	BIGHOSE
NOMBRE DEL PRODUCTO	MANGUERA DE AIRE
MEDIDA DE LA MANGUERA	1/2"
PRESIÓN DE TRABAJO	WP 20 BAR / 300 PSI
NORMA / AUTORIZACIÓN	DIN 20018

Elaboración propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

En la actualidad el sistema más aplicado en la distribución física internacional de mercancías es la unitarización. Las dos modalidades más comunes de unitarización de la carga son la paletización y la contenerización

Considerando que se importarán aproximadamente 700 rollos entre mangueras de caucho y de plástico, pesando alrededor de 26,000 kilos y 60 metros cúbicos, la unitarización será realizada por medio de un contenedor de 40 pies. Un contenedor 40 pies vacío tiene un peso o tara de 3.750 kg y admite una carga de alrededor de 29 toneladas (29.000 kg), aunque esta carga máxima varía según la empresa naviera y el tipo de contenedor. Los más normalizados internacionalmente pueden llegar a aceptar un peso bruto máximo de 32,5 toneladas.



Figura 19. Unitarización de mangueras industriales
Fuente: Imagen enviada por el proveedor.

4.4. Cadena de DFI de importación

La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.

La distribución física internacional nos permite determinar el conjunto de operaciones desde el país de origen (exportador) hasta el país destino (importador).

El presente plan de negocio contempla la comercialización del producto en término FOB, ya que este INCOTERM se adecua a las necesidades de nuestra empresa, ya que nos permite tener mayor control de los gastos en destino y tiempos de tránsito. Se debe tener en cuenta que la responsabilidad del exportador sobre la mercadería y sobre los costos de la distribución física internacional será hasta que la mercancía se encuentre sobre el buque del transporte internacional.

Para el transporte internacional se necesitará los servicios de una agencia de carga que será Pacific Shipping Group (PSG). Se eligió esta agencia porque manejan buenas tarifas en sus fletes del puerto de Laem Chabang-Tailandia.

También se necesitará un agente de aduanas para que se encarguen de los trámites y nacionalización de la mercancía, y se eligió trabajar con la agencia de aduana Mol Logistic.

La cadena de distribución que aplicará BIGHOSE S.A.C. se muestra en la figura N°20

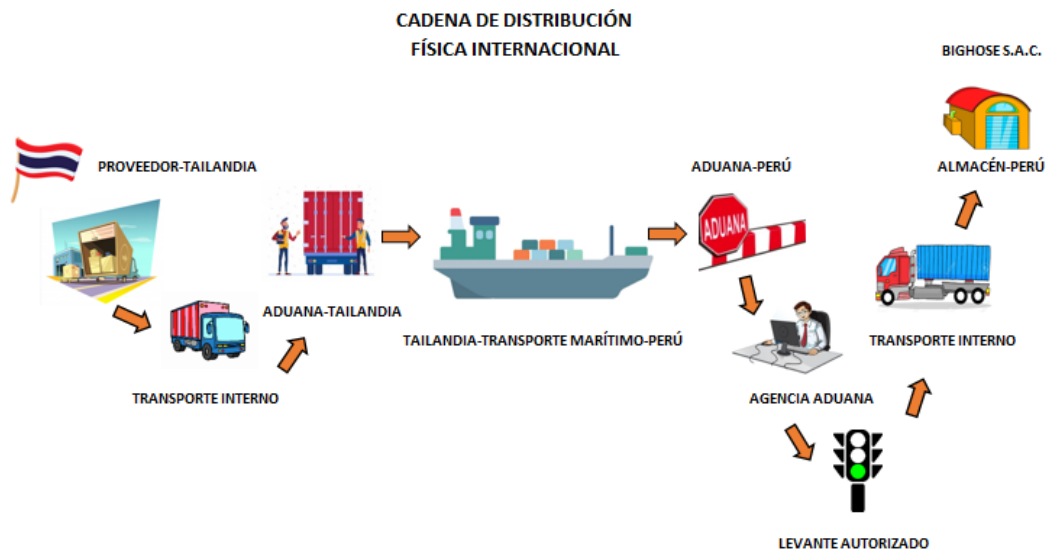


Figura 20. Cadena DFI
Elaboración propia.

- 1.- El proveedor de Tailandia realizará la producción de las mangueras industriales de acuerdo al pedido enviado.
- 2.- Cuando la mercadería se encuentre lista se coordinará con el agente de carga.
- 3.- Se transportará la mercancía desde la fábrica del proveedor hasta el depósito ante la aduana de Tailandia.
- 4.- Se realizarán los trámites de exportación ante la aduana de Tailandia.
- 5.- El embarque se dará en el puerto de Laem Chabang en Tailandia.
- 6.- El transporte será por vía marítima con el Incoterm FOB.
- 7.- El desembarque será en el puerto del Callao.
- 8.- Se hará la verificación de la mercancía ante la aduana.
- 9.- Se coordinará con la agencia de aduana para la nacionalización.
- 10.- Se cargará la mercancía al transporte para su movilización al almacén de BIGHOSE S.A.C.

4.5. Seguro de las mercancías

El tránsito internacional tendrá un tiempo de 45 días desde el puerto de Laem Chabang hasta el puerto del Callao. Se utilizará el Incoterm FOB y se contratará una póliza de seguro flotante.

Esta póliza obliga al asegurado a dar comunicación de cada uno de los viajes realizados, estableciéndose una tasa para cada uno de ellos en función de la mercancía asegurada.

Normalmente, este tipo de pólizas son contratadas por empresas con un volumen de viajes continuo y, a través de ellas, aseguran todos los viajes que realizan durante un periodo de tiempo determinado.

En este seguro se negocian previamente unas condiciones marco que delimitan la cobertura de todos los viajes que comunique y realice la empresa.

Para el pago de la prima que corresponde a cada viaje, con la periodicidad que se estipule con la compañía aseguradora, se recopilarán los viajes realizados y su prima correspondiente, y se procederá a la liquidación de la prima del periodo de referencia.

5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

La empresa BIGHOSE S.A.C. ha fijado los precios en base al precio FOB Laem Chabang, gastos de importación y pago de impuestos a la SUNAT. En la siguiente tabla se puede observar los costos según la primera compra de 480 rollos de mangueras industriales (mangueras de aire, de petróleo, descarga de agua, succión de agua y descarga). Se consideró como percepción 3.5% debido a que meses previos se solicitará muestras comerciales de mangueras, lo cual se consideraría como una primera importación.

Tabla N° 40. Costos de importación de las mangueras industriales

Costos de importación	
Concepto	Monto USD
Valor de la mercancía FOB	35,590.89
Flete	1,800.00
Seguro	40.00
Valor CIF	37,430.89
A/V	0.00
IPM	748.62
IGV	5,988.94
Percepción 3.5 %	1,545.90
Total derechos de aduana	8,283.46
Transporte interno	277.30
Comisión de aduanas	118.00
Gastos operativos	17.70
Visto Bueno	318.00
Devolución de contenedor	200.00
Depósito / Almacén	300.00
Total gastos aduanas	1,231.00
Costo total de importación	46,945.35

Elaboración Propia

Con respecto a la primera parte de la tabla anterior, el valor FOB de la mercancía lo obtenemos de la proforma enviada por el proveedor N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD, donde se encuentran todos los productos que importaremos con sus respectivos tamaños, cantidades, precios e información técnica.

El precio del flete se considera de acuerdo a la cotización enviada por el agente de carga PACIFIC SHIPPING GROUP por un contenedor de 40 pies.



To: BIGHOSE S.A.C.

Datos del embarque

Incoterm:	FOB	Puerto:	Laem Chabang
Condición del Flete:	Collect	Frecuencia:	Semanal
Mercancía:	Carga general	Servicio:	Transbordo
CTN:	40'	Tiempo de Tránsito:	45
Naviera:	WAN HAI	Sobrestadía:	21 días
Almacén:	Contrans	Validez:	15-Jul

Concepto	Moneda	Importe
Flete	Dólares	USD 1800
TOTAL USD		USD 1800

Atentamente,

Giuliano Salinas
 gsalinas@psg-peru.com
 Av. Patriotas 461, San Miguel
 Teléfono: 5002830 Anexo 201
 Celular: 946569292

Figura 21. Cotización del flete
 Fuente: PACIFIC SHIPPING GROUP

Para conocer los costos del servicio de aduana como transporte interno, comisión, gastos operativos y documentarios, se cotizó con el agente MOL LOGISTIC, brindándonos las siguientes tarifas:



TARIFAS TRÁMITES DE ADUANA 2020

Atención: Sr. Héctor Villavicencio Ventocilla

Por medio de la presente enviamos a Uds. Los tarifarios expresados
En Moneda Extranjera

Importaciones (Aéreas & Marítimas)	Comisión de Aduana	Documentos	Gastos Operativos
Hasta USD 2,000.00 (CIF)	\$ 80.00	\$ 10.00	\$ 10.00
Hasta USD 43,500.00 (CIF)	\$ 100.00	\$ 15.00	\$ 15.00
De USD 43,500.00 a MAS (CIF)	0.23%	\$ 15.00	\$ 15.00

Exportaciones (Aéreas & Marítimas)	Comisión de Aduana	Documentos	Gastos Operativos
Exportaciones Aéreas	\$ 125.00	\$ 15.00	\$ 15.00
Exportaciones Marítimas	\$ 125.00	\$ 15.00	\$ 15.00

ADICIONAL Y SOLO PARA DESPACHOS EXCEPCIONALES (AEREO O MARITIMO).
Previo o Aforo Físico: USD 25.00
Formatos de aduana a partir de la Serie 25, \$ 0.20 + IGV por Formato Adicional.

Los precios son más IGV, las tarifas señaladas incluyen formatos, regularizaciones, fotocopias
autenticadas, entre otros suministros de funcionamiento.

TARIFARIO TRANSPORTE NACIONAL 2020

Contenedor	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
De 20 y 40	USD\$ 185.00	USD\$ 225.00	USD\$ 235.00	USD\$ 250.00

Ajustar: USD 25.00 + IGV

TARIFAS PARA MERCANCIA SUELTA

Peso (Kgs)	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
01 - 100	USD\$ 48.00	USD\$ 55.00	USD\$ 59.00	USD\$ 65.00
101 - 500	USD\$ 59.00	USD\$ 69.00	USD\$ 75.00	USD\$ 80.00
500 - 1000	USD\$ 75.00	USD\$ 80.00	USD\$ 85.00	USD\$ 90.00
1001 - 2000	USD\$ 85.00	USD\$ 90.00	USD\$ 99.00	USD\$ 105.00
2001 - 3000	USD\$ 105.00	USD\$ 110.00	USD\$ 115.00	USD\$ 120.00
3001 - 4000	USD\$ 125.00	USD\$ 130.00	USD\$ 135.00	USD\$ 140.00
4001 - 5000	USD\$ 130.00	USD\$ 135.00	USD\$ 140.00	USD\$ 145.00

Zona 1: Callao, La Punta Bellavista, San Miguel, Carmen de la Legua.
Zona 2: Ventanilla San Martín de Porres, Los Olivos, Independencia, El Agustino, La Victoria, Pueblo Libre, Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, San Isidro, Breña, Cercado de Lima.
Zona 3: San Borja, Surquillo, Barranco, Santiago de Surco, Ate Vitarte, San Juan de Lurigancho, Chorrillos, San Juan de Miraflores, La Molina, San Luis, Fuente Piedra, Comas, Rimac, Ota. Anita, Miraflores.
Zona 4: Villa Salvador, Villa María del Triunfo, Anón, Huachipa, Carabayllo.

Estas tarifas incluyen 2 precintos de seguridad con numeración por cada retro en los terminales aéreos o marítimos, tarifa no incluyen IGV, ni servicio de estiba o Cuadrilla.

Figura 22. Cotización del servicio de agente de aduana
Fuente: MOL LOGISTIC S.A.C.

Tabla N° 41. Margen y precio de venta en dólares de las mangueras industriales de BIGHOSE S.A.C.

Producto	Medida	Cantidad	Precio FOB por metro \$	Total FOB Laem Chabang \$	Seguro \$	Flete \$	CIF \$	Gastos Tributarios y demas derechos	Gastos de Aduanas \$	Costo de importación \$	Costo de importación por metro \$	Margen	Valor venta unitario \$	Precio venta unitario \$
Manguera de aire	1/4"	3000	0.32	960.00	1.08	48.55	1,009.63	223.43	33.20	1,266.27	0.42	0.70	1.41	1.66
	1/2"	3000	0.63	1,890.00	2.12	95.59	1,987.71	439.88	65.37	2,492.96	0.83	0.70	2.77	3.27
	1"	3000	1.52	4,560.00	5.12	230.62	4,795.75	1,061.30	157.72	6,014.76	2.00	0.70	6.68	7.89
Manguera de petróleo	1/4"	5000	0.42	2,100.00	2.36	106.21	2,208.57	488.76	72.63	2,769.96	0.55	0.70	1.85	2.18
	1/2"	5000	0.80	4,000.00	4.50	202.30	4,206.79	930.96	138.35	5,276.11	1.06	0.70	3.52	4.15
	1"	5000	2.10	10,500.00	11.80	531.03	11,042.84	2,443.78	363.17	13,849.78	2.77	0.70	9.23	10.90
Manguera de descarga de agua	1"	3000	0.23	681.75	0.77	34.48	717.00	158.67	23.58	899.25	0.30	0.70	1.00	1.18
	1-1/2"	3000	0.31	931.73	1.05	47.12	979.89	216.85	32.23	1,228.97	0.41	0.70	1.37	1.61
	2"	3000	0.33	999.90	1.12	50.57	1,051.59	232.72	34.58	1,318.90	0.44	0.70	1.47	1.73
Manguera de succión	1"	1000	0.58	583.28	0.66	29.50	613.43	135.75	20.17	769.36	0.77	0.70	2.56	3.03
	1-1/4"	1000	0.65	649.94	0.73	32.87	683.54	151.27	22.48	857.28	0.86	0.70	2.86	3.37
	1-1/2"	1000	1.00	999.90	1.12	50.57	1,051.59	232.72	34.58	1,318.90	1.32	0.70	4.40	5.19
Manguera de descarga	1-1/4"	1200	1.59	1,910.40	2.15	96.62	2,009.17	444.63	66.08	2,519.87	2.10	0.70	7.00	8.26
	1-1/2"	1200	1.85	2,216.40	2.49	112.09	2,330.98	515.85	76.66	2,923.49	2.44	0.70	8.12	9.58
	1-3/4"	1200	2.17	2,607.60	2.93	131.88	2,742.41	606.90	90.19	3,439.50	2.87	0.70	9.55	11.27
				35,590.89	40.00	1,800.00	37,430.89	8,283.46	1,231.00	46,945.35				

Elaboración Propia

Tabla N° 42. Margen y precio de venta en soles de las mangueras industriales de BIGHOSE S.A.C.

Producto	Medida	Cantidad	Precio FOB por metro S/.	Total FOB Laem Chabang S/.	Seguro S/.	Flete S/.	CIF S/.	Gastos Tributarios y demas derechos	Gastos de Aduanas S/.	Costo de importación S/.	Costo de importación por metro S/.	Margen	Valor venta unitario S/.	Precio venta unitario S/.
Manguera de aire	1/4"	3000	1.12	3,369.60	3.79	170.42	3,543.80	784.24	116.55	4,444.59	1.48	0.70	4.94	5.83
	1/2"	3000	2.21	6,633.90	7.46	335.51	6,976.86	1,543.98	229.45	8,750.29	2.92	0.70	9.72	11.47
	1"	3000	5.34	16,005.60	17.99	809.48	16,833.07	3,725.16	553.59	21,111.82	7.04	0.70	23.46	27.68
Manguera de petróleo	1/4"	5000	1.47	7,371.00	8.28	372.79	7,752.07	1,715.53	254.94	9,722.55	1.94	0.70	6.48	7.65
	1/2"	5000	2.81	14,040.00	15.78	710.07	14,765.85	3,267.68	485.61	18,519.14	3.70	0.70	12.35	14.57
	1"	5000	7.37	36,855.00	41.42	1,863.93	38,760.35	8,577.67	1,274.72	48,612.74	9.72	0.70	32.41	38.24
Manguera de descarga de agua	1"	3000	0.80	2,392.94	2.69	121.02	2,516.65	556.94	82.77	3,156.36	1.05	0.70	3.51	4.14
	1-1/2"	3000	1.09	3,270.35	3.68	165.40	3,439.43	761.15	113.11	4,313.69	1.44	0.70	4.79	5.66
	2"	3000	1.17	3,509.65	3.94	177.50	3,691.09	816.84	121.39	4,629.32	1.54	0.70	5.14	6.07
Manguera de succión	1"	1000	2.05	2,047.30	2.30	103.54	2,153.14	476.49	70.81	2,700.44	2.70	0.70	9.00	10.62
	1-1/4"	1000	2.28	2,281.27	2.56	115.37	2,399.21	530.95	78.90	3,009.06	3.01	0.70	10.03	11.84
	1-1/2"	1000	3.51	3,509.65	3.94	177.50	3,691.09	816.84	121.39	4,629.32	4.63	0.70	15.43	18.21
Manguera de descarga	1-1/4"	1200	5.59	6,705.50	7.54	339.13	7,052.17	1,560.65	231.93	8,844.74	7.37	0.70	24.57	28.99
	1-1/2"	1200	6.48	7,779.56	8.74	393.45	8,181.76	1,810.62	269.08	10,261.46	8.55	0.70	28.50	33.63
	1-3/4"	1200	7.63	9,152.68	10.29	462.89	9,625.86	2,130.20	316.57	12,072.63	10.06	0.70	33.54	39.57
				124,924.01	140.40	6,318.00	131,382.41	29,074.93	4,320.81	164,778.15				

Elaboración Propia

5.1.2. Cotización internacional

Se detalla la cotización del proveedor N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD, donde indica el INCOTERM, puerto de embarque, datos del exportador, condición de pago, productos, medidas, cantidades, y precios.


		N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD							
69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND.									
PROFORMA INVOICE									
1. BENEFICIARY: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD 69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND.					NO.:SGSN-86100-1-QD				
					DATE: Jun,28th,2020				
2. APPLICANT : BIGHOSE S.A.C. CAL.ISIDRO BONIFAZ NRO. 315 URB. INDUSTRIAL INDEPENDENCIA - LIMA - PERU RUC: 10727587379					PAYMENT: 30 % for production and 70% B/L				
					DELIVERY DATE: Within 20 days after order confirming				
PORT OF LOADING: LAEM CHABANG, THAILAND									
PORT OF DISCHARGE:Callao,Peru									
DESCRIPTION OF GOODS									
Item	Size	I.D.	O.D.	M/roll	Quantity	Meters	USD/Meter	USD/Roll	Total (USD)
	(Inch)	mm	mm		(Rolls)		FOB LAEM CHABANG		
AIR HOSE	1/4"	6.3	13	100	30	3000	\$0.32	\$32.00	\$960.00
	1/2"	12.7	21	100	30	3000	\$0.63	\$63.00	\$1,890.00
	1"	25.4	36	100	30	3000	\$1.52	\$152.00	\$4,560.00
OIL HOSE	1/4"	6.3	13	100	50	5000	\$0.42	\$42.00	\$2,100.00
	1/2"	12.7	21	100	50	5000	\$0.80	\$80.00	\$4,000.00
	1"	25.4	36	100	50	5000	\$2.10	\$210.00	\$10,500.00
LAYFLAT HOSE	1"	25	27	100	30	3000	\$0.23	\$22.73	\$681.75
	1-1/2"	38	40.4	100	30	3000	\$0.31	\$31.06	\$931.73
	2"	51	55	100	30	3000	\$0.33	\$33.33	\$999.90
SUCTION HOSE	1"	25	31.0	50	20	1000	\$0.58	\$29.16	\$583.28
	1-1/4"	32	38.0	50	20	1000	\$0.65	\$32.50	\$649.94
	1-1/2"	38	45.0	50	20	1000	\$1.00	\$50.00	\$999.90
DISCHARGE HOSE	1-1/4"	32	38.0	40	30	1200	\$1.59	\$63.68	\$1,910.40
	1-1/2"	38	45.0	40	30	1200	\$1.85	\$73.88	\$2,216.40
	1-3/4"	42	50	40	30	1200	\$2.17	\$86.92	\$2,607.60
Sub Total					480	39,600			US\$35,590.89
SAY TOTAL US DOLLAR THIRTY FIVE THOUSAND FIVE HUNDRED NINETY AND EIGHTY NINE CENTS ONLY									

Figura 23. Proforma del proveedor seleccionado
Fuente: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD,

5.2. Contrato de compra venta internacional (importación) y sus documentos

La negociación del contrato de compra y venta internacional es importante porque se define las obligaciones tanto del comprador como del vendedor. También se detallan las condiciones de la venta, para que el plan de comercio exterior sea exitoso. Este documento será decisivo ante cualquier controversia, ya que en base a este se decidirá qué proceso se llevará a cabo si una parte no cumpliera con las condiciones indicadas en el contrato.

El contrato actuará como método de previsión y cobertura de riesgos, evitando así posteriores complicaciones que puedan hacer peligrar la debida ejecución de la relación comercial.

A continuación, se adaptó un modelo de contrato de compraventa internacional de mangueras industriales entre las partes, exportador N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD, y el importador BIGHOSE S.A.C.:

CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD, empresa constituida bajo las leyes de la República de Tailandia, debidamente representada por Saranyapor Khamsanong, con Documento de Identidad N° 98651225, domiciliado en su Oficina principal ubicado en 69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND., a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte BIGHOSE S.A.C, inscrito en la Partida N° [XXXXX] Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° [XXXXX], debidamente representado por su Gerente General don Héctor Alfonso Villavicencio Ventocilla, identificado con DNI N° 72758737 Y señalando domicilio el ubicado en Calle El Calistemo, N° 1017, Urbanización Las Palmeras, distrito de Los Olivos, provincia y departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde **EL COMPRADOR** tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: mangueras industriales, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cotización.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 20 días luego de recibida la orden de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio FOB de USD 0.32 por metro para mangueras de aire de 1/4', USD 0.63 por metro para mangueras de aire de 1/2', USD 1.52 por metro para mangueras de aire de 1', USD 0.42 por metro para mangueras de petróleo de 1/4', USD 0.80 por metro para mangueras de petróleo de 1/2', USD 2.10 por metro para mangueras de petróleo de 1', USD 0.23 por metro para mangueras de descarga de agua de 1', USD 0.31 por metro para mangueras de descarga de agua de 1-1/2', USD 0.33 por metro para mangueras de descarga de agua de 2', USD 0.58 por metro para mangueras de succión de agua de 1', USD 0.65 por metro para mangueras de succión de agua de 1-1/4', USD 1 por metro para mangueras de succión de agua de 1-1/2', USD 1.59 por metro para mangueras de descarga de 1-1/4', USD 1.85 por metro para mangueras de descarga de 1-1/2', USD 2.17 por metro para mangueras

de descarga de 1-3/4', por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador el 30 de junio de 2020

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio a la producción de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70%) antes del embarque de los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %)

por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

PROPIEDAD DE PRODUCTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes han acordado que la operación de compra y venta internacional se encuentran afectas al Incoterms 2020 FOB, costos u otros objetos del Incoterms señalado asumido por

EL VENDEDOR, incluye todos los trámites u operaciones que se detallan a continuación:

- Embalaje de la mercancía.
- Estiba en fábrica al transporte en origen
- Transporte en origen
- Gasto de aduanas en origen (exportación)
- Carga en puerto al transporte principal (buque)
- Riesgo sobre la mercancía por cuenta de **EL VENDEDOR** desde su fábrica hasta colocada la mercancía en el buque.

Cualquiera de las operaciones, riesgos, trámites u otros adicionales, a las antes señaladas, serán asumidas por **EL COMPRADOR**.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 1 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley del país donde EL COMPRADOR tiene su lugar usual de negocios y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las corte de arbitraje de la Cámara de Comercio del Perú, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje del país donde **EL VENDEDOR** tiene su lugar usual de negocios, por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado a **EL VENDEDOR** mediante pattama.reong@ncr-rubber.com y al **EL COMPRADOR** mediante compras@bighose.com, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Bangkok, país Tailandia y ciudad Lima, país Perú, a los 30 días del mes de junio 2020.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

5.3. Elección y aplicación del Incoterm

De acuerdo con lo acordado y plasmado en el contrato de compra y venta internacional, considerando los Incoterms 2020, el acuerdo de compra de las mangueras industriales se realizará bajo el Incoterm FOB.

Obligaciones del vendedor bajo el Incoterm FOB

1. Entrega de la mercancía y documentos necesarios
2. Empaquetado y embalaje
3. Transporte interior en el país de origen
4. Despacho de aduanas en origen
5. Gastos de salida (o gastos en origen)

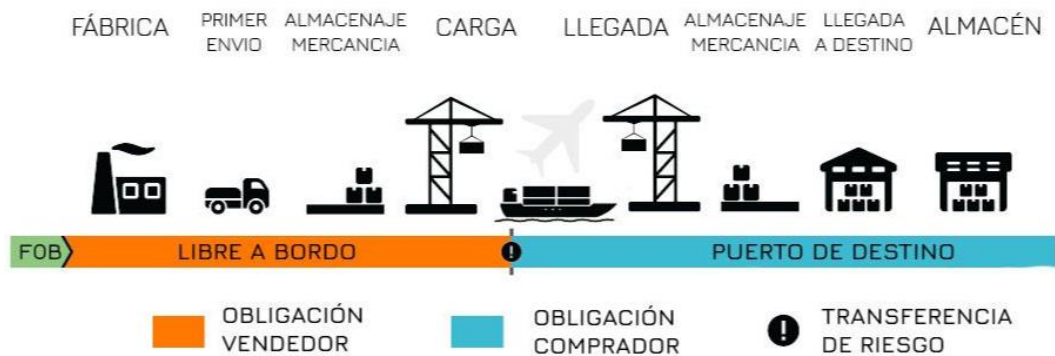


Figura 24. Incoterm FOB
 Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Obligaciones del comprador bajo el Incoterm FOB

1. Pago de las mercancías
2. Flete marítimo internacional
3. Seguro de transporte
4. Pago del despacho de aduanas en destino
5. Pago de impuestos y aranceles
6. Derechos arancelarios
7. Transporte interior en el país de destino
8. Descarga en almacén de destino

La razón principal de la elección del Incoterm FOB, es por el mayor control sobre las tarifas que ofrecen las empresas de transporte internacional, compañía de seguro y agencia de aduanas

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

De acuerdo lo coordinado con el proveedor y según lo estipulado en el contrato de compra venta internacional, la empresa BIGHOSE S.A.C. eligió como medio de pago la transferencia bancaria al exterior con la siguiente condición de pago:

- 30% del valor de la orden de compra para producir la mercadería.
- 70% del valor de la orden de compra antes de embarcar la mercadería.

Se optó por el medio de pago de transferencia bancaria al exterior por las siguientes ventajas:

Para el importador:

- Es un sistema de pago seguro.
- Su costo es muy reducido.
- Es el medio de pago más rápido y se gestiona de un modo muy sencillo, ya que solo tiene que solicitar a su banco la emisión de la operación.

Para el exportador:

- Le permite recibir rápidamente los fondos.
- Es muy cómodo porque se abona directamente a su cuenta.

Intervenientes

Ordenante importador: BIGHOSE S.A.C. solicitará al Banco de Crédito del Perú la emisión de la transferencia.

Banco Emisor: El Banco de Crédito del Perú emitirá las instrucciones precisas para que se pague el importe acordado.

Banco pagador: Kasikornbank Public Company Limited es el banco donde el proveedor tiene una cuenta bancaria. Realizará el pago tras haber recibido las instrucciones precisas del BCP.

Beneficiario exportador: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD recibirá el importe.

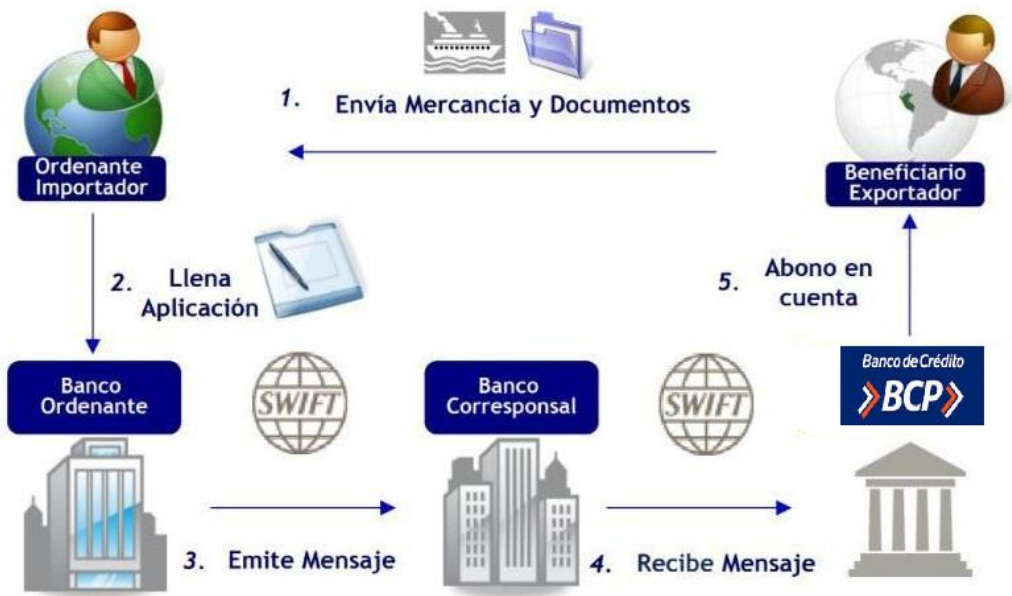


Figura 25. Transferencia bancaria
Elaboración Propia

5.5. Elección del régimen de importación

Para el presente plan de negocio, BIGHOSE S.A.C. optará por seleccionar el Régimen de Importación para el Consumo. Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que pudieran haberse generado y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

BIGHOSE S.A.C. trabajará bajo la modalidad de despacho anticipado, ya que a partir del 1 de julio de 2020 es obligatorio. Esta medida hará que los importadores deban iniciar el procedimiento aduanero antes que las mercancías entren al territorio nacional.

La sanción prevista en la tabla de sanciones para aquellas declaraciones que no ha sido declaradas anticipadas, será de 0.1 UIT que equivale a S/. 430, si se autoliquida antes de la notificación del servicio aduanero, de ser notificado la sanción corresponde a 0.2 de la UIT, lo que es equivalente a S/. 860.

También es obligatorio el uso del mandato electrónico que es el acto por el cual el dueño o consignatario encomienda el despacho aduanero de sus mercancías a un agente de aduana y que se constituye mediante medios electrónicos. Su registro es muy sencillo, se ingresa a SUNAT Operaciones en Línea del Portal Web de la SUNAT utilizando su usuario y clave SOL y en la opción Registro de Mandato Electrónico, se consigna el número de RUC del agente de aduana a quien otorga el mandato.

Con el uso del mandato electrónico se reduce tiempos y costos, se evitan los papeleos y los Bills of Lading ya no necesitan ser endosados.

La gestión aduanera que se seguirá es la siguiente:

- Entrega de documentos vía Courier por parte de N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD a BIGHOSE S.A.C. , 15 días antes del arribo de la nave.
- Aviso de llegada enviado a BIGHOSE S.A.C. por parte de la agencia de carga PACIFIC SHIPPING GROUP.
- Llegada de la carga al puerto del Callao.
- Entrega de documentos (factura, packing list, Bill of Lading, aplicación de seguro, traducción y certificado de origen) al agente de aduana MOL LOGISTIC.
- Envío de documentos digitales a la agencia de aduana.
- Pago de derechos aduaneros.
- Numeración electrónica de declaración aduanera de mercancías (DAM)
- Asignación del canal aduanero – verde, naranja o rojo
- Presentación de documentos y aforo físico de ser el caso.
- Si el canal es rojo, el despachador programa un reconocimiento físico o aforo presentando la DAM canal rojo y autorización especial para proceder.
- Durante el aforo, un especialista u oficial de SUNAT determina aleatoriamente las mercaderías seleccionadas a revisar físicamente.
- Una vez culminada la revisión, se queda a la espera del levante autorizado. El oficial o funcionaria aduanero consignara los resultados en el SIGAD.
- Levante autorizado.
- Se procede a retirar la mercancía.

5.7. Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama

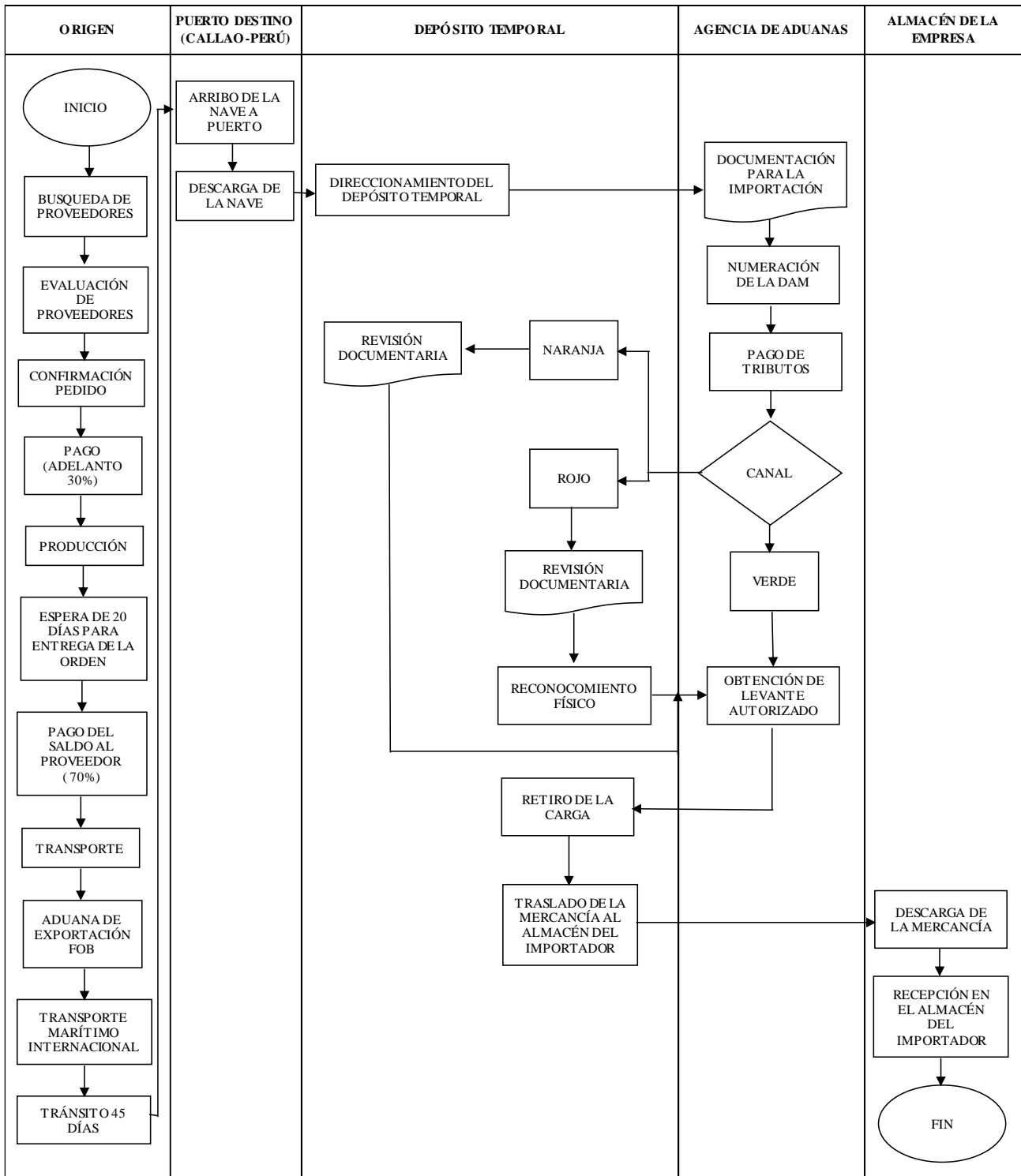


Figura 26. Flujo grama de importación
Elaboración Propia

**5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar:
Flujo Grama.**

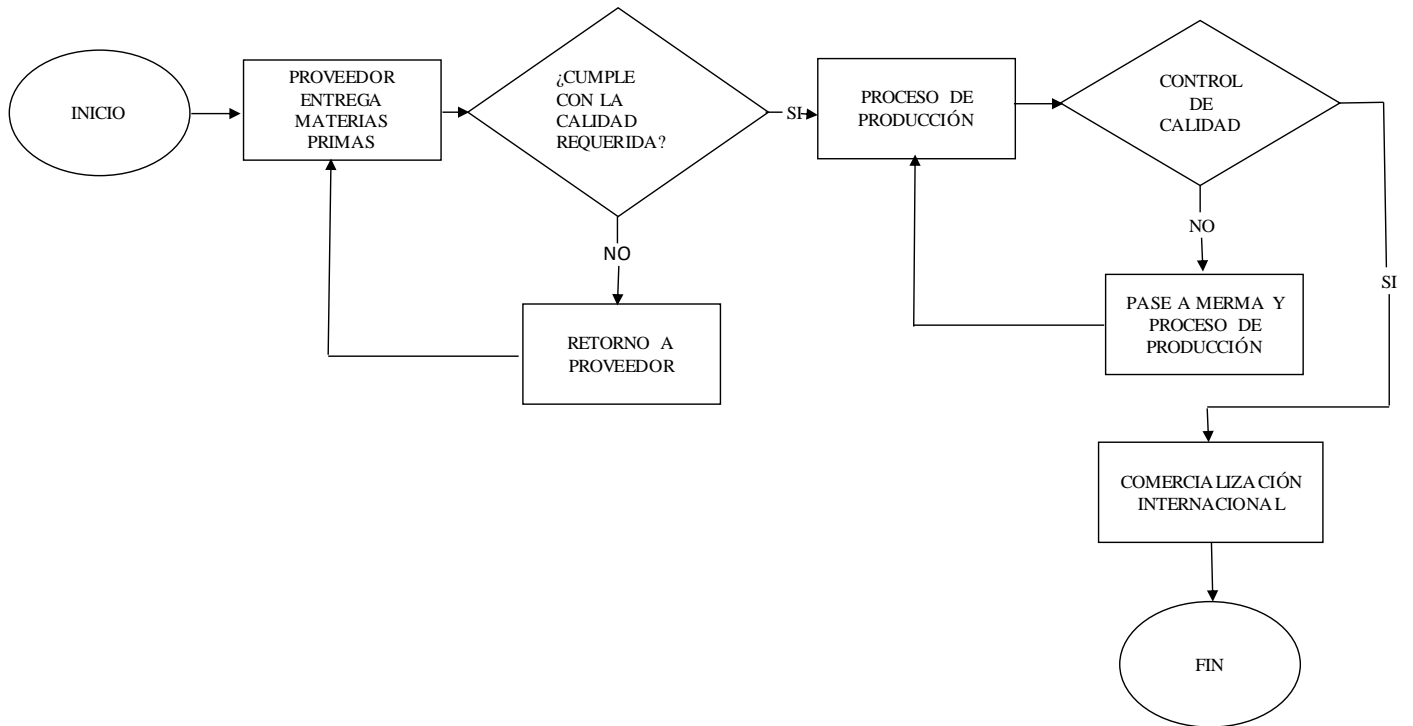


Figura 27. Flujo grama de gestión de las operaciones de producción
Elaboración Propia

6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. Inversión Fija

La inversión fija comprende el conjunto de bienes que no son motivos de transacciones corrientes por parte de la empresa. Está conformada por activos e intangibles. A continuación, se muestra cada una de ellas y la inversión total para el presente plan de negocios.

6.1 1. Activos tangibles

Tabla N° 43. Activos tangibles: Muebles y enseres

Muebles y enseres			
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total S/.
Escritorio de oficina	5	200.00	1,000.00
Silla de oficina	5	100.00	500.00
Estante de madera	2	150.00	300.00
Pizarra	1	50.00	50.00
Total			1,850.00

Elaboración Propia

Tabla N° 44. Activos tangibles: Equipos de oficina

Equipos de oficina			
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total S/.
Computadoras	5	1,500.00	7,500.00
Impresora Multifuncional	1	100.00	100.00
Teléfono	1	50.00	50.00
Celulares	2	150.00	300.00
Total			7,950.00

Elaboración Propia

Tabla N° 45. Inversión total de activos tangibles

Inversión total de activos tangibles	
Descripción	Costo total
Muebles y enseres	1,400.00
Equipos de oficina	6,450.00
Total	7,850.00

Elaboración Propia

6.1.2. Activos intangibles

Tabla N° 46. Activos intangibles

Descripción	Precio total S/.
Constitución de la empresa	500.00
Licencia de funcionamiento	150.00
Registro de la marca	400.00
Requisitos INDECI	130.00
Total	1,180.00

Elaboración Propia

En la tabla anterior se puede visualizar en detalle los activos intangibles de la empresa con los que contará BIGHOSE S.A.C.

6.2. Capital de Trabajo

Es la capacidad de la compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

En conclusión es toda la inversión requerida al inicio de un proyecto para poder hacerlo funcionar. El capital de trabajo de la empresa BIGHOSE S.A.C. para los próximos 6 meses es de S/. 77,858.38 y podemos verlo en la siguiente tabla:

Tabla N° 47. Capital de trabajo

(Expresado en soles)

Capital de trabajo							
Ingresos	Anual	1	2	3	4	5	6
Ventas de mangueras	1,297,211	0	0	62,815.00	62,815.00	62,815.00	123,620.00
Egresos							
Costo de producto a importar	329,799.38	164,899.69					164,899.69
Gasto de personal	80,848.00	6,737.33	6,737.33	6,737.33	6,737.33	6,737.33	6,737.33
Gerente General	27,160.00	2,263.33	2,263.33	2,263.33	2,263.33	2,263.33	2,263.33
Asistente Comercial y de Ventas	16,296.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00
Asistente de Logística	16,296.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00
Asistente de Administración y Finanzas	16,296.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00	1,358.00
Contador	4,800.00	400	400	400	400	400	400
Gastos indirectos	22,800.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
Pago de alquiler de local	18,000.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Servicios (luz,agua,teléfono e internet)	4,800.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Gastos administrativos	600.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Útiles de oficina	600.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Gastos de ventas	7,500.00	7,500.00					
Página web	1,000.00	1,000.00					
Merchandising	1,500.00	1,500.00					
Ferias nacionales	5,000.00						
Imprevistos	6,000.00	1,500.00			1,500.00		
Caja	6,000.00	1,500.00			1,500.00		
Exigible	4500	4500					
Garantía de alquiler de local	4500	4500					
Total		-187,087.02	-8,687.33	54,127.67	52,627.67	54,127.67	-49,967.02
Saldo Acumulado		-187,087.02	-195,774.36	-141,646.69	-89,019.02	-34,891.36	-84,858.38

Elaboración Propia

6.3. Inversión Total

La inversión total del proyecto está conformada por la inversión fija tangible, inversión fija intangible y capital de trabajo. BIGHOSE S.A.C. deberá invertir S/. 95,838.38 para este proyecto.

Tabla N° 48. Inversión total

(Expresado en soles)

Inversión Total	
Inversión tangible	9,800.00
Inversión intangible	1,180.00
Capital de trabajo	84,858.38
Total	95,838.38

Elaboración Propia

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

La estructura de inversión de BIGHOSE S.A.C. está conformada por un capital propio de S/. 47,000.00 que representa un 49% del total de la inversión, el 51% restante será financiado con un préstamo de S/. 48,838.38.

Tabla N° 49. Estructura de financiamiento de inversión

(Expresado en soles)

Detalle	Porcentaje	Monto
Inversión inicial	100%	95,838.38
Capital propio	49%	47,000.00
Financiamiento externo	51%	48,838.38

Elaboración Propia

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

BIGHOSE S.A.C. ha decidido que el banco MiBanco financie el préstamo de los S/. 48,838.38. Las condiciones del crédito son las siguientes:

Tabla N° 50. Fuentes financieras y condiciones de crédito

(Expresado en soles)

Datos del préstamo	
Monto	S/48,838.38
Cuotas	36
TEA	12%
TCEA	12.9%
Cuota Mensual	S/1,635.00

Elaboración Propia

Los requisitos para obtener un crédito en MiBanco son los siguientes:

- Copia de DNI de los socios.
- Recibo de luz, agua o teléfono.
- Documentos del negocio.
- Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales.
- Acta de constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.
- Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.
- Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía.
- Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.

Las cuotas mensuales a MiBanco serán de la siguiente manera:

Tabla N° 51. Amortización de la deuda

Amortización de la deuda				
Expresado en soles				
N° Cuota	Cuota	Interes + Seguro	Capital	Saldo
0				48,838.38
1	1,635.00	630.48	1,004.52	47,833.86
2	1,635.00	486.95	1,148.05	46,685.81
3	1,635.00	504.93	1,130.07	45,555.74
4	1,635.00	449.27	1,185.73	44,370.01
5	1,635.00	479.90	1,155.10	43,214.91
6	1,635.00	439.93	1,195.07	42,019.84
7	1,635.00	401.06	1,233.94	40,785.90
8	1,635.00	454.10	1,180.90	39,605.00
9	1,635.00	403.18	1,231.82	38,373.18
10	1,635.00	378.45	1,256.55	37,116.63
11	1,635.00	377.85	1,257.15	35,859.48
12	1,635.00	387.85	1,247.15	34,612.33
13	1,635.00	352.36	1,282.64	33,329.69
14	1,635.00	339.31	1,295.69	32,034.00
15	1,635.00	346.48	1,288.52	30,745.48
16	1,635.00	303.23	1,331.77	29,413.71
17	1,635.00	327.51	1,307.49	28,106.22
18	1,635.00	277.20	1,357.80	26,748.42
19	1,635.00	255.32	1,379.68	25,368.74
20	1,635.00	266.33	1,368.67	24,000.07
21	1,635.00	251.97	1,383.03	22,617.04
22	1,635.00	230.27	1,404.73	21,212.31
23	1,635.00	215.97	1,419.03	19,793.28
24	1,635.00	207.82	1,427.18	18,366.10
25	1,635.00	192.83	1,442.17	16,923.93
26	1,635.00	172.32	1,462.68	15,461.25
27	1,635.00	167.26	1,467.74	13,993.51
28	1,635.00	138.05	1,496.95	12,496.56
29	1,635.00	135.19	1,499.81	10,996.75
30	1,635.00	111.99	1,523.01	9,473.74
31	1,635.00	90.46	1,544.54	7,929.20
32	1,635.00	83.28	1,551.72	6,377.48
33	1,635.00	66.99	1,568.01	4,809.47
34	1,635.00	49.01	1,585.99	3,223.48
35	1,635.00	32.86	1,602.14	1,621.34
36	1,638.40	17.06	1,621.34	0
Total	58,863.40	10,025.02	48,838.38	

Fuente: MiBanco

6.6. Presupuesto de costos

Costos directos

Los costos directos son aquellos gastos que la empresa debe afrontar, y que guardan una relación directa con el proceso de producción y comercialización de sus bienes.

Respecto a la cantidad de mangueras industriales que importará BIGHOSE S.A.C., cada embarque será de 39,600 metros. Esta cantidad alcanzará sin ningún problema en un contenedor de 40 pies debido a que vienen enrolladas y pueden estar juntas una a otras e incluso las medidas más pequeñas pueden ir dentro de las medidas grandes. Para el primer embarque el precio FOB será de USD 35,590.89.

Tabla N° 52. Cantidad a importar por embarque

Productos	Medidas	Cantidad en metros
Manguera de aire	1/4"	3,000
	1/2"	3,000
	1"	3,000
Manguera de petróleo	1/4"	5,000
	1/2"	5,000
	1"	5,000
Manguera de descarga de agua	1"	3,000
	1-1/2"	3,000
	2"	3,000
Manguera de succión	1"	1,000
	1-1/4"	1,000
	1-1/2"	1,000
Manguera de descarga	1-1/4"	1,200
	1-1/2"	1,200
	1-3/4"	1,200
Total		39,600

Elaboración Propia

Tabla N° 53. Precio FOB unitario y total

Producto	Medida	Cantidad en metros	Precio FOB por metro \$	Total FOB \$
Manguera de aire	1/4"	3000	0.32	960.00
	1/2"	3000	0.63	1,890.00
	1"	3000	1.52	4,560.00
Manguera de petróleo	1/4"	5000	0.42	2,100.00
	1/2"	5000	0.80	4,000.00
	1"	5000	2.10	10,500.00
Manguera de descarga de agua	1"	3000	0.23	681.75
	1-1/2"	3000	0.31	931.73
	2"	3000	0.33	999.90
Manguera de succión	1"	1000	0.58	583.28
	1-1/4"	1000	0.65	649.94
	1-1/2"	1000	1.00	999.90
Manguera de descarga	1-1/4"	1200	1.59	1,910.40
	1-1/2"	1200	1.85	2,216.40
	1-3/4"	1200	2.17	2,607.60
				35,590.89

Elaboración Propia

Tabla N° 54. Presupuesto de costos de importación

Costos de importación	
Concepto	Monto USD
Valor de la mercancía FOB	35,590.89
Flete	1,800.00
Seguro	40.00
Valor CIF	37,430.89
A/V	0.00
IPM	748.62
IGV	5,988.94
Percepción 3.5 %	1,545.90
Total derechos de aduana	8,283.46
Transporte interno	277.30
Comisión de aduanas	118.00
Gastos operativos	17.70
Visto Bueno	318.00
Devolución de contenedor	200.00
Depósito / Almacén	300.00
Total gastos aduanas	1,231.00
Costo total de importación	46,945.35

Elaboración Propia

Luego de haber calculado el costo de importación se halló el factor dividiendo que resulta de la división del costo total de importación entre el valor de la mercancía FOB, dando como resultado el factor de 1.32. Este factor se aplica a cada precio FOB de los ítems importados para poder obtener el costo unitario de importación de cada producto. Lo mencionado se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla N° 55. Costo unitario de importación

Producto	Medida	Costo unitario FOB \$	Costo unitario importacion \$
Manguera de aire	1/4"	0.32	0.42
	1/2"	0.63	0.83
	1"	1.52	2.00
Manguera de petróleo	1/4"	0.42	0.55
	1/2"	0.80	1.06
	1"	2.10	2.77
Manguera de descarga de agua	1"	0.23	0.30
	1-1/2"	0.31	0.41
	2"	0.33	0.44
Manguera de succión	1"	0.58	0.77
	1-1/4"	0.65	0.86
	1-1/2"	1.00	1.32
Manguera de descarga	1-1/4"	1.59	2.10
	1-1/2"	1.85	2.44
	1-3/4"	2.17	2.87

Elaboración Propia

El presupuesto de costos de productos esta expresado en soles, considerando un tipo de cambio de 3.51 soles. BIGHOSE S.A.C. realizará 2 compras al año, entonces el costo de importación es multiplicado por 2.

El costo total de importación anual será de S/. 329,779.38. Se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla N° 56. Presupuesto de costos de productos

(Expresado en soles)

Productos	Medidas	Cantidad	Valor FOB \$	Costo en S/.	Costo por Importación	Costo anual
Manguera de aire	1/4"	3,000	0.42	1.48	S/4,447.87	S/8,895.74
	1/2"	3,000	0.83	2.92	S/8,756.75	S/17,513.50
	1"	3,000	2.01	7.04	S/21,127.39	S/42,254.78
Manguera de petróleo	1/4"	5,000	0.55	1.95	S/9,729.72	S/19,459.44
	1/2"	5,000	1.06	3.71	S/18,532.80	S/37,065.60
	1"	5,000	2.77	9.73	S/48,648.60	S/97,297.20
Manguera de descarga de agua	1"	3,000	0.30	1.05	S/3,158.68	S/6,317.37
	1-1/2"	3,000	0.41	1.44	S/4,316.87	S/8,633.74
	2"	3,000	0.44	1.54	S/4,632.74	S/9,265.47
Manguera de succión	1"	1,000	0.77	2.70	S/2,702.43	S/5,404.86
	1-1/4"	1,000	0.86	3.01	S/3,011.28	S/6,022.56
	1-1/2"	1,000	1.32	4.63	S/4,632.74	S/9,265.47
Manguera de descarga	1-1/4"	1,200	2.10	7.38	S/8,851.27	S/17,702.53
	1-1/2"	1,200	2.44	8.56	S/10,269.02	S/20,538.05
	1-3/4"	1,200	2.87	10.07	S/12,081.53	S/24,163.06
Total					S/164,899.69	S/329,799.38

Elaboración Propia

Costos indirectos

Los costos indirectos o costos fijos considerados por BIGHOSE S.A.C. suman un total de S/. 111,748.00 y son los siguientes:

- Gastos de personal: están dentro de los costos indirectos y el total anual es de S/. 80,848.00.

Tabla N° 57. Gastos de personal

Cargo	N° de empleados	Remuneración mensual	Remuneración anual 12 sueldos	Vacaciones 1/2 sueldo	Essalud 9 %	Total anual
Gerente General	1	S/.2,000.00	S/.24,000.00	S/.1,000.00	S/.2,160.00	S/.27,160.00
Asistente Comercial y de Ventas	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Asistente de Logística	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Asistente de Administración y Finanzas	1	S/.1,200.00	S/.14,400.00	S/.600.00	S/.1,296.00	S/.16,296.00
Contador	1	S/.400.00	S/.4,800.00	-	-	S/.4,800.00
Total	5	S/.6,000.00	S/.72,000.00	S/.2,800.00	S/.6,048.00	S/.80,848.00

Elaboración Propia

- Gastos fijos: es el alquiler del local y el pago de servicios como la luz, agua, teléfono e internet. El total anual es de S/. 22,800.00

Tabla N° 58. Gastos fijos

(Expresado en soles)

Descripción	Mensual	Anual
Pago de alquiler de local	1,500.00	18,000.00
Servicios (luz, agua, telefo e internet)	400.00	4,800.00
Total Gastos fijos	1,900	22,800

Elaboración Propia

- Gastos administrativos: lo componen los útiles de oficina y la suma es de S/. 600.00

Tabla N° 59. Gastos administrativos

(Expresado en soles)

Materiales de oficina	Costo unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Hojas bond	16.00	1	16.00	192.00
Lapiceros (cajas)	10.00	1	10.00	120.00
Lapices (cajas)	9.00	1	9.00	108.00
Perforador	7.00	1	7.00	84.00
Engrampador	8.00	1	8.00	96.00
Total gastos administrativos			50.00	600.00

Elaboración Propia

- Gastos de Ventas: Son los gastos que incurren para la promoción y ventas de las mangueras industriales. Se estima realizar una inversión anual de S/. 7,500.00

Tabla N° 60. Gastos de ventas

(Expresado en soles)

Descripción	Total
Página web	1,000.00
Merchandising	1,500.00
Ferias nacionales	5,000.00
Gasto de ventas total	7,500.00

Elaboración Propia

6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos; es decir, al punto de actividad en donde no existe ganancia ni pérdida.

Para hallar el punto de equilibrio se debe tener en cuenta el precio de venta de las mangueras, los costos variables unitarios y los costos fijos.

Para determinar el precio de las mangueras se debe sumar los costos variables unitarios más el costo fijo unitario, ese resultado es el costo unitario. En la siguiente tabla podemos observar el cálculo para hallar el costo unitario.

Tabla N° 61. Estructura de precio

Productos	Medidas	Cantidad	Valor FOB \$	Costo Variable Unitario S/.	Margen	Valor venta unitario S/.	Precio venta unitario S/.
Manguera de aire	1/4"	3,000	0.42	1.48	70%	4.94	5.83
	1/2"	3,000	0.83	2.92	70%	9.73	11.48
	1"	3,000	2.01	7.04	70%	23.47	27.70
Manguera de petróleo	1/4"	5,000	0.55	1.95	70%	6.49	7.65
	1/2"	5,000	1.06	3.71	70%	12.36	14.58
	1"	5,000	2.77	9.73	70%	32.43	38.27
Manguera de descarga de agua	1"	3,000	0.30	1.05	70%	3.51	4.14
	1-1/2"	3,000	0.41	1.44	70%	4.80	5.66
	2"	3,000	0.44	1.54	70%	5.15	6.07
Manguera de succión	1"	1,000	0.77	2.70	70%	9.01	10.63
	1-1/4"	1,000	0.86	3.01	70%	10.04	11.84
	1-1/2"	1,000	1.32	4.63	70%	15.44	18.22
Manguera de descarga	1-1/4"	1,200	2.10	7.38	70%	24.59	29.01
	1-1/2"	1,200	2.44	8.56	70%	28.53	33.66
	1-3/4"	1,200	2.87	10.07	70%	33.56	39.60

Elaboración Propia

Tabla N° 62. Costos fijos

(Expresado en soles)

Descripción	Total
Gastos de personal	80,848.00
Gastos fijos (alquiler de local y servicios)	22,800.00
Gastos administrativos	600.00
Gasto de ventas	7,500.00
Total	111,748.00

Elaboración Propia

A continuación se muestra el cálculo realizado por BIGHOSE S.A.C. de la cantidad que deberá vender como mínimo para no generar pérdidas ni ganancias

Tabla N° 63. Cálculo de punto de equilibrio por cada medida de manguera

Productos	Medidas	Cantidad metros anual	Participacion	Precio venta	Costo Variable Unitario	Marg Contr (S/.)	MC*p	Punto de Equilibrio-Cantidad Anual	Punto de Equilibrio en Soles
Manguera de aire	1/4"	6,000	8%	5.83	1.48	S/. 4.35	0.33	663	S/. 3,866.39
	1/2"	6,000	8%	11.48	2.92	S/. 8.56	0.65	663	S/. 7,611.95
	1"	6,000	8%	27.70	7.04	S/. 20.66	1.56	663	S/.18,365.34
Manguera de petróleo	1/4"	10,000	13%	7.65	1.95	S/. 5.71	0.72	1104	S/. 8,450.07
	1/2"	10,000	13%	14.58	3.71	S/. 10.87	1.37	1104	S/.16,095.37
	1"	10,000	13%	38.27	9.73	S/. 28.54	3.60	1104	S/.42,250.34
Manguera de descarga de agua	1"	6,000	8%	4.14	1.05	S/. 3.09	0.23	663	S/. 2,745.74
	1-1/2"	6,000	8%	5.66	1.44	S/. 4.22	0.32	663	S/. 3,752.51
	2"	6,000	8%	6.07	1.54	S/. 4.53	0.34	663	S/. 4,027.08
Manguera de succión	1"	2,000	3%	10.63	2.70	S/. 7.93	0.20	221	S/. 2,349.13
	1-1/4"	2,000	3%	11.84	3.01	S/. 8.83	0.22	221	S/. 2,617.60
	1-1/2"	2,000	3%	18.22	4.63	S/. 13.59	0.34	221	S/. 4,027.08
Manguera de descarga	1-1/4"	2,400	3%	29.01	7.38	S/. 21.64	0.66	265	S/. 7,688.31
	1-1/2"	2,400	3%	33.66	8.56	S/. 25.10	0.76	265	S/. 8,919.79
	1-3/4"	2,400	3%	39.60	10.07	S/. 29.53	0.89	265	S/.10,494.15
Total		79,200.00	100%						

Elaboración Propia

6.8. Tributación de la importación

La importación de mangueras que se van a comercializar se ha realizado en términos FOB, asimismo se deben considerar 2 escenarios en este proceso, primero el de la primera importación de la muestra y la segunda la importación regular. El tipo de cambio utilizado para el pago de impuestos es de 3.51.

Tabla N° 64. Tributos de importación regular

Costos de importación	
Concepto	Monto USD
Valor de la mercancía FOB	35,590.89
Flete	1,800.00
Seguro	40.00
Valor CIF	37,430.89
A/V	0
IPM	748.62
IGV	5,988.94
Percepción 3.5 %	1,545.90
Total derechos de aduana	8,283.46
Transporte interno	277.30
Comisión de aduanas	118.00
Gastos operativos	17.70
Visto Bueno	318.00
Devolución de contenedor	200.00
Depósito / Almacén	300.00
Total gastos aduanas	1,231.00
Costo total de importación	46,945.35

Elaboración Propia

6.9. Presupuesto de ingresos

Los ingresos se darán en función a las ventas anuales (precio unitario por cantidad) que realizará la empresa BIGHOSE S.A.C.

En la siguiente tabla se presenta las ventas proyectadas de la empresa BIGHOSE S.A.C. para los próximos 5 años.

Tabla N° 65. Presupuestos de ingresos de ventas proyectadas

Años	Medidas	2021	2022	2023	2024	2025
Manguera de aire	1/4"	34,990	36,390	38,573	41,659	45,825
	1/2"	68,886	71,642	75,940	82,016	90,217
	1"	166,202	172,850	183,221	197,879	217,667
Manguera de petróleo	1/4"	76,540	79,602	84,378	91,128	100,241
	1/2"	145,791	151,623	160,720	173,578	190,936
	1"	382,702	398,010	421,891	455,642	501,207
Manguera de descarga de agua	1"	24,848	25,842	27,393	29,584	32,543
	1-1/2"	33,959	35,318	37,437	40,432	44,475
	2"	36,444	37,902	40,176	43,390	47,729
Manguera de succión	1"	21,259	22,109	23,436	25,311	27,842
	1-1/4"	23,689	24,636	26,114	28,204	31,024
	1-1/2"	36,444	37,902	40,176	43,390	47,729
Manguera de descarga	1-1/4"	69,630	72,415	76,760	82,901	91,191
	1-1/2"	80,783	84,014	89,055	96,180	105,798
	1-3/4"	95,041	98,843	104,774	113,156	124,471
Ventas S/.		1,297,211	1,349,099	1,430,045	1,544,449	1,698,894
Tasa de crecimiento		0	4%	6%	8%	10%

Elaboración Propia

Otro ingreso considerado por BIGHOSE S.A.C. es el crédito fiscal. En la siguiente tabla se muestra los pagos de IGV que estuvieron afectos a las compras desde el primer año. Este IGV se considera como crédito fiscal el cual será aplicado para el pago de IGV de las ventas que se realicen.

Tabla N° 66. Crédito fiscal

(Expresado en soles)

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Igv del CIF	47,298	49,190	52,141	56,312	61,943
Igv de costos de importación en Perú	4,321	4,494	4,763	5,144	5,659
Gastos administrativos	600	624	661	714	786
Gasto de ventas	7,500	7,800	8,268	8,929	9,822
Total	59,718	62,107	65,834	71,100	78,210
Valor de venta	1,099,331	1,143,305	1,211,903	1,308,855	1,439,740
IGV de ventas 18%	197,880	205,795	218,142	235,594	259,153
IGV Compras 18%	10,749	11,179	11,850	12,798	14,078
Pago del IGV	187,130	194,616	206,292	222,796	245,075

Elaboración Propia

6.10 Presupuesto de egresos

BIGHOSE S.A.C. para proyectar los egresos ha considerado la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años.

Tabla N° 67. Tasa de inflación de los años 2015 al 2019

Años	2015	2016	2017	2018	2019
Inflación	2.00%	2.48%	1.40%	3.23%	4.40%
Inflación Promedio	2.70%				

Elaboración Propia

Costos directos

El presupuesto proyectado de costo de ventas está relacionado con las proyecciones de ventas. Los montos proyectados se muestran a continuación.

Tabla N° 68. Presupuesto proyectado de costo de ventas

(Expresado en soles)

Productos	Medidas	2021	2022	2023	2024	2025
Manguera de aire	1/4"	8,895.74	9,251.57	9,806.67	10,591.20	11,650.32
	1/2"	17,513.50	18,214.04	19,306.88	20,851.43	22,936.57
	1"	42,254.78	43,944.98	46,581.67	50,308.21	55,339.03
Manguera de petróleo	1/4"	19,459.44	20,237.82	21,452.09	23,168.25	25,485.08
	1/2"	37,065.60	38,548.22	40,861.12	44,130.01	48,543.01
	1"	97,297.20	101,189.09	107,260.43	115,841.27	127,425.39
Manguera de descarga de agua	1"	6,317.37	6,570.06	6,964.27	7,521.41	8,273.55
	1-1/2"	8,633.74	8,979.09	9,517.83	10,279.26	11,307.18
	2"	9,265.47	9,636.09	10,214.26	11,031.40	12,134.54
Manguera de succión	1"	5,404.86	5,621.05	5,958.32	6,434.98	7,078.48
	1-1/4"	6,022.56	6,263.46	6,639.27	7,170.41	7,887.45
	1-1/2"	9,265.47	9,636.09	10,214.26	11,031.40	12,134.54
Manguera de descarga	1-1/4"	17,702.53	18,410.63	19,515.27	21,076.49	23,184.14
	1-1/2"	20,538.05	21,359.57	22,641.15	24,452.44	26,897.68
	1-3/4"	24,163.06	25,129.59	26,637.36	28,768.35	31,645.19
Total S/.		329,799.38	342,991.35	363,570.83	392,656.50	431,922.15

Elaboración Propia

El presupuesto proyectado de gasto de personal se muestra en la siguiente tabla con un incremento de 3% cada año.

Tabla N° 69. Presupuesto proyectado para gastos de personal
(Expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Gerente General	27,160.00	27,974.80	28,814.04	29,678.47	30,568.82
Asistente Comercial y de Ventas	16,296.00	16,784.88	17,288.43	17,807.08	18,341.29
Asistente de Logística	16,296.00	16,784.88	17,288.43	17,807.08	18,341.29
Asistente de Administración y Finanzas	16,296.00	16,784.88	17,288.43	17,807.08	18,341.29
Contador	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Total	80,848.00	83,129.44	85,479.32	87,899.70	90,392.69

Elaboración Propia

BIGHOSE S.A.C. proyecta el pago de alquiler y servicios anualmente sin ninguna variación por los próximos 5 años. A continuación se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 69. Presupuesto proyectado de gastos fijos
(Expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Pago de alquiler de local	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Servicios (luz, agua, teléfono, internet)	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Total gastos fijos	22,800.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00

Elaboración Propia

La siguiente tabla muestra la proyección de los gastos administrativos considerando un incremento anual de acuerdo a la tasa de inflación:

Tabla N° 70. Presupuesto proyectado para gastos administrativos

(Expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Útiles de oficina	600.00	616.21	632.86	649.96	667.52
Total de gastos administrativos	600.00	616.21	632.86	649.96	667.52

Elaboración Propia

BIGHOSE S.A.C. proyecta el gasto de ventas según el crecimiento de sus ventas por año como se puede ver a continuación:

Tabla N° 71. Presupuesto proyectado de gastos de ventas

(Expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Página web	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Merchandising	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Ferias nacionales	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Total gasto de ventas	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00

Elaboración Propia

6.11. Flujo de caja proyectado

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc.

6.11.1. Flujo de caja económico

El flujo de caja económico muestra todos los ingresos y egresos sin considerar el funcionamiento. BIGHOSE S.A.C. para el año cero, obtiene un flujo de caja en negativo debido a que en este año se realiza la inversión del proyecto. Para los siguientes años se puede visualizar en la siguiente tabla:

Tabla N° 72. Flujo de caja económico

(Expresado en soles)

Período (años)	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos Operativos		1,297,211	1,349,099	1,430,045	1,544,449	1,698,894
Costo de venta		329,799	342,991	363,571	392,656	431,922
Gastos de ventas		7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
Gastos indirectos		22,800	22,930	23,063	23,200	23,340
Gasto de personal		80,848	83,129	85,479	87,900	90,393
Gastos administrativos		600	616	633	650	668
Impuesto a la renta		84,786	88,615	94,613	103,013	114,465
IGV de ventas		187,130	194,616	206,292	222,796	245,075
Egresos Operativos		713,464	740,397	781,152	837,715	913,363
Flujo de Caja Operativo		583,747	608,702	648,894	706,734	785,531
Inversiones en Activo Fijo Tangible	9,800					
Inversiones en Activos Fijo intangible	1,180					
Inversiones en Capital de Trabajo	84,858					84,858
Valor residual						925
Total flujo de Inversiones	95,838	0	0	0	0	85,783
Flujo de Caja Económico	-95,838	583,747	608,702	648,894	706,734	699,747

Elaboración Propia

6.11.2. Flujo de caja financiero

En la siguiente tabla podemos analizar el flujo de caja financiero, el cual incluye en el año cero, el total de la deuda por el préstamo, así como la amortización e intereses.

Tabla N° 73. Flujo de caja financiero

(Expresado en soles)

Período (años)	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de Caja Económico	-95,838	583,747	608,702	648,894	706,734	699,747
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	48,838					
Interes		5,394	3,374	1,257		
Amortización		14,226	16,246	18,366		
Renta		19,620	19,620	19,620		
Ahorro tributario		0	0	0		
- Egresos por servicio de deuda		19,620	19,620	19,620		
Total flujo de deuda	48,838	19,620	19,620	19,620		
Total Flujo de Caja Financiero	-47,000	564,127	589,082	629,274	706,734	699,747

Elaboración Propia

6.12. Estado de Ganancias y Pérdidas

Este estado financiero permite identificar el nivel de eficiencia de la empresa, es decir, muestra que tan rentable ha sido a lo largo de un período determinado y con esa información poder analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones sobre el futuro de la misma.

Para calcular el estado de ganancias y pérdidas se debe determinar los activos tangibles y la amortización de los intangibles. La tabla N° 74 nos muestra la depreciación de los activos tangibles de BIGHOSE S.A.C. considerando una depreciación del 25% para muebles, enseres y equipos de oficina, y 10% para otros activos según SUNAT.

Para los activos intangibles, estos no se deprecian sino que se amortizan. En la tabla N° 75 se presenta la amortización de los activos intangibles que cuenta BIGHOSE S.A.C., se utiliza la tasa del 20% según SUNAT.

Tabla N° 74. Depreciación de activos tangibles

(Expresado en soles)

Concepto	Valor inicial	Tasa Anual	2021	2022	2023	2024	2025
Computadoras	7,500.00	25%	1875.00	1875.00	1875.00	1875.00	0.00
Impresora Multifuncional	100.00	25%	25.00	25.00	25.00	25.00	0.00
Teléfono	50.00	25%	12.50	12.50	12.50	12.50	0.00
Celulares	300.00	25%	75.00	75.00	75.00	75.00	0.00
Muebles y enseres	1,850.00	10%	185.00	185.00	185.00	185.00	185.00
Total			2,172.50	2,172.50	2,172.50	2,172.50	185.00

Elaboración Propia

Tabla N° 75. Amortización de activos intangibles

(Expresado en soles)

Descripción	Valor de compra	% de depreciación	2021	2022	2023	2024	2025
Constitución de la empresa	500.00	20%	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Licencia de funcionamiento	150.00	20%	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Registro de la marca	400.00	20%	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Requisitos INDECI	130.00	20%	26.00	26.00	26.00	26.00	26.00
Amortización intangibles	1,180.00	20%	236.00	236.00	236.00	236.00	236.00

Elaboración Propia

El estado de ganancias y pérdidas se inicia con los ingresos por ventas, que es igual al monto total en soles de las ventas. La utilidad bruta para el primer año 967,412 soles, esto representa el monto restante para cubrir los costos operativos, financieros y fiscales.

Los gastos operativos están contenidos por los gastos de ventas, los gastos fijos, gastos de personal, gastos administrativos, depreciación y amortización. La utilidad operativa para el primer año es de 853,255 soles, este monto representa la utilidad obtenida por vender los productos,

deduciendo todos los gastos operativos menos los costos financieros y fiscales.

La utilidad antes de impuestos es obtenida mediante la resta de la utilidad operativa menos los gastos financieros, los cuales son los intereses por el préstamo obtenido con el banco, para el primer año se obtiene un total de 847,861 soles.

Por último la utilidad neta es la diferencia entre la utilidad antes de impuestos y la tasa de impuesto a la renta, para el primer año BIGHOSE S.A.C. obtuvo una utilidad neta de 763,575 soles. Este monto viene a ser la utilidad para los accionistas.

Tabla N° 76. Estado de ganancias y pérdidas

(Expresado en soles)

Estado de Ganancias y pérdidas					
Periodo	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos	1,297,211	1,349,099	1,430,045	1,544,449	1,698,894
Costo de venta	329,799	342,991	363,571	392,656	431,922
Utilidad bruta	967,412	1,006,108	1,066,474	1,151,792	1,266,972
Gastos de ventas	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
Gastos indirectos	22,800	22,930	23,063	23,200	23,340
Gasto de personal	80,848	83,129	85,479	87,900	90,393
Gastos administrativos	600	616	633	650	668
Depreciación	2,173	2,173	2,173	2,173	185
Amortización	236	236	236	236	236
Utilidad operativa	853,255	889,524	947,391	1,030,135	1,144,650
Gastos Financieros (interes del prestamo)	5,394	3,374	1,257		
Utilidad Antes de Impuestos	847,861	886,150	946,134	1,030,135	1,144,650
Impuesto a la renta	84,786	88,615	94,613	103,013	114,465
Utilidad neta	763,075	797,535	851,520	927,121	1,030,185

Elaboración Propia

6.13. Evaluación de la Inversión

6.13.1. Evaluación Económica

Se determina la evaluación económica de BIGHOSE S.A.C. y se concluye que el proyecto es rentable ya que el flujo de efectivo económico cumple con las 3 condiciones importantes para que sea aceptado, $VAN > 0$, $TIR > COK$, $B/C > 0$. A continuación los resultados:

Tabla N° 77. Resultados económicos

VANE	S/. 83,909.03
TIRE	67.39%
Beneficio Costo (FCE)	1.88

Elaboración Propia

Tabla N° 78. Periodo de recuperación económica

(Expresado en soles)

Periodo de recuperación	0	2021	2022	2023	2024	2025
FCE	-95,838	545,108	530,786	528,380	537,385	496,854
FCE Acumulado		545,108	1,075,894	1,604,274	2,141,659	2,638,513

Elaboración Propia

6.13.2. Evaluación Financiera

La determinación del VAN Financiero es la rentabilidad del proyecto adicionando el préstamo. A continuación los resultados.

Tabla N° 79. Resultados financieros

VANF	S/. 205,585.37
TIRF	77.66%
Beneficio costo	7.21

Elaboración Propia

Tabla N° 80. Periodo de recuperación financiera

(Expresado en soles)

Periodo de recuperación	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FCE	-47,000	492,885	449,690	419,706	411,842	356,275
FCE Acumulado		492,885	942,575	1,362,281	1,774,123	2,130,398

Elaboración Propia

6.13.3. Evaluación social

El presente plan de negocio no generará ningún conflicto social, sino que tendrá un impacto positivo generando puestos de trabajo. Además contribuirá al crecimiento de las industrias peruanas.

Por lo tanto podemos concluir que el plan de negocios es viable desde el punto de vista social. Se estima que con el desarrollo y crecimiento que tengamos, se evalúe importar medidas más grandes de mangueras y así poder mejorar nuestra gama de productos y llegar a más clientes.

6.13.4. Impacto ambiental

Nuestras mangueras serán comercializadas en Lima metropolitana y son productos que no generan contaminación ambiental. Es un producto resistente a altas temperaturas y no es toxico. Las mangueras se venderán completamente forradas con film para no dañar el producto al momento de la comercialización y para protección tanto del vendedor como del cliente.

6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

A continuación se ha calculado costo de capital propio (COK). Para ello se usó la siguiente formula:

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_P$$

R_f : tasa libre de riesgo. Para este punto se ha tomado en consideración el rendimiento de los bonos del tesoro público de Estados Unidos de América, siendo para el cálculo 1.87%.

β : Beta del sector. Para este punto se ha tomado el riesgo del sector para este proyecto, ventas al por menor en general 1.73.

R_m : Rentabilidad esperada del mercado. Para este cálculo se está tomando la rentabilidad esperada del mercado peruano, que se proyecta en 6.46%.

R_p : Riesgo país. Es un indicador sobre las posibilidades de un país emergente de no cumplir en los términos acordados con el pago de deuda externa. Perú se encuentra en un puntaje de 1.44%.

Con estos datos podemos armar nuestra tasa:

Tabla N° 81. Tasa para hallar el COK

Rf	1.87%
β	1.88
Rm	6.46%
Rp	1.44%

Elaboración Propia

$$K_e = 1.87\% + 1.73 (6.46\% - 1.87\%) + 1.44\%$$

$$K_e = 14.45\%$$

6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El cuadro de riesgo del tipo de cambio permite analizar el proyecto en tres distintos escenarios, un escenario pesimista, conservador y otro pesimista. La Tabla 82 muestra un análisis de sensibilidad en diferentes escenarios al tipo de cambio.

Tabla N° 82. Análisis de sensibilidad

(Expresado en soles)

	Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
Pesimista	3.60	S/. 80,889.48	64.96%	1.81	S/. 198,187.19	74.86%	6.95
	3.55	S/. 82,963.57	66.63%	1.85	S/. 203,268.92	76.78%	7.13
Conservador	3.51	S/. 83,909.03	67.39%	1.88	S/. 205,585.37	77.66%	7.21
	3.40	S/. 86,623.73	69.57%	1.94	S/. 212,236.66	80.17%	7.45
Optimista	3.25	S/. 93,553.63	75.14%	2.09	S/. 229,215.59	86.58%	8.04

Elaboración Propia

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

Podemos concluir que el plan de negocio de BIGHOSE S.A.C. es el adecuado y permite la oportunidad de importar productos a precios competitivos que benefician a los clientes.

Sobre el aspecto legal, estar bajo el régimen MYPE, proporciona beneficios tributarios y laborales que permiten reducir costos, con el fin de que la empresa pueda establecerse económicamente en los próximos años.

De acuerdo a la actividad que realizamos se concluye que el crecimiento de las importaciones en el país está en aumento por lo cual es importante aprovechar esta situación para hacer crecer nuestra empresa.

El presente plan de negocio aporta al crecimiento continuo de la industria peruana y a la generación de puestos de trabajo tanto operativo y administrativos

Se ha demostrado que el plan económico financiero del negocio es viable, debido al análisis de los tres indicadores como COK, VAN y TIR, con 14.45%, S/ 83.909.03 y 67.39% respectivamente.

7.2. Recomendaciones.

Luego de los cinco años se necesita reformular el negocio ya que se necesitará adaptarse a las nuevas formas de promoción y a las exigencias del mercado.

Se debe estar atentos a las nuevas modificaciones de contrataciones o leyes laborales que puedan ser aplicadas en beneficio de la empresa y de los trabajadores.

Se recomienda realizar un viaje a Tailandia en busca de entablar relaciones con el proveedor a trabajar y así poder desarrollar futuras oportunidades de negocio y poder diversificar la línea de productos.

Expandir nuestro servicio a nivel nacional, con el objetivo de incrementar la rentabilidad.

Se recomienda que BIGHOSE S.A.C. asista a todas las ferias y convenciones industriales para de esta manera promover y dar a conocer sus productos e identificar a clientes potenciales.

REFERENCIAS

1. Banco Central de Reserva del Perú. (2020). Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/>
2. INDECOPI. (2020) Registro de Marca y Otros Signos. Recuperado de: <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otrossignos>
3. BBVA Research. (2016). Recuperado de <https://www.bbvaresearch.com/>.
4. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f). Régimen laboral de la Micro y la Pequeña Empresa. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
5. SUNARP. (2020). Requisitos para el cumplimiento del procedimiento registral del ciudadano. Recuperado de https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos_para_el_cumplimiento.pdf
6. Decreto Legislativo N° 1053. (2008). Ley General de Aduanas. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
7. Municipalidad de Independencia. (2020).Licencias de funcionamientos. Recuperado de https://www.muniindependencia.gob.pe/data_files/funcionamiento/REQUISITOS11.pdf
8. Decreto Supremo N° 058-2014-PCM. (2014). Decreto Supremo que aprueba el Nuevo Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en

- Edificaciones. Recuperado de <http://www.pcm.gob.pe/wp-content/uploads/2014/09/DS-058-2014-PCM.pdf>
9. Decreto Supremo N° 075-2005-PCM. (2005). Texto Único de Procedimientos Administrativos de Defensa Civil. Recuperado de <https://www.indeci.gob.pe/minisites/tupa-texto-unico-de-procedimientos-administrativos/>
 10. Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2018. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/valor-de-la-unidad-impositiva-tributaria-durante-el-ano-2020-decreto-supremo-n-380-2019-ef-1838987-2/>
 11. Gestipolis. (2001). Cadena de Valor. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/que-es-la-cadena-de-valor/>
 12. Palermo. (2009). El ABC del registro de una marca. Recuperado de http://www.palermo.edu/dyc/opendc/opendc2009_2/apuntes/074.pdf
 13. Santander Trade Portal. (15 de Junio de 2017). Estados Unidos: Economía y Política. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
 14. Santander Trade Portal. (Junio de 2017). Perfil del consumidor. Tailandia. Recuperado de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/tailandia/llegar-al-consumidor>
 15. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f). PDT – PLAME. Recuperado de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>

16. Ley N° 26887. (2020). Ley General de Sociedades. Recuperado de <https://www.smv.gob.pe/sil/LEY0000199726887001.pdf>
17. Ley N° 28015. (2003). Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa y modificatorias. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
18. SUNAT. (2020). Inscripción de Ruc. Recuperado de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc-personas/inscripcion-al-ruc-personas>
19. SUNAT. (2019). Regímenes tributarios. Recuperado de <https://emprender.sunat.gob.pe/como-me-conviene-tributar>
20. SUNAT (2020). Tratamiento arancelario por sub partida nacional. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

ANEXOS

Cotización de flete de la agencia de carga



To: BIGHOSE S.A.C.

Datos del embarque

Incoterm:	FOB	Puerto:	Laem Chabang
Condición del Flete:	Collect	Frecuencia:	Semanal
Mercancía:	Carga general	Servicio:	Transbordo
CTN:	40'	Tiempo de Tránsito:	45
Naviera:	WAN HAI	Sobrestadía:	21 días
Almacén:	Contrans	Validez:	15-Jul

Concepto	Moneda	Importe
Flete	Dólares	USD 1800
TOTAL USD		USD 1800

Atentamente,

Giuliano Salinas
gsalinas@psg-peru.com
Av. Patriotas 461, San Miguel
Teléfono: 5002830 Anexo 201
Celular: 946569292

Cotización del servicio de agente de aduana



TARIFAS TRÁMITES DE ADUANA 2020

Atención: Sr. Héctor Villavicencio Ventocilla

Por medio de la presente enviamos a Uds. Los tarifarios expresados
En Moneda Extranjera

Importaciones (Aéreas & Marítimas)	Comisión de Aduana	Documentos	Gastos Operativos
Hasta USD 2,000.00 (CIF)	\$ 80.00	\$ 10.00	\$ 10.00
Hasta USD 43,500.00 (CIF)	\$ 100.00	\$ 15.00	\$ 15.00
De USD 43,500.00 a MAS (CIF)	0.23%	\$ 15.00	\$ 15.00

Exportaciones (Aéreas & Marítimas)	Comisión de Aduana	Documentos	Gastos Operativos
Exportaciones Aéreas	\$ 125.00	\$ 15.00	\$ 15.00
Exportaciones Marítimas	\$ 125.00	\$ 15.00	\$ 15.00

ADICIONAL Y SOLO PARA DESPACHOS EXCEPCIONALES (AEREO O MARITIMO):
Previo o Aforo Físico: USD 25.00
Formatos de aduana a partir de la Serie 25. \$ 0.20 + IGV por Formato Adicional.

Los precios son más IGV, las tarifas señaladas incluyen formatos, regularizaciones, fotocopias
autenticadas, entre otros suministros de funcionamiento.

TARIFARIO TRANSPORTE NACIONAL 2020

Contenedor	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
De 20 y 40	USD\$ 185.00	USD\$ 225.00	USD\$ 235.00	USD\$ 250.00

Ayuda: USD 25.00 + IGV


TARIFAS PARA MERCANCIA SUELTA

Peso (Kgs)	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
01 - 100	USD\$ 48.00	USD\$ 55.00	USD\$ 59.00	USD\$ 65.00
101 - 500	USD\$ 59.00	USD\$ 69.00	USD\$ 75.00	USD\$ 80.00
500 - 1000	USD\$ 75.00	USD\$ 80.00	USD\$ 85.00	USD\$ 90.00
1001 - 2000	USD\$ 85.00	USD\$ 90.00	USD\$ 99.00	USD\$ 105.00
2001 - 3000	USD\$ 105.00	USD\$ 110.00	USD\$ 115.00	USD\$ 120.00
3001 - 4000	USD\$ 125.00	USD\$ 130.00	USD\$ 135.00	USD\$ 140.00
4001 - 5000	USD\$ 130.00	USD\$ 135.00	USD\$ 140.00	USD\$ 145.00

Zona 1: Callao, La Punta Bellavista, San Miguel, Carmen de la Legua.
Zona 2: Ventanilla San Martín de Porres, Los Olivos, Independencia, El Agustino, La Victoria, Pueblo Libre, Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, San Isidro, Breña, Cercado de Lima.
Zona 3: San Borja, Surquillo, Barranco, Santiago de Surco, Ate Vitarte, San Juan de Lurigancho, Chorrillos, San Juan de Miraflores, La Molina, San Luis, Puente Piedra, Comas, Rimac, Sta. Anita, Miraflores.
Zona 4: Villa Salvador, Villa María del Triunfo, Anoón, Huachipa, Carabaylo.

Estas tarifas incluyen 2 precinctos de seguridad con numeración por cada retiro en los terminales aéreos o marítimos, tarifa no incluyen IGV, ni servicio de estiba o Cuadrilla.

Proforma del proveedor de Tailandia

		N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD							
69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND.									
PROFORMA INVOICE									
1. BENEFICIARY: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD 69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND.						NO.:SGSN-86100-1-QD DATE: Jun,28th,2020			
2. APPLICANT : BIGHOSE S.A.C. CAL.ISIDRO BONIFAZ NRO. 315 URB. INDUSTRIAL INDEPENDENCIA - LIMA - PERU RUC: 10727587379						PAYMENT: 30 % for production and 70% B/L DELIVERY DATE: Within 20 days after order confirming			
PORT OF LOADING: LAEM CHABANG, THAILAND PORT OF DISCHARGE:Callao,Peru									
DESCRIPTION OF GOODS									
Item	Size	I.D.	O.D.	M/roll	Quantity	Meters	USD/Meter	USD/Roll	Total (USD)
	(Inch)	mm	mm		(Rolls)		FOB LAEM CHABANG		
AIR HOSE	1/4"	6.3	13	100	30	3000	\$0.32	\$32.00	\$960.00
	1/2"	12.7	21	100	30	3000	\$0.63	\$63.00	\$1,890.00
	1"	25.4	36	100	30	3000	\$1.52	\$152.00	\$4,560.00
OIL HOSE	1/4"	6.3	13	100	50	5000	\$0.42	\$42.00	\$2,100.00
	1/2"	12.7	21	100	50	5000	\$0.80	\$80.00	\$4,000.00
	1"	25.4	36	100	50	5000	\$2.10	\$210.00	\$10,500.00
LAYFLAT HOSE	1"	25	27	100	30	3000	\$0.23	\$22.73	\$681.75
	1-1/2"	38	40.4	100	30	3000	\$0.31	\$31.06	\$931.73
	2"	51	55	100	30	3000	\$0.33	\$33.33	\$999.90
SUCTION HOSE	1"	25	31.0	50	20	1000	\$0.58	\$29.16	\$583.28
	1-1/4"	32	38.0	50	20	1000	\$0.65	\$32.50	\$649.94
	1-1/2"	38	45.0	50	20	1000	\$1.00	\$50.00	\$999.90
DISCHARGE HOSE	1-1/4"	32	38.0	40	30	1200	\$1.59	\$63.68	\$1,910.40
	1-1/2"	38	45.0	40	30	1200	\$1.85	\$73.88	\$2,216.40
	1-3/4"	42	50	40	30	1200	\$2.17	\$86.92	\$2,607.60
Sub Total					480	39,600			US\$35,590.89
SAY TOTAL US DOLLAR THIRTY FIVE THOUSAND FIVE HUNDRED NINETY AND EIGHTY NINE CENTS ONLY									

Contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO., LTD, empresa constituida bajo las leyes de la República de Tailandia, debidamente representada por Saranyapor Khamsanong, con Documento de Identidad N° 98651225, domiciliado en su Oficina principal ubicado en 69, 71-73 BAMRUNGRAT ROAD, SAMPANTHAWRONG, BANGKOK 10100 THAILAND., a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte BIGHOSE S.A.C, inscrito en la Partida N° [XXXXX] Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° [XXXXX], debidamente representado por su Gerente General don Héctor Alfonso Villavicencio Ventocilla, identificado con DNI N° 72758737 Y señalando domicilio el ubicado en Calle El Calistemo, N° 1017, Urbanización Las Palmeras, distrito de Los Olivos, provincia y departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.6. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.7. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- c) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - d) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde **EL COMPRADOR** tiene su lugar usual de negocios.
- 1.8. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.9. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.10. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.3. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: mangueras industriales, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cotización.
- 2.4. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 20 días luego de recibida la orden de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio FOB de USD 0.32 por metro para mangueras de aire de 1/4', USD 0.63 por metro para mangueras de aire de 1/2', USD 1.52 por metro para mangueras de aire de 1', USD 0.42 por metro para mangueras de petróleo de 1/4', USD 0.80 por metro para mangueras de petróleo de 1/2', USD 2.10 por metro para mangueras de petróleo de 1', USD 0.23 por metro para mangueras de descarga de agua de 1', USD 0.31 por metro para mangueras de descarga de agua de 1-1/2', USD 0.33 por metro para mangueras de descarga de agua de 2', USD 0.58 por metro para mangueras de succión de agua de 1', USD 0.65 por metro para mangueras de succión de agua de 1-1/4', USD 1 por metro para mangueras de succión de agua de 1-1/2', USD 1.59 por metro para mangueras de descarga de 1-1/4', USD 1.85 por metro para mangueras de descarga de 1-1/2', USD 2.17 por metro para mangueras de descarga de 1-3/4', por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador el 30 de junio de 2020

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado

equivalente al TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio a la producción de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70%) antes del embarque de los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

PROPIEDAD DE PRODUCTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes han acordado que la operación de compra y venta internacional se encuentran afectas al Incoterms 2020 FOB, costos u otros objetos del Incoterms señalado asumido por

EL VENDEDOR, incluye todos los trámites u operaciones que se detallan a continuación:

- Embalaje de la mercancía.
- Estiba en fábrica al transporte en origen
- Transporte en origen
- Gasto de aduanas en origen (exportación)
- Carga en puerto al transporte principal (buque)
- Riesgo sobre la mercancía por cuenta de **EL VENDEDOR** desde su fábrica hasta colocada la mercancía en el buque.

Cualquiera de las operaciones, riesgos, trámites u otros adicionales, a las antes señaladas, serán asumidas por **EL COMPRADOR**.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 1 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL**

COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley del país donde **EL COMPRADOR** tiene su lugar usual de negocios y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las corte de arbitraje de la Cámara de Comercio del Perú, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje del país donde **EL VENDEDOR** tiene su lugar usual de negocios, por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado a **EL VENDEDOR** mediante pattama.reong@ncr-rubber.com y al **EL COMPRADOR** mediante compras@bighose.com, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Bangkok, país Tailandia y ciudad Lima, país Perú, a los 30 días del mes de junio 2020.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR