



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

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
ACCESORIOS EN ACERO INOXIDABLE PARA TRACTO  
CAMIONES AMERICANOS EN EL PERÚ**

**PRESENTADO POR  
RENÉ ALEJANDRO DELGADO RODRÍGUEZ**

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

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-SA**

**Reconocimiento – No comercial – Compartir igual**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ACCESORIOS EN ACERO  
INOXIDABLE PARA TRACTO CAMIONES AMERICANOS EN EL PERÚ**

Presentado por:

**Bachiller: René Alejandro Delgado Rodríguez**

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

**LIMA – PERU**

**2020**

## Índice

DEDICATORIA.....	8
RESUMEN EJECUTIVO.....	9
1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....	11
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	12
2.1. Nombre o razón social.....	12
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....	12
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	13
2.3.1. Ubicación geográfica .....	13
2.3.2. Factibilidad Municipal y Sectorial.....	14
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha .....	16
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características. ....	17
2.6. Estructura Orgánica.....	18
2.7. Cuadro de asignación de personal .....	20
2.8. Forma Jurídica Empresarial .....	21
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI .....	23
2.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	24
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	26
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME) .....	27
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral .....	28
2.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	30
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	31
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.....	32
3.1. Descripción del producto .....	32
3.1.1. Clasificación arancelaria .....	33
3.1.2. Propuesta de valor .....	35
3.1.3. Ficha técnica comercial.....	36
3.2. Investigación del Mercado de Objetivo.....	37
3.2.1. Segmentación de mercado objetivo.....	37
3.2.2. Definición del perfil del consumidor .....	42
3.2.3. Medición del mercado objetivo .....	43
3.3. Análisis de la oferta y la demanda .....	44
3.3.1. Análisis de la oferta .....	45
3.3.2. Análisis de la demanda .....	49

3.3.3.	Análisis de la competitividad y benchmark .....	55
3.3.4.	Análisis de precio de importación .....	56
3.3.5.	Análisis y determinación de formas de distribución .....	57
3.3.6.	Análisis del Entorno .....	57
3.3.6.1.	Macro Ambiente .....	57
3.3.6.2.	Micro Ambiente .....	59
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución .....	59
3.4.1.	Estrategias de segmentación .....	59
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento .....	60
3.4.3.	Estrategias de distribución .....	60
3.4.4.	Estrategias de distribución comercial .....	61
3.4.5.	Estrategias de branding .....	62
3.5.	Estrategias de Promoción .....	63
3.5.1.	Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas .....	63
3.5.2.	Propuesta de valor .....	64
3.5.3.	Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce .....	64
3.6.	Políticas de estrategia de precios .....	65
4.	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL .....	65
4.1.1.	Envases .....	66
4.1.2.	Empaques .....	67
4.1.3.	Embalaje .....	71
4.2.	Diseño del rotulado y marcado .....	71
4.2.1.	Diseño del rotulado .....	71
4.2.2.	Diseño del marcado .....	72
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga .....	74
4.3.1.	Unitarización .....	74
4.3.2.	Cubicaje .....	76
4.4.	Cadena de distribución física de importación .....	77
4.5.	Seguro de las mercancías .....	80
5.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL .....	80
5.1.1.	Costos y precio .....	81
5.1.2.	Cotización internacional .....	85
5.2.	Contrato de compra venta internacional (exportación) y sus documentos .....	86

5.3.	Elección y aplicación del Incoterm .....	88
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro .....	89
5.5.	Elección del régimen de importación.....	90
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional .....	90
5.7.	Gestión de las operaciones de importación: Flujograma.....	91
<b>6.</b>	<b>PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>93</b>
6.1.	Inversión Fija.....	93
6.1.1.	Activos tangibles .....	93
6.1.2.	Activos intangibles.....	93
6.2.	Capital de Trabajo .....	94
6.3.	Inversión Total .....	95
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento.....	95
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	96
6.6.	Presupuesto de costos .....	97
6.7.	Punto de Equilibrio.....	97
6.8.	Tributación de la importación .....	98
6.9.	Presupuesto de ingresos .....	99
6.10.	Presupuesto de egresos .....	100
6.11.	Flujo de caja proyectado .....	100
6.12.	Estado de Ganancias y Pérdida .....	101
6.13.	Evaluación de la Inversión .....	102
6.13.1.	Evaluación Económica .....	102
6.13.2.	Evaluación Financiera .....	102
6.13.3.	Evaluación social .....	103
6.13.4.	Impacto ambiental .....	103
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	103
6.15.	Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	104
<b>7.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>105</b>
7.1.	Conclusiones.....	105
7.2.	Recomendaciones.....	105
	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>107</b>

## Índice tabla

Tabla 1 Actividad Económica Principal (CCIU) .....	13
Tabla 2 Dirección de la empresa .....	13
Tabla 3. Cuadro de asignación de personal (Expresado en soles) .....	21
Tabla 4. Aporte de cada socio. ....	23
Tabla 5 Pagos por derecho a trámite municipales .....	26
Tabla 6 Cuadro comparativo de Regímenes de tercera categoría .....	26
Tabla 7 Cuadro comparativo de Regímenes laborales: Micro y Pequeña Empresa .....	28
Tabla 8 Cuadro Comparativo de Micro empresa y Pequeña empresa .....	30
Tabla 9 Partida Arancelaria de Accesorios para Tracto Camiones .....	34
Tabla 10 Ficha Comercial de A&K TUNING TRUCK S.A.C. ....	36
Tabla 11 Población económicamente activa .....	41
Tabla 12 Segmentación del mercado .....	43
Tabla 13 Cantidad de tracto camiones autorizados al transporte de carga .....	43
Tabla 14 Comportamiento histórico de los últimos 5 años de la P.A 8709.99.99.00 .....	45
Tabla 15 Importaciones Peruanas en los últimos 2 años de la P.A 8708999900 .....	48
Tabla 16 Países exportadores de la P.A. 8709.99.99.00 con destino Perú .....	48
Tabla 17 Importación total en los últimos 3 años .....	49
Tabla 18 Cantidad de Marcas Americanas importadas en los 3 últimos años .....	50
Tabla 19 Participación del Mercado .....	50
Tabla 20 Demanda total de tracto Camiones (todas las marcas) .....	51
Tabla 21 Factor multiplicador para cada trimestre. ....	51
Tabla 22 Demanda total por año .....	52
Tabla 23 Analizando valores .....	52
Tabla 24 Importaciones de Tracto Camiones 2020 .....	54
Tabla 25 Movimiento histórico P.A 8709999900 .....	54
Tabla 26 Características de la competencia .....	55
Tabla 27 Valores referenciales valor FOB .....	56
Tabla 28 Medidas de los envases .....	67
Tabla 29 Medidas del Empaque de Tapa tuercas .....	68
Tabla 31 Medidas del Empaque de Tapa de Eje .....	70
Tabla 32. Modelo de Rotulado .....	72
Tabla 33 Medidas de los Empaques .....	74
Tabla. 34 Peso y M3 .....	77
Tabla 35. Costos y precios de Importación .....	81

Tabla 36 Gastos de Importación.....	82
Tabla 37 Gastos administrativos y Financieros.....	83
Tabla 38 Margen y precio de Venta.....	83
Tabla 39 Contrato de compra y venta internacional.....	86
Tabla 40 Costos de activos tangibles .....	93
Tabla 41 Costo de Activos Intangibles.....	94
Tabla 42 Capital de Trabajo .....	94
Tabla 43 Inversión Total .....	95
Tabla 44 Estructura de inversión y Financiamiento.....	96
Tabla 45 Fuentes Financieras y condiciones de Crédito.....	96
Tabla 46 Presupuesto de costos .....	97
Tabla 47 Cuadro del punto de equilibrio anual.....	98
Tabla 48 Primera Importación .....	98
Tabla 49. Presupuestos de ventas .....	99
Tabla 50. Presupuestos de cobranzas.....	99
Tabla 51 Cuadro de egresos .....	100
Tabla 52 Proyección de Flujo de Caja Proyectado .....	101
Tabla 53 Estado de Ganancias y Pérdidas.....	102
Tabla 54. Evaluación de costo de oportunidad COK.....	103
Tabla 55 Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	104

## Índice de Figuras

Figura 1. Domicilio Fiscal. ....	13
Figura 2. Mapa de zonificación de la Municipalidad de La Victoria .....	15
Figura 3 Estructura Organizacional .....	19
Figura 4 Requisitos para la obtención de licencia de funcionamiento.....	25
Figura 5. Requisitos para la obtención de licencia de funcionamiento.....	32
Figura 6. Nombre de productos .....	33
Figura 7 Gravámenes vigentes .....	34
Figura 8 Propuestas de Valor de A&K TUNING TRUCK.....	36
Figura 9 Marcas que lideran el mercado 2019.....	38
Figura 10 Ventas de vehículos pesados -Camiones y Tracto .....	39
Figura 11 Importación de vehículos pesados 2019 .....	40
Figura 12 Países exportadores de la P.A. 8709.99.99.00 con destino Perú.....	46
Figura 13 Evolución histórica del mercado .....	46
Figura 14 Principales importadores.....	47
Figura 15 Importaciones de los últimos 3 años .....	47
Figura 16 Segmentos del Mercado.....	60
Figura 17 Distribución Comercial .....	61
Figura 18 Característica del envase.....	66
Figura 19 Producto N°1 Tapa Tuercas .....	67
Figura 20 Empaque N° 1 .....	68
Figura 21 Producto N°2 Reflector de capo .....	69
Figura 22 Empaque.....	69
Figura 23 Producto N°3 Tapa de Eje.....	70
Figura 24 Empaque N2 .....	71
Figura 25. Diseño del Mercado .....	73
Figura 26 Pictograma.....	73
Figura 27 Medidas Palet americano.....	75
Figura 28 Elementos de fijación .....	75
Figura 29 Distribución Física internacional .....	78
Figura 30 Incoterm .....	79
Figura 31 Accesorios para tracto camiones international .....	80
Figura 32 Accesorios para tracto camiones Kenworth .....	81
Figura 33 Cotización Flete y Agenciamiento de Aduanas.....	83
Figura 34. Cotización Internacional.....	85
Figura 35 Flujograma de importación.....	91

## **DEDICATORIA**

Quiero agradecer ante todo a Dios que está presente en nuestro día a día guiándonos y protegiéndonos; a mi familia por todo el apoyo, para mi esposa y mi hija que son la alegría de mi vida.

## RESUMEN EJECUTIVO

**A&K TUNING TRUCK S.A.C.**, es una empresa que incursionará en la importación y comercialización de accesorios de acero inoxidable para tracto camiones a nivel nacional con la calidad en sus productos, busca convertirse en una empresa líder del rubro a nivel nacional. Para ello, la empresa tiene como uno de sus objetivos el posicionar a la empresa en el rubro de mediante la publicidad vía correo electrónico, Facebook y página web y sobre todo la necesidad de un producto de calidad, con mayor duración que otros hechos a base de metal de calidad.

De acuerdo al estudio realizado se optó por importar de dos a tres productos por cada marca de Tracto-Camión que mayor demanda haya tenido en los últimos años, la industria americana de Tracto-Camiones ha tenido una gran acogida en nuestro país, los transportistas prefieren marcas americanas por el gran rendimiento de sus motores y los componentes tecnológicos que hacen aumentar la productividad y seguridad de sus unidades, asimismo por su fácil adaptación a cualquier territorio.

El consumidor final que está definido como personas de sexo masculino, propietario mínimo de un tracto-camión y/o de una flota de camiones de procedencia americana, en su mayoría son personas que trabajaron anteriormente como conductores en empresas de transporte que se dedican al transporte de carga y ahora ya son independientes y buscan diferenciarse de otras unidades de transporte, dándole distinción elegancia y personalidad a su tracto camión, son de poder adquisitivo medio con tendencia a la modernidad y elegancia, apasionados por los vehículos menores.

Asimismo, se pudo analizar que en el mercado nacional son pocas las empresas que se dedican a importar y comercializar accesorios de acero inoxidable

para tracto camiones, por lo que estos aspectos son favorables para el éxito de la empresa.

## 1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** busca ser una empresa importadora de accesorios para tracto camiones, de acero inoxidable, con precios acorde al mercado y similares a la competencia. Es por ello que se ha estructurado el Plan de Negocios, analizando la posibilidad de que esta empresa realice la importación de los productos antes señalados; y puedan generar rentabilidad para ello, se realizará un estudio el cual tendrá la siguiente estructura:

- Descripción de la Estructura General del Plan de Negocios; donde se realizará la descripción general de la empresa y del producto a comercializar.
- Evaluación de la constitución y de los aspectos legales de la organización, donde se estudiará la forma de organización empresarial de la empresa, 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 que realizarán la importación.
- Plan de Logística Internacional; donde se obtendrá el costo total del producto puesto en el almacén de nuestra empresa.
- Plan de Comercio Internacional; donde se establecerán y calcularán los precios y los elementos necesarios para la cotización internacional.
- Plan económico financiero; donde se realizará la cuantificación de todos los módulos (inversión total, fuentes de financiamiento, presupuesto de ingresos y egresos).
- Conclusiones y recomendaciones del proyecto.

## **2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

### **2.1. Nombre o razón social**

El nombre o denominación social de plan de negocios será A&K TUNING TRUCK S.A.C. el nombre de la empresa hace referencia a las letras iniciales de los nombres de los socios, incluimos la palabra en ingles tuning que su concepto se asemeja a moda y estilo, la palabra truck que su concepto es camión, esta empresa tendrá como actividad principal la importación y comercialización de accesorios de acero inoxidable para tracto camiones americanos, como mercado potencial son todas las empresas de transporte a nivel nacional que cuenten con unidades americanas.

TRACTOS DE LUJO es el nombre comercial que tendrá nuestra razón social para que los clientes puedan asociar el nombre con accesorios de acero inoxidable.

### **2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)**

De acuerdo a la SUNAT, la CIU es la clasificación industrial internacional uniforme, elaborado por la ONU para satisfacer y dar un orden a las actividades económicas comparables internacionalmente.

Para el presente negocio el CIU que le corresponde es:

**Tabla 1 Actividad Económica Principal (CCIU)**

DESCRIPCION	CCIU
VENTAS DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES	4530

Fuente: Elaboración propia en base a la Sunat.

## 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

### 2.3.1. Ubicación geográfica

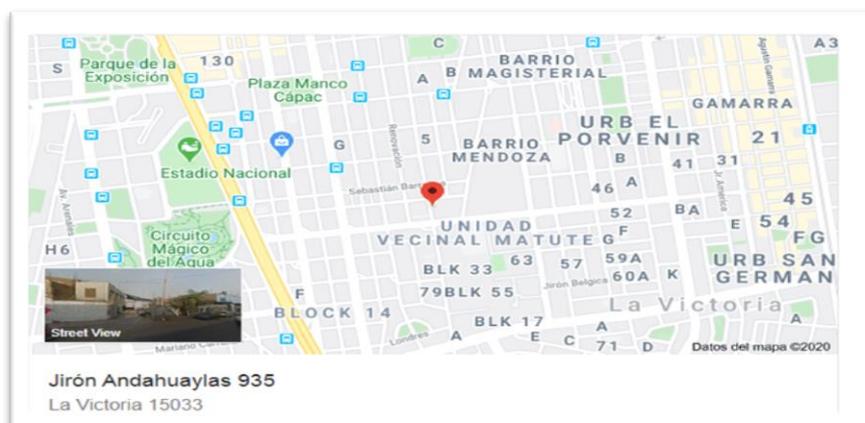
La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C.** tendrá como domicilio fiscal:

**Tabla 2 Dirección de la empresa**

Departamento	Lima
Provincia	Lima
Distrito	La Victoria
Calle, Av, Jirón	Prolongación Andahuaylas
N°	935
Área	37mt

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 1. Domicilio Fiscal.**



Fuente: Google maps

La ubicación de la oficina principal será en el distrito de La Victoria, cercana al estadio Alejandro Villanueva “Alianza Lima” y a las av. Manco Cápac, Isabel la Católica y Luna Pizarro. Esta zona no cuenta restricciones para llevar a cabo la actividad comercial

¿Por qué se eligió el distrito de La Victoria?

Por qué el local es de propiedad de uno de los socios motivo por el cual habrá un ahorro considerable, este local servirá como almacén de los productos importados y también servirá como oficina administrativa, adicionalmente es un distrito donde se ubica gran cantidad de nuestros posibles compradores y/o empresas de transporte de carga por carretera.

### **2.3.2. Factibilidad Municipal y Sectorial**

La empresa contará con oficinas administrativas y un almacén en La Victoria es por ello que se ha evaluado la factibilidad Municipal y Sectorial.

Se tiene en consideración que la factibilidad tiene relación a que la empresa pueda realizar sus actividades contando con los recursos necesarios.

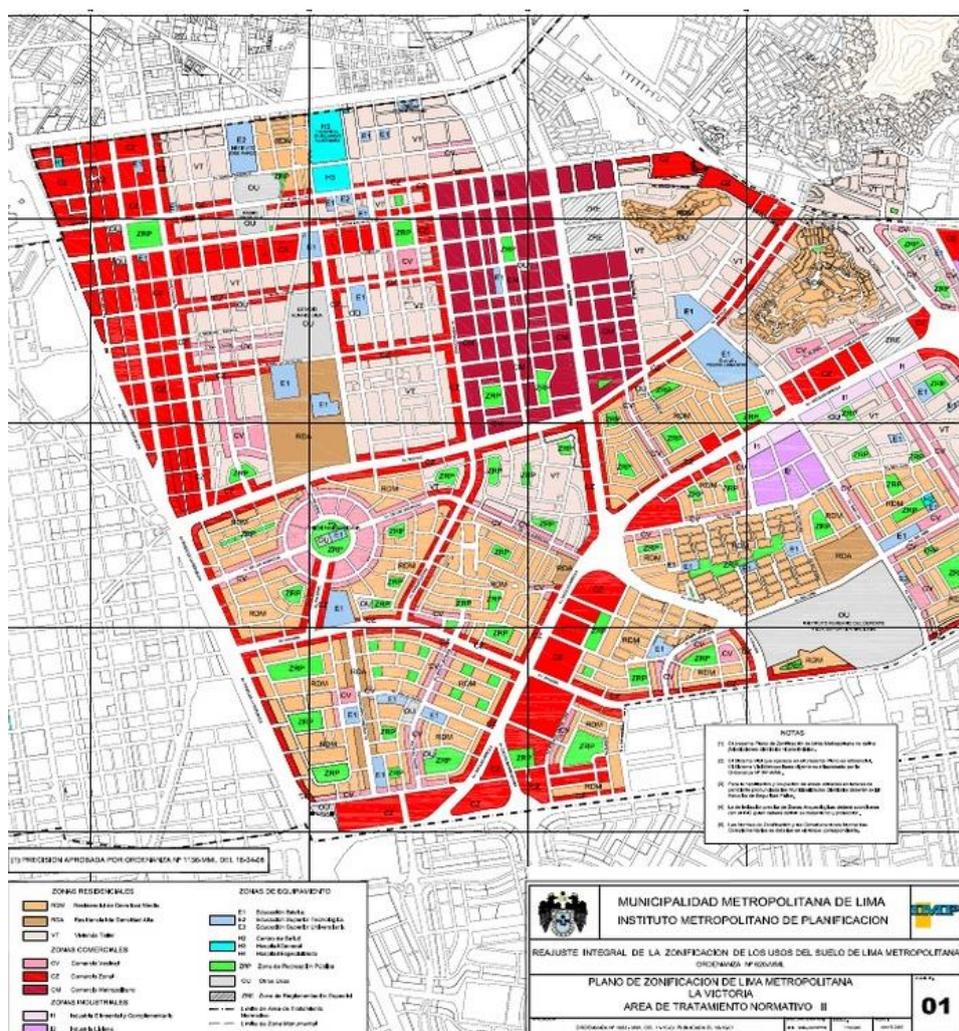
#### **Factibilidad sectorial**

La Municipalidad de La Victoria menciona con precisión los requisitos básicos para que una pequeña empresa pueda desarrollarse. Estas cuentan con zonificaciones y son:

- Residenciales
- Comerciales
- Industriales

En consecuencia, la empresa puede desarrollarse en una zonificación comercial.

**Figura 2. Mapa de zonificación de la Municipalidad de La Victoria**



Fuente: Municipalidad de La Victoria

### Factibilidad municipal

La empresa está ubicada en la zona autorizada por la municipalidad, por lo que no se tendrán inconvenientes en donde será ubicada.

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

Como empresa nos enfocamos en brindar un producto de calidad a nuestros clientes, a su vez que el precio sea accesible y los tiempos de entrega sean en los tiempos acordados.

### **Misión**

Ser una empresa que promueva la comercialización de adornos para tracto camiones con productos de calidad, manteniendo la confianza de nuestros clientes.

### **Visión**

Ser el líder para el año 2023 en la comercialización de accesorios en acero inoxidable para tracto camiones a nivel nacional.

### **Objetivos**

#### **a) Objetivos Generales**

- Ser una empresa líder en el rubro de importaciones de adornos de cromo para tracto camiones en el Perú.
- Ofrecer a nuestros clientes gran variedad de productos de alta calidad y con certificaciones internacionales.

#### **b) Objetivos Específicos**

- Establecer una alianza comercial con las principales marcas en la venta de tracto camiones.
- Incrementar nuestra cartera de clientes en un periodo máximo de 6 meses después de la creación de la empresa.

- Obtener una alianza estratégica con los gremios de fraileros a nivel nacional.

### **Valores**

- **Ética:** Como empresa debemos evitar tener alguna conducta que este fuera de las normas ya establecidas, debemos ser transparentes en todo sentido.
- **Respeto:** Valoraremos a cada cliente no existirá el cliente grande o pequeño todos serán tratados por igual valorando y apreciando sus capacidades.
- **Servicio al Cliente:** Mantener a nuestros clientes satisfechos entregando nuestros productos a tiempo y en los plazos de envíos ya acordados.

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

En la Actualidad en el Perú existen 4 regímenes tributarios que son adecuados de acuerdo al promedio de operaciones que estiman los empresarios ya sean personas naturales o jurídicas, con la finalidad de que los micro empresarios se puedan formalizar y de esta manera contribuyan al desarrollo económico del país, el régimen al cual nos acogemos por ser una empresa nueva será el REGIMEN MYPE TRIBUTARIO cuya facturación anual no debe superar las 150 UIT

#### **Exclusiones de régimen Mype son:**

- Personas naturales o jurídicas que superen en ventas anuales las 1700 UIT o equivalente a S/ 7,310, 000.00 soles en el año actual y en el anterior.
- Sucursales o sede de la empresa en el extranjero

**Ventajas y beneficios del régimen Mype:**

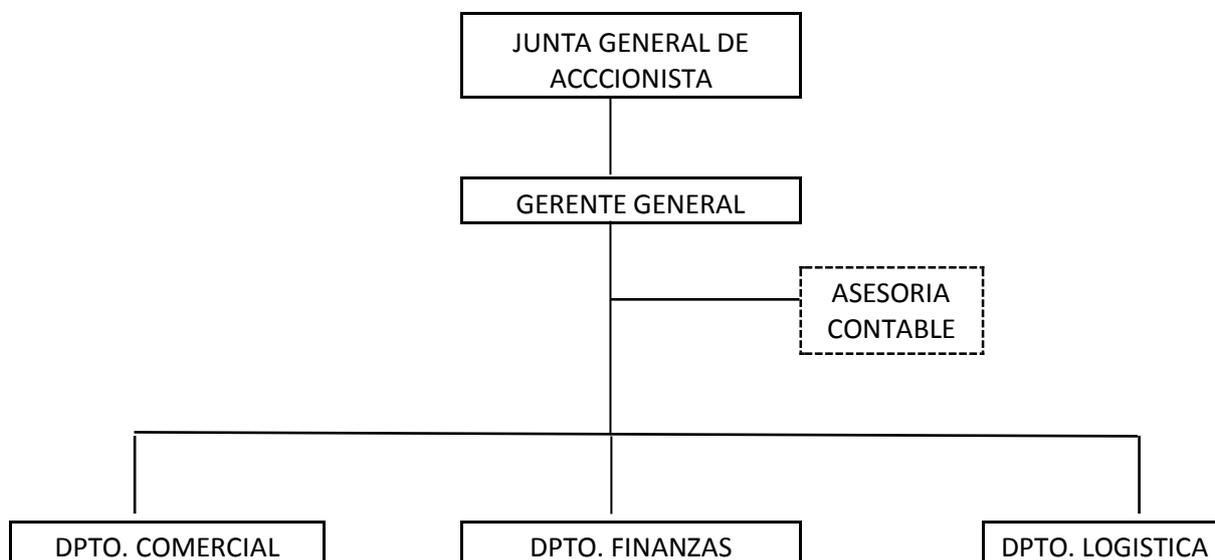
- Tributos a pagar de acuerdo a la ganancia obtenida.
- Tasas reducidas.
- Realizar cualquier tipo de actividad económica.
- Emitir todos los tipos de comprobantes.
- Llevar libros contables en función a tus ingresos.

**2.6. Estructura Orgánica**

La estructura Organizacional es muy importante para las empresas porque detallan los niveles jerárquicos, cadena de mando y especifican todas las tareas que realizara la organización.

Nuestra estructura organizacional

**Figura 3 Estructura Organizacional**



Fuente: Elaboración Propia

Por el tamaño de nuestra micro empresa y cantidad de trabajadores nuestro organigrama es funcional agrupando las actividades principales de la organización

Funciones:

#### **Gerente general**

- Supervisar, controlar y dirigir las actividades de la empresa.
- Motivar el personal para logro de objetivos.
- Control Financiero.

#### **Asistente de Logística**

- Coordinar con el agente de aduana para la recepción de las importaciones.

- Control de almacén.

- Preparación y despacho de mercadería a nuestro cliente final.

#### **Asistente Comercial**

- Manejo de E-commerce y redes sociales.
- Crear y actualizar constantemente nuestra base de datos de futuros clientes
- Coordinar reuniones con potenciales clientes.
- Visitas o reuniones vía zoom para fidelizar a nuestros clientes.

#### **Asistente contable y finanzas**

- Declaraciones mensuales a la SUNAT.
- Control de compras y ventas.
- Facturación.
- Cobro a clientes.
- Administración de los Activos de la empresa.
- Manejo y control de caja chica.

### **2.7. Cuadro de asignación de personal**

La empresa **A&K TUNING TRUCK SAC** contará con 3 personas que conformaran el recurso humano de la empresa, en tanto la planilla de la empresa tendrá un gasto anual de S/. 40,110.00 soles.

**Tabla 3. Cuadro de asignación de personal (Expresado en soles)**

<b>GASTOS EN PLANILLA</b>								
<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD DE PERSONAL</b>	<b>Remuneración Mensual</b>	<b>Remuneración Anual (12 sueldos)</b>	<b>Gratificación Anual (2 medios sueldos más bon. 9%)</b>	<b>CTS Anual (2 cuartos de sueldo)</b>	<b>Vacaciones (15 días, 1/2 sueldo)</b>	<b>ESSALUD Anual (9%)</b>	<b>Total Anual Unitario</b>
Gerente General y Comercial	1	S/1,200.00	S/14,400.00			S/600.00	S/180.00	S/15,180.00
Asistente de Logística	1	S/930.00	S/11,160.00			S/465.00	S/180.00	S/11,805.00
Asistente de Finanzas	1	S/930.00	S/11,160.00			S/465.00	S/180.00	S/11,805.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>3</b>	<b>S/3,060.00</b>	<b>S/36,720.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/1,530.00</b>	<b>S/540.00</b>	<b>S/38,790.00</b>

<b>GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS</b>								
Limpieza	1	S/30.00	S/360.00	-	-	-	-	S/360.00
Asesoría contable	1	S/80.00	S/960.00	-	-	-	-	S/960.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>2</b>	<b>S/110.00</b>	<b>S/1,320.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/1,320.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

## **2.8. Forma Jurídica Empresarial**

De acuerdo a la Ley General de Sociedades N° 26887 en donde detalla las diferentes formas de sociedades, en nuestro caso hemos optado por la denominación SOCIEDAD ANONIMA CERRADA a continuación detallamos las principales características:

- Se constituye con un mínimo de 2 (dos) accionistas y tiene un límite máximo de 20 (veinte) socios o accionistas.
- Se constituye por los socios fundadores al momento de que la escritura pública se registre en la Superintendencia de Registros Públicos la cual contiene el pacto social y los estatutos de la empresa.

- El capital de esta empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la misma.
- El capital de la empresa está constituido por los bienes que aporta mediante una declaración jurada de la lista de bienes detalla, o también se puede aportar dinero en efectivo, dicho dinero se acredita mediante una declaración jurada.
- Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada, lo que significa que los socios o accionistas quienes la conforman NO responden personalmente con su patrimonio, sino con el patrimonio de la empresa.
- No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.
- Surge como reemplazo de la Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L.

#### **Órganos de la Empresa:**

- Junta General de Accionistas, es el órgano supremo de la sociedad. Está integrada por el total de socios que conforman la empresa.
- Gerente, es la persona en quien recae la representación legal y de gestión de la sociedad. El gerente convoca a la junta de accionistas.
- Directorio conformado por mínimo 3 personas, el nombramiento de un directorio por la junta general de accionistas es opcional (no es obligatorio).

#### **Aporte de Capital Social de la Empresa:**

El aporte social de nuestra empresa según lo acordado con los accionistas será en dos formas como se detalla a continuación:

Dinerario:

**Tabla 4. Aporte de cada socio.**

<b>SOCIO</b>	<b>VALOR</b>
RENE A. DELGADO RODRIGUEZ	S/. 25,000.00
KATHERINE J DIAZ ALVINO	S/. 25,000.00
	<b>S/. 50,000.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

## **2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI**

Es un signo empleado para distinguir y diferenciar productos o servicios en el mercado. Presenta, básicamente, dos características principales: Debe tener aptitud distintiva y ser susceptible de representarse gráficamente.

Una marca puede estar constituida por palabras, dibujos, letras, números o embalajes, objetos, emblemas o elementos figurativos, etc. También puede estar constituida por sonidos o melodías, es posible registrar, incluso, marcas olfativas: una fragancia determinada puede ser protegida como marca.

La marca es importante porque identifica y relacionan los productos o rubro de la empresa, asimismo debe dejar un precedente memorable o una huella memorable que sea fácil de recordar a nuestros clientes.

La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C.** por el momento no contara con marca porque queremos ser conocidos por el giro de la empresa y no por nuestros productos.

## 2.10. Requisitos y Trámites Municipales

En la municipalidad de La Victoria el trámite para las autorizaciones se encuentra regulados por la Ordenanza N° 268-2017/MLV que aprueba los procedimientos administrativos y los requisitos contenidos en el texto único de procedimientos administrativos de La Victoria, asimismo los tramites de licencia de funcionamiento se rigen de acuerdo a la Ley de Licencia de funcionamiento N° 28976

Requisitos:

### 1. Licencia de Funcionamiento: establecimiento con un área de hasta 100 m<sup>2</sup>

- Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- Número de DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- Copia de vigencia de poder de representante legal en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
- Indicación de número de comprobante de pago por derecho de trámite.

### Procedimientos:

Para poder operar en el distrito de La Victoria necesitamos una Licencia de Funcionamiento y un Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones,

el resultado de la evaluación de los certificados nos dará una clasificación de riesgo: Bajo, Medio, Alto y Muy alto de acuerdo a estos riesgos los procedimientos varían:

Riesgo bajo o medio: En estos tipos de riesgo se puede obtener la licencia de funcionamiento antes del Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en edificaciones (ITSE), sin embargo, se deberá aprobar dicha inspección de lo contrario vencerá automáticamente nuestra licencia de funcionamiento dentro del mes.

**Figura 4 Requisitos para la obtención de licencia de funcionamiento**



Fuente: Elaboración Propia

**Condiciones a cumplir:**

- El Ruc debe estar activo.
- El local debe estar implementado de acuerdo al giro.
- Se debe instalar detectores de humo.
- Implementar señalización.
- Sistema eléctrico en perfectas condiciones.

**Pagos:****Tabla 5 Pagos por derecho a trámite municipales**

	<b>Derecho de Trámite</b>	<b>Inspección Defensa Civil</b>
Riesgo bajo	205.80	137.00
Riesgo Medio	225.20	156.40

Fuente: Municipalidad de La Victoria, Elaboración propia.

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

El trámite para la obtención del RUC inicia con la creación de la minuta, previamente se debe realizar la búsqueda y separación del nombre de la empresa en Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), dicha minuta puede ser elaborado por una notaría o un abogado colegiado. Después de haber sido revisada y aprobada por los socios deberá ser firmada por ellos y legalizada notarialmente, seguidamente debemos acercarnos a Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) a registrar la minuta finalizando el trámite en la SUNAT.

**Tabla 6 Cuadro comparativo de Regímenes de tercera categoría**

<b>REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN PARA EMPRESAS</b>
<b>PERSONA JURÍDICA</b>
DNI del Representante Legal
Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario. (Verificar requisitos adicionales según tipo de

contribuyente a inscribir).
Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

Fuente: SUNAT, Elaboración propia.

## 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

Se denomina PLAME a la planilla mensual de pagos, según componente de la planilla electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscrito en el registro de información laboral.

Así como los prestadores de servicios que contenga rentas de 4ta categoría, los descuentos, los días laborables y no laborables, horas ordinarias y en sobre tiempo del trabajador, así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

**Primero:** se registra a través de T-Registro que es el registro de información laboral de los empleadores, trabajadores, entre otros dentro del día que ingresarán a prestar servicios a la empresa.

**Segundo:** Se ingresa la clave SOL al PDT PLAME que es el medio informático aprobado por la SUNAT, con el fin de cumplir con la presentación de planilla mensual de pago y con la declaración de las obligaciones que se generen. Esta planilla se presentará de forma mensual de acuerdo al cronograma que establezca la SUNAT

### 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

- Régimen de promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. (SUNAT 2020).

**Tabla 7 Cuadro comparativo de Regímenes laborales: Micro y Pequeña Empresa**

MICRO EMPRESA (ESPECIAL)	PEQUEÑA EMPRESA (GENERAL)
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	Descanso vacacional de 15

días calendarios.	días calendarios
Remuneración por trabajo en sobretiempo.	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	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, Elaboración propia.

La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C**, cumple con las características de una Micro empresa, por lo que la empresa se acoge a este régimen laboral especial ya que cuenta con 3 trabajadores, 2 trabajadores externos y los ingresos anuales no superan los 150 UIT anuales

**Tabla 8 Cuadro Comparativo de Micro empresa y Pequeña empresa**

	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>
<b>N° de Trabajadores</b>	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
<b>Ventas Anuales</b>	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)	Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)

Fuente: SUNAT, Elaboración propia

#### **2.14. Modalidades de Contratos Laborales**

La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** usará diferentes tipos de contratos con su personal, el área de Finanzas tendrá contrato determinado renovable cada seis meses y las demás áreas contarán con contrato indeterminado, cabe mencionar que se evaluará el desempeño del colaborador para la renovación de contrato.

Asimismo, periodo de prueba para el personal de Área finanzas será de 3 meses, siendo de conocimiento y acuerdo de ambas partes.

## **2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas**

Respecto a los contratos comerciales **A&K TUNING TRUCK S.A.C.** firmará algunos contratos a lo largo de sus operaciones, entre ellos:

### **Contrato de Trabajo Individual:**

Este contrato será firmado entre nuestra representada y los futuros trabajadores detallando las obligaciones y responsabilidades entre ambas partes.

### **Contrato de compra Internacional:**

Este contrato se firmará con el proveedor extranjero con el objetivo de limitar las responsabilidades y formalidades entre ambas partes.

### **Contrato Civil con el Agente de Aduana:**

Este contrato es necesario firmar con nuestro agente de aduana y transportista internacional a fin de poder establecer tarifas, obligaciones y responsabilidades de los servicios que nos realizaran consideramos que este contrato tiene mucha importancia por es el inicio de nuestra cadena logística.

### **Respecto a la responsabilidad civil de los Accionistas**

La responsabilidad civil de los accionistas es limitada por ser nuestra razón social una **SOCIEDAD ANONIMA CERRADA**, lo que significa que los socios y accionistas quienes la conforman no responderán personalmente con su patrimonio, sino con el patrimonio de la empresa.

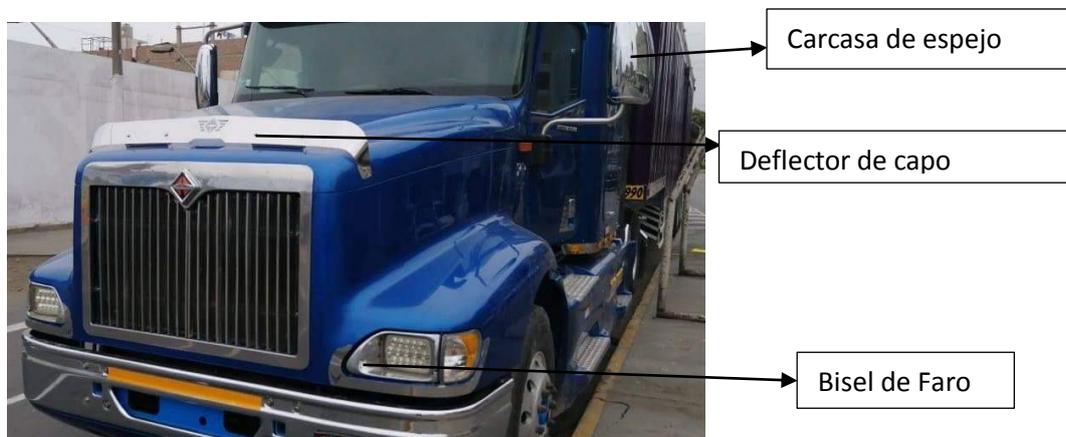
### 3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1. Descripción del producto

Los accesorios acero inoxidable son productos que derivan de aleaciones metálicas de hierro con un contenido en cromo mayor reciclable al 100%, el contenido de cromo lo convierte en un metal no corrosivo y brillante. Este metal libre de óxido y de manchas es parte fundamental de nuestra vida diaria por su uso en cubiertos y otros artículos del hogar, en la industria automotriz el acero inoxidable es usado con mucha frecuencia por las diferentes marcas a nivel mundial porque es elegante.

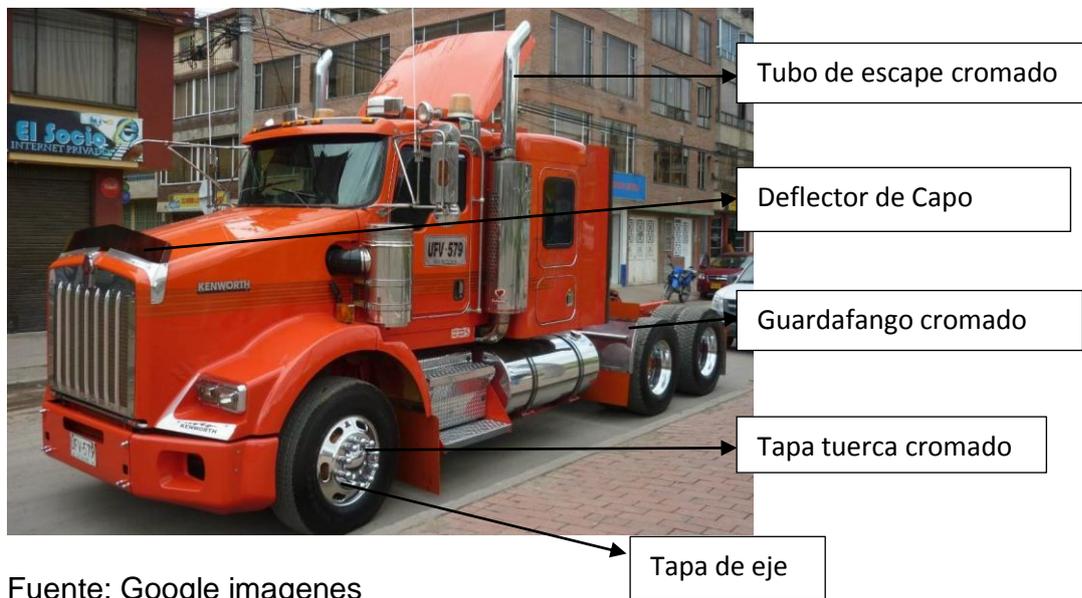
El producto a importar, son accesorios de acero inoxidable que van en la parte externa de los tractos camiones resaltando su imagen mejorando su imagen haciéndolos ver modernos y lujosos, a continuación, se adjunta fotografías para su mejor apreciación:

*Figura 5. Requisitos para la obtención de licencia de funcionamiento*



Fuente: Google imágenes

*Figura 6. Nombre de productos*



### 3.1.1. Clasificación arancelaria

La clasificación de la partida arancelaria son códigos en forma de números utilizados para que el producto pueda ser identificado en el país que se va importar y clasificar el producto de manera correcta en la aduana. La importancia de esta radica en que se podrá conocer exactamente el tipo de impuesto que se le coloca al referido producto, de acuerdo a su denominación y tipo, tanto en el país de origen como en el de destino.

Las codificaciones del arancel de aduanas tienen por finalidad designar estos códigos aduaneros para utilizarlos en las operaciones de importación o de

exportación, en nuestro país es administrada por la Superintendencia Nacional de administraciones tributaria y aduanas del Perú (SUNAT).

La partida arancelaria para importación de este producto es:

**Tabla 9 Partida Arancelaria de Accesorios para Tracto Camiones**

<b>SECCIÓN XVII</b>	MATERIAL DE TRANSPORTE
<b>CAPITULO 87</b>	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
<b>87.08</b>	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05
<b>8708.99.99.00</b>	Las demás.

Fuente: SUNAT, Elaboración propia

**Figura 7 Gravámenes vigentes**

<b>Gravámenes Vigentes</b>	<b>Valor</b>
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	1.75%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT

### 3.1.2. Propuesta de valor

La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se incline por una u otra empresa y lo que busca es solucionar un problema o satisfacer una necesidad de manera innovadora.

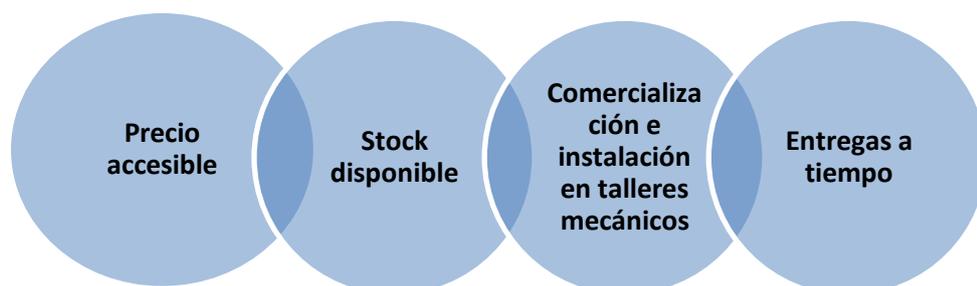
A continuación, nuestras propuestas de valor:

- **Precio accesible:** Ofrecer a precios accesibles al mercado para que nuestro stock rote rápidamente y ofreceremos promociones a nuestros clientes.
- **Stock disponible:** se ofrecerá la disponibilidad de stock en los adornos de las marcas de tracto-camiones más comerciales y/o que mayor índice de ventas tenga.
- **Comercialización e instalación en talleres mecánicos:** buscaremos hacer alianzas estratégicas con talleres de mantenimiento mecánico de unidades americanas a nivel nacional, para poder comercializar y a la vez facilitar la instalación de nuestros productos.

- **Entrega a tiempo:** tendremos énfasis en las entregas a tiempo ya sea a nivel local y nacional por ello tendremos una gran variedad de stock que permitirá agilizar las entregas.

Estos factores nos ayudaran a tener mayor preferencia a podremos mantener a nuestros clientes satisfechos.

*Figura 8 Propuestas de Valor de A&K TUNING TRUCK*



Fuente: Elaboración Propia

### 3.1.3. Ficha técnica comercial

*Tabla 10 Ficha Comercial de A&K TUNING TRUCK S.A.C.*

FICHA TÉCNICA – nombre del producto	
Nombre del Producto	Adornos de acero inoxidable
Partida Arancelaria	3304.99.00.00

<b>País de origen</b>	USA
<b>Descripción del producto</b>	<p>Accesorio de acero inoxidable y/o aleaciones de metal.</p> <p>Acabado Brillante, ligero y de fácil instalación.</p> <p>Diferentes formas y diseños de acuerdo al modelo del tracto-camión.</p> <p>Permite una distinción y elegancia del tracto-camión</p> <p>Mejora estética en el acabado de un tracto-camión</p>
<b>Propiedades del producto</b>	<p>Posee una excelente resistencia a la corrosión y oxidación.</p> <p>No requiere de mantenimiento constante.</p> <p>En comparación con otros metales, el acero inoxidable cuenta con una vida útil mucho mayor.</p> <p>Posee un excelente acabado estético, lo que permite ser utilizado en la elaboración de accesorios decorativos del vehículo.</p> <p>Posee una excelente resistencia a la corrosión y oxidación.</p>
<b>Modo de uso</b>	Parte externa de los tractos-camiones.

Fuente: Elaboración Propia

### **3.2. Investigación del Mercado de Objetivo**

Nuestro mercado objetivo comprende a todas aquellas personas, empresas y microempresas de rubro de transporte de carga que cuenten con tracto camiones americanos que requieran acondicionar, embellecer, modernizar y personalizar sus tractos camiones con nuestros accesorios de acero inoxidable mejorando visualmente la estética de su unidad.

#### **3.2.1. Segmentación de mercado objetivo**

##### **Macro Segmentación**

Las importaciones de vehículos pesados y suministros a nivel nacional según Asociación Automotriz del Perú en el 2019 nos detallan que las marcas más destacadas de la industria americana son: International, Freigthliner, Mack, Kenworth.

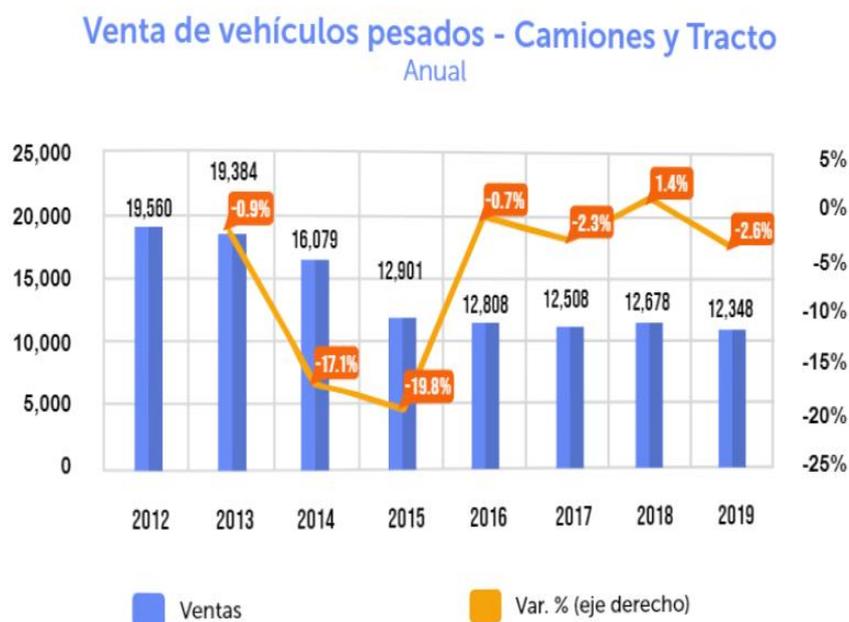
Figura 9 Marcas que lideran el mercado 2019



Fuente: APP 2020

El segmento que experimento mayor venta en vehículos pesados fueron los camiones y tractos en comparación con los ómnibus y minibuses con un total de ventas 12,348 unidades teniendo una variación de -2.6 % en comparación con el año 2018.

**Figura 10 Ventas de vehículos pesados -Camiones y Tracto**

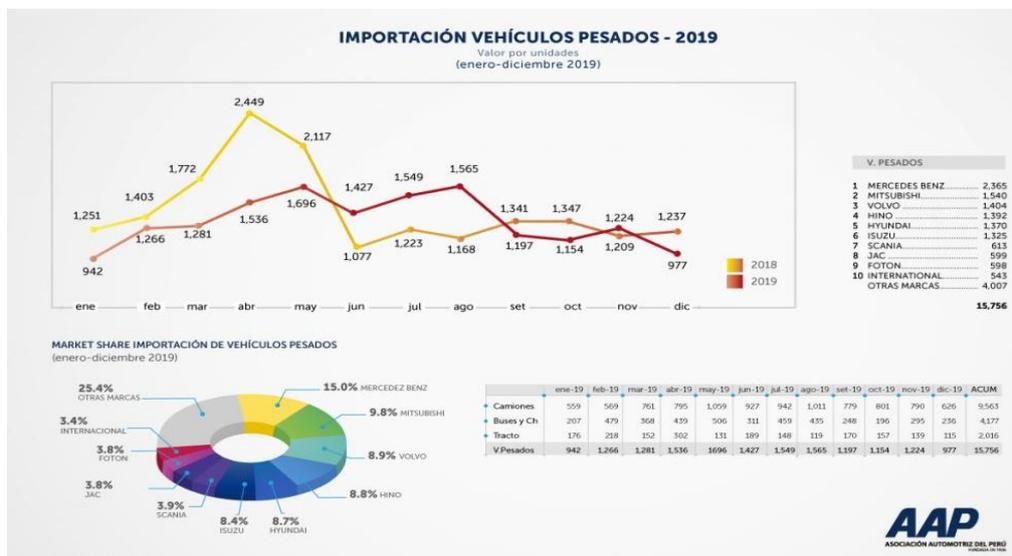


Fuente: AAP 2020

En la Tabla N°11 podemos ver la estadística de la Asociación Automotriz del Perú donde nos señala que las importaciones de Enero a Diciembre fueron decrecientes respecto al año 2019, la marca americana más importadas fue Intenational con 3.4%, las otras marcas americanas estan dentro de un 25.4% junto con otras marcas.

Por otro lado, se observa que en el último trimestre del año 2019 las ventas fueron menores que el año 2018.

**Figura 11 Importación de vehículos pesados 2019**



Fuente: AAP 2020

Si bien es cierto que las importaciones de tractos camiones han disminuido en los últimos años, consideramos que **A&K TUNING TRUCK S.A.C** no le afectara de manera exponencial debido a que nuestros productos a comercializar van hacer destinados al parque automotor antiguo y moderno.

Por otro lado, lo que si nos podría afectar considerablemente es la desaceleración de la economía mundial a causa de la pandemia mundial COVID-19.

## Micro Segmentación

El mercado seleccionado es el parque automotor de tracto camiones del mercado peruano a nivel nacional, con mayor precisión los consumidores son las personas mayores de 27 años con un sueldo o ingreso superior a S/ 2 500.00 soles, teniéndose en cuenta que los precios de los productos que ofrece la empresa “A&K TUNING TRUCK S.A.C.” oscilan entre S/. 500 a S/. 850.00 soles.

**Tabla 11 Población económicamente activa**

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO, 2008-2018** (Miles de personas)

Ámbito geográfico	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Total</b>	<b>15 156.8</b>	<b>15 451.3</b>	<b>15 738.1</b>	<b>15 948.8</b>	<b>16 143.1</b>	<b>16 326.5</b>	<b>16 396.4</b>	<b>16 498.4</b>	<b>16 903.7</b>	<b>17 215.7</b>	<b>17 462.8</b>
<b>Área de residencia</b>											
Urbana	10 961.3	11 241.7	11 591.1	11 852.8	12 115.1	12 345.2	12 436.4	12 584.1	13 066.1	13 396.5	13 663.7
Rural	4 195.6	4 209.7	4 147.0	4 096.0	4 028.0	3 981.3	3 960.0	3 914.3	3 837.6	3 819.2	3 799.1
<b>Región natural</b>											
Costa	8 140.1	8 339.8	8 550.6	8 639.1	8 854.0	8 889.0	8 888.9	8 984.1	9 331.7	9 537.9	9 694.1
Sierra	5 074.0	5 147.1	5 178.5	5 255.9	5 214.8	5 346.4	5 388.2	5 423.0	5 420.8	5 486.6	5 552.7
Selva	1 942.7	1 964.5	2 009.0	2 053.8	2 074.3	2 091.1	2 119.2	2 091.3	2 151.2	2 191.2	2 215.9
<b>Departamento</b>											
Amazonas	218.9	223.2	228.3	231.9	225.5	230.1	227.4	229.7	236.0	241.7	241.3
Áncash	593.3	587.6	590.5	592.2	607.7	602.6	627.5	625.6	630.5	633.0	637.9
Apurímac	238.7	228.5	237.2	244.3	246.2	254.2	257.6	267.1	262.2	263.2	267.9
Arequipa	618.6	636.6	649.3	669.7	660.7	698.8	700.2	693.1	691.1	708.7	729.2
Ayacucho	329.9	325.4	334.1	341.1	333.7	352.6	365.4	361.1	365.9	371.5	380.9
Cajamarca	842.7	832.7	814.6	819.9	778.4	814.2	815.1	823.3	846.9	887.4	879.1
Prov. Const. del Callao	480.2	496.0	506.6	517.5	521.4	526.1	535.9	538.1	562.5	570.2	571.3
Cusco	712.1	731.6	711.5	736.1	749.1	760.3	757.4	765.9	761.6	777.2	758.3
Huancavelica	232.2	237.1	234.9	248.3	254.4	254.8	262.7	257.4	262.0	270.9	273.4
Huánuco	423.8	433.1	437.9	441.2	444.9	452.5	459.7	468.8	463.1	465.8	470.4
Ica	376.9	388.8	395.2	405.9	415.5	418.1	417.6	400.9	421.2	419.9	430.6
Junín	669.8	668.2	688.4	699.7	695.2	695.9	707.5	719.6	735.2	714.9	744.1
La Libertad	837.0	902.9	925.0	909.0	947.9	942.7	954.5	952.6	978.2	1 005.6	1 033.3
Lambayeque	610.4	632.1	638.1	633.8	636.1	647.9	630.6	635.7	653.7	651.6	676.5
Lima	4 692.1	4 759.1	4 892.6	4 989.2	5 108.0	5 078.5	5 062.4	5 183.0	5 387.7	5 543.3	5 582.8
Provincia de Lima 1/	4 238.8	4 286.2	4 433.2	4 509.4	4 621.7	4 600.8	4 585.4	4 693.3	4 884.3	5 032.2	5 072.9
Región Lima 2/	453.2	472.9	459.4	479.8	486.4	477.7	476.9	489.7	503.4	511.1	509.9
Loreto	456.9	464.4	471.2	479.6	500.7	516.9	506.4	507.7	515.4	516.9	527.0
Madre de Dios	66.1	68.2	70.6	70.9	74.3	76.9	77.7	80.6	80.1	83.2	87.3
Moquegua	93.0	96.7	99.1	100.1	103.9	105.9	104.6	103.6	107.0	106.9	106.9
Pasco	133.7	153.3	154.1	155.1	158.8	160.9	157.4	160.4	167.0	166.9	173.8
Piura	857.8	893.3	900.7	875.1	898.0	917.6	920.7	913.1	923.2	930.7	974.7

Puno	738.8	749.5	772.6	783.0	783.6	803.4	817.4	802.0	795.9	799.4	821.6
San Martín	401.6	405.4	426.1	438.6	425.4	437.0	440.0	426.4	454.1	483.3	475.7
Tacna	172.1	168.4	176.1	178.1	179.2	180.2	182.8	180.2	189.5	187.3	191.7
Tumbes	120.7	121.6	127.3	128.1	129.3	130.7	130.3	129.3	133.4	138.0	141.2
Ucayali	239.5	247.5	256.2	260.6	265.2	267.6	277.8	273.4	280.4	278.4	285.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e informática – Encuesta Nacional de hogares

Los consumidores de nuestros productos tienen la necesidad de adornar, embellecer, sus tractos camiones con accesorios de acero inoxidable con modelos novedosos, exclusivos, de excelente calidad y de precios cómodos.

Se deberá tener en cuenta que los posibles consumidores de nuestros productos ascienden a 49 201 tractos camiones en todo el Perú. (Ver Tabla N°13. Cantidad de tracto camiones autorizados al transporte de carga)

La población económicamente activa y adecuadamente empleada en el año 2018 representa 17,462.80 mil personas y de las cuales tienen un ingreso promedio mensual de S/. 2500.00 soles. (Ver Tabla N°11. Población económicamente activa)

### 3.2.2. Definición del perfil del consumidor

El perfil de nuestro consumidor será de una persona del sexo masculino, propietario mínimo de un tracto camión y/o de una flota de camiones de procedencia americana, en su mayoría son personas que trabajaron anteriormente como conductores en empresas de transporte de carga y ahora son independientes y buscan diferenciarse de otras unidades de transporte, dándole distinción elegancia y personalidad a su vehículo, son de poder adquisitivo medio con tendencia a la modernidad y elegancia, apasionados por los vehículos menores.

A continuación, la segmentación del mercado al cual va nuestro producto

**Tabla 12 Segmentación del mercado**

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA	EDAD	MAYORES DE 27 AÑOS
	SEXO	MASCULINO
	OCUPACIÓN/PROFESIÓN	EMPRESARIOS DUEÑOS DE TRACTOS CAMIONES
	PODER ADQUISITIVO	MEDIO
	CICLO DE VIDA FAMILIAR	CASADOS
SEGMENTACIÓN CONDUCTUAL	EDUCACIÓN	SECUNDARIA COMPLETA
	VOLUMEN DE COMPRA	MEDIO
	LUGAR DE COMPRA	REDES SOCIALES
SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	FRECUENCIA DE COMPRA	VARIABLE
	TIPO DE LUGAR DE RESIDENCIA	ZONA RURAL Y/O ZONA URBANA
SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA	PERSONALIDAD	EXTROVERTIDO
	ESTILO DE VIDA	PROGRESISTA

Fuente: Elaboración propia.

### 3.2.3. Medición del mercado objetivo

Antes de analizar la medición del mercado objetivo, debemos tener en cuenta la cantidad de propietarios de tracto camiones o empresas de transportes que estén debidamente autorizadas a transitar en la red vial nacional.

**Tabla 13 Cantidad de tracto camiones autorizados al transporte de carga**

PARQUE VEHICULAR AUTORIZADO DEL TRANSPORTE DE CARGA GENERAL  
NACIONAL, POR CLASE DE VEHÍCULO, SEGÚN DEPARTAMENTO: 2018

(Unidades vehiculares)

Departamento	Total	CLASE DE VEHÍCULO		
		Camión	Tracto camión Remolcadores	Remolque Semi-Rem.
TOTAL	288 166	173 333	49 201	65 632
Amazonas	598	518	35	45
Ancash	1 318	1 242	30	46
Apurímac	1 964	1 650	154	160
Arequipa	28 953	13 587	6 547	8819

Ayacucho	2 716	1 865	385	466
Cajamarca	6 415	4 427	842	1146
Cusco	8 263	6 326	884	1053
Huancavelica	47	44	2	1
Huánuco	2 965	2 579	185	201
Ica	5 155	3 423	701	1031
Junín	7 003	5 169	806	1028
La Libertad	19 405	11 478	3 280	4647
Lambayeque	10 751	7 178	1 518	2055
Lima	163 150	93 482	29 770	39 898
Loreto	8	8	0	0
Madre de Dios	1 357	884	247	226
Moquegua	1 081	734	145	202
Pasco	438	398	23	17
Piura	11 019	7 296	1 574	2 149
Puno	5 770	3 932	901	937
San Martín	2 841	2 106	300	435
Tacna	4 082	2 556	684	842
Tumbes	1 497	1 279	98	120
Ucayali	1 370	1172	90	108

Fuente: MTC – DGTT

La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** por su condición de MYPE, solo puede satisfacer el 5 % del parque automotor de tracto camiones a nivel nacional el objetivo es del 10% del mercado nacional a corto plazo.

### 3.3. Análisis de la oferta y la demanda

El análisis de la oferta y demanda es importante en nuestro plan de negocios para poder calcular, estimar y determinar la participación en el mercado de nuestros accesorios para tracto-camiones, primero analizaremos la oferta y luego la demanda,

### 3.3.1. Análisis de la oferta

Empezaremos analizando el comportamiento histórico de los últimos 5 años de nuestro producto de la P.A 8709999900 en miles de US\$ CIF

**Tabla 14 Comportamiento histórico de los últimos 5 años de la P.A 8709.99.99.00**

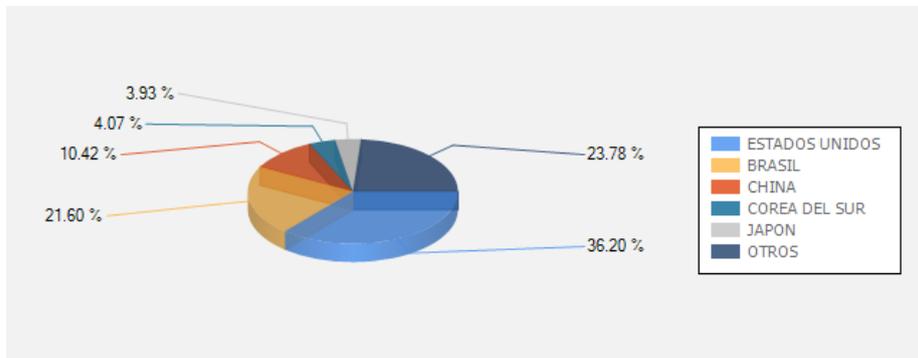
2014	2015	2016	2017	2018
28,483	26,712	22,783	25,628	36,265

Fuente: Data Trade Adex 2020

Como se observa en la tabla N° 14 el comportamiento de importaciones de nuestra partida arancelaria en los últimos 5 años se aprecia un crecimiento considerable siendo el año 2018 el más alto. Uno de los principales motivos del crecimiento de las importaciones se debe al incremento del parque automotor del Perú.

En la figura N° 12 se presenta el origen de las importaciones por país de origen, se puede observar que Estados Unidos lidera el mercado con un 36.20% seguido por Brasil con un 21.60%

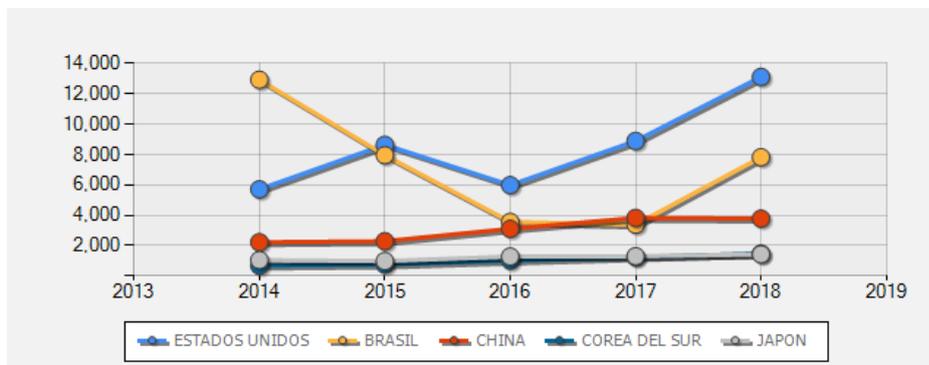
**Figura 12 Países exportadores de la P.A. 8709.99.99.00 con destino Perú**



Fuente: Data Trade Adex 2020

En la figura N° 13 podemos observar la evolución de los Mercados en US\$ FOB en los últimos 5 años donde Estados Unidos lidera el mercado en los últimos 4 años consecutivos.

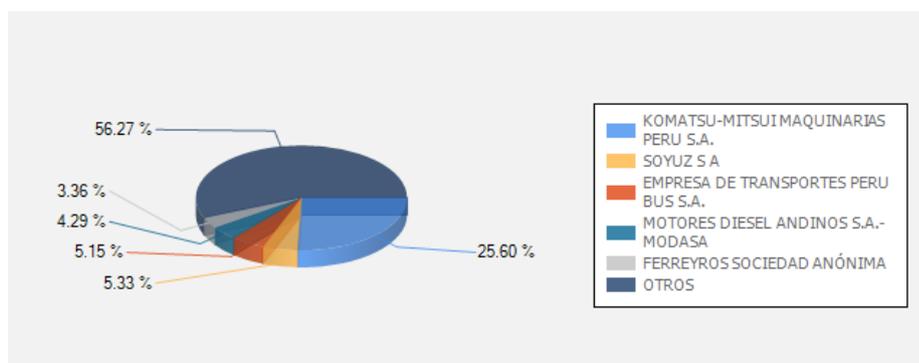
**Figura 13 Evolución histórica del mercado**



Fuente: Data Trade Adex 2020

La figura N° 14 muestra a las principales empresas importadoras de esta partida arancelaria, cabe mencionar que la empresa que lidera el mercado es Komatsu-Mitsui con un 56.27% del total de importaciones y en segundo lugar se encuentra la empresa Soyuz con un 5.33%, cabe mencionar que Komatsu-Mitsui tiene más del 50% del mercado global.

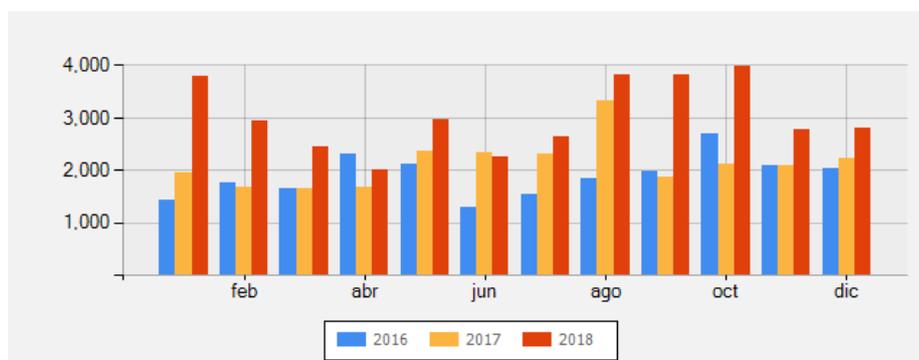
**Figura 14 Principales importadores.**



Fuente: Data Trade Adex 2020

En la figura N°15 podemos observar un comparativo de las importaciones de los últimos 3 años en miles US\$ FOB donde se aprecia que tiende tendencia a subir.

**Figura 15 Importaciones de los últimos 3 años**



Fuente: Data Trade Adex 2020

En la tabla N°15 tenemos el detalle del historial mensual de las importaciones a nuestro país en los dos últimos años se puede apreciar que en el año 2019 hubo una disminución de importaciones en comparación con el año 2018

**Tabla 15 Importaciones Peruanas en los últimos 2 años de la P.A 8708999900**

<b>VALOR CIF</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
ENERO	1,174,021.83	474,372.76
FEBRERO	856,017.18	852,729.19
MARZO	899,852.71	591,688.45
ABRIL	494,701.53	929,811.37
MAYO	1,370,815.92	1,091,213.92
JUNIO	757,363.11	654,682.95
JULIO	1,175,843.16	594,845.83
AGOSTO	1,233,135.18	673,988.60
SETIEMBRE	1,437,151.45	1,105,441.32
OCTUBRE	1,149,318.61	817,261.00
NOVIEMBRE	966,938.21	582,259.69
DICIEMBRE	1,612,275.58	576,008.88
<b>TOTAL</b>	<b>13,127,434.47</b>	<b>8,944,303.96</b>

Fuente: Data Trade Adex 2020

**Tabla 16 Países exportadores de la P.A. 8709.99.99.00 con destino Perú**

<b>VALOR CIF</b>		
PAIS	2019	PART % 2019
CHINA	115,093,030	43.07%
ESTADOS UNIDOS	48,384,776	18.10%
MEXICO	16,293,516	6.10%

Fuente: Data Trade Adex 2020

Comparando la tabla N°15 y la N°16 se pueden observar que hasta el año 2018 estados unidos lidero en mercado peruano siendo desplazado por china en el año

2019 China lidera las exportaciones a nuestro país con 43.07%, seguido por los Estados Unidos con un porcentaje menor 18.10%

### 3.3.2. Análisis de la demanda

El crecimiento económico de nuestro país en los últimos 5 años y de los países que tiene un crecimiento constante, tiene una repercusión positiva en el crecimiento de la logística generando mayor movimiento de importación y exportaciones lo cual ocasiona que nuestro parque automotor también tenga un crecimiento y por consiguiente las importaciones de accesorios para tracto camiones también crecen.

A continuación, se detalla importación total de tracto camiones en los últimos 3 años

*Tabla 17 Importación total en los últimos 3 años*

IMPORTACIONES TOTALES	2017	2018	2019
TRACTOS CAMIONES	2928 UND	2850 UND	2016 UND

Fuente: AAP 2020

Como se puede apreciar tenemos la cantidad global de tracto camiones importados de todas las marcas.

**Tabla 18 Cantidad de Marcas Americanas importadas en los 3 últimos años**

MARCAS	INTERNATIONAL	FREIGHLINER	MACK	KENWORTH	TOTAL
2017	491	593	257	218	1555
2018	508	806	278	144	1736
2019	520	461	257	218	1456

Fuente: AAP (Asociación automotriz del Perú)

El siguiente cuadro presenta la participación de mercado que tienen las marcas americanas en los últimos 2 años donde se puede apreciar que las marcas americanas lideran el mercado de tracto camiones.

**Tabla 19 Participación del Mercado**

PORCENTAJE DE PARTICIPACION	2017	2018	2019
TRACTOS AMERICANOS	53.10%	60.91%	72.22%
DEMÁS MARCAS	46.89%	30.09%	27.77%

Fuente: AAP 2020

#### **Proyección de la demanda**

Para hallar la demanda analizamos la importación total por años de todas las marcas en general, analizando la tabla N° 19 y N° 20 observamos que la demanda que tiene los tracto camiones americanos en el Perú es bastante aceptable teniendo más del 50% del mercado global.

**Tabla 20 Demanda total de tracto Camiones (todas las marcas)**

PERIODO	2015	2016	2017	2018	2019	MEDIA DE CADA TRIMESTRE
TRIMESTRE 1	325	496	571	897	546	2835.00
TRIMESTRE 2	436	523	728	738	622	3047.00
TRIMESTRE 3	515	649	803	608	437	3012.00
TRIMESTRE 4	634	724	826	607	411	3202.00
						3024.00

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 21 Factor multiplicador para cada trimestre.**

INDICE PARA CADA TRIMESTRE	
I1	0.9375
I2	1.00760582
I3	0.99603175
I4	1.05886243
TOTAL	4 1

Fuente: Elaboración Propia

- **Por el método regresión Lineal**

$$y=a+b(x)$$

$$\Sigma y=Na+b\Sigma (x)$$

$$\Sigma x y=a\Sigma x +b\Sigma x^2$$

**Tabla 22 Demanda total por año**

PERIODO	2015	2016	2017	2018	2019
TRIMESTRE 1	325	496	571	897	546
TRIMESTRE 2	436	523	728	738	622
TRIMESTRE 3	515	649	803	608	437
TRIMESTRE 4	634	724	826	607	411
Demanda total año	1910	2392	2928	2850	2016

Fuente: Elaboración Propia

- **Hallando la demanda 2020**

**Tabla 23 Analizando valores**

AÑO	VENTAS(Y)	X	XY	X <sup>2</sup>
2015	1910	0	0	0
2016	2928	1	2928	1
2017	2928	2	5856	4
2018	2850	3	8550	9
2019	2016	4	8064	16
TOTAL	10722	10	25398	30

Fuente: Elaboración Propia

$$1) \quad 10722 = 5a + 10b \quad (-2)$$

$$2) \quad 25398 = 10a + 30b$$

-----

$$-21444 = -10a - 20b$$

$$25398 = 10a + 30b$$

$$b=3954/10=\mathbf{395.40}$$

Reemplazando:

$$10722=5a+10(395.40)$$

$$10722=5a+3954$$

$$10722-3954/5=a$$

$$a=6768/5$$

$$a=1353.60$$

Demanda año 2020

$$y=1353.60+395.40 (5) =\mathbf{3330.60}$$

Demanda x trimestre año 2020

$$3330.60/4= \mathbf{832.65}$$

Los cálculos demuestran que la demanda para el año 2020 será 3330.60 unidades de las cuales el porcentaje promedio de las marcas americanas será el 60% del total, así mismo debemos analizar la desaceleración económica mundial debido a la pandemia mundial ya conocida COVID-19 la cual afectará notablemente a la economía nacional y a todas las industrias incluido a muestra sector a continuación de detalla importaciones de tracto camiones en su primer trimestre del presente año.

**Tabla 24 Importaciones de Tracto Camiones 2020**

<b>AÑO</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>
2020	112	76	96	55

Fuente: AAP

La reducción del mercado es de un 70% en comparación con años anteriores, lo cual nos indica que debemos enfocar la comercialización de nuestros productos al parque automotor de tracto camiones ya existentes.

- **Por el método de tasa anual de crecimiento constante TACC**

Analizando la tabla 14 se calculó el TACC de la partida arancelaria a la cual pertenecen nuestros productos,

**Planteando la Formula****Tabla 25 Movimiento histórico P.A 8709999900**

<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>TACC</b>
26,712	22,783	25,628	36,265	6%

Fuente: Elaboración Propia

$$TACC (T_0, T_n) = (V(t_n) / V(T_0)) \wedge (1 / (t_n - t_0)) - 1$$

$V(T_0)$  = Valor Inicial

$V(T_n)$  = Valor Final

**Reemplazando:**

$$TACC = (36,265 - 28,483) \wedge (1 / (2018 - 2014)) - 1$$

**TACC = 6%**

### 3.3.3. Análisis de la competitividad y benchmark

En el mercado peruano de tracto camiones, en la ciudad de Lima, nuestros competidores ofrecen productos similares para los modelos más comunes en el mercado, algunos de ellos son revendedores y otros son importadores el enfoque de segmentación del mercado es igual debido a que tenemos el mismo mercado objetivo.

A continuación, se detallarán las principales características de los competidores:

*Tabla 26 Características de la competencia*

<b>NOMBRE DE LA COMPETENCIA</b>	<b>CAMIONES TUNEADOS</b>	<b>PULIDO D&amp;S TUNING TRUCKS</b>
TIPO DE EMPRESA	IMPORTADOR	REVENDEDOR
PRODUCTO	ACCESORIOS PARA TRACTO CAMION	ACCESORIOS PARA TRACTO CAMION Y SERVICIO DE PULIDO DE PIEZAS DE ACERO INOXIDABLE
UBICACIÓN TIENDA	SAN LUIS VIRTUAL	SANTA ANITA FISICA Y VIRTUAL
PAG WED Y REDES SOCIALES	FACEBOOK	FACEBOOK
MATERIAL DE LOS ARTICULOS	ACERO INOXIDABLE	ACERO INOXIDABLE Y VAQUELITA
N° TIENDAS	0	1

Fuente: Elaboración Propia

El mercado de tracto camiones en Perú es grande, tenemos la plena certeza de que un buen manejo de redes sociales y e-commerce nos ayudara ganarnos un porcentaje considerable del mercado.

### 3.3.4. Análisis de precio de importación

Los accesorios de acero inoxidable serán importados de USA cuyos precios serán evaluados, basándose en la calidad del producto, y en la propuesta de valor que estamos ofreciendo al mercado nacional.

Proveedores Extranjeros:

- ✓ Grand General
- ✓ United Pacific Industries
- ✓ Miami Star Truck Parts

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** de acuerdo a los precios estima importar 3 tipos de accesorios cuyos precios referenciales se detalla a continuación:

***Tabla 27 Valores referenciales valor FOB***

DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO FOB-MIAMI	CANTIDAD	TOTAL FOB MIAMI
TAPAS DE TUERCAS	0.4173125	800	333.85
TAPAS DE EJE	117.6895	20	2,353.79
REFLECTOR DE CAPUCHON	90.95	20	1,818.99
		<b>TOTAL</b>	<b>4,506.63</b>

Fuente: Elaboración Propia.

### **3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución**

Nuestra empresa **A&K CARGO TUNING S.A.C** importará accesorios de acero inoxidable y/o embellecedores para tracto camiones americanos y su forma de distribución será de la siguiente manera:

- **E-Commerce**

Business to consumer: utilizaremos e-commerce para la venta e información detallada de nuestros productos de esa manera llegar de forma directa al consumidor, al iniciarnos con el B2C podremos llegar de manera rápida al consumidor final sin mayor inversión.

- **Venta indirecta**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** utilizara intermediarios para llegar al consumidor final como por ejemplo mini market ubicados en las estaciones de servicio para tracto camiones.

### **3.3.6. Análisis del Entorno**

#### **3.3.6.1. Macro Ambiente**

- **Factores Demográfico**

Según la estadística del MTC la población de tracto camiones autorizados a nivel nacional desde el año 2007 al 2018 es de 468 551 considerando un conductor por cada tracto camión la población estimada al año 2018 seria personas de 27 a 65 años con un total de 468551 habitantes (2020)

- **Factores Económicos**

Los productos a importar son de país de origen Estados Unidos, la moneda con la cual se realizarán las compras es el dólar, eso puede ser un efecto a favor como en contra debido al tipo de cambio cambiante del dólar, eso se vería reflejado en el comportamiento del consumidor a mayor precio menor demanda, menor precio mayor demanda.

Otro factor importante a considerar es la desaceleración económica que actualmente estamos pasando debido a la epidemia mundial COVID-19 la cual afectó a todos los sectores económicamente activos, en el mes de Abril el Perú habría tenido una contracción de 30.6% y 38% debido a la suspensión de actividades productivas decretadas por el gobierno a fin de frenar el avance del COVID-19 (diario gestión Reuters)

- **Factores Políticos**

En este gobierno que aún sigue en curso el Perú experimenta la crisis política más grave de los últimos 19 años, debido a los constantes desencuentros entre el Ejecutivo y el congreso, la situación política se volvió volátil y compleja, deteriorando las expectativas empresariales y reduciendo las inversiones del sector privado. En marzo del 2018 la renuncia del presidente Pedro Pablo Kuczynski por la presión del congreso para vacarlo del cargo produjo que el primer viceministro Martín Vizcarra fuera nombrado presidente del Perú, durante el primer año de gobierno del presidente Vizcarra, el congreso y el ejecutivo ha continuado deteriorándose, al igual que la eficacia de la gestión pública y la marcha de la economía.

- **Factores Tecnológicos**

La actual situación de nuestro país por la epidemia COVID-19 ha cambiado las formas de comercializar los productos, actualmente ha incrementado las ventas por internet, la cual podría ser un factor positivo para nosotros ya que podríamos vender

nuestros productos en nuestra plataforma virtual, redes sociales e incluso podríamos adquirir una App para el monitoreo y entrega de los productos en tiempo real.

### **3.3.6.2. Micro Ambiente**

#### **Clientes**

Nuestros clientes serán personas de 27 a 65 años, edades mínimas y máxima para poder conducir vehículos de carga pesada.

#### **Proveedores**

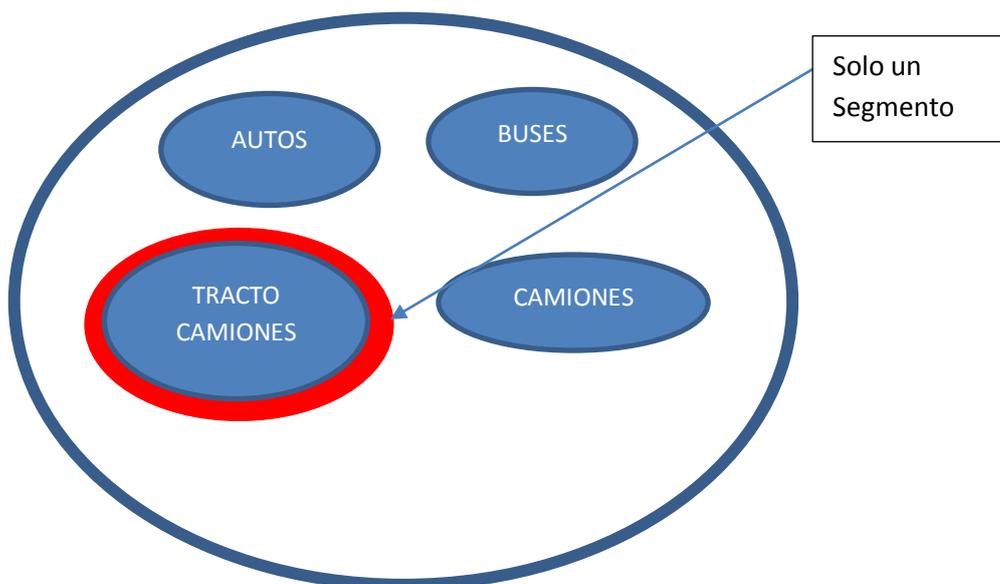
Nuestros posibles proveedores son: United Pacific Industries y Miami Star Truck Parts en Estados Unidos, uno de ellos será fundamental para el abastecimiento de productos, el cual deberá cumplir con certificaciones y estándares de calidad para brindar un buen producto.

## **3.4. Estrategias de Ventas y Distribución**

### **3.4.1. Estrategias de segmentación**

La estrategia de segmentación que utilizaremos será la estrategia de concentración dado que en el parque automotor existen varios segmentos, nosotros nos enfocaremos solo en el segmento de tracto-camiones porque consideramos tener una ventaja competitiva en comparación con la competencia así mismo la desventaja de esta estrategia es que solo nos enfocaremos en un segmento y no en todos los segmentos del parque automotor.

**Figura 16 Segmentos del Mercado**



Fuente: Elaboración Propia.

### 3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Las estrategias de posicionamiento que utilizara **A&K TUNING TRUCK S.A.C** se detalla a continuación:

- **Según los beneficios del producto**

Los múltiples atributos de nuestros productos es la durabilidad, el brillo y la fácil instalación, manteniendo la estética de los tractos camiones así estén en contacto con polvo, lluvia, neblina, etc.

- **Según el Precio**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** ofertara productos americanos de muy buena calidad y durabilidad al mercado nacional a precios competitivos.

### 3.4.3. Estrategias de distribución

Utilizaremos el Social Media Marketing en redes sociales para poder promover nuestros productos y llegar de forma masiva al consumidor final, asimismo colocaremos la información de nuestro producto de forma clara y específica en varias plataformas virtuales, como por ejemplo páginas web, redes sociales, olx, etc.

#### **3.4.4. Estrategias de distribución comercial**

La estrategia de distribución comercial que **A&K TUNING TRUCK S.A.C** utilizara es la distribución selectiva donde buscaremos un pequeño grupo de distribuidores exclusivos en los principales departamentos del Perú de esta manera nuestro producto tendrá mayor presencia comercial.

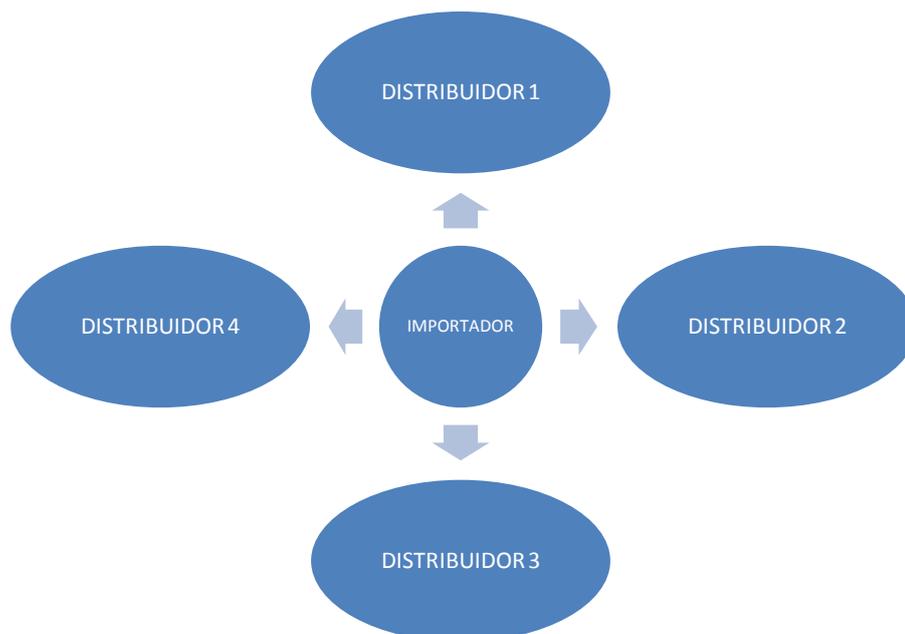
- **Distribución Local**

Los productos que sean vendidos por medio de páginas web o redes sociales que estén dentro de los 10km alrededores y/o distritos cercanos serán entregados sin recargo alguno.

- **Distribución Nacional**

Los productos que sean vendidos con destino en alguna provincia del Perú serán enviados previo pago del producto, el costo del envío será cancelado por el cliente, el producto debe llevar en un plazo no mayor a las 24 horas de cancelación del accesorio para asegurarnos que nuestro producto llegue en buenas condiciones será correctamente embalado.

*Figura 17 Distribución Comercial*



Fuente: Elaboración Propia.

### 3.4.5. Estrategias de branding

La imagen de nuestra empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** se elaborará de acuerdo a:

- **Crearemos nuestra identidad corporativa**

En este aspecto debemos hacer énfasis en el aspecto visual de nuestra empresa debemos crear nuestra imagen corporativa en base a la selección de:

- Nombre comercial.
- Logo.
- Estilo de Tipografía.
- Diseño de página web.
- Diseño de Redes sociales.
- Creación de Correos corporativos.

- **Diferenciación de nuestra competencia**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** buscare otras formas de diferenciarse de su competencia, si bien es cierto el precio y la calidad será uno de nuestros pilares, debemos aportar más valor a nuestros productos a través de una fácil navegación por nuestra página web, mediante una atención rápida por redes sociales y un buen trato en la atención a nuestros clientes.

- **Credibilidad y Prestigio**

Debemos lograr que nuestros clientes confíen en nosotros, en nuestra empresa para ello nuestra imagen corporativa hará su trabajo, adicionalmente debemos dar información de calidad, buen trato a nuestros clientes y cumplir con nuestros acuerdos.

### **3.5. Estrategias de Promoción**

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

- **Página Web y Redes Sociales**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C.** crea su propia página web para que nuestros consumidores puedan visualizar nuestros productos, y estén enterados de nuestros últimos trabajos, asimismo se creara y promocionara nuestros productos por redes sociales ya que es una gran fuente para la obtención de clientes, debido a que la mayoría de personas cuentan con alguna red social y navegan por horas buscando diferentes productos.

- **Merchandising**

Crearemos sticker autoadheribles que enviaremos cuando vendamos algún producto el cual debe ser pegado en cualquier parte visible de tracto-camión para que nuestro cliente se pueda acordar de nosotros y la vez podríamos promocionar a nuestra empresa, Asimismo se obsequiaran llaveros, tapa soles, pelotas antiestrés y lapiceros.

### 3.5.2. Propuesta de valor

- **Precio accesible:** Ofrecer precios accesibles al mercado para que nuestro stock rote rápidamente y ofreceremos promociones a nuestros clientes.
- **Stock disponible:** se ofrecerá la disponibilidad de stock en los adornos de las marcas de tracto-camiones más comerciales y/o que mayor índice de ventas tenga.
- **Comercialización e instalación en talleres mecánicos:** buscaremos hacer alianzas estratégicas con talleres de mantenimiento mecánico de unidades americanas a nivel nacional, para poder comercializar y a la vez facilitar la instalación de nuestros productos.
- **Entrega a tiempo:** tendremos énfasis en las entregas a tiempo ya sea a nivel local y nacional por ello tendremos una gran variedad de stock que permitirá agilizar las entregas.

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

Para **A&K TUNING TRUCK S.A.C.**, el uso de nuestras plataformas virtuales como página web y redes sociales, dentro del e-commerce nos facilitara la interacción con nuestros clientes manteniendo una constante asesoría de nuestros productos, de esta manera se podrá responder las dudas que tengan nuestros clientes, otro beneficio de las plataformas virtuales son los videos explicativos del producto y la explicación de su fácil instalación.

Asimismo, estas plataformas virtuales serán constantemente actualizadas en su contenido para que nuestro cliente pueda estar al tanto de las novedades de nuestros productos.

Estas plataformas tendrán un presupuesto asignado para poder ser difundidas de manera global en redes sociales esto nos ayudaran a captar clientes y hacer conocer nuestro producto facilitándonos el ingreso al mercado de accesorios para tracto camiones.

### **3.6. Políticas de estrategia de precios**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C.** ingresa al mercado nacional con un precio competitivo, no entraremos al mercado para crear una guerra de precios la idea de nuestra empresa es que mediante la calidad de su producto pueda tener mayor preferencia en el mercado.

De esta manera mantendremos la imagen de nuestro producto y no será relacionado con un producto barato y de mala calidad.

## **4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

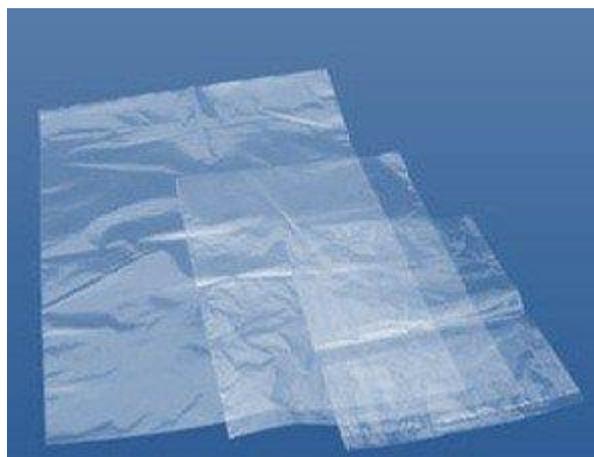
## 4.1. Envases, empaques y embalajes

### 4.1.1. Envases

Nuestros productos a importar serán tres los cuales tendrán los mismos envases, pero en distintas medidas el envase será una bolsa de plástico (Polipropileno) transparente la cual protegerá el producto de cualquier humedad que pueda tener al momento de transporte del país de origen y entrega del producto en destino.

A continuación, se detalla el envase de nuestros productos:

*Figura 18 Característica del envase.*



Fuente: Google imagen

Asimismo, se debe saber que nuestros productos son de acero inoxidable y debemos evitar que tenga contacto con alguna superficie áspera o que se sobe en el empaque porque podría causarle daño al brillo del producto es por ello que decidimos ponerle este tipo de envase.

**Tabla 28 Medidas de los envases**

DIMENSIONES DE LOS ENVASES	ENVASE 1	ENVASE 2	ENVASE 3
LARGO	5 cm	125 cm	25 cm
ANCHO	5 cm	18 cm	20 cm

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.1.2. Empaques

El empaque de nuestro producto será de cartón corrugado resistente para poder proteger al producto del manipuleo y transporte internacional, asimismo deberá contar con cierta rigidez que le permita soportar la apilación de otras cajas.

A continuación, se detalla los productos a importar y dimensiones de los empaques.

**Figura 19 Producto N°1 Tapa Tuercas**



Fuente: Miami Star Truck Parts

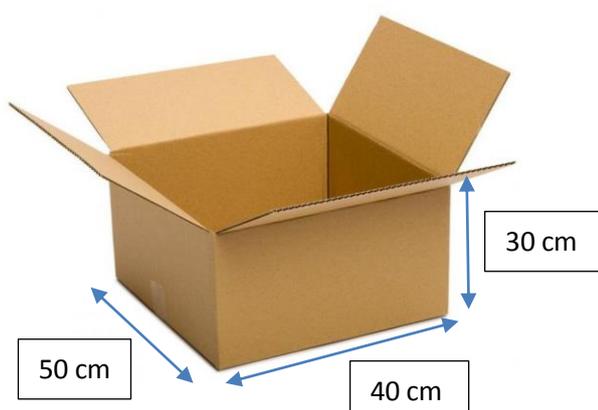
**Tabla 29 Medidas del Empaque de Tapa tuercas.**

DIMENSIONES	MEDIDA DEL DEL PRODUCTO	MEDIDA DEL EMPAQUE PRIMARIO	MEDIDA DEL EMPAQUE SECUNDARIO
LARGO	3.5 CM	38CM	40 CM
ALTO	4 CM	13 CM	30 CM
ANCHO	3.5 CM	18 CM	50 CM
PESO	30 GR	50 GR	250 GR
PRESENTACION	UNIDAD	KIT 10 UNIDADES	4 KIT

Fuente: Elaboración Propia.

Las tapas tuercas vendrán en kit de 10 unidades dentro de una caja pequeña y tendrán una caja master que será de cartón corrugado que medirá 40 cm largo x 50 cm ancho x30 cm altura, donde vendrán 4 kit de tuercas.

**Figura 20 Empaque N° 1**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 21 Producto N°2 Reflector de capo**

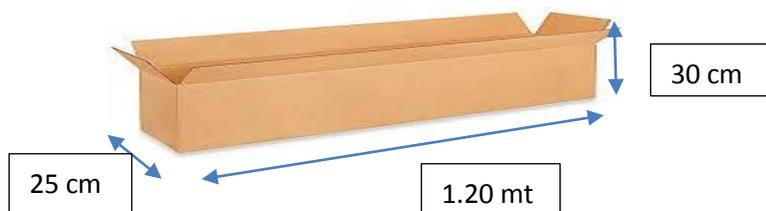
Fuente: Miami Star Truck Parts

**Tabla 30 Medidas del Reflector de Capo.**

REFLECTOR DE CAPO		
DIMENSIONES	MEDIDA DEL PRODUCTO	MEDIDA DEL EMPAQUE
LARGO	1.15 MT	120 CM
ALTO	28 CM	30 CM
ANCHO	23 CM	25 CM
PESO	700 GR	450 GR
PRESENTACION	UNIDAD	

Fuente: Elaboración Propia.

El envase de este producto será una bolsa de plástico y el empaque será una caja de cartón corrugado resistente como se puede ver a continuación:

**Figura 22 Empaque**

Fuente: Elaboración propia

**Figura 23 Producto N°3 Tapa de Eje**



Fuente: Miami Star Truck Parts

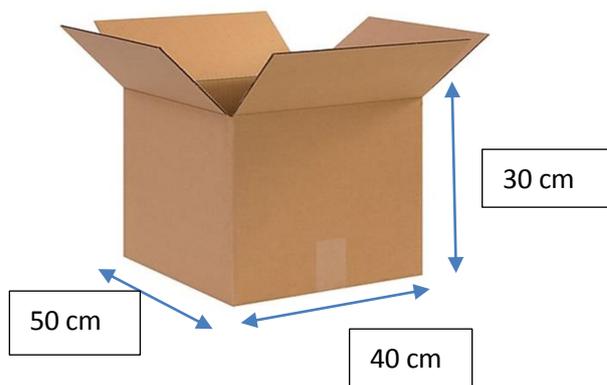
**Tabla 31 Medidas del Empaque de Tapa de Eje**

<b>TAPA DE EJE</b>		
<b>DIMENSIONES</b>	<b>MEDIDA DEL PRODUCTO</b>	<b>MEDIDA DEL ENVASE</b>
LARGO	37.5 CM	40 CM
ALTO	27.5 CM	30 CM
ANCHO	47.5 CM	50 CM
PESO	950 GR	200 GR
PRESENTACION	UNIDAD	

Fuente: Elaboración Propia

El envase de este producto será una bolsa de plástico y el empaque será una caja de cartón corrugado resistente como se puede ver a continuación:

*Figura 24 Empaque N2*



Fuente: Elaboración propia.

#### **4.1.3. Embalaje**

Las cajas de cartón corrugado serán selladas con cinta adhesiva y película stretch, apiladas en dos y tres niveles.

#### **4.2. Diseño del rotulado y marcado**

##### **4.2.1. Diseño del rotulado**

El rotulado son impresiones graficas adheridos al envase o empaque del producto, suministran al consumidor información sobre las características del producto, deben ser legibles y de fácil comprensión.

**Tabla 32. Modelo de Rotulado.**

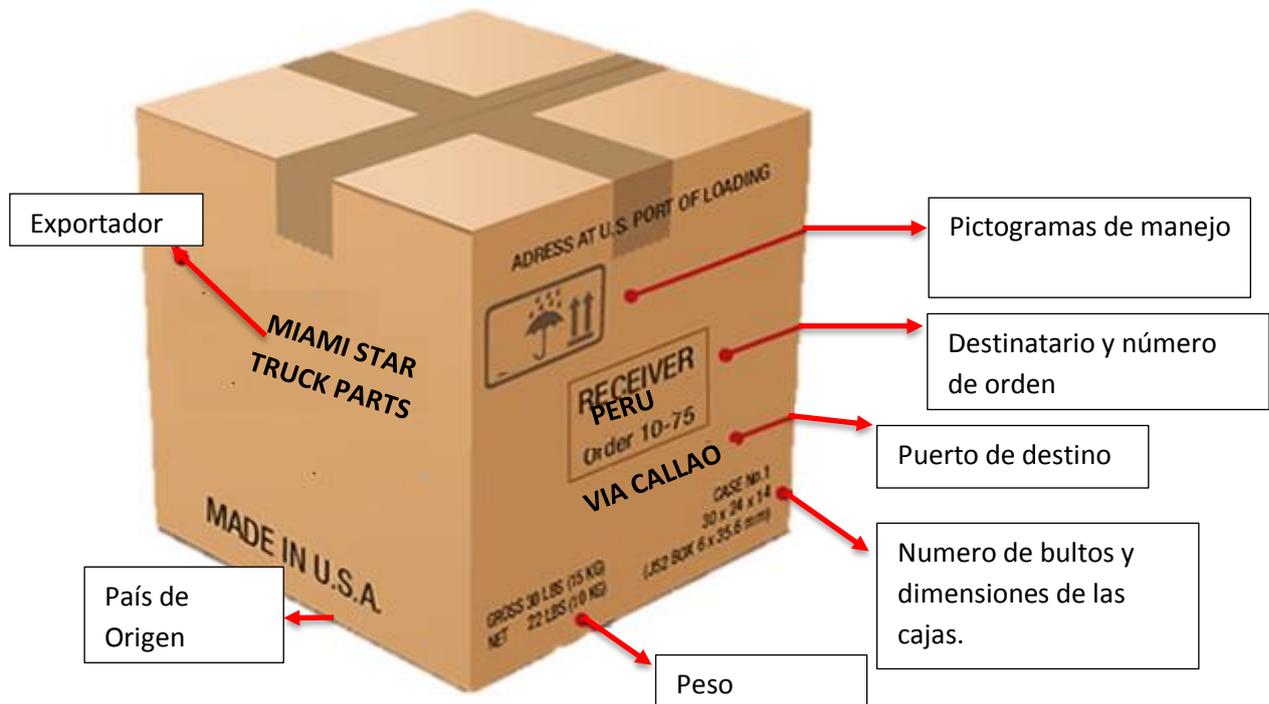
<b>CONCEPTO</b>	<b>DETALLE</b>
Datos del importador	A&K TUNING TRUCK SAC
Ruc	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Marca	Miami Star Truck Parts
Modelo	s/m
Serie N°	54530
Puerto de Origen	Miami-Usa
Puerto de Destino	Callao-Perú
Medidas del Producto	40cmx50cmx30cm
Fabricado en	Usa

Fuente: Elaboración Propia.

#### **4.2.2. Diseño del mercado**

Para el diseño del mercado en cada uno de nuestros productos se tomará en cuenta los siguientes datos:

**Figura 25. Diseño del Marcado**



Fuente: Google Imágenes.

Los pictogramas a usar para el perfecto manejo del manipuleo y transporte internacional de nuestros productos son los siguientes:

**Figura 26 Pictograma.**



Fuente: Google Imágenes.

- **Hacia Arriba:** Este pictograma no indica la posición correcta en la que se debe colocar nuestro producto en el manipuleo, transporte y almacenaje.

- Proteger de la Humedad: Este pictograma no indica evitar el contacto con la humedad para su óptima conservación.

### 4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

#### 4.3.1. Unitarización

Para esta primera importación se ha estimado importar tres diferentes productos los cuales tiene diferentes medidas, será una importación marítima LCL y se estima hacer seis importaciones al año a continuación, se detalla las medidas de los empaques de cada producto.

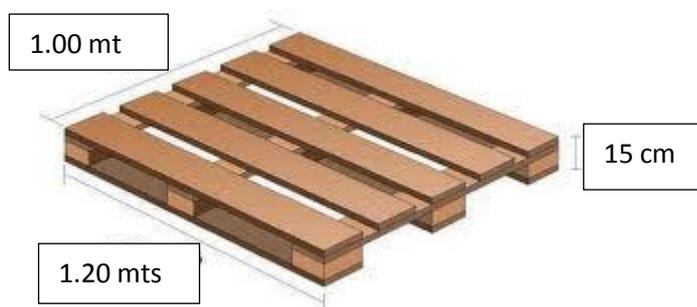
*Tabla 33 Medidas de los Empaques*

DIMENSIONES DE LOS EMPAQUES	EMPAQUE 1	EMPAQUE 2	EMPAQUE 3
LARGO	40 CM	120 CM	40 CM
ANCHO	50 CM	25 CM	50 CM
ALTO	30 CM	30 CM	30 CM
CANTIDAD	20 UND	20 UND	20 UND

Fuente: Elaboración Propia.

La paleta a utilizar es la americana porque sus medidas de 120cm x 100cm x 15cm se acondicionan mejor al tamaño de nuestros empaques.

**Figura 27 Medidas Palet americano.**



Fuente: Google imagen

Respecto a los elementos de fijación se solicitará al proveedor que pueda acondicionar a nuestros productos los respectivos esquineros, zunches y películas stretch para evitar los desbordamientos y escoramientos de nuestra carga debido a que las medidas de nuestros empaques no facilitan el correcto armado de los arrumes, de esta manera evitaremos el deterioro de nuestros empaques.

**Figura 28 Elementos de fijación**



Fuente: Google imágenes

A continuación, se procederá a la unitarización de cada producto de acuerdo a la cantidad de cajas según la tabla N° 24 Medidas de empaque.

**Primer Producto:**

Determinando la cantidad de cajas en la base del palet americano, dividimos el área del palet entre el área de la caja entonces tenemos:

$$X = 120 \times 100 / 40 \times 50 = 6 \text{ cajas.}$$

Son 6 las cajas que entrarían en la base de la paleta y de alto serán 4 filas, que harían un total de **20 cajas** en un primer palet, la altura promedio seria entonces,  $120 \text{ cm} + 15 \text{ cm} = 135 \text{ cm}$

**Segundo Producto:**

Determinando la cantidad de cajas en la base del palet americano, dividimos el área del palet entre el área de la caja entonces tenemos:

$$X = 120 \times 100 / 120 \times 25 = 4 \text{ cajas}$$

Son 4 las cajas que entrarían en la base de la paleta y de alto serán 5 filas, que harían un total de **20 cajas** en el segundo palet, la altura promedio seria entonces,  $150 \text{ cm} + 15 \text{ cm} = 165 \text{ cm}$

**Tercer Producto:**

Determinando la cantidad de cajas en la base del palet americano, dividimos el área del palet entre el área de la caja entonces tenemos:

$$X = 120 \times 100 / 40 \times 50 = 6 \text{ cajas.}$$

Son 6 las cajas que entrarían en la base de la paleta y de alto serán 4 filas, que harían un total de **20 cajas** en el tercer palet, la altura promedio seria entonces,  $120 \text{ cm} + 15 \text{ cm} = 135 \text{ cm}$

**4.3.2. Cubicaje**

Realizando los cálculos del cubicaje de nuestros tres productos observamos que no tienen las mismas dimensiones haciendo un total de 5.22 m<sup>3</sup> y un peso total de 600 kg como se detalla a continuación:

**Tabla. 34 Peso y M<sup>3</sup>**

<b>ESPECIFICACIONES</b>	<b>PRODUCTO 1</b>	<b>PRODUCTO 2</b>	<b>PRODUCTO 3</b>	<b>TOTAL</b>
PESO X CADA PRODUCTO	350 GR	1150 GR	1150 GR	
PESO TOTAL X CAJA	25.45 KG	1.15 KG	1.15 KG	
PESO NETO (20, 20, 20 CAJAS)	509.00 KG	23 KG	23 KG	555 KG
PESO DEL PALET	15 KG	15 KG	15 KG	45 KG
PESO BRUTO	524.00 KG	38 KG	38 KG	600 KG
DIMENSION DEL BULTO	1.62M3	1.98M3	1.62M3	5.22 M3

Fuente: Elaboración Propia.

#### **4.4. Cadena de distribución física de importación**

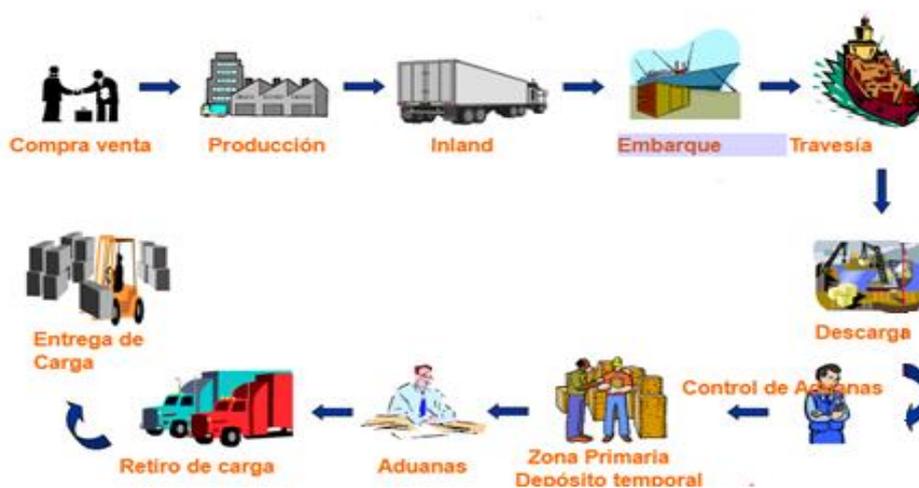
La Distribución Física Internacional (DFI) es el conjunto de operaciones necesarias para trasladar las mercancías desde un punto de origen a un punto de destino. Así lo indica la Comisión de la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX), para que esto sea posible se necesita la intervención de los operadores de comercio exterior que son los siguientes:

- Proveedor Extranjero / Exportador / Embarcador.
- Importador.
- Empresa de Transporte (Línea Naviera o Aérea y/o el Agente de Carga).
- Terminal Portuario de origen y Destino.
- Depósito Temporal de origen y Destino.

- SUNAT – ADUANAS.
- Agente de Aduana.
- Estibadores.
- Empresa de Transporte Local.

Si uno de estos operadores falla, la mercadería podría no llegar a su destino final causando pérdidas y sobrecostos a los importadores, a continuación, se detalla la DFI

*Figura 29 Distribución Física internacional*



Fuente: Prompex

Nuestra distribución física internacional iniciará en la ciudad de Miami donde nuestro proveedor de accesorios para tracto camiones se encuentra ubicado MIAMI STAR TRUCK PARTS, de acuerdo a la negociación el precio de los productos será en valor FOB a continuación se detalla las obligaciones de vendedor y comprador.

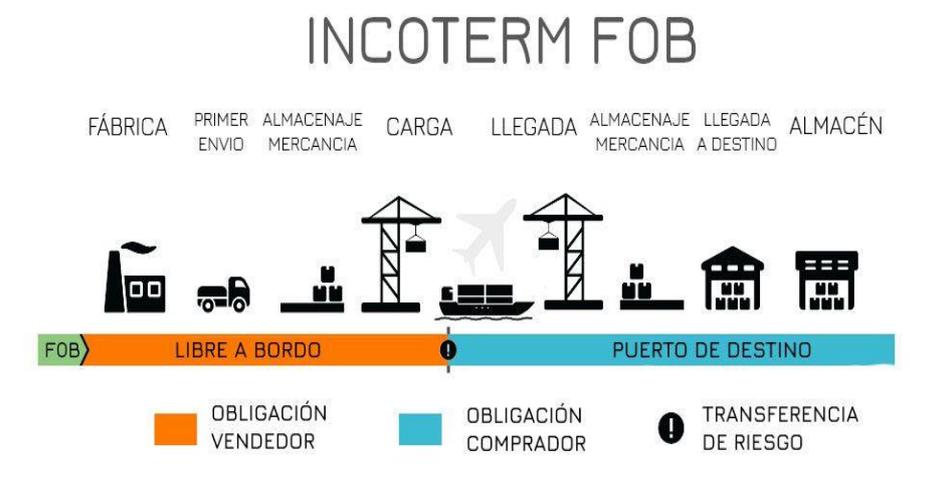
### Obligaciones del vendedor

- El vendedor deberá encargarse de embalaje, transporte en origen, costos de manipulación, aduana de exportación, asimismo deberá entregar la mercancía en correcto estado en transporte hasta que llegue al buque de destino.

### Obligaciones del comprador

- El comprador deberá contratar el transporte internacional, aduana de importación, costes de manipulación en destino, descarga y recepción, pago de aranceles, transporte interno y seguro.

*Figura 30 Incoterm*



Fuente: Google imágenes

Asimismo, A&K CARGO TUNING S.A.C. contará con un agente de carga VLS PERU S.A.C. que se encargará de todos los trámites pertinentes hasta la entrega de nuestros productos en nuestro almacén.

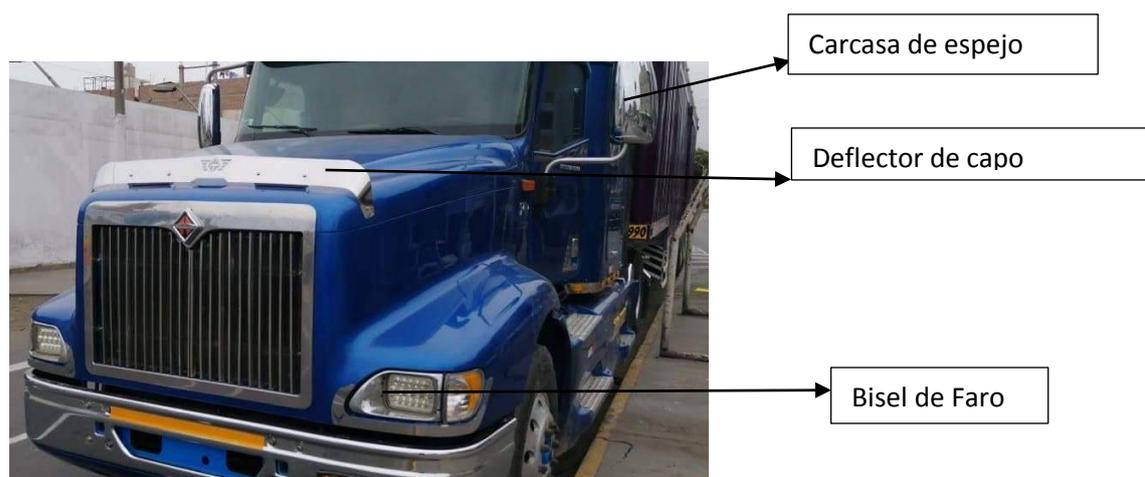
#### 4.5. Seguro de las mercancías

Para la presente importación se contratará una póliza abierta la cual cubra al 100% la totalidad de nuestros productos, la cobertura debe cubrir cualquier tipo de siniestro que pueda ocurrir en el transporte internacional y en el mercado local de esta manera podremos proteger nuestra inversión por medio de una aseguradora.

### 5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

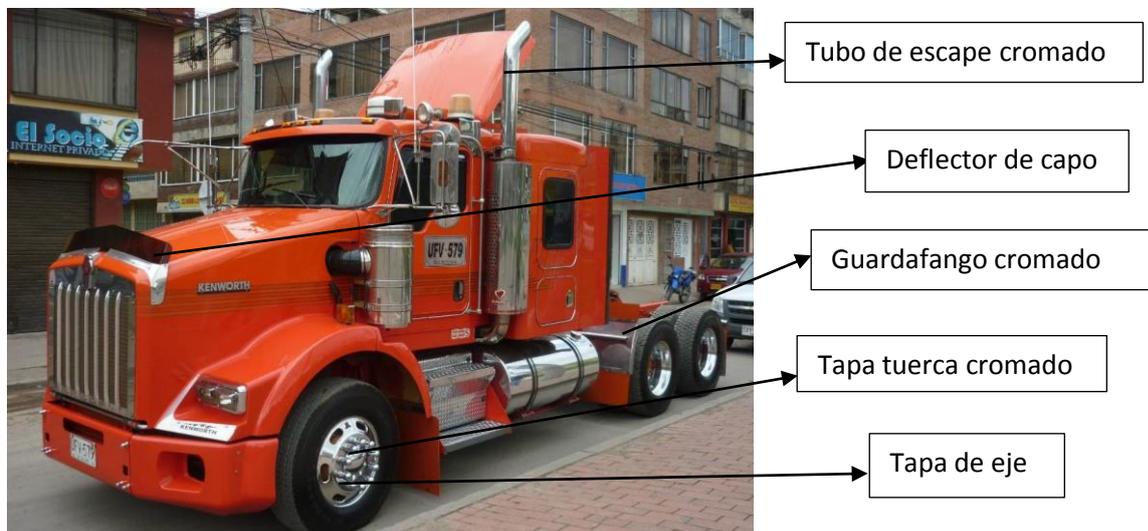
Los productos a importar son adornos de acero inoxidable que van en la parte externa de los tractos camiones que los hacen lucir modernos y lujosos, estos productos serán importados de Miami-USA para ser comercializados en Perú, solo serán 3 tipos de accesorios los cuales importaremos, deflector de capo, tapa tuercas y tapa de eje a continuación, se adjunta fotografías para su mejor apreciación:

*Figura 31 Accesorios para tracto camiones internacional*



Fuente: Google imágenes

*Figura 32 Accesorios para tracto camiones Kenworth*



Fuente: Google imágenes

## 5.1. Fijación de precios

### 5.1.1. Costos y precio

A&K TUNING TRUCK S.A.C ha elaborado su presupuesto de importación en base a la cotización N° 0-10560 en precio FOB Miami que nos envió nuestro proveedor Miami **STAR TRUCK PARTS** a continuación se detalla las siguientes tablas:

*Tabla 35. Costos y precios de Importación*

Modelo	Precio Unit. FOB	Cantidad (unidades)	Total FOB
--------	------------------	---------------------	-----------

	Miami (\$)		Miami (\$)
10266-GG	0.4173125	800	333.85
US27-7120	117.6895	20	2,353.79
US13-55304	90.95	20	1,818.99
		<b>FOB</b>	<b>4,506.63</b>
		Flete	286.00
		Seguro	78.87
		<b>CIF</b>	<b>4,871.50</b>
		<b>Impuestos:</b>	
		Arancel a/v	0.00
		ISC	0.00
		IGV	779.44
		IPM	97.43
			<b>876.87</b>
		Percepción del IGV	574.84
		Gastos de Importación	779.24
		Gastos administrativos y financieros	50.00
		<b>Costo Total Importación</b>	<b>5,621.87</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 36 Gastos de Importación**

<b>Gastos de Importación \$</b>	
Transmisión	30.00
Desconsolidación	49.50
V°B°	160.00
Comisión agente de aduanas: 2% del CIF (mínimo 160 dólares)	160.00
Almacenaje	300.00
Transporte Interno	90.00
Documentación	35.00
Gastos Operativos	95.00
	<b>Total con IGV 919.50</b>
	<b>Total sin IGV 779.24</b>
	<b>IGV 140.26</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 37 Gastos administrativos y Financieros**

<b>Gastos adm. y financieros</b>	
tasa	39.00
Swift	11.00
<b>Total</b>	<b>50.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 38 Margen y precio de Venta**

Modelo	Total FOB Miami (\$)	Seguro	Flete	CF	Arancel a/v	Gastos de Importación	Gastos Adm. Y financieros	Costo Importación	Costo Unit. Importación	Costo fijo Unitario	Costo Total Unitario	Margen	Valor Venta Unit.	Precio Venta Unit.	Creimiento %
10266-GG	333.85	5.84	14.18	353.87	0.00	57.73	3.70	415.30	0.52	0.13	0.65	80%	1.18	1.39	24.40%
US27-7120	2,353.79	41.19	156.00	2,550.98	0.00	406.99	26.11	2,984.09	149.20	37.98	187.18	50%	280.77	331.31	26.78%
US13-55304	1,818.99	31.83	115.82	1,966.64	0.00	314.52	20.18	2,301.34	115.07	29.35	144.42	50%	216.62	255.62	26.52%
	<b>4,506.63</b>	<b>78.87</b>	<b>286.00</b>	<b>4,871.50</b>	<b>0.00</b>	<b>779.24</b>	<b>50.00</b>	<b>5,700.73</b>							

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 33 Cotización Flete y Agenciamiento de Aduanas**

## PRELIQUIDACION DE GASTOS

Señores:  
Atencion: Alejandro Delgado R.  
Servicio: Maritimo

Fecha: 30/06/2020  
Referencia: X  
Nro. Quote: COTI00394



## Datos Generales

Regimen: IMPO. PARA CONSUMO  
Incoterm: FOB  
Proveedor: X  
Origen: USA, MIAMI  
Destino: PERU, CALLAO  
Peso: 1.1 tons  
Peso / Cargabl X  
Volumen: 5.9  
Nro. Bultos: 3  
Dimensiones: X

Tipo de carga: GENERAL  
Apilable: SI  
Servicio: DIRECTO  
Salidas: SEMANALES  
Tiempo de transito: 12 DIAS  
Dias libres de almacen: 25 DIAS RETROACTIVOS  
Dias libres de sobrestadia: X  
Valor Invoice: \$ 4,506.63  
Credito: CONTADO  
Validez: 15/07/2020

## Lineas abajo gastos aproximados a efectuar por la nacionalizacion de sus productos

3.38	T/C
------	-----

FOB	\$	4,506.63
FLETE	\$	286.00
SEGURO	\$	78.87

CIF	\$	4,871.60
-----	----	----------

## IMPUESTOS

0%	Ad Valoren	\$	-
16%	IGV	\$	779.44
2%	IPM	\$	97.43
0%	ISC	\$	-
10%	PERCEPCION	\$	574.84

TOTAL IMPUESTOS EN DOLARES	\$	1,451.71	TAXES
TOTAL IMPUESTOS EN SOLES	\$/	4,906.78	

## FLETE MARITIMO

FLETE	\$	286.00
TOTAL	\$	286.00

EL FLETE NO ESTA AFECTO A IGV

## GASTOS EN DESTINO

TRANSMISION	\$	30.00	NO INCLUYE IGV
DESCONSOLIDACION	\$	49.50	NO INCLUYE IGV
VISTO BUENO	\$	160.00	NO INCLUYE IGV
HANDLING	\$	-	NO INCLUYE IGV

Total EUR

TOTAL USD	\$	525.50	NO INCLUYE IGV
-----------	----	--------	----------------

## GASTOS LOCALES DESADUANJE

Almacen (G. APROX)	\$	300.00	
GET IN	\$	-	
VISTOS BUENOS	\$	-	
Transp. interno CLL - LA VICTORIA	\$	90.00	S/ -
Agenciamiento Aduanas	\$	160.00	
Documentacion	\$	35.00	
Gastos Operativos	\$	95.00	

TOTAL SIN IVA	\$	680.00	S/	-
IGV	\$	122.40	S/	-
TOTAL INC. IGV / IVA	\$	802.40	S/	-

Otros: Aforo fisico, previo en caso ocurra USD 50.00 C/U + IGV

\*No incluye IGV

[www.vlsperu.com](http://www.vlsperu.com)

Av. Oscar R. Benavides 4595 Oficina 403 Bellavista, Callao  
Telef.:(+51) 6983983 / (+51) 924026021  
Email: pricing@vlsperu.com

Fuente: Vls Perú sac

### 5.1.2. Cotización internacional

Nuestros productos fueron cotizados por un distribuidor mayorista de USA el cual se dedica a la comercialización de todo tipo de accesorios para tracto-camiones a continuación se detalla la cotización de nuestros productos.

**Figura 34. Cotización Internacional**

Product Code	Description	Sell	Qty	Total
10266-GG	Bullet Chrome Lug Nut Cover 33mm X 2-1/2" (10266-GG) 	\$0.39	800	\$312.00
US27-7120	Round Axle Cover Complete Kit (Push In 33mm Lug Nut Covers) 	\$109.99	20	\$2199.80
US13-59301	Bug Deflector fits Kenworth T800 Stainless Steel (US13-59301) 	\$85.00	10	\$850.00



9795 NW 87th Ave. Medley, FL 33178 USA  
Ph: 305-888-8669 / Fax: 305-888-8645  
**WWW.MIAMISTAR.NET**

ORDER O-10560



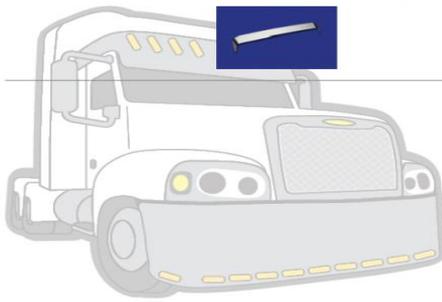
Export Sales  
Created 7/2/2020  
Modified 7/2/2020

Customer AK Cargo Logistic SAC  
PROLONGACION ANDAHUAYLAS 935 LA  
VICTORIA  
Lima  
Peru

Shipping Address  
Same As Billing Address

Contact  
Alejandro Delgado  
+51 988 884 517 (work)  
adelgado@akcargologic.com

PO:  
Shipping: None

US13-55304	Bug Deflector fits International 9200/9400 #Msi0004 Also fits International 4700 (US13-55304)	\$85.00	10	\$850.00
		Total Qty	840	
<small>THE ONLY WARRANTIES APPLYING TO THIS PART(S) ARE THOSE WHICH MAY BE OFFERED BY THE MANUFACTURER. BUMPERS, BUMPERS 18" AND OVER DO NOT HAVE MANUFACTURER WARRANTY ON BREAKS OR CHROME. THE SELLING DEALER HEREBY EXPRESSLY DISCLAIMS EITHER EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE, AND NEITHER ASSUME OTHER PERSON TO ASSUME FOR IT ANY LIABILITY IN CONNECTION WITH THE SALE OF THIS PART(S) AND/OR SERVICE. BUYER SHALL NOT BE ENTITLED TO RECEIVE RETURNS ON ELECTRICAL OR SPECIAL ORDER PARTS. NO RETURNS ACCEPTED FOR CREDIT AFTER 10 DAYS FROM DATE OF PURCHASE. CREDIT WILL BE ALLOWED HANDLING CHARGES. CLERICAL ERRORS SUBJECT TO CORRECTION. CORES MUST BE RETURNED WITHIN 15 DAYS. THE CUSTOMER AGREES TO PAY ALL COSTS OF A REASONABLE ATTORNEYS FEE AND COURT COSTS, IN THE EVENT IT BECOMES NECESSARY TO ENFORCE PAYMENT THEREOF.</small>		Subtotal		\$4211.80
Page 1		FL		\$294.83
Signature _____		Total FOB		\$4506.63

Fuente: Miami Star Truck Parts

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

*Tabla 39 Contrato de compra y venta internacional*

Aspectos de la Compra Venta Internacional	Información del Plan de Negocios
<p><b>1. Las Partes</b></p>	<p><b>Exportador</b>                      Miami Star Truck Parts                      9795NW 87th Medley                      Florida 33178 United States</p> <p><b>Consignatario</b>                      A&amp;K Tuning Truck S.A.C.                      Prolongación Andahuaylas N° 935 La Victoria Lima Perú                      Teléfono: 514241902</p>

<b>2. La Vigencia del contrato</b>	Fecha inicio: 01 marzo del 2020 Fecha Termino: 31 diciembre del 2020																																		
<b>3. La Mercancía</b>	Accesorios de acero inoxidable para tracto camiones																																		
<b>4. La Cantidad</b>	<table border="1"> <tr> <td>Modelo</td> <td>Cantidad</td> </tr> <tr> <td>10266-GG</td> <td>800 und</td> </tr> <tr> <td>US27-7120</td> <td>20 und</td> </tr> <tr> <td>US13-55304</td> <td>20 und</td> </tr> </table>	Modelo	Cantidad	10266-GG	800 und	US27-7120	20 und	US13-55304	20 und																										
Modelo	Cantidad																																		
10266-GG	800 und																																		
US27-7120	20 und																																		
US13-55304	20 und																																		
<b>5. El Envase</b>	Bolsas de plástico polipropileno																																		
<b>6. El Embalaje</b>	Cajas de cartón corrugado																																		
<b>7. El Transporte</b>	Medio de transporte marítimo																																		
<b>8. La Fecha Máxima de Embarque</b>	1er pedido: 01 Setiembre 2020																																		
<b>9. Lugar de Entrega</b>	Puerto Marítimo del Callao																																		
<b>10. El Incoterm</b>	FOB (Versión 2020)																																		
<b>11. El Seguro</b>	Seguro de Tabla																																		
<b>12. Los Gastos</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">FOB</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Lugar de entrega</td> <td>A bordo del buque en el puerto de salida</td> </tr> <tr> <td>Transmisión del riesgo</td> <td>A bordo del buque en el puerto de salida</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>Distribución de gastos:</b></td> </tr> <tr> <td>Verificación de peso, calidad o medida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Envases y embalajes</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Carga en los locales del vendedor</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Transporte y seguro hasta el puerto de salida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Descarga en el puerto de salida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Retrasos en la carga</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Carga en el punto de salida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Retrasos del buque</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Transporte principal (marítimo)</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Seguro de transporte principal</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Descarga en el puerto de destino</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Transporte y seguro hasta almacén del comprador</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Descarga en los locales del comprador</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> </tbody> </table>	FOB		Lugar de entrega	A bordo del buque en el puerto de salida	Transmisión del riesgo	A bordo del buque en el puerto de salida	<b>Distribución de gastos:</b>		Verificación de peso, calidad o medida	VENDEDOR	Envases y embalajes	VENDEDOR	Carga en los locales del vendedor	VENDEDOR	Transporte y seguro hasta el puerto de salida	VENDEDOR	Descarga en el puerto de salida	VENDEDOR	Retrasos en la carga	VENDEDOR	Carga en el punto de salida	VENDEDOR	Retrasos del buque	COMPRADOR	Transporte principal (marítimo)	COMPRADOR	Seguro de transporte principal	COMPRADOR	Descarga en el puerto de destino	COMPRADOR	Transporte y seguro hasta almacén del comprador	COMPRADOR	Descarga en los locales del comprador	COMPRADOR
FOB																																			
Lugar de entrega	A bordo del buque en el puerto de salida																																		
Transmisión del riesgo	A bordo del buque en el puerto de salida																																		
<b>Distribución de gastos:</b>																																			
Verificación de peso, calidad o medida	VENDEDOR																																		
Envases y embalajes	VENDEDOR																																		
Carga en los locales del vendedor	VENDEDOR																																		
Transporte y seguro hasta el puerto de salida	VENDEDOR																																		
Descarga en el puerto de salida	VENDEDOR																																		
Retrasos en la carga	VENDEDOR																																		
Carga en el punto de salida	VENDEDOR																																		
Retrasos del buque	COMPRADOR																																		
Transporte principal (marítimo)	COMPRADOR																																		
Seguro de transporte principal	COMPRADOR																																		
Descarga en el puerto de destino	COMPRADOR																																		
Transporte y seguro hasta almacén del comprador	COMPRADOR																																		
Descarga en los locales del comprador	COMPRADOR																																		
<b>13. La Transmisión de los Riesgos</b>	El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmitirá al comprador cuando las mercancías se encuentren en la borda del buque del puerto de embarque.																																		
<b>14. Moneda de Transacción</b>	Dólares americanos																																		

<b>15. Precio</b>	<table> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>Cantidad</th> <th>Precio Unitario FOB Callao</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10266-GG</td> <td>800 und</td> <td>0.41</td> </tr> <tr> <td>US27-7120</td> <td>20 und</td> <td>117.68</td> </tr> <tr> <td>US13-55304</td> <td>20 und</td> <td>90.95</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	Cantidad	Precio Unitario FOB Callao	10266-GG	800 und	0.41	US27-7120	20 und	117.68	US13-55304	20 und	90.95
Modelo	Cantidad	Precio Unitario FOB Callao											
10266-GG	800 und	0.41											
US27-7120	20 und	117.68											
US13-55304	20 und	90.95											
<b>16. Forma de Pago</b>	Contado												
<b>17. Medio de Pago</b>	Transferencia bancaria (T/T)												
<b>18. La Documentación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factura Comercial</li> <li>• Lista de Empaque</li> <li>• Conocimiento de Embarque</li> <li>• Packing List</li> </ul>												
<b>19. Lugar de Fabricación</b>	USA												
<b>20. Solución de controversias</b>	Arbitraje (Cámara de Comercio Internacional de Paris)												

Fuente: Elaboración Propia.

### 5.3. Elección y aplicación del Incoterm

El Incoterm que se utilizara en esta importación es el termino FOB Miami, el cual implica que la mercadería sea embarcada en el puerto de Miami por el exportador y entregue la mercancía asumiendo los gastos hasta que la mercadería llegue a la borda del buque y luego se transmitirá el riesgo a importador el cual asume la responsabilidad hasta que la mercadería llegue a su almacén.

#### **5.4. Determinación del medio de pago y cobro**

En una operación de compra-venta internacional es esencial que el vendedor asegure la cobranza de la venta de las mercancías como también el comprador espera recibir la mercancía acordada, las principales formas de pago en el comercio exterior son: pago por adelantado, pago a la vista, pago a plazo y cuenta abierta. El medio de pago es la modalidad por la cual se hace efectivo el pago de mercancía del exterior a través de un banco intermediario. La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** eligió como medio de pago la transferencia bancaria al exterior por medio del Banco de Crédito del Perú la cual genera unos gastos los cuales se detalla en la tabla N° 29 a continuación se menciona algunas ventajas y desventajas de la transferencia bancaria.

##### **Ventajas:**

- Es una operación con bajas comisiones.
- El pago es de forma inmediata.
- Rapidez en procesar las operaciones, máximo al día siguiente de realizar la operación.

##### **Desventajas:**

- Genera gastos al importador por cada transferencia.
- Es riesgoso para el importador porque paga antes de que la mercadería sea embarcada.

### **5.5. Elección del régimen de importación**

En el presente plan se destinará las mercancías al régimen aduanero de importación para el consumo el cual permite el ingreso de mercancía extranjera a nuestro territorio luego del pago y/o garantía, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de recargos y multas.

El DESPA-PG.01 tiene una nueva versión el cual entrara en vigencia el 31.08.2020 según resolución de la superintendencia N°084-2020/SUNAT.

### **5.6. Gestión aduanera del comercio internacional**

La Ley General de Aduanas, señala que existen 3 tipos de despachos:

- Despacho Anticipado
- Despacho Diferido
- Despacho Urgente

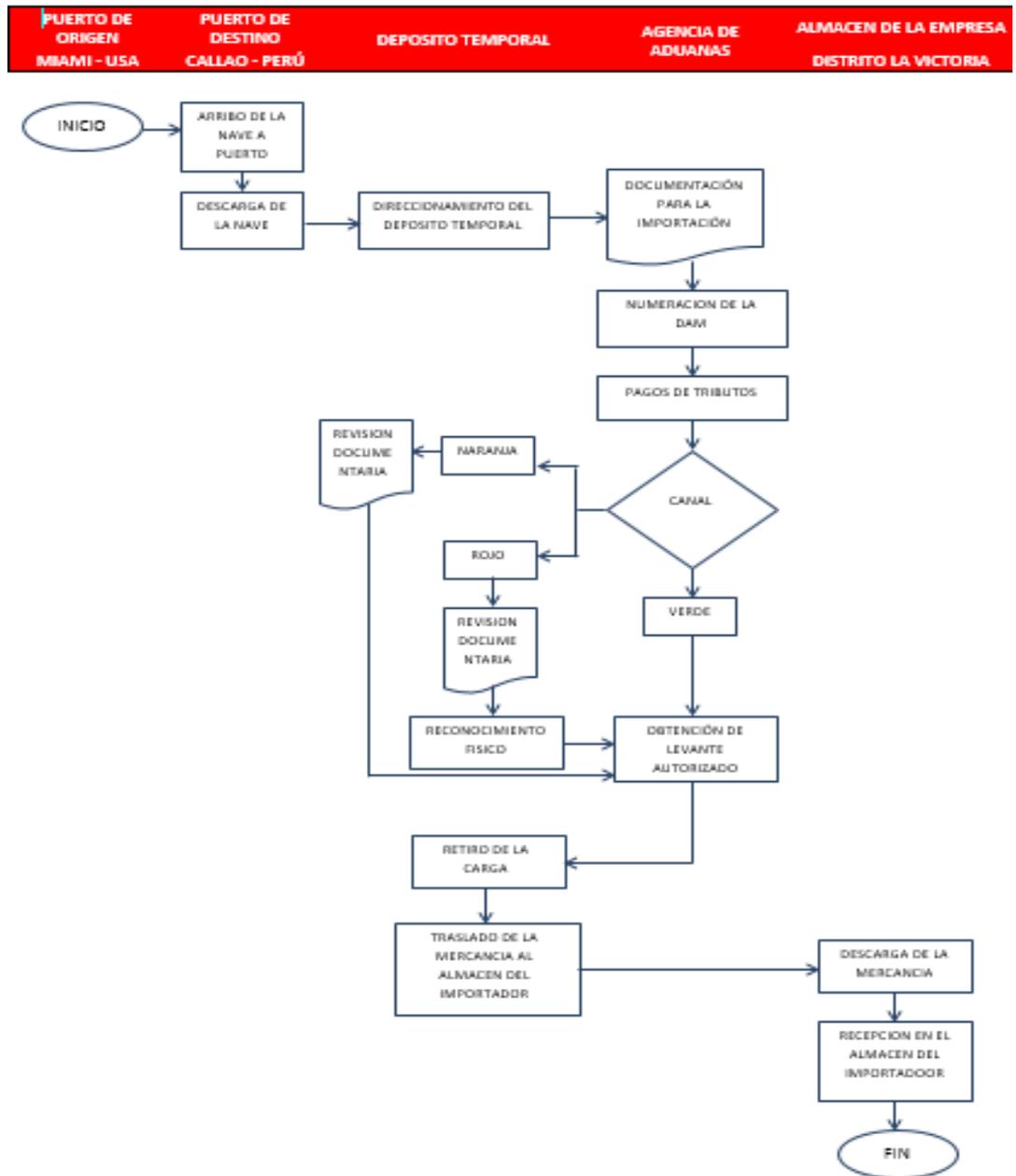
**A&K TUNING TRUCK S.A.C.** ha seleccionado su modalidad de despacho Diferido hasta 15 días calendario posterior a la fecha del término de la descarga.

- Arribo de la Nave al puerto del Callao.
- Transmisión de datos al manifiesto de carga.
- Direccionamiento al Depósito Temporal.
- Reconocimiento Previo (Opcional).
- Numeración de mercancías (DAM).

- El Agente de aduana realiza pagos correspondientes sobre los derechos en aduanas, impuestos IGV (18%) y percepción (3.5%, 10%), vistos buenos.
- Asignación de canal de control (Verde, Naranja y Rojo)
  - a. Canal Verde: sin control de aduanas retiro inmediato.
  - b. Canal Naranja: Control documentario en Aduana.
  - c. Canal Rojo: Reconocimiento físico y revisión documentaria por parte de la Aduana.
- Otorgamiento del Levante Autorizado en 48 horas.
- Facturación en el depósito temporal.
- Retiro de la mercancía y traslado al almacén del importador.

#### **5.7. Gestión de las operaciones de importación: Flujograma**

*Figura 35 Flujograma de importación*



Fuente: Elaboración Propia

## 6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

### 6.1. Inversión Fija

Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un año y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades entre ellos esta: el alquiler o compra de un terreno, construcciones, compra de maquinarias y equipos diversos, adquirir equipos de transporte, compra de equipo de cómputo y demás equipos auxiliares. También incluye aquellos gastos que no podemos ver como certificaciones y/o permisos para el funcionamiento de la empresa.

#### 6.1.1. Activos tangibles

Los activos tangibles son considerados como los bienes que puede ser tocado y probado de forma clara.

*Tabla 40 Costos de activos tangibles*

<b>ACTIVOS TANGIBLES</b>			<b>S/. 2,486.22</b>
Muebles	936.88	168.64	S/. 1,105.52
Equipos informáticos	1,170.09	210.62	S/. 1,380.70

Fuente: Elaboración Propia

#### 6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles son considerados como los bienes que no son materiales y que no pueden ser percibidos por las personas, pero tiene una gran importancia dentro de la empresa.

**Tabla 41 Costo de Activos Intangibles**

<b>INTANGIBLES</b>			<b>S/. 1,915.99</b>
Constitución legal	668.61	120.35	S/. 788.95
Licencias/Permisos	286.51	51.57	S/. 338.08
Diseño de páginas web	668.61	120.35	S/. 788.95

Fuente: Elaboración Propia

## 6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo son los recursos que necesita la empresa para poder operar, también conocido como activo corriente, para que una empresa empiece a funcionar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra y reposición de activos fijos.

**Tabla 42 Capital de Trabajo**

<b>Capital de trabajo</b>			<b>S/. 23,762.57</b>
Sueldos			S/. 3,232.50
Servicios Basicos			S/. 507.50
Suministro de Oficina			S/. 30.00
Publicidad			S/. 40.00
Costo de 1 era Importacion			S/. 19,952.57

Fuente: Elaboración Propia

### 6.3. Inversión Total

La inversión total es definida como la suma de mi inversión inicial y mi capital de trabajo.

*Tabla 43 Inversión Total*

<b>INVERSIONES</b>	<b>Valor venta</b>	<b>IGV</b>	<b>TOTAL S/.</b>
<b>Activos tangibles</b>			<b>S/. 2,486.22</b>
Muebles	936.88	168.64	S/. 1,105.52
Equipos informaticos	1,170.09	210.62	S/. 1,380.70
<b>Intangibles</b>			<b>S/. 1,915.99</b>
Constitucion legal	668.61	120.35	S/. 788.95
Licencias/Permisos	286.51	51.57	S/. 338.08
Diseño de paginas web	668.61	120.35	S/. 788.95
<b>Capital de trabajo</b>			<b>S/. 23,762.57</b>
Sueldos			S/. 3,232.50
Servicios Basicos			S/. 507.50
Suministro de Oficina			S/. 30.00
Publicidad			S/. 40.00
Costo de 1 era Importacion			S/. 19,952.57
<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>S/. 28,164.77</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

La estructura de inversión y financiamiento de la empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** es la siguiente:

**Tabla 44 Estructura de inversión y Financiamiento**

INVERSIONES	FINANCIACION	
	PROPIA	TERCEROS
<b>Activos tangibles</b>	<b>2,486.22</b>	
Muebles	1,105.52	
Equipos informaticos	1,380.70	
<b>Intangibles</b>	<b>1,915.99</b>	
Constitucion legal	788.95	
Licencias/Permisos	338.08	
Diseño de paginas web	788.95	
<b>Capital de trabajo</b>	<b>23,762.57</b>	
Sueldos	3,232.50	
Servicios Basicos	507.50	
Suministro de Oficina	30.00	
Publicidad	40.00	
Costo de 1 era Importacion	19,952.57	
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>28,164.77</b>	

Fuente: Elaboración Propia

**6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito**

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** no ha necesitado préstamos bancarios debido a que la inversión total es aporte propio de los accionistas

**Tabla 45 Fuentes Financieras y condiciones de Crédito**

Nº	ACCIONISTAS	PARTICIPACION
1	Rene A. Delgado Rodriguez	50%
2	Katherine J. Diaz Alvino	50%

Fuente: Elaboración Propia

## 6.6. Presupuesto de costos

En el presupuesto de costos están incluidos los costos variables y costos fijos, en la siguiente tabla podemos observar en que están distribuidos los costos la cual es la proyección del primer año de funcionamiento de la empresa.

*Tabla 46 Presupuesto de costos*

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS</b>		
DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
MERCADERIA	25,042.57	150,255.40
<b>COSTOS DE PERSONAL</b>		
PLANILLA DEL PERSONAL	3,232.50	38,790.00
SERVICIOS EXTERNOS	110.00	1,320.00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
ALQUILERES	300.00	3,600.00
SERVICIOS BASICOS	195.00	2,340.00
UTILES DE OFICINA	35.40	424.80
DEPRECIACION	828.74	9,944.87
AMORTIZACION	619.88	7,438.61
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO DEL LOCAL</b>		
MATENIMIENTO DEL LOCAL Y LIMPIEZA		0
ARTICULOS DE LIMPIEZA		0
<b>GASTOS DE VENTA</b>		
HOSTING DE LA PAGINA WEB	12.50	150.00
PUBLICIDAD	40.00	480.00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
INTERESES POR PRESTAMOS		0
PORTES		0
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>		<b>214,743.68</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de toda empresa es lograr cubrir sus costos variables y fijos y a su vez incrementar sus ventas, logrando ubicarse por encima del punto de equilibrio.

**Tabla 47 Cuadro del punto de equilibrio anual**

PRODUCTO	UNIDADES ESPERADAS DE VENTA	PONDERACION	PRECIO UNITARIO	COSTO VARIABLE	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	SUMA MC PONDERADA	COSTO FIJO ANUAL	PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL	PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO
10266-GG	4,973.75	0.94	S/. 4.12	S/. 2.29	1.83				3,326.91
US27-7120	149.21	0.03	S/. 982.71	S/. 655.14	327.57			3,526.52	99.81
US13-55304	149.21	0.03	S/. 758.19	S/. 505.46	252.73	18.15	64,008.28		99.81

Fuente: Elaboración Propia

## 6.8. Tributación de la importación

**A&K TUNING TRUCK S.A.C** cuenta con los siguientes tributos:

**Tabla 48 Primera Importación**

MODELO	PRECIO UNIT. FOB MIAMI (\$)	CANTIDAD	TOTAL FOB MIAMI (\$)
10266-GG	0.4173125	800	333.85
US27-7120	117.6895	20	2,353.79
US13-55304	90.95	20	1,818.99
		<b>FOB</b>	<b>4,506.63</b>
		Flete	286.00
		Seguro	78.87
		<b>CIF</b>	<b>4,871.50</b>
		<b>Impuestos:</b>	
		Arancel a/v	0.00
		ISC	0.00
		IGV	779.44
		IPM	97.43
			<b>876.87</b>

Percepción del IGV	574.84
Gastos de Importación	779.24
Gastos administrativos y financieros	50.00
<b>Costo Total Importación</b>	<b>5,621.87</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 6.9. Presupuesto de ingresos

Los ingresos son definidos como el valor monetario obtenido por las ventas (ganancias) y el reintegro tributario.

*Tabla 49. Presupuestos de ventas*

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
10266-GG	4,974	4.12	20,486.45	21,715.64	23,018.58	24,399.69	25,863.67
US27-7120	149	982.71	146,632.49	155,430.43	164,756.26	174,641.64	185,120.13
US13-55304	149	758.19	113,130.86	119,918.71	127,113.84	134,740.67	142,825.11

Fuente: Elaboración Propia

*Tabla 50. Presupuestos de cobranzas*

PRODUCTO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
10266-GG	24,174.01	25,624.45	27,161.92	28,791.64	30,519.13
US27-7120	173,026.33	183,407.91	194,412.39	206,077.13	218,441.76
US13-55304	133,494.42	141,504.08	149,994.33	158,993.99	168,533.63

Fuente: Elaboración Propia

## 6.10. Presupuesto de egresos

La empresa **A&K TUNING TRUCK S.A.C** cuenta con el siguiente presupuesto de egresos:

*Tabla 51 Cuadro de egresos*

Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
PROVEEDOR DEL EXTERIOR	150,255.40	159,270.72	168,826.97	178,956.58	189,693.98
PERCEPCION	1,580.80	1672.34	1772.68	1879.04	1991.79
GASTOS DE IMPORTACION	19,309.50	19908.84	21103.37	22369.57	23711.75
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, LUZ, TELEFONO)	2,340.00	2,340.00	2,340.00	2,340.00	2,340.00
SUELDOS PERCIBIDOS	40,110.00	40,110.00	40,110.00	40,110.00	40,110.00
ALQUILERES	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
UTILES DE OFICINA	424.80	424.80	424.80	424.80	424.80
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	2,486.22				
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	1,915.99				
PUBLICIDAD	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
HOSTING	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00

Fuente: Elaboración Propia

## 6.11. Flujo de caja proyectado

Es una estimación del dinero que se espera que ingrese y que salga de la empresa.

**Tabla 52 Proyección de Flujo de Caja Proyectado**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COBRANZAS</b>		280,249.80	297,064.79	314,888.67	333,781.99	353,808.91
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
COMPRA DE MATERIA PRIMA	-19,952.57	130,302.83	150,255.40	150,255.40	150,255.40	150,255.40
SUELDOS Y SALARIOS PERCIBIDOS	-3,232.50	36,877.50	40,110.00	40,110.00	40,110.00	40,110.00
GASTOS DE IMPORTACION		19,309.50	19,309.50	19,309.50	19,309.50	19,309.50
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-537.50	5,977.30	2,340.00	2,340.00	2,340.00	2,340.00
PAGO IGV SUNAT		45,833.64	48,608.11	55,967.97	54,666.45	57,970.89
PAC IR		2,568.96	2,956.64	3,134.03	3,148.89	3,505.66
PAC IR ANUAL		599.50	785.98	1,217.19	1,847.46	2,174.52
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>-23,722.57</b>	<b>38,780.57</b>	<b>32,699.16</b>	<b>42,554.58</b>	<b>62,104.30</b>	<b>78,142.94</b>
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	2486.22					
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	1915.99					
RETORNO DEL CAPITAL PROPIO						
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSION</b>	<b>-4402.21</b>		0	0	0	0
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-28,124.77</b>	<b>38,780.57</b>	<b>32,699.16</b>	<b>42,554.58</b>	<b>62,104.30</b>	<b>78,142.94</b>
PRESTAMOS BANCARIOS						
DEVOLUCION DEL CAPITAL						
PAGO DE INTERESES						
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-28,124.77</b>	<b>38,780.57</b>	<b>32,699.16</b>	<b>42,554.58</b>	<b>62,104.30</b>	<b>78,142.94</b>
Saldo Caja Chica	21,875.23	16,905.34	15,793.82	26,760.76	35,343.53	42,799.41

<b>VAN ECONOMICO</b>	<b>S/.111,340.59</b>
<b>TIR ECONOMICO</b>	<b>1.38275</b>
<b>VAN FINANCIERO</b>	<b>S/.111,340.59</b>
<b>TIR FINANCIERO</b>	<b>138%</b>

Fuente: Elaboración Propia

**6.12. Estado de Ganancias y Pérdida**

En el estado de ganancias y pérdidas se está considerando una 29.5% de impuesto a la renta.

**Tabla 53 Estado de Ganancias y Pérdidas**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
VENTAS	280,249.80	297,064.79	314,888.67	333,781.99	353,808.91
COSTO DE VENTAS	184,556.93	195,630.34	207,368.16	219,810.25	232,998.87
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>95,692.87</b>	<b>101,434.44</b>	<b>107,520.51</b>	<b>113,971.74</b>	<b>120,810.05</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	63,858.28	63,858.28	63,858.28	63,858.28	63,858.28
GASTOS DE VENTA	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00
OTROS GASTOS OPERACIONALES					
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>31,204.59</b>	<b>36,946.16</b>	<b>43,032.23</b>	<b>49,483.46</b>	<b>56,321.76</b>
INTERESES	0.00				
OTROS INGRESOS	0.00				
OTROS GASTOS					
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUES</b>	<b>31,204.59</b>	<b>36,946.16</b>	<b>43,032.23</b>	<b>49,483.46</b>	<b>56,321.76</b>
IMPUESTO A LA RENTA	3,120.46	3,694.62	4,303.22	4,948.35	5,632.18
PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES	1,560.23	1,847.31	2,151.61	2,474.17	2,816.09
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>26,523.90</b>	<b>31,404.24</b>	<b>36,577.39</b>	<b>42,060.94</b>	<b>47,873.50</b>
<b>RENTABILIDAD NETA</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>13%</b>	<b>14%</b>
<b>RENTABILIDAD BRUTA</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>
<b>EBIT</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>14%</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 6.13. Evaluación de la Inversión

#### 6.13.1. Evaluación Económica

El COK del plan de negocio es de 16 %, VAN de 111,340.59 y un TIR de 138%, lo que determina que el plan de negocio proporcionará rentabilidad.

#### 6.13.2. Evaluación Financiera

No se utilizará financiamiento externo, dado que se cuenta con 2 accionistas, quienes proporcionarán el capital para iniciar el negocio.

### 6.13.3. Evaluación social

Nuestro plan de negocios es una Mype importadora y comercializadora adornos para tracto camiones, tendremos énfasis en proporcionar un buen clima laboral en todas las áreas de nuestra empresa así mismo se cumplirá con las normas exigibles por el ministerio de trabajo.

### 6.13.4. Impacto ambiental

El presente plan de negocios está orientado a la importación y comercialización de adornos para tracto camiones de acero inoxidable los cuales no tiene ningún impacto ambiental y no son dañinos al contacto para la salud de nuestros clientes.

## 6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

*Tabla 54. Evaluación de costo de oportunidad COK*

FORMULACION COK	
TASA LIBRE DE RIESGO	0.65%
RENTABILIDAD PROMEDIO DEL MERCADO	12%
BETA DEL MERCADO	1.21
TASA DE RIESGO PAIS	1.47%

Fuente: Elaboración Propia

$COK = \text{Tasa libre de riesgo} + ((\text{Rentabilidad promedio del mercado} - \text{Tasa libre de riesgo}) * \text{Beta del mercado}) + \text{Tasa riesgo país} = 16\%$

### 6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

*Tabla 55 Cuadro de riesgo del tipo de cambio*

	<b>TIPO DE CAMBIO MAS BAJO</b>	<b>TIPO DE CAMBIO ACTUAL ESPERADO</b>	<b>TIPO DE CAMBIO MAS ALTO</b>
	3.39	3.50	3.61
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>VENTAS</b>	82,670	80,071	77,632
<b>UTILIDAD NETA</b>	7,944.51	7,694.83	7,460.36
<b>VAN ECONOMICO</b>	S/. 4,617.06	S/. 25,645.60	S/. 49,267.22
<b>VAN FINANCIERO</b>	S/. 4,617.06	S/. 25,645.60	S/. 49,267.22
<b>TIR ECONOMICO</b>	S/. 0.38	S/. 0.97	S/. 1.21
<b>TIR FINANCIERO</b>	38%	97%	121%

Fuente: Elaboración Propia

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. Conclusiones**

- El presente plan de negocios ha identificado un mercado potencial y un segmento de mercado automotriz desatendido, por lo tanto, se ha encontrado la oportunidad de generar rentabilidad, con productos novedosos, elegantes y lujosos para tracto camiones a precios competitivos importados desde USA.
- Las negociaciones con nuestro proveedor extranjero y agente de carga internacional son determinantes en cuanto a los costos, debido a los precios competitivos que nos brindar serán favorables para poder ser competitivos en el mercado nacional.
- El plan económico financiero demuestra que el negocio es viable, debido al análisis de los tres indicadores como COK, VAN y TIR, con 16 %, S/ 111,340.59 y 138% respectivamente.

### **7.2. Recomendaciones**

- Se recomienda posicionarse en el segmento y buscar diferentes formas de distribución, mantenerse siempre a la vanguardia de sus más cercanos competidores para poder tener liderazgo del segmento.
- Mantener los lazos comerciales con nuestros proveedores y evaluarlos constantemente para de esta manera verificar que su gestión es óptima y evitar los sobrecostos, asimismo de debe considerar a desaceleración económica que

actualmente afecta a nuestro país y los de toda la región debido a la pandemia COVID-19, así como su impacto en las ventas pronosticadas.

- Finalmente, a pesar del resultado de los tres indicadores, es necesario considerar variables como el incremento de la competencia a fin de poder plantear nuevas estrategias.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Plataforma digital única del Estado Peruano. (2020). “Clasificación industrial internacional Uniforme”. Recuperado de:  
<https://www.gob.pe/institucion/sunat/informes-publicaciones/394120-clasificacion-industrial-internacional-uniforme-ciiu>
  
2. Páginas Amarillas. (2020). Guía de calles. Recuperado de:  
<http://www.guiacalles.com/movil/>
  
3. SUNAT. (2020). “Régimen MYPE Tributario”, Recuperado de:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
  
4. SUNAT. (2020). “PDT – PLAME”. Recuperado de:  
<https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
  
5. Municipalidad de La Victoria. (2020). Requisitos para la obtención de Licencia de Funcionamiento. Recuperado de:  
<https://www.munilavictoria.gob.pe/index.php/licencias-de-funcionamiento>
  
6. SUNAT. (2020). “Clasificación Arancelaria e impuestos gravados a la importación.” Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

7. Banco de Crédito del Perú. (2020). Transferencias internacionales.

Recuperado de:

<https://ww3.viabcp.com/tasasytarifas/TarifasDetalle.aspx?ASEC=2&S=6&PCTAR=>

8. Asociación Automotriz del Perú. (2020). Informe estadístico automotor: Edición Enero 2020. Recuperado de: <https://aap.org.pe/informes-estadisticos/diciembre-2019/>

9. INEI. (2020). Población económicamente activa. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economically-active-population/>