



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

**IMPORTACIÓN REPUESTOS AUTOMOTRIZ DE AUTOS  
ENSAMBLADOS EN INDIA PARA SER COMERCIALIZADOS  
Y DISTRIBUIDOS EN LA CIUDAD**

**DE CHICLAYO**

**PRESENTADO POR  
CESAR JOFREY SÁNCHEZ ROJAS**

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

**LIMA – PERÚ**

**2021**



**CC BY**

**Reconocimiento**

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

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



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

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**IMPORTACIÓN REPUESTOS AUTOMOTRIZ DE AUTOS  
ENSAMBLADOS EN INDIA PARA SER COMERCIALIZADOS Y  
DISTRIBUIDOS EN LA CIUDAD DE CHICLAYO**

Presentado por:

**Bachiller: Cesar Jofrey Sánchez Rojas**

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

**Lima - Perú**

**2021**

## ÍNDICE

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	5
<b>I. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN</b> .....	5
<b>II. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES</b> .....	6
2.1 Nombre o razón social .....	6
2.2 Actividad económica o Codificación Internacional (CIU).....	6
2.3 UBICACIÓN Y FACTIBILIDAD MUNICIPAL Y SECTORIAL.....	6
2.4 OBJETIVOS DE LA EMPRESA, PRINCIPIO DE LA EMPRESA EN MARCHA.....	7
2.4.1 Objetivo general.....	7
2.4.2 Objetivos específicos .....	7
2.4.3 Misión .....	7
2.4.4 Visión.....	8
2.4.5 Principios.....	8
2.4.6 Valores .....	8
2.5 LEY DE MYPES, MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, CARACTERÍSTICAS.....	8
2.6 ESTRUCTURA ORGÁNICA .....	8
2.7 CUADRO DE ASIGNACIÓN DE PERSONAL .....	9
2.8 FORMA JURÍDICA EMPRESARIAL.....	9
2.9 REGISTRO DE MARCA Y PROCEDIMIENTO EN INDECOPI .....	10
2.10 REQUISITOS Y TRÁMTITES MUNICIPALES .....	10
2.11 RÉGIMEN TRIBUTARIO PROCEDIMIENTO DESDE LA OBTENCIÓN DEL RUC Y MODALIDADES.....	10
2.12 REGISTRO DE PLANILLAS ELECTRÓNICAS (PLAME).....	11
2.13 RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL Y GENERAL LABORAL.....	12
2.14 MODALIDADES DE CONTRATOS LABORALES .....	12
2.15 CONTRATOS COMERCIALES Y RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS ACCIONISTAS .....	12
<b>III. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL</b> .....	14
3.1 IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PRODUCTO A IMPORTAR .....	14
3.1.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA (EN AMBOS PAÍSES).....	14
3.1.2 FICHA TÉCNICA COMERCIAL .....	15
3.1.3 ECUACIÓN DE VALOR PARA EL MERCADO NACIONAL.....	16
3.1.4 Determinación de la marca a usar .....	16
3.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO OBJETIVO.....	17
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo (macro y micro segmentación).....	20

3.3	<b>ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO</b>	20
3.3.1	Análisis de competitividad y benchmark	20
3.3.2	Análisis de precio de importación (compra)	21
3.3.3	Análisis y determinación de formas de distribución	21
3.3.4	Análisis del entorno	22
3.4	<b>ESTRATEGIAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN NACIONAL</b>	26
3.4.1	Estrategias de segmentación	26
3.4.2	Estrategias de posicionamiento	27
3.4.3	Estrategias de ingreso al mercado	27
3.4.4	Estrategias de distribución comercial	28
3.4.5	Estrategias de branding	28
3.5	<b>ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN NACIONAL</b>	29
3.5.1	Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de venta	29
3.5.2	Propuesta de valor	30
3.5.3	Estrategas de marketing digital y uso del e-commerce	31
3.6	<b>POLÍTICAS DE ESTRATEGIAS DE PRECIO</b>	31
IV.	<b>PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL</b>	31
4.1	<b>ENVASES, EMPAQUES Y EMBALAJES</b>	31
4.2	<b>DISEÑO DEL ROTULADO Y MARCADO</b>	32
4.2.1	Diseño del rotulado	32
4.2.2	Diseño del marcado	33
4.3	<b>UNITARIZACIÓN Y CUBICAJE DE LA CARGA</b>	34
4.4	<b>CADENA DE DFI DE EXPORTACIÓN/IMPORTACIÓN</b>	35
4.5	<b>SEGURO DE LAS MERCANCÍAS</b>	36
V.	<b>PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>	37
5.1	<b>FIJACIÓN DE PRECIOS</b>	37
5.1.1	Costos y precio	37
5.1.2	Cotización internacional	41
5.2	<b>CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL (EXPORTACIONES/IMPORTACIONES) Y SUS DOCUMENTOS</b>	42
5.3	<b>ELECCIÓN Y APLICACIÓN DEL INCOTERM</b>	43
5.4	<b>DETERMINACIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO</b>	44
5.5	<b>ELECCIÓN DEL RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN O DE IMPORTACIÓN</b>	46
5.6	<b>GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	47
5.7	<b>GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN: FLUJO GRAMA</b>	49

<b>VI. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>50</b>
<b>6.1 INVERSIÓN FIJA .....</b>	<b>50</b>
<b>6.1.1 Activos tangibles .....</b>	<b>50</b>
<b>6.1.2 Activos intangibles.....</b>	<b>51</b>
<b>6.2 CAPITAL DE TRABAJO .....</b>	<b>53</b>
<b>6.3 INVERSIÓN TOTAL.....</b>	<b>53</b>
<b>6.4 ESTRUCTURA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>53</b>
<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>54</b>
<b>6.5 FUENTES FINANCIERAS Y CONDICIONES DE CRÉDITO .....</b>	<b>56</b>
<b>6.6 PRESUPUESTO DE COSTOS.....</b>	<b>57</b>
<b>6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO .....</b>	<b>60</b>
<b>6.8 TRIBUTACIÓN DE LA EXPORTACIÓN.....</b>	<b>60</b>
<b>6.9 PRESUPUESTO DE INGRESOS .....</b>	<b>61</b>
<b>6.10 PRESUPUESTO DE EGRESOS.....</b>	<b>63</b>
<b>6.11 FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....</b>	<b>63</b>
<b>6.11.1 FLUJO DE CAJA ECONOMICO.....</b>	<b>64</b>
<b>6.11.2 FLUJO DE CAJA FINANCIERO .....</b>	<b>64</b>
<b>6.12 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDA.....</b>	<b>65</b>
<b>6.13 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN.....</b>	<b>65</b>
<b>6.13.1 Evaluación Económica.....</b>	<b>65</b>
<b>6.13.2 Evaluación Financiera.....</b>	<b>67</b>
<b>6.13.3 Evaluación social.....</b>	<b>68</b>
<b>6.13.4 Impacto ambiental.....</b>	<b>68</b>
<b>6.14 EVALUACIÓN DE COSTO OPORTUNIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO.....</b>	<b>68</b>
<b>6.15 CUADRO DE RIESGO DEL TIPO DE CAMBIO .....</b>	<b>70</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>72</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>73</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>	<b>74</b>
<b>Anexo 01: Modelo Encuesta.....</b>	<b>76</b>
<b>Anexo 02: Modelo Encuesta.....</b>	<b>78</b>
<b>Anexo 03: CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL .....</b>	<b>79</b>
<b>Anexo 04: Ejemplo de cotización .....</b>	<b>84</b>
<b>Anexo 05: Contrato de préstamo BCP .....</b>	<b>85</b>

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **I. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN**

INDUCAR S.A.C es una empresa situada en la ciudad de Chiclayo que busca ser reconocida a nivel local y nacional por su eficiencia en importación, comercialización y distribución de repuestos para autos de origen hindú. De esta manera, se ha estructurado el plan de negocios analizando la viabilidad del mismo y su puesta en marcha, el cual se evaluará realizando un estudio de mercado considerando la siguiente información:

Descripción de la Estructura General del Plan de Negocios, se describirá de manera objetiva la información detallada de la empresa y de los bienes que se comercializarán.

Constitución y aspectos legales de la empresa, se analizará la idea organizacional, y los requisitos legales indispensables para la constitución empresarial.

Estudio del Plan de Marketing Internacional, se evaluará mediante un análisis de mercado internacional las diversas estrategias, que permitirán eficientes gestiones comerciales con diversos proveedores internacionales.

Plan de Logística Internacional: se evaluarán cotizaciones de proveedores internacionales, de agencias de aduanas y transportistas nacionales, así como también optimizar tiempos de entrega y optimizar recursos que contribuye a una correcta cadena de suministros.

Plan de Comercio Internacional: se evaluará las tarifas de cada una de las cargas de bienes que se importarán, costos de adquisición, fletes marítimos y áreas, evaluación de traslado de mercancía en ámbito local e internacional, cargos en puerto, así como también proceso de gestión de desaduanaje, almacenamiento de productos y distribución logística mediante canales.

Plan económico financiero: Se cuantificará los módulos en inversión, financiamiento, evaluación de presupuesto de ingresos y egresos.

Conclusiones y recomendaciones del proyecto.

## **II. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

### **2.1 Nombre o razón social**

Para la constitución de la empresa se ha considerado la siguiente información:

Razón Social: "INDUCAR SAC"

Nombre Comercial: "INDUCAR"

### **2.2 Actividad económica o Codificación Internacional (CIIU)**

La CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios. (SUNAT, 2020)

La empresa se encuentra inmersa a las siguientes actividades económicas:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:

- ✓ 4530 - VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VERHICULOS AUTOMOTORES

ACTIVIDAD ECONÓMICA SECUNDARIA:

- ✓ 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA

### **2.3 UBICACIÓN Y FACTIBILIDAD MUNICIPAL Y SECTORIAL**

La empresa estará situada en el distrito Chiclayo, provincia Chiclayo departamento Lambayeque, Perú. Se establecerá un local comercial exactamente en la zona centro de Chiclayo, el cual se utilizará para exhibir productos a público en general y como centro de almacenamiento de productos, además se gestionará el abastecimiento de productos a diversas ciudades del país mediante canales de distribución.

INDUCAR S.A.C se ubicará en calle Piura 360 Urb. La primavera I Etapa, de acuerdo a la Figura 1.



#### 2.4.4 Visión

Expandir la posición de líder a nivel nacional en el mercado del rubro automotriz.

#### 2.4.5 Principios

Cultura organizacional

Servicio Post venta

Trabajo en equipo

Desarrollo y capacitaciones de talento humano

Orientación a resultados

Logro de metas organizacionales

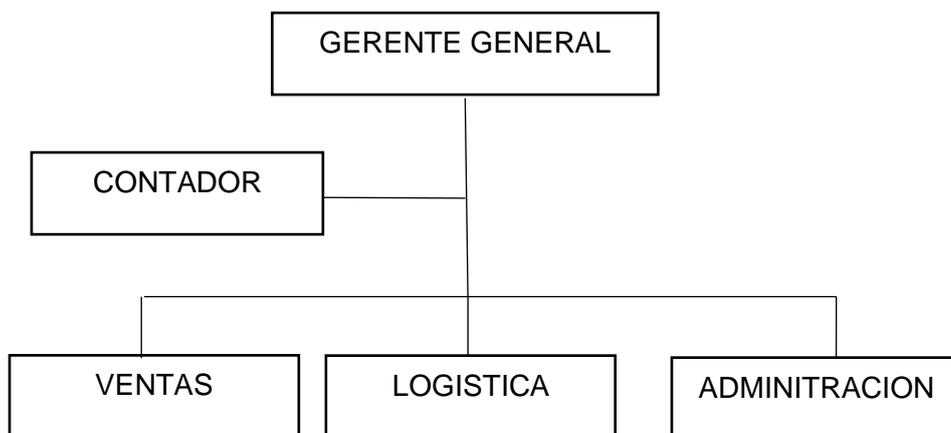
#### 2.4.6 Valores

- ✓ Veracidad
- ✓ Respeto
- ✓ Honestidad

### 2.5 LEY DE MYPES, MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, CARACTERISTICAS

La organización se acogerá al régimen Mype tributario, teniendo como principal característica que los ingresos anuales no superen las 1700 UIT. La empresa será constituida como Sociedad Anónima Cerrada (SAC) y contará con 2 accionistas, el cual tendrán el 50% de participación cada uno.

### 2.6 ESTRUCTURA ORGÁNICA



**Figura 2:** Organigrama de la empresa

**Elaboración propia**

## 2.7 CUADRO DE ASIGNACIÓN DE PERSONAL

Los siguientes cargos estarán sometidos a planilla laboral y se encontrarán bajo el contrato de inicio de actividades.

**Tabla 1:** Cuadro de asignación de personal

CANTIDAD	PUESTO
1	Gerente General
1	Vendedor local
1	Logística
1	Administración

**Elaboración propia**

- ✓ Gerente General
- ✓ Vendedor
- ✓ Logística
- ✓ Marketing

**Tabla 2:** Remuneraciones de acuerdo al Régimen laboral de la MYPE

CARGO	SUELDO MENSUAL	AFP Y ESSALUD	VACACIONES	TOTAL GENERAL
Gerente General	S/ 930.00	S/ 223.00	S/ 465.00	S/ 11,848.00
Vendedor	S/ 930.00	S/ 223.00	S/ 465.00	S/ 11,848.00
Logística	S/ 930.00	S/ 223.00	S/ 465.00	S/ 11,848.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 2,790.00</b>	<b>S/ 669.00</b>	<b>S/ 1,395.00</b>	<b>S/ 35,544.00</b>

**Elaboración propia**

## 2.8 FORMA JURÍDICA EMPRESARIAL

INDUCAR S.A.C. será constituida bajo una Sociedad Anónima Cerrada sin directorio, así mismo estará conformada por dos socios.

**Tabla 3:** Participación de accionistas

N°	ACCIONISTAS	PARTICIPACIÓN (%)
1	Accionista 1	50%
2	Accionista 2	50%

**Elaboración propia**

## 2.9 REGISTRO DE MARCA Y PROCEDIMIENTO EN INDECOPI

No se realizará el registro de marca en INDECOPI, debido a que el producto y el rubro no lo requieren.

## 2.10 REQUISITOS Y TRÁMITES MUNICIPALES

Para la puesta en marcha de la empresa, se necesita de una serie de requisitos que se deben tener en cuenta en el trámite municipal.

El área de la empresa se encuentra en la categoría de nivel medio, por lo tanto, según el tarifario, el costo para el trámite de licencia es de 459.60 soles.

TIPO	CATEGORIA	% DE LA UIT VIGENTE	TASA EN SOLES (S/.)
Definitiva	Básico (hasta 30 m <sup>2</sup> )	7.5909	S/.273.27
	Medio (desde 30 m <sup>2</sup> hasta 200 m <sup>2</sup> )	12.7669	S/.459.60
	Alto	De acuerdo a la zona y hasta 200.00 m <sup>2</sup> .	
	Zona I	35.00	S/.1260.00
	Zona II	25.00	S/.900.00
	Zona III	20.00	S/.720.00
Cesionario		3.00	S/.108.00

**Figura 3:** Requisitos para obtener licencia de funcionamiento

**Fuente:** (Municipalidad Chiclayo, 2020)

## 2.11 RÉGIMEN TRIBUTARIO PROCEDIMIENTO DESDE LA OBTENCIÓN DEL RUC Y MODALIDADES

Se ha determinado elegir el Régimen Mype Tributario:

- a) Obtención del Ruc:
  - ✓ Presentar DNI de representante legal
  - ✓ Llenar formulario 2119
  - ✓ Completar datos de guía para inscripción de personas naturales con negocio.
  - ✓ Solicitud y apertura de Clave SOL.
- b) Determinación de Obligación Tributarias y otros

En el régimen Mype Tributario cabe recalcar que los ingresos netos anuales de la empresa no deben superar las 1700 UIT. Para acogerse a

este régimen se debe tener en cuenta que comprende tres tipos de libros contables indispensables:

- ✓ Libro de Compras
- ✓ Libro de Ventas
- ✓ Libro Diario de Formato Simplificado

Con respecto al pago de impuestos, se debe tener en cuenta la siguiente información:

- ✓ Pagos a cuenta del Imp. a la Renta: Declaración y pago del 1% de los ingresos netos mensuales.
- ✓ La renta anual no superaría las 15 UIT, por lo cual se pagaría de Renta Anual un 10%.
- ✓ El IGV es de 18% (pago mensual).

## 2.12 REGISTRO DE PLANILLAS ELECTRÓNICAS (PLAME)

La empresa está obligada al envío de la información a SUNAT a través del T-Registro y PLAME, ya que cuenta con obligaciones laborales.

**Tabla 4:** Planilla PLAME Y T-Registro

PLANILLA ELECTRÓNICA	DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN	MEDIO DE ACCESO
REGISTRO	Registro de Información Laboral	Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave Sol, opción mi RUC y otros registros.
PLAME	Planilla Mensual de Pagos	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes.	Se descarga el programa en <a href="http://www.sunat.gob.pe">www.sunat.gob.pe</a> , se elabora, genera archivo y envía en Sunat Operaciones en Línea.

**Fuente:** (SUNAT, 2020)

## 2.13 RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL Y GENERAL LABORAL

La empresa INDUCAR S.A.C será una microempresa, por lo tanto, estará bajo el régimen MYPE Tributario, se acuerdo a SUNAT los requisitos para inscribirse a la MYPE son los siguientes:

- ✓ No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.
- ✓ RUC vigente.
- ✓ Tener el Usuario y Clave SOL.
- ✓ Tener como mínimo un trabajador.

## 2.14 MODALIDADES DE CONTRATOS LABORALES

La modalidad de contratos que se utilizara en el vigente plan se encontrara sujeto a la modalidad de contrato por locación de servicios y contrato a plazo fijo o determinado.

**Tabla 5:** Contratos

<b>PUESTO</b>	<b>TIPO DE CONTRATO</b>
Gerente General	A plazo indefinido
Vendedor	A plazo fijo por inicio de actividades
Logística	A plazo fijo por inicio de actividades

*Elaboración propia*

## 2.15 CONTRATOS COMERCIALES Y RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS ACCIONISTAS

La empresa hace énfasis en las obligaciones contraídas dentro de su rubro de negocio, no obstante, el propietario no implica su patrimonio de ningún modo con las obligaciones adjudicadas por la organización. Además, Los contratos se celebran entre partes que por criterio mutuo declaran su voluntad para cumplimiento de acuerdos.

Los contratos que se utilizarán en la empresa serán los siguientes:

a) Contrato de Compra Venta Internacional

Se celebra entre el importador y Exportador, en el cual se obliga al exportador a entregar determinados productos y al importador a adquirirlos en los plazos, fechas y condiciones de entrega en el cual se pacten.

b) Contrato de transferencia Internacional

En este tipo de contrato se celebra entre el importador y el banco en calidad de intermediario, el cual garantiza la efectividad del pago al proveedor, el cual se encarga de efectuar la gestión y envío de mercancías.

c) Contrato de transporte internacional

Contrato por el cual el importador delega la responsabilidad al agente de carga internacional, para trasladar la mercancía de un punto de origen a un punto de destino. En el transporte internacional existen diversos medios de transporte de mercancía

- ✓ Aéreo: el documento es el Airway Bill y está regulado por el Convenio de Montreal de 199.
- ✓ Marítimo: el documento es el Bill of Lading y se encuentra regulado por el por el Convenio de Bruselas de 1924 (Reglas de la Haya-Visby)
- ✓ Terrestre: el documento es Carta Porte y está regulado por el Convenio de Ginebra de 1956 (Convenio CMR).

### III. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1 IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PRODUCTO A IMPORTAR

La bomba de combustible es una pieza imprescindible en el funcionamiento del motor del auto debido a que tiene como principal objetivo suministrar gasolina en la presión adecuada al sistema de inyección para que sea pulverizado por cada inyector y se produzca la combustión en el motor.

Este tipo de bombas se instalan en el interior del tanque de combustible y sus averías se producen constantemente debido a las impurezas que genera el combustible que terminan por obstruir el sistema de alimentación. Por lo tanto, el buen funcionamiento del motor depende en gran escala de la calidad del suministro del combustible al motor, por lo que tiene mucha influencia el tipo de gasolina utilizado, los inyectores del motor y por supuesto, la bomba de combustible. (Alvarado Palomino, 2020)

##### 3.1.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA (EN AMBOS PAÍSES)

Clasificación Arancelaria 84.13.30.99.00 – los demás

La empresa INDUCAR, gestionará importaciones frecuentes de bombas para combustible lo cual permitirá acaparar una brecha insatisfecha ante la escasez o poca oferta de este tipo de productos. Por lo tanto, para las futuras importaciones se utilizará la siguiente partida arancelaria 84.13.30.99.00

**Tabla 6:** Tratamiento arancelario por subpartida nacional

<b>TRATAMIENTO ARANCELARIO</b>		
<b>Sección</b>	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
<b>Capítulo</b>	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos

<b>Partida</b>	8413	Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos.
<b>Subpartida</b>	841330	- Bombas de carburante, aceite o refrigerante, para motores de encendido por chispa o compresión
<b>Fracción</b>	84133099	Los demás

**Fuente:** (ADUANAS, 2020)

Como se puede observar en la tabla nº --, se detalla el tratamiento arancelario que se denominará al producto cuando sea numerado en la DAM (Declaración Aduanera de Mercancías).

**Tabla 7:** Medidas impositivas arancelarias

<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%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	U

**Fuente:** (ADUANAS, 2020)

La tabla detalla el valor de porcentaje tributario que se deberá pagar como medida impositiva para que los productos puedan ingresar al País.

### **3.1.2 FICHA TÉCNICA COMERCIAL**

En la presente ficha técnica se detallará información y características de manera objetiva del producto que se comercializará, asimismo en este aspecto será el proveedor el que proporcionará la siguiente información.

## TECHNICAL DATA SHEET MODULE FUEL PUMP

Field of Application:	Suitable to make the injection system constantly operate the fuel through the injector rails that suction out the liquid from the petrol tank
Properties:	Well-balanced friction coefficients Good injection Flow
Application:	The product is to be applied like spare part in indian cars with the following information: Brand: Hyundai Model: Eon Engine 0.8
Composition:	Bakelite
Product Characteristics:	Appearance: White Module Fuel Pump Regulates Fuel pressure Measure the percentage of petrol
Packaging:	Cartons boxes / Pallets

### 3.1.3 ECUACIÓN DE VALOR PARA EL MERCADO NACIONAL

En este aspecto se optó por desarrollar encuestas orientado al marketing B2B (BUSINESS TO BUSINESS), el cual permitirá obtener un promedio ponderado de acuerdo a lo que el mercado solicita. Por lo tanto, es vital tener una perspectiva de como se está desarrollando el ámbito local en cuanto a repuestos automotriz amerite, y su carencia de la misma; de esta manera se podrá cubrir una brecha insatisfecha a través de una buena gestión de proyección en importación.

### 3.1.4 Determinación de la marca a usar

INDUCAR, no creará una marca para el producto debido a que ya dispone de una marca propia desde origen (INDIA) por lo que se comercializará con la misma marca del proveedor HYUNDAI,

actualmente esta marca ya es reconocida a nivel internacional. No obstante, se debe tener en cuenta que la canalización de las órdenes de compra no será directamente con la fabricas de Hyundai en India, sino a través de bróker que harán la función de adquirir la mercancía para luego gestionar su proceso de exportación con el agente de carga referido por el importador si es que lo solicitara.

### 3.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO OBJETIVO

En este aspecto, se debe considerar que para la investigación de mercado objetivo se debe tener en cuenta el análisis del producto a importar en otros mercados y ámbitos de comercialización, considerando la partida arancelaria que se ha determinado 84.13.30.99.00, para gestionar eficientemente la importación del producto a comercializar.

Asimismo, se va tener en cuenta la relación de principales países exportadoras y se identificará los potenciales países que adquieren el producto a investigar. A través de este estudio podríamos tener un concepto clave acerca del mercado objetivo que se desea satisfacer.

**Tabla 8:** Principales Países Exportadores mundiales de la partida 84.13.30

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN 2015	VALOR EXPORTADO EN 2016	VALOR EXPORTADO EN 2017	VALOR EXPORTADO EN 2018	VALOR EXPORTADO EN 2019
Alemania	2.629.879	2.580.770	2.880.933	3.056.938	2.703.356
Republica checa	1.352.016	1.472.293	1.571.939	1.531.375	1.428.070
Estados unidos de América	1.407.836	1.348.765	1.430.481	1.411.790	1.288.135
México	709.224	728.600	890.462	967.638	1.018.199
China	821.286	816.729	932.268	1.031.792	983.035
Japón	949.523	924.647	907.735	831.353	889.335
Italia	610.247	613.283	691.953	724.422	652.909
Rumania	348.319	393.826	531.080	556.089	505.407
Tailandia	391.730	399.710	440.642	453.506	434.186

**Fuente:** (TRADE MAP, 2020)

Como se puede identificar en la tabla se ha obtenido información relevante a través de la fuente TRADEMAP sobre los principales países que exportan

la partida arancelaria en estudio a nivel mundial. En dicha tabla se puede apreciar los nueve principales países exportadores. Por lo tanto, cabe recalcar que se identifica a Alemania, Republica Checa y Estados Unidos de América como principales exportadores.

**Tabla 9:** Principales mercados proveedores para un producto importado por Perú de la partida arancelaria 84.13.30 expresado en miles de dólares americanos

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN 2015	VALOR EXPORTADO EN 2016	VALOR EXPORTADO EN 2017	VALOR EXPORTADO EN 2018	VALOR EXPORTADO EN 2019
Estados Unidos de América	5.935	6.672	7.496	6.195	7.013
Alemania	2.870	2.609	3.731	4.242	5.215
China	1.901	2.209	3.006	3.479	3.942
Japón	2.338	2.782	2.088	2.488	2.452
República de Corea	902	999	1.215	1.284	1.364
Brasil	942	1.079	1.012	1.144	1.337

**Fuente:** (TRADE MAP, 2020)

Analizando la tabla, hemos identificado información con respecto a los diez primeros países que abastecen haciendo referencia a la partida arancelaria 84.13.30.99.00, cabe recalcar que se ha señalado como potenciales países a Estados Unidos, Alemania y China, que serán sujetos de evaluación de selección de mercado. De estas podremos validar la viabilidad de acceso en la importación del producto a estudiar.

**Tabla 10:** Criterios de selección de mercado

<b>CRITERIOS</b>	<b>ALEMANIA</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>INDIA</b>
Crecimiento del PIB 2017	2.20%	6.80%	1.50%
Demanda de la partida (miles de dólares)	973	1214	138
Riesgo país (confianza)	Situación económica interna: regular / Situación política: muy estable / Situación Externa: desfavorable	Situación económica interna: Favorable / Situación política: Relativamente estable / Situación Externa: favorable	Situación económica interna: Favorable / Situación política: Estable / Situación Externa: Favorable
Barreras arancelarias Ad valoren	0.00%	0.00%	0.00%
Preferencias arancelarias	0%	0.0%	0.00%
Barreras no arancelarias	Baja exigencia	Baja exigencia	Baja exigencia
PIB 2017	\$ 19.36 billones	\$ 23.12 billones	\$2.311trillion
PIB per cápita, PPA 2017	\$ 59,500	\$ 17,000	\$38,100
Idioma	Inglés	Estándar chino	Italiano

**Elaboración propia**

En la presente tabla se ha determinado criterios que ayudarán a definir y seleccionar al país más idóneo que abastecerá nuestro producto. A partir de ello se ha identificado a criterios relacionados a la política, economía y al comercio ya que nos ayudará a obtener accesibilidad a la elección. La información que se ha colocado en el recuadro proviene de fuentes como Siicex, Cesce, Max map.

Criterios de selección de mercado - resultados.

Calificación: Rango de 0 (muy malo) - 5 (muy bueno)

**Tabla 11:** Criterios de selección de mercado

<b>CRITERIOS</b>	<b>Nivel de importancia</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>Puntaje</b>	<b>China</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Italia</b>	<b>Puntaje</b>
Crecimiento del PIB 2017	9%	3	0.27	4	0.36	2	0.18
Demanda de la partida (miles de dólares)	7%	3	0.21	4	0.28	2	0.14
Riesgo país (confianza)	10%	3	0.3	4	0.4	4	0.4
Barreras arancelarias Ad valoren	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Preferencias arancelarias	7%	4	0.28	4	0.28	4	0.28
Barreras no arancelarias	7%	3	0.21	3	0.21	3	0.21
PIB 2017	8%	4	0.32	4	0.32	2	0.16
PIB per cápita, PPA 2017	7%	4	0.28	2	0.14	3	0.21
Idioma	9%	3	0.27	1	0.09	3	0.27
Estrategia de entrada	9%	4	0.36	4	0.36	4	0.36
Tasa de inflación 2017	6%	1	0.06	2	0.12	5	0.3
productos de calidad	11%	4	0.44	1	0.11	5	0.55
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.50</b>		<b>4.87</b>		<b>3.46</b>

***Elaboración propia***

En el presente recuadro se puede observar los criterios que se han utilizado de manera oportuna para seleccionar al país proveedor idóneo, por lo tanto, en el cual se ha definido como 0 malo y 5 bueno.

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

**3.2.1.1 Segmentación Macro**

Economía: Actualmente la economía en el Perú se desarrolla de una manera creciente. Modelo de encuesta **Anexo 03**

**3.3 ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO**

**3.3.1 Análisis de competitividad y benchmark**

El benchmarking se define como “un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos del trabajo de las organizaciones que son reconocidas como representantes de las

mejores prácticas, con el propósito de realizar las mejoras organizacionales”. (Spendolini,M.)

A través del benchmarking la empresa realizara un análisis externo para conocer las nuevas tendencias y procesos que está realizando la competencia que lidera el mercado, con la finalidad de mejorar y aplicarlas o mejorarlas internamente en la empresa.

### **3.3.2 Análisis de precio de importación (compra)**

Como se ha indicado, el proveedor que comercializa las puertas desde origen es hindúes, con dicho proveedor se han ido negociando precios hasta, finalmente, establecer una política comercial de compra que busca optimizar el precio que nos oferta, esto según el volumen de compra por parte de la empresa. La principal intención de esta política, es poder incrementar las ventas locales y la participación dentro del mercado nacional. Al ser un proveedor internacional, el precio de venta debe estar amparado en una regla Incoterms, que en este caso será FOB; por lo que se debe calcular el costo de importación desde el pick up del local del proveedor hasta las oficinas de la empresa, teniendo como base el costo del producto ofrecido por el proveedor. Para el cálculo del costo de importación o factor de importación, se deben considerar varios puntos importantes como: precio ofrecido por el proveedor, costo de traslado interno en origen, costo de trámites de despacho desde origen, costo del flete aéreo o marítimo, costo de seguro de la carga, costos operativos o de nacionalización en almacén extra portuarios costos logísticos, costos de Aduanas, costo de flete interno en destino. Todos estos costos serán negociados con los 76 diferentes agentes que participan en el proceso hasta llegar al costo final puesto en nuestro almacén; costo al que se le debe agregar el margen de ganancia establecido.

### **3.3.3 Análisis y determinación de formas de distribución**

La empresa tiene conocimiento que escoger la forma de distribución es muy importante ya que se tiene que asegurar que las puertas lleguen en las mejores condiciones, en el tiempo exacto y al menor costo posible a los almacenes de los clientes, por lo tanto, al ser el

punto medio entre la empresa y las pequeñas y medianas empresas segmentadas es que se debe analizar cuál es la mejor forma de distribuirlos para que no afecte en lo absoluto a los clientes. Es por ello que la empresa aplicara un canal directo de distribución, es decir, que será la propia empresa la que realice la distribución física de las puertas hasta los almacenes de los clientes. El traslado será a través del medio de transporte terrestre, pues la distribución es a nivel local. Determino la elección del canal directo ya que de esta forma se hace responsable del cuidado del servicio al cliente y también minimiza costos.

### 3.3.4 Análisis del entorno

#### 3.3.4.1 Macro ambiente

A continuación, se muestra el análisis realizado para la empresa INDUCAR S.A.C

#### Análisis Interno

En el presente análisis se identificará las fortalezas y debilidades con los que dispone la empresa. Además, en la siguiente Tabla, se muestra la denominada matriz FI realizada para la empresa INDUCAR SAC.

**Tabla 12:** Matriz de factores externos

Calificación: Rango de 0 (muy malo) – 5 (muy bueno)

<b>FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO</b>	<b>PESO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
1. Uso de Plataformas Online	20%	5	1
2.- Inversión en activos	20%	5	1
3. Incremento de participación en el mercado	15%	3	0.45

4. Incremento de la demanda	15%	3	0.45
5. Posibilidad de expansión en provincias.	5%	4	0.2
6. Existencia de preferencias arancelarias	5%	3	0.15
<b>SUB – TOTAL</b>	<b>80%</b>		<b>3.25</b>
<b>AMENAZAS</b>			
1. Mercado competitivo	5%	4	0.28
2. Alta presencia de productos sustitutos	6%	5	0.5
3. Incremento de costos logísticos	3%	3	0.12
4. Inestabilidad Política	3%	3	0.12
5. Aumento de barreras no arancelarias.	3	3	0.12
<b>SUB – TOTAL</b>	<b>20%</b>		<b>1.14</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>4.39</b>

#### **Elaboración propia**

En la presente tabla se observa que se analizó cada punto y se evaluó el análisis interno y externo que se plasmó para la empresa. Asimismo, a raíz de este análisis se pudo estructurar el análisis FODA cruzado, en el cual los factores internos y externos se someten a evaluación y entrelazan para determinar estrategias organizacionales. Entre las estrategias que se formulan están las estrategias FO (fortalezas y oportunidades), estrategias DO (debilidades y oportunidades), estrategias PA (fortalezas y amenazas) y las estrategias DA (debilidades y amenazas).

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<p style="text-align: center;">Factores Internos</p> <p>Factores Externos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Producto elaborado con estándares de calidad.</li> <li>✓ Certificaciones ISO</li> <li>✓ Plan de marketing objetivo.</li> <li>✓ Experiencia en gestión de importaciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Precio competitivo</li> <li>✓ No se dispone de historial crediticio</li> <li>✓ Volumen de compra limitado</li> </ul>
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Producto con bastante demanda.</li> <li>✓ Posible expansión territorial.</li> <li>✓ Pocas empresas importadoras de este tipo de productos.</li> </ul>	<p>Estrategias FO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promover la venta de bombas para combustible como medida preventiva y correctiva. (F1, O1)</li> <li>✓ Intensificar la promoción del producto en Lima y provincias. (F1, F2, O3)</li> <li>✓ Promover la adquisición del producto a través de herramientas digitales. (F3, O2)</li> <li>✓ Definir oportunamente un plan de gestión de abastecimiento y reposición de productos. (F4, O3)</li> </ul>	<p>Estrategias DO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Establecer alianzas estratégicas con los proveedores y reducir los costos de importación. (D1,O2,)</li> <li>✓ Mantener eficientemente un buen lazo comercial con el proveedor (D1, D3, O2)</li> <li>✓ Buscar financiamiento a bancarios. (D3, O3).</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alta presencia de productos sustitutos (Origen chino)</li> <li>✓ Competencia exigente</li> <li>✓ Incremento de costos logísticos</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aumentar el volumen de compra frecuentemente. (F1, A2)</li> <li>✓ Establecer un cronograma de visitas comerciales a clientes (F2, A1).</li> <li>✓ Fomentar el posicionamiento de mercado. (F1, A1,A2)</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planificar plan de marketing con el objetivo de captar nuevos clientes (D1, A1, A2)</li> <li>✓ Realizar constantemente investigación de mercado, con el objetivo de replantear propuesta frente a la competencia. (D3,A1,A2)</li> </ul>

		✓ Buscar posibilidades de crédito en diversas entidades bancarias que contribuya a elevar nuestros índices de importación.
--	--	--

**Elaboración propia**

### **3.3.4.2 Micro ambiente**

En este aspecto se considerará el análisis del entorno de la empresa considerando las cinco fuerzas de Porter:

#### **Poder de negociación de los Clientes**

En el mercado local actualmente no existen competidores que ofrezcan el

producto que se desea importar y comercializar, por ello se cree por conveniente que la negociación con los clientes será de manera objetiva y constante considerando que el producto se fabricará bajo estándares ISO y además tendrá un precio bastante competitivo en el mercado.

En esta fuerza se analizarán las estrategias de negociación con cada uno de los clientes, por lo que se pretende expandir una cartera bastante amplia con ellos teniendo como principal el objetivo que la empresa cree un posicionamiento de mercado estandarizado.

#### **Poder de negociación de los Proveedores**

El poder de negociación con los proveedores es un factor determinante debido a que el producto que se importará se fabrica constantemente en India por lo que se planea planificar oportunamente el abastecimiento del mismo para reducir costos de sobrestock.

Se negociará precio, calidad del producto y cantidad por requerimientos según su demanda.

En este criterio se analizará también la posible negociación con dos fabricantes más en caso cualquiera de ellos desista o tenga problemas con la fabricación del producto o su abastecimiento.

### **Amenaza de Competidores Potenciales**

En este aspecto, el producto debe contrarrestar la amenaza de productos sustitutos y su comercialización en nuestro territorio, por lo tanto, se debe crear estrategias de marketing que incentiven al usuario a la adquisición de productos originales y con garantía asegurada.

### **Amenaza de Productos Sustitutos**

En esta fuerza, se debe tener en cuenta que debemos promover el producto original que se desea comercializar combatiendo el posible ingreso de productos sustitutos, por lo tanto, tener analizado estrategias de mercadeo será un factor determinante.

### **Rivalidad entre Competidores**

El mercado local dispone de algunas empresas importadoras dedicadas al presente rubro, por lo que se debe analizar considerablemente la frecuencia de volumen de compra con el objetivo de acaparar eficientemente la demanda del producto en el mercado nacional.

## **3.4 ESTRATEGIAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN NACIONAL**

### **3.4.1 Estrategias de segmentación**

Jaime Villavicencio Osoreo

Jefe de Compras de la empresa Repuestos Luvia E.I.R.L

Jaime es el encargado de compras, junto a él trabajan 8 personas más en el área de Logística, además mensualmente mide el desempeño de sus compañeros a través de indicadores de resultados y en sus tiempos libres le gusta viajar y jugar fútbol.

Tiene 30 años, vive en la urbanización Santa Victoria – Chiclayo y cuenta con más de 10 años de experiencia en el rubro comercial.

Es licenciado en negocios internacionales y tiene como principales objetivos abastecer eficientemente a la empresa.

Miedo: al fracaso y al no logro de objetivos propuestos.

### **3.4.2 Estrategias de posicionamiento**

En este aspecto, se consideran que las estrategias de posicionamiento van enfocadas en como nuestros clientes identifican nuestro producto y de qué manera nosotros como empresa vamos a entrar en la mente de nuestros consumidores, para ello hemos ideado dos estrategias que nos ayudaran a posicionarnos en la mente de nuestros consumidores:

Estrategia basada en función a calidad: El producto ingresará al mercado local teniendo en cuenta que las bombas para combustible sean elaboradas respetando considerablemente los estándares de calidad y su comercio no sea afectado al medioambiente.

Estrategia basada en la novedad del producto: El producto que se comercializará es un producto altamente demandado por lo que su fabricación es netamente de la misma empresa HYUNDAI en origen (INDIA) por lo que su novedad se otorgara en la comercialización del mismo.

Estrategia basada en la Conveniencia: El producto se caracteriza por tener bastante acogida en el mercado debido a que si no se reemplaza este producto por un producto antiguo el sistema de combustible del auto no trabajará eficientemente, por lo que sí o sí el cliente buscará su adquisición.

### **3.4.3 Estrategias de ingreso al mercado**

El modelo de Ansoff, contribuirá a elegir adecuadamente una opción que se adapte a la situación organizacional por lo que ayudará al desarrollo de la empresa frente al entorno; esta matriz se caracteriza por contar con cuatro opciones de crecimiento para

las empresas al confrontar los productos en los mercados existentes y los nuevos que se desea incursionar.

Según el modelo de Ansoff, se puede obtener una cuota de mercado ubicándose en uno de los cuadrantes de la matriz:

**Producto nuevo:** BOMBA PARA COMBUSTIBLE.

**Mercado Existente:** Empresas dedicadas al rubro del sector automotriz a lo largo del territorio nacional.

**Estrategia:** Seguimiento de venta y postventa y fidelización de cliente, homologación de proveedor para mejorar las características técnicas del producto.

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

En esta estrategia se debe tener en cuenta de qué manera se llegará a los clientes, cuáles serán las formas de distribución de productos, por lo que se ha considerado las siguientes estrategias de distribución comercial:

- ✓ El producto a importar definitivamente debe ser valorado de acuerdo a sus estándares de calidad, asegurando de esta manera el incentivo por adquirir el producto. Además se debe tener en cuenta que se debe realizar una homologación pertinente para la compra del producto que se desea importar debido a que existen diversos parámetros de compra relacionados con la calidad y precio.
- ✓ La correcta distribución del producto añadiendo un servicio postventa permitirá de alguna manera la fidelización del cliente, por lo que se sugiere administrar eficientemente este proceso de la cadena compra- venta.
- ✓ Por otro lado, optimizar los tiempos de atención es una excelente idea que ayuda a evitar desabastecimientos inesperados por la creciente demanda.

- ✓ Atender los pedidos de acuerdo a los requerimientos de las órdenes de compra, será estudiado y se medirá el desempeño del mismo.
- ✓ Invertir y buscar información sobre nuevos productos que el mercado necesita.

#### **3.4.5 Estrategias de branding**

El presente proyecto de negocio desarrolla una marca registrada desde Origen el cual lleva consigo el logo y nombre de HYUNDAI, por lo que esta es una marca reconocida a nivel internacional y solo se promoverá el uso y comercialización del producto.

Para este tipo de comercialización se optará por la diferenciación del producto en el mercado, asimismo se espera tener una participación de la demanda proyectada acaparando un determinado segmento objetivo.

### **3.5 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN NACIONAL**

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

Para lograr un mejor resultado en cuanto a los aspectos más precisos de la venta de repuestos, es claro que se tiene que realizar procesos de encauce de la demanda a través de plataformas tanto físicas como digitales, las cuales ayudaran a la captación de la demanda potencial en cuanto al manejo de la exigencias técnicas que estos requieren del producto (repuestos), para lo cual los proveedores tendrán que cumplir con las especificaciones técnicas requerida para dicho fin.

### 3.5.2 Propuesta de valor

Tabla 13: Modelo Canvas de la empresa INDUCAR S.A.C

<b>SOCIOS CLAVES</b>  Proveedores Clientes Acreedores Bancos Colaboradores	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b>  Venta y seguimiento de venta y post venta Vínculos exclusivos con proveedores Seguimiento a la satisfacción del cliente Atención técnica	<b>PROPUESTAS DE VALOR</b>  Mejora de la experiencia del cliente en cuanto a la calidad y garantía de los repuestos evidenciada en su larga duración y funcionamiento.	<b>RELACIONES CON CLIENTES</b>  Mantener una comunicación activa y atinada que busque cumplir con las expectativas del cliente en cuanto a la obtención y uso del repuesto	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b>  Taxistas Personas con vehículos particulares Empresas comercializadoras de repuestos automotriz
	<b>RECURSOS CLAVE</b>  Manejo e intercambio de información Redes sociales Promociones		<b>CANALES</b>  Venta directa Folletos informativos Publicidad en redes sociales Venta a través de referidos	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>  Manejo de costeo directo tanto en el proceso de compra y venta de los repuestos para auto Definir de manera eficiente los recursos económicos a través de un plan contable, económico y financiero.			<b>FUENTES DE INGRESOS</b>  Inversión con capital propio y financiado para la compra y venta de repuestos	

Elaboración propia

### **3.5.3 Estrategas de marketing digital y uso del e-commerce**

Fomentar la utilización de recursos físicos y digitales que encaminen la canalización de la demanda potencial a obtener los productos ofrecidos por esta empresa manteniendo una comunicación más cercana con esta a través de estos sistemas de información.

### **3.6 POLÍTICAS DE ESTRATEGIAS DE PRECIO**

Mantener en consideración el uso de segmentos de mercado que adquieran el producto al precio justo con la finalidad de generar una nutrida cartera de clientes que estén dispuestos a pagar por la calidad más que por el precio del producto, pero también a su vez no dejando de atender al grueso de la demanda con productos más cómodos que los antes dichos y así abarcar una mayor participación en el mercado de repuestos

## **IV. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

### **4.1 ENVASES, EMPAQUES Y EMBALAJES**

Dentro del planeamiento estratégico para ingresar a mercados internacionales, además de analizar los factores, segmento de mercado y definir el público objetivo, se debe elegir de manera oportuna el envase, empaque y embalaje como una estrategia de vital importancia que definirá y complementará de manera eficaz el perfil del producto que se desea comercializar.

Es por esa razón que se debe definir cada uno de ellos:

- ✓ **Envase:** Recipiente que contiene un producto, además tiene la capacidad de salvaguardar la integridad de la mercancía, ayuda a facilitar su transporte y tiene como principal objetivo la presentación del producto y su preservación.
- ✓ **Empaque:** Es aquel que permite que el producto sea transportado desde su línea de producción hasta el cliente final, llegando en condición óptimas para su uso.
- ✓ **Embalaje:** Consiste en el elemento que protege de manera unitaria o colectiva la mercancía para su traslado internacional durante las operaciones de manejo, carga, descarga, almacenamiento, estiba, etc.

**Envase Primario:** Bolsas de burbujas

Las bolsas de burbujas servirán como medida de protección debido a su forma y composición, además su utilización contribuirá con las siguientes ventajas:

- Impermeabilidad
- Flexibilidad
- Transparencia
- Reutilizable

**Envase Secundario:** Caja corrugada

El uso de cajas master corrugas permitirá el transporte ligero del producto y protegerlo frente a posibles golpes. Cada caja corrugada contiene solo una bomba para combustible y se apilarán de manera uniforme en los pallets.

Las cajas master será apiladas y unitarizadas en pallets estándar cuya medida es de 120 cm x 100 cm x 0.15 cm, además se utilizarán productos complementarios como stretch film, para disminuir el posible desagrupamiento de los productos.

Las cajas de cartón permitirán una forma adecuada de apilar la mercancía sobre los pallets, adicionalmente a ello será cubierta por stretch film con la finalidad de tener una mejor protección y resistencia durante el tránsito internacional vía marítima

## **4.2 DISEÑO DEL ROTULADO Y MARCADO**

El rotulado y marcado son aspectos fundamentales en el traslado internacional de mercancías debido a que la información de contienen permite que la carga y productos se manipulen y lleguen al destino oportuno en las mejores condiciones posibles.

### **4.2.1 Diseño del rotulado**

El rotulado del producto detallará información relevante a su manipuleo tales como pictogramas, así como también características en cuanto a peso neto y peso bruto, código del producto, número de caja y cantidad de piezas que contiene el embalaje, nombre del consignatario, puerto de destino.

<b><u>MODULE A FUEL PUMP</u></b>	
<b>IMPORTED BY:</b> INDUCAR S.A.C	
<b>RUC:</b> 20604065993	
<b>ADDRESS:</b> Calle Piura n° 360. Urb. La Primavera	
<b>COUNTRY:</b> Peru	
<b>PORT:</b> CALLAO – PERU	
<b>NET WEIGHT</b>	4 KG
<b>GROSS WEIGHT</b>	5 KG
<b>WIDTH</b>	40 CM
<b>LONG</b>	40 CM

**Figura 4:** Module a Fuel Pump

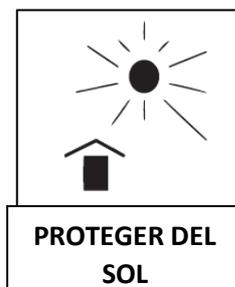
### Elaboración propia

#### 4.2.2 Diseño del marcado

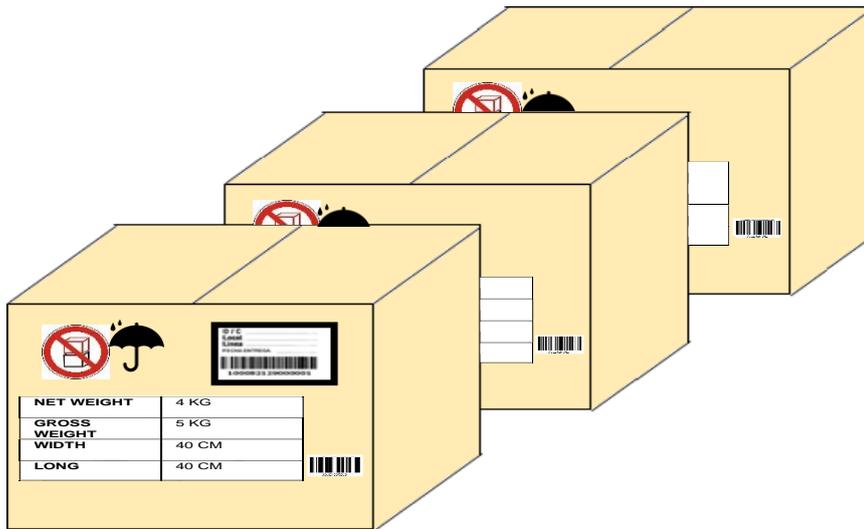
El marcado consta de tres tipos:

- Marcado estándar: Determina los datos del importador, destino, dirección fiscal, número de unidades.
- Marcado informativo: Se detallará información tal como País, puerto de origen y destino, peso bruto y neto, dimensiones y longitudes del embalaje.
- Marcado de manipulación: Normatividad sobre manipuleo y transporte de carga, además se utilizan pictogramas de acuerdo a la normas internacionales.

Para el presente plan se utilizarán los siguientes pictogramas:



El embalaje presentará el siguiente modelo con la siguiente información:



**Figura 5:** Embalaje

**Elaboración propia**

### 4.3 UNITARIZACIÓN Y CUBICAJE DE LA CARGA

La unitarización hace referencia a la agrupación de mercancías en unidades considerando el límite máximo permitido de carga para mantener un mejor manipuleo y facilitar su transporte con el cual se mantendrá durante el tiempo de tránsito.

Palletización: Es el acto de colocar la carga sobre una plataforma, usualmente suele ser de madera o plástico denominado pallet.

Contenedorización:

Método de distribución en el cual se utiliza una unidad de transporte denominado contenedor, el cual permite trasladar de manera efectiva la mercancía, en el cual se estiba en un lugar de origen y culmina con la desestiba en lugar de destino.

Una forma idónea de determinar la cantidad de cajas es tomar como punto de referencia las medidas uniformes del pallet el cual presenta la siguiente información:

Pallet = 120 x 100

Cajas en base de pallet: 5 cajas

Apilamiento máximo: 6 filas de Apilamiento

#### 4.4 CADENA DE DFI DE EXPORTACIÓN/IMPORTACIÓN

En la cadena de distribución física internacional, se trabajará con una agencia de aduanas y agencia de carga, así como también con empresas de transporte local que contribuirá en el traslado interno de la mercancía (LIMA – CHICLAYO). Asimismo, se debe tener en cuenta que antes de la llegada de la mercancía, se debe numerar la carga de manera anticipada, debido a que si no se realiza se estaría incurriendo a una multa valorizada en 430 soles.

En cuanto al tiempo de tránsito es de 40 a 45 días aproximadamente. Se trabajará en términos FOB, acogiéndose al régimen de importación para el consumo y se utilizará un seguro en tránsito. Posteriormente a ello, una vez arribada la carga se optará por tomar el servicio de resguardo CALLAO – LA VICTORIA, lugar donde esta ubicada la agencia de transporte de carga local.

- ✓ Puerto de embarque: Nhava Sheva Mumbai – India
- ✓ Puerto de descarga: Callao – Peru
- ✓ Agencia de carga: GRUPO PML
- ✓ Transporte nacional: Trans Vel Hnos S.A.C
- ✓ Centro de comercialización: ALMACÉN CHICLAYO

Se utilizarán vendedores de campo exclusivamente para la zona sur y norte del país. (Piura, Tumbes, Chiclayo, Ica), debido al volumen de este tipo de carros en dichas ciudades.



**Figura 6:** Distribución Física Internacional

Elaboración propia

El INCOTERM en el que se negociará será FOB, en el cual el importador asumirá los costos de aduanas en origen hasta colocar la mercancía a bordo del buque, el flete internacional y seguro internacional será asumido por el importador así como los demás recargos en destino.

**Tabla 14:** *Agencias de Aduanas*

<b>AGENCIAS DE ADUANAS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>TIEMPO DE TRANSITO</b>	<b>Días libres de almacenaje</b>
AGENCIA PML	1358.52 USD	45 días	30
BRANCO PERU SAC	1970.5 USD	48 días	25
TRANSLOGISTICS	1920.73 USD	50 días	28

**Elaboración propia**

#### **4.5 SEGURO DE LAS MERCANCÍAS**

El seguro de transporte de mercancías es el contrato por el cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidos a los objetos transportados.

Los participantes en este contrato son:

El asegurado es el tomador de la póliza de seguro de transporte de mercancías.

El corredor de seguros: es el intermediario, que brinda asesorías para obtener el seguro más óptimo según la operación que se esté realizando.

Tipos de riesgo:

En el mar: hundimiento, naufragio, varadura, encalladura, colisión, entre otros.

Sore el mar: incendio, explosión

Tipos de siniestros:

Perdida tota absoluta, efectiva o real: destrucción completa o desaparición d ellos bienes asegurados, a consecuencia de los riesgos cubiertos por la póliza.

Pérdida total constructiva de cuando los daños materiales sufridos por las mercancías, sumados a los gastos por reacondicionarlas y reenviarlas al lugar de destino, igualan o exceden su valor de venta.

## V. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1 FIJACIÓN DE PRECIOS

En el presente plan, la empresa INDUCAR S.A.C ha considerado que para poder determinar el precio del producto que se desea comercializar, se debe tener en cuenta diversos métodos de fijación. El primer método se identifica a raíz del análisis de la competencia, debido a que se debería evaluar el precio de venta del producto que poseen las compañías competidoras inmersas en el mercado.

El segundo método que se puede identificar es el de costos, en el cual se definirá el costo unitario del producto incluyendo el margen porcentual de ganancia. No obstante, si se considera ambos métodos será de vital importancia debido a que se podría determinar cuál sería un precio idóneo para comercializar y distribuir el producto, además de definir cuáles serían los rangos de venta y adquisición.

#### 5.1.1 Costos y precio

Precios de Venta de empresas peruanas que importan, comercializan y distribuyen bombas para combustible de autos ensamblados en India (Precio por unidad determinado en soles)

**Tabla 15:** Precios de venta de empresas peruanas

<b>AÑO</b>	<b>RUC</b>	<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>
2020	20539619919	CORPORACION IMPORTADORA SAN ROMAN S.R. L	S/380
2020	20517271692	M.C. COREA IMPORT S.A.C	S/395
2020	20454237197	GRUPO V & P S.A.C.	S/360

**Elaboración propia**

### DETERMINACIÓN DE PRECIO

**Tabla 16:** Costo de Importación de INDUCAR S.A.C

DESCRIPCION	DOLARES		
<b>VALOR FOB EN US\$</b>	<b>US\$ 10000</b>		
+ FLETE	US\$ 95		
+ SEGURO	US\$ 80		
<b>VALOR EN ADUANAS CIF EN US\$</b>	<b>US\$ 10175</b>		
DESCRIPCION	TASA	DOLARES	SOLES T.C (3.60)
AD VALOREM	6%	US\$ 610.5	S/ 2197.8
SOBRE TASA ADICIONAL	0%	0	
DERECHOS ESPECÍFICOS	0%	0	
ISC	0%	0	
IGV	16%	US\$ 1725.68	S/ 6212.448
IPM	2%	US\$ 215.71	S/ 776.556
TASA DE DESPACHO ADUANERO	0%	0	
<b>TOTAL DERECHOS DE ADUANA</b>		<b>US\$ 2551.89</b>	<b>S/ 9186.804</b>
PERCEPCIÓN DEL IGV		US\$ 445.44	S/ 1603.584
<b>TOTAL A PAGAR SUNAT</b>		<b>US\$2997.33</b>	<b>S/ 10790.38</b>
<b>COSTOS TRIBUTARIOS Y DEMAS DERECHOS</b>		<b>US\$610.5</b>	
DESCONSOLIDACIÓN		US\$48	
VISTOS BUENOS		US\$160	
TRANSPORTE INTERNO CALLAO – LA VICTORIA		US\$60	
ALMACENAJE MONITOREO		US\$250	
<b>COSTOS LOGISTICOS OPERATIVOS</b>		<b>US\$568</b>	
COMISION 0.35 % CIF, mínimo USD 1000		US\$100	
HANDLING		US\$50	
GASTOS OPERATIVOS		US\$50	
COMISIÓN BANCO POR TRANSACCION AL EXTERIOR		US\$ 29	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		-	
CANDADO ELECTRONICO		US\$25	
<b>COSTOS DE GESTION OPERATIVOS</b>		<b>US\$254</b>	
<b>COSTOS OPERATIVOS A LAS IMPORTACIONES</b>		<b>US\$1432.5</b>	
<b>VALOR DE LA MERCADERIA IMPORTADA</b>		<b>US\$10175</b>	
<b>COSTOS DE COMPRA INTERNACIONAL</b>		<b>US\$11607.5</b>	
<b>GASTOS TOTALES</b>			

VALOR DE VENTA DEL SERVICIO	US\$743
I.G.V	US\$133.74
<b>TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>US\$876.74</b>

FLETE INTERNACIONAL	US\$95
SEGURO INTERNACIONAL	US\$80
<b>TOTAL US\$ (SERVICIOS)</b>	<b>US\$1051.74</b>

<b>TOTAL US\$ IMPORTACIÓN</b>	<b>US\$1358.52</b>
-------------------------------	--------------------

### Elaboración propia

En el presente cuadro se puede identificar que se ha calculado costos que incurren en la importación de bombas para combustibles de autos ensamblados en India, en el cual se embarcaran mediante el puerto de NHAVA SHEVA – INDIA, y tendrá como puerto de destino LIMA – PERÚ. La compra se desea realizar bajo la modalidad FOB APM CALLAO, INCOTERMS 2020. De acuerdo a lo detallado, se determina que se realizarán compras por un volumen de US\$10000 a partir de la segunda importación, debido a que en la primera el porcentaje de percepción del IGV como tributo representa al 10% del CIF + Total de derechos de aduana y a partir de la segunda equivale al 3.5 % del CIF + Total de derechos de aduana, por lo que se desea trabajar bajo la consigna de importador frecuente.

Por otro lado, se debe tener en cuenta que se comprarán 200 cajas que contienen una unidad de bomba para combustible por caja. El envío se trabajará bajo la modalidad de LCL, por lo que se espera obtener una rentabilidad considerable con el objetivo de que el flujo de compra aumente en volumen y sean más recurrentes.

**Tabla 17:** Costo unitario en Perú

<b>COSTO UNITARIO – BOMBA PARA COMBUSTIBLE</b>	<b>DOLARES</b>	<b>SOLES</b>
COSTO UNITARIO DDP	US\$ 71.77925	S/ 258.4053
PRECIO UNITARIO DE DISTRIBUCIÓN	US\$ 102.7	S/ 369.72

### Elaboración propia

### Precio de Proyecto de Margen de Utilidad

Luego de analizar a los competidores directos en el mercado nacional, se determina lo siguiente, el producto se comercializará y distribuirá a diversas ciudades del país a un precio de US\$ 102.7, oscilando entre 4 a 7 dólares menos que la competencia. Además, se determina mediante el estudio y análisis por DUA que las empresas importadoras no abastecen por completo el mercado, ya que las importaciones de este producto no son frecuentes por lo que dejan una demanda insatisfecha en la cual INDUCAR S.A.C desea acaparar.

El landed cost, es aquel que determina el costo de la mercancía puesta en almacén de INDUCAR, el cual representa a US\$ 71.77

**Tabla 18:** Costos Fijos Intangibles

<b>COSTOS FIJOS INTANGIBLES</b>	<b>VALOR EN SOLES</b>
Constitución de la empresa (SUNARP)	S/ 1300
Creación de página: <a href="http://www.inducar.com.pe">www.inducar.com.pe</a>	S/ 100
Derecho de inspección de defensa civil	S/ 141.45
Certificado expedido por INDECI	S/ 150
Derecho de cartón de licencia de funcionamiento	S / 10
Validación de firmas notaria	S/10
Certificado de extintores	S/ 25
<b>TOTAL GASTOS FIJOS INTANGIBLES</b>	<b>S/ 1736.45</b>

**Fuente:** (OTORGAMIENTO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO, 2010)

En el presente cuadro se puede apreciar los importes en el cual la empresa incurrirá independiente de su nivel operativo, además son costos que son renovables y además algunos tienen una fecha de caducidad. Los costos fijos se encuentran comprendidos por constitución de la empresa, creación de la página web, derecho de inspección de defensa civil, certificado de INDECI, derecho cartón de licencia de funcionamiento, entre otros.

**Tabla 19:** Costos fijos proyectado a cinco años

<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	49,345	49,345	50,709	60,504	63,255

Elaboración propia

**Tabla 20:** Costos variables proyectado a cinco años

<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	44,600	46,800	51,000	58,200	70,200

Elaboración propia

**Tabla 21:** Costos operativos proyectado a cinco años

<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	81,000	100,800	144,000	167,400	192,000

Elaboración propia

### **5.1.2 Cotización internacional**

Actualmente existen diversos proveedores de bombas para combustible situados en India, los cuales desarrollan la función de bróker debido a que el producto a importar lleva consigo la marca desde la fábrica de producción (HYUNDAI) por lo tanto se debe evaluar minuciosamente diversos métodos de negociación en el cual se pactará la compra para que esta sea satisfactoria.

Por lo tanto, uno de los métodos a escoger es cotizar en términos FOB by sea, tomando como puertos de origen Nhava Sheva o Mundra. En cuanto a tiempos de tránsito se debe determinar con la agencia de carga que se pretende trabajar.

Esta cotización brindará una idea sobre el costo del producto a importar y determinar de manera aproximada cuanto es el porcentaje adicional que se pagará para obtener el producto en términos DDP – PERU.

En este campo, se definirá también el medio de pago a utilizar, por lo general se trabajará mediante transferencia interbancaria, 50% adelanto para que el proveedor empiece a preparar la mercancía y el otro 50% se efectuará cuando la mercancía se encuentre lista para embarque.

**Tabla 22:** Lista de proveedores

EMPRESA	CONDICIÓN	CIUDAD	CONTACTO	PRECIO FOB COTIZADO
NEPTUNE EXPORTS	BROKER	NHAVA SHEVA	YJOTY	US\$ 52
<b>SPARES INDIA PVT LTD.</b>	<b>BROKER</b>	<b>NEW DELHI</b>	<b>ORISH</b>	<b>US\$ 50</b>
GENUINO PARTS	BROKER	NEW DELHI	BAJRANG	US\$ 54.5

### **Elaboración propia**

De acuerdo con el cuadro de búsqueda se optó por trabajar con el proveedor SPARES INDIA PVT LTD. En el **Anexo 01**, se presenta un modelo de proforma real, del producto que se desea importar pactado entre el proveedor e INDUCAR S.A.

## **5.2 CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL (EXPORTACIONES/IMPORTACIONES) Y SUS DOCUMENTOS**

El contrato de compra venta internacional se pacta mediante dos partes en el cual una asume la función de vendedor y el otro comprador, en el cual celebra de manera jurídica la transacción de bienes. El vendedor se obliga a entregar al comprador la mercancía pactada por lo que queda en evidencia un acuerdo mutuo de voluntades domiciliadas en países diferentes.

En la etapa de negociación se establecen y definen las condiciones de contrato, términos y plazos de entrega, así como cantidades y precios negociados. **(Ver Anexo 02).**

**Tabla 23:** Aspectos para elaboración de contrato de compra venta internacional

<b>TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN</b>	<b>INFORMACIÓN: COMPRADOR Y VENDEDOR</b>
PARTES	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ EMBARCADOR: SPARES INDIA PVT LTD</li> <li>✓ IMPORTADOR: INDUCAR S.A.C</li> </ul>
PRODUCTO	BOMBA PARA COMBUSTIBLE
CANTIDAD	200 PIEZAS
PRECIO	50 USD POR PIEZA
TRANSPORTE	MARÍTIMO
EMBALAJE	CAJA DE CARTÓN
FECHA DE EMBARQUE	10 DIAS DESPUÉS DE CONFIRMADA LA ORDEN DE COMPRA
INCOTERMS	FOB CALLAO
TRANSMISIÓN DE RIESGOS DESPUÉS DE EMBARQUE	RESPONSABILIDAD DEL IMPORTADOR
MONEDA DE TRANSACCION	DOLARES AMERICANOS
FORMA DE PAGO	50% ADELANTO, 50% FINALIZADA LA ORDEN
MEDIO DE PAGO	TRANSFERENCIA INTERNACIONAL
DOCUMENTACIÓN DE EMBARQUE	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 03 FACTURA COMERCIAL ORIGINAL</li> <li>✓ 02 BILL OF LADING ORIGINAL</li> <li>✓ 02 BILL OF LADING COPY</li> <li>✓ 03 PACKING LIST ORIGINAL</li> </ul>
VIGENCIA DE CONTRATO	APLICA POR MERCANCÍA EMBARCADA
ARBITRAJE	Todas las partes se someten a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral, en caso exista controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo (Convención de Viena).

**Elaboración propia**

### **5.3 ELECCIÓN Y APLICACIÓN DEL INCOTERM**

El incoterm escogido por la empresa para efectuar la distribución física internacional es el término FOB “free on board “, el cual se define que la

mercancía deberá ser entregada por el exportador puesto a bordo del buque, a partir del zarpe de la nave el flete, seguro internacional y demás recargos en destino serán asumidos por el importador.

Responsabilidades del EXPORTADOR: **SPARES INDIA PVT LTD**

El comprador deberá asumir los recargos en origen (INDIA), realizará el proceso aduanero de exportación en su país de manera satisfactoria, asimismo deberá enviar vía email los documentos de embarque:

- ✓ BILL OF LADING
- ✓ COMMERCIAL INVOICE
- ✓ PACKING LIST

Además, deberá solicitar la emisión del telex release, para completar un proceso de desaduanaje exitoso en el país de destino.

Por otro lado, el exportador deberá entregar la mercancía en el punto acordado entre ambas partes.

**Responsabilidades del IMPORTADOR: INDUCAR S.A.C**

Asumir con total responsabilidad lo acordado en el contrato de compra venta internacional, así como asumir los riesgos después del embarque de la mercancía.

Tiene como responsabilidad pagar el flete, la póliza de seguro internacional y demás recargos generados en destino.

EL importador deberá enviar el formato de traducción de factura al agente de aduanas designado para que pueda numerar la mercancía, cabe recalcar que todas las mercancías se numeran de manera anticipada, si en caso no se realice el importador incurrirá a cancelar la multa por un importe de 430 soles.

#### **5.4 DETERMINACIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO**

**TRANSFERENCIA AL EXTERIOR – SWIFT**

Es un método de pago simple, en el cual el comprador transfiere fondos con su autorización hacia la cuenta del vendedor con el objetivo del intercambiar algún bien o servicio, de esta manera el banco del comprador transfiere el monto estipulado mediante un código interbancario internacional que puede ser SWIFT, AVA, entre otros.

El proceso de realizar este tipo de transferencia comienza de la siguiente manera:

- ✓ Se celebra el contrato de compra venta internacional
- ✓ El comprador ingresa al portal web de banca por internet o también se puede realizar de manera manual de forma presencial en algún banco correspondiente al ordenante.
- ✓ El banco del comprador emite la transferencia al exterior a favor del vendedor.
- ✓ La entidad financiera del vendedor recauda los fondos en un lapso de las 24 horas.
- ✓ El vendedor confirma que la transferencia sea exitosa para posteriormente continuar con el proceso de embarque.

Se debe tener en cuenta que, una vez efectuada la transferencia internacional, se debe comunicar con el banco ordenante para que envíen el Swift screen en el cual se detallará el código de validación de la transferencia que posteriormente será utilizada en la traducción de factura comercial cuando la mercancía ingrese al país de destino y sea numerada.

**Tabla 24:** Comisiones por realizar transferencia al exterior con BCP por ventanilla

<b>MONTO A TRANSFERIR</b>	<b>COMISION FIJA</b>	<b>MINIMO</b>	<b>GASTOS SWIFT</b>
Hasta \$ 3000	\$29	-	-
De \$ 3,001 hasta \$ 10,000	\$ 39	-	-
De \$ 10,001 hasta \$ 25,000	0.25 %	\$ 39	\$11
Mayor a \$ 25,000	0.13 %	\$ 62.5	\$11

#### **Elaboración propia**

**Tabla 25:** Comisiones por realizar transferencias al exterior con BCP por internet

<b>MONTO A TRANSFERIR</b>	<b>COMISION FIJA</b>
Hasta \$ 500	\$19
De \$500.01 hasta \$15000	\$29

#### **Elaboración propia**

## **VENTAJAS DE UTILIZAR TRANSFERENCIA INTERBANCARIA**

### **EXPORTADOR**

- ✓ Recauda fondos de manera rápida

### **IMPORTADOR**

- ✓ Método de pago sencillo
- ✓ Comisión bancaria accesible

## **DESVENTAJAS DE UTILIZAR TRANSFERENCIA INTERBANCARIA**

### **EXPORTADOR**

- ✓ En la mayoría de casos no recopilan el total de fondos esperados.

### **IMPORTADOR**

- ✓ Asume riesgo de que se realice el pago y no posean ningún documento como aval de que realmente el exportador enviara la mercancía

## **5.5 ELECCIÓN DEL RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN O DE IMPORTACIÓN**

Para el presente plan de negocios de importación de Bombas para combustible para su comercialización, distribución al mercado de la ciudad de Chiclayo, se utilizará el Régimen de importación para el consumo, el cual se define como régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como del pago de los recargos y multas que hubiere y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

No obstante, El dueño o consignatario debe contar con su número de RUC activo y no tener la condición de no habido para destinar las mercancías al régimen de importación para el consumo.

El sujeto no obligado a inscribirse en el RUC, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT, puede solicitar la destinación aduanera al régimen de importación para el consumo utilizando su documento nacional de identidad (DNI), en el caso de peruanos, o carné de extranjería, pasaporte, carné de permiso temporal de

permanencia o salvoconducto tratándose de extranjeros. A estos efectos, se considera como sujeto no obligado a inscribirse en el RUC a:

- a) La persona natural que realiza en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no excede de mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1 000,00) y siempre que registre hasta tres importaciones anuales como máximo.
- b) La persona natural que, por única vez, en un año calendario, importe mercancías cuyo valor FOB exceda los mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1 000,00) y siempre que no supere los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 3 000,00).

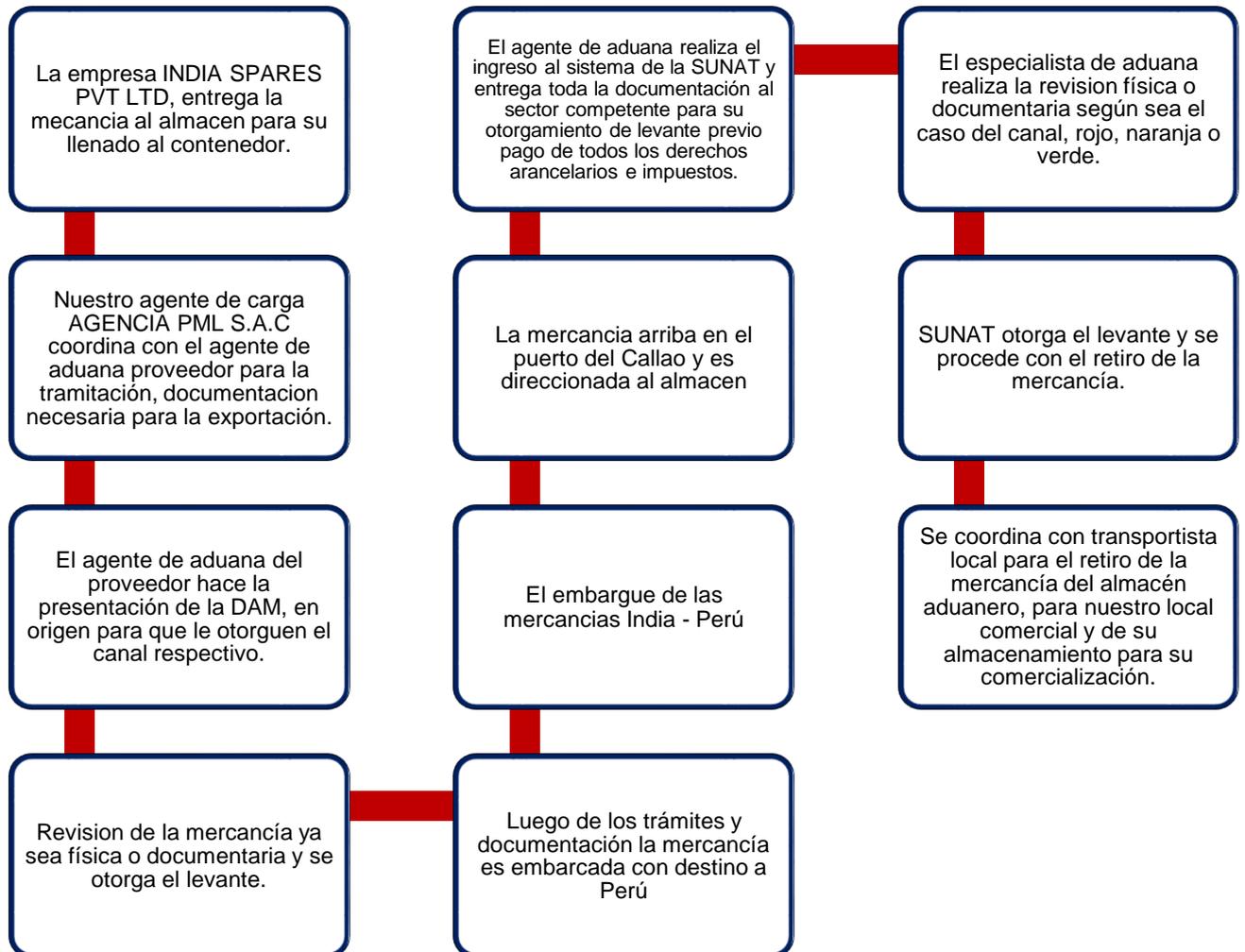
El miembro acreditado del servicio diplomático nacional o extranjero, así como el funcionario de un organismo internacional que, en ejercicio de sus derechos establecidos en las disposiciones legales, destine su vehículo y menaje de casa. (SUNAT, 2020)

## **5.6 GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Entrega de documentos vía Courier por parte de exportador al importador
2. Aviso de llegada enviado al importador por parte de la agencia de carga en Perú.
3. Llegada de carga consolidada a puerto del Callao, conteniendo nuestra carga.
4. Entrega de documentos al agente de aduana GRUPO PML S.A.C.
5. La agencia de aduanas solicita los siguientes documentos:
  - a. Traducción de factura comercial
  - b. Factura
  - c. Packing list
  - d. Telex release
6. Numeración electrónica de declaración aduanera de mercancías (DAM)
7. Envío de proforma referencial de la agencia de aduana, con los derechos y gastos por servicios a pagar
8. Pago de derechos arancelarios
9. Firma de la DAM por parte del representante legal de la empresa importadora.

10. Asignación del canal aduanero – verde, naranja o rojo
11. Presentación de documentos y aforo físico de ser el caso
12. Si el canal es rojo, el despachador programa un reconocimiento físico o aforo presentando la DAM canal rojo y autorización especial para proceder. Normalmente el aforo puede durar toda una mañana, en presencia del despachador y/o exportador y/o representante del almacén. Para estas gestiones solo asistirá el despachador de ADUANERA UCEDA y un representante de AGUNSA.
13. Durante el aforo, un especialista u oficial de SUNAT determina aleatoriamente las mercaderías seleccionadas a revisar físicamente.
14. Una vez culminada la revisión, se queda a la espera del levante autorizado. El oficial o funcionaria aduanero consignara los resultados en el SIGAD
15. Levante autorizado
16. Se procede a retirar la mercancía.

## 5.7 GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN: FLUJO GRAMA



**Figura 7:** Flujograma de INDUCAR S.A.C

**Elaboración propia**

## **VI. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO**

El plan económico financiero es aquella versión cuantificable que representa el plan de lo que la empresa pretende realizar durante un periodo de tiempo, en este caso el periodo de evaluación será de 5 años, en el cual el objetivo principal será definir las herramientas idóneas para lograr los propósitos económicos del negocio.

Los fondos que la empresa contará, estará compuesta por capital de accionistas que a la vez será complementado con un préstamo bancario el cual se someterá a evaluación y a elección del banco que ofrezca una tasa propicia para la ejecución del proyecto.

### **6.1 INVERSIÓN FIJA**

En esta etapa se definirán dos tipos de activos, tangible e intangible lo que contribuirá a facilitar el coste del proyecto netamente en su fase operativa, por lo tanto, se deberá tener en cuenta la estimación de la inversión en base a cotizaciones de los productos a utilizarse en la ejecución del proyecto para su respectiva puesta en marcha.

#### **6.1.1 Activos tangibles**

Los activos tangibles representan los gastos en el cual se reflejan bienes cuantificables y además son identificables. En la inversión tangible se incorporan los costos operativos considerando la depreciación.

**Tabla 26:** Activos Tangibles

EQUIPAMIENTO DE OFICINA							
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL		PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Computadora y sistemas	1	700	700		826	826	126
Impresora	1	250	250		295	295	45
Andamios	3	500	1500		590	1770	270
Muebles escritorio y sillas	2	250	500		295	590	90
			<b>2,950</b>			<b>3,481</b>	<b>531</b>
OTROS							
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL		PRECIO CON IGV	V. TOTAL	V. TOTAL
Extintores	1	50	50		59	59	9
Botiquin	1	40	40		47	47.2	7.2
Uniforme del personal	3	150	450		177	531	81
Articulos electricos	5	20	100		24	118	18
			<b>640.00</b>			<b>755.20</b>	<b>115.20</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE</b>			<b>3,590.00</b>			<b>4,236.20</b>	<b>646.20</b>

**Elaboración propia**

En la tabla vemos que la inversión de los activos tangibles de la empresa se basa en todos los equipos y maquinarias que incurrirá la empresa durante sus actividades.

**6.1.2 Activos intangibles**

Los activos intangibles lo constituyen los gastos que se realizan en la fase operativa del proyecto que es imposible identificarlos físicamente, por lo tanto, se incorporan a los costos operativos del proyecto cuando este se encuentre en su fase de funcionamiento.

**Tabla 27:** Activos intangibles

ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIO					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL
Elaboración del Plan de Negocio	1	1500	1500	1770	1770
			<b>1,500.00</b>		<b>1,770.00</b>
CONSTITUCIÓN					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL
Constitución de la empresa	1	1500	1500	1770	1770
Licencia de funcionamiento	1	350	350	413	413
Inspeccion de defensa civil	1	120	120	142	142
Inscripción de planillas	1	50	50	59	59
Legalización de libros contables	2	18	36	21	42
			<b>2,056</b>		<b>2,426</b>
REGISTROS					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL
Registro de marca ante indecopi	1	0	0	0	0
			<b>-</b>		<b>-</b>
OTROS					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL
Softwares	1	400	400	472	472
			<b>400</b>		<b>472</b>
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL
Promoción y publicidad	1	400	400	472	472
			<b>400</b>		<b>472</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</b>			<b>3,956.00</b>		<b>4,668.08</b>

### Elaboración propia

En la tabla se puede apreciar que se detallan los gastos que incurrirá la empresa desde su constitución para realizar sus actividades empresariales de manera oportuna contando con todos los requisitos solicitados por ley.

## 6.2 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo está conformado por los recursos monetarios de los accionistas, el cual servirá para el funcionamiento del negocio. Esta inversión servirá en primera instancia para cubrir de manera parcial la primera importación por lo que se efectuará la transferencia internacional utilizando este importe y además el otro porcentaje restante servirá para

**Tabla 28:** Capital de trabajo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Capital de trabajo	1	70000	70000
			<b>70,000</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>70,000.00</b>

Elaboración propia

## 6.3 INVERSIÓN TOTAL

El monto total de la inversión inicial será 77546 soles, el cual servirá para poner en marcha la ejecución de actividades de la empresa con el objetivo que se ejecuten en un plazo previsto y el negocio funcione.

**Tabla 29:** Inversión total

<b>INVERSION FIJA</b>	7,546.00
INVERSIONES FIJA TANGIBLE	3,590.00
INVERSIONES FIJA INTANGIBL	3,956.00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	70,000.00
<b>Inversión Inicial</b>	<b>77,546.00</b>

Elaboración propia

## 6.4 ESTRUCTURA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

El financiamiento será distribuido en 22.63% que será representando entre el capital reunido entre los socios y el porcentaje de financiamiento representará el 77.37% será obtenido del Banco de crédito del Perú con

una tasa de 13% con un plazo de 3 años con pago mensuales que ascienden los S/ 2001.01.

**Tabla 30:** Inversión total

<b>FUENTE DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Aportes Socios	S/ 17546	22.63%
Préstamo /Deuda	S/ 60000	77.37%
TOTAL	S/ 77546	100.00%

### **Elaboración propia**

Con respecto al prorrateo de cuotas de acuerdo al importe solicitado a la entidad bancaria, se solicitará el préstamo a un plazo de 3 años, teniendo en cuenta que a partir del segundo año de ejecución del proyecto se realizarán amortizaciones de capital hasta por 3 oportunidades cada 3 meses, por lo que disminuirá considerablemente el importe de los intereses.

**Tabla 31:** Cuadro de financiamiento

Numero cuota	Valor de la Cuota	Intereses	Capital	Saldo
				60000
1	2,001.01	614.21	1,386.80	58,613.20
2	2,001.01	600.01	1,401.00	57,212.20
3	2,001.01	585.67	1,415.34	55,796.86
4	2,001.01	571.18	1,429.83	54,367.03
5	2,001.01	556.55	1,444.47	52,922.56
6	2,001.01	541.76	1,459.25	51,463.31
7	2,001.01	526.82	1,474.19	49,989.12
8	2,001.01	511.73	1,489.28	48,499.84
9	2,001.01	496.49	1,504.53	46,995.31
10	2,001.01	481.08	1,519.93	45,475.38
11	2,001.01	465.52	1,535.49	43,939.89
12	2,001.01	449.81	1,551.21	42,388.68
13	2,001.01	433.93	1,567.09	40,821.59
14	2,001.01	417.88	1,583.13	39,238.47
15	2,001.01	401.68	1,599.34	37,639.13
16	2,001.01	385.31	1,615.71	36,023.42
17	2,001.01	368.77	1,632.25	34,391.18
18	2,001.01	352.06	1,648.96	32,742.22
19	2,001.01	335.18	1,665.84	31,076.38
20	2,001.01	318.12	1,682.89	29,393.50
21	2,001.01	300.90	1,700.12	27,693.38
22	2,001.01	283.49	1,717.52	25,975.86
23	2,001.01	265.91	1,735.10	24,240.76
24	2,001.01	248.15	1,752.86	22,487.89
25	2,001.01	230.21	1,770.81	20,717.08
26	2,001.01	212.08	1,788.94	18,928.15
27	2,001.01	193.76	1,807.25	17,120.90
28	2,001.01	175.26	1,825.75	15,295.15
29	2,001.01	156.57	1,844.44	13,450.71
30	2,001.01	137.69	1,863.32	11,587.39
31	2,001.01	118.62	1,882.39	9,705.00
32	2,001.01	99.35	1,901.66	7,803.33
33	2,001.01	79.88	1,921.13	5,882.20
34	2,001.01	60.22	1,940.80	3,941.40
35	2,001.01	40.35	1,960.67	1,980.74
36	2,001.01	20.28	1,980.74	0.00
	72,036.47	12,036.47	60,000.00	

Elaboración propia

## 6.5 FUENTES FINANCIERAS Y CONDICIONES DE CRÉDITO

Para la selección de fuentes de financiamiento se tomó en cuenta a los bancos que se encuentran inscritos en la base de datos de la SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS, los cuales se detallan en la siguiente **imagen 1**.

### Empresas bancarias

ENTIDAD	CARGO	FUNCIONARIO	DIRECCIÓN	TELEFONO	FAX	FECHA ACTUALIZA
MIBANCO	Gerencia general	HUMBERTO JAVIER ICHAZO BARDALES	<a href="#">Av. REPUBLICA DE PANAMA 4575 - Oficina 301, Surquillo, Lima, Lima</a>	5138000		15/05/2019
BANCO DE CREDITO	Presidente de directorio	DIONISIO ROMERO PAOLETTI	<a href="#">Calle Centenario 156, La Molina, Lima, Lima</a>	3132000	3132010	20/01/2017
BANCO DE CREDITO	Gerencia general	GIANFRANCO FERRARI DE LAS CASAS	<a href="#">Calle CENTENARIO 156, La Molina, Lima, Lima</a>	6252000	3132011	02/04/2018
SCOTIABANK PERU	Presidente de directorio	GIANFRANCO MAXIMO DANTE CASTAGNOLA ZUÑIGA	<a href="#">Av. JORGE CHAVEZ 462 - Oficina ---, Lima, Lima</a>	2131100	2414032	23/03/2018
SCOTIABANK PERU	Gerencia general	MIGUEL UCCELLI LABARTHE	<a href="#">Av. DIONISIO DERTEANO 102 - Oficina 7, San Isidro, Lima, Lima</a>	2116000	2116097	04/03/2019
BBVA	Gerencia general	FERNANDO EGUILUZ LOZANO	<a href="#">Av. REPUBLICA DE PANAMA 3055, San Isidro, Lima, Lima</a>	1000		27/06/2019
BBVA	Gerencia general	FERNANDO EGUILUZ LOZANO	<a href="#">Av. Republica de Panama 3055, San Isidro, Lima, Lima</a>			05/06/2019
BANCO DE COMERCIO	Gerencia general	ARON KIZNER ZAMUDIO	<a href="#">Av. Canaval y Moreyra 454 - Oficina 452, Lima, Lima, Lima</a>	5136000	5137044	23/03/2016
BANCO DE COMERCIO	Gerencia general	ARON KIZNER ZAMUDIO	<a href="#">Av. CANAVAL Y MOREYRA 454 - Oficina 452, Lima, Lima, Lima</a>	5136000		09/07/2014

**Imagen 1:** Fuentes de financiamiento

#### Elaboración propia

Como se puede observar en la imagen, se describen las empresas bancarias inscritas y autorizadas por la SBS, información por la cual es actualizada constantemente por las empresas supervisadas.

Finalmente, de acuerdo a las facilidades y flexibilidades que proponen las entidades financieras, se decidió por trabajar con el BANCO DE CREDITO DEL PERÚ, el cual tiene como requisito lo siguiente para que le empresa sea sujeto a evaluación:

## Generales

- No presentar problemas de pago en el BCP ni en ninguna otra entidad del sistema financiero.

Si solicitas el Préstamo Online:

- No necesitas presentar documentación, solo tu Clave de Internet de 6 dígitos. Si aún no la tienes, conoce cómo generarla aquí. (BCP, 2020)

### **6.6 PRESUPUESTO DE COSTOS**

El presupuesto de costos se encuentra expresado por 2 tipos de costos el cual se hacen referencia a continuación:

- ✓ Costos Fijos: Se definen aquellos gastos en los que va incurrir la empresa de manera mensual independientemente del número de productos vendidos. Los costos fijos que se han identificado hace referencia al alquiler de local comercial, servicios básicos, servicios generales, servicios contables e internet móvil, así como el salario de los trabajadores.
- ✓ Costos Variables: está relacionado con el número de ventas de productos por periodo, en ello toma como referencia los materiales e insumos de trabajo, así como la publicidad, viáticos, comisiones y embalajes.

**Tabla 32: Costos fijos**

AÑO 1									
DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		IGV ANUAL	AQUÍ CONSIGNAR LOS PRECIOS CON IGV
Alquiler	12	636	7,627		750	9,000		1,373	750
Servicios basicos	12	68	814		80	960		146	80
Servicios generales	12	17	203		20	240		37	20
Servicios contables	12	169	2,034		200	2,400		366	200
Internet movil	12	85	1,017		100	1,200		183	100
		<b>975</b>	<b>11,695</b>					<b>2,105</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
Coordinador 1	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987
Coordinador 2	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987
Coordinador 3	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987

AÑO 2									
DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		IGV ANUAL	
Alquiler	12	636	7,627		750	9,000		1,373	
Servicios basicos	12	68	814		80	960		146	
Servicios generales	12	17	203		20	240		37	
Servicios contables	12	169	2,034		200	2,400		366	
Internet movil	12	85	1,017		100	1,200		183	
		<b>975</b>	<b>11,695</b>					<b>2,105</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
Coordinador 1	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987
Coordinador 2	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987
Coordinador 3	930	11,160	223	-	-	-	465	11,848	987
								<b>35,545</b>	<b>2,962</b>

AÑO 3									
DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		IGV ANUAL	
Alquiler	12	678	8,136		800	9,600		1,464	
Servicios basicos	12	68	814		80	960		146	
Servicios generales	12	17	203		20	240		37	
Servicios contables	12	169	2,034		200	2,400		366	
Internet movil	12	85	1,017		100	1,200		183	
		<b>1,017</b>	<b>12,203</b>					<b>2,197</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
Coordinador 1	950	11,400	228	-	-	-	475	12,103	1,009
Coordinador 2	950	11,400	228	-	-	-	475	12,103	1,009
Coordinador 3	950	11,400	228	-	-	-	475	12,103	1,009
								<b>36,309</b>	<b>3,026</b>

AÑO 4									
DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		IGV ANUAL	
Alquiler	12	678	8,136		800	9,600		1,464	
Servicios basicos	12	68	814		80	960		146	
Servicios generales	12	17	203		20	240		37	
Servicios contables	12	186	2,237		220	2,640		403	
Internet movil	12	85	1,017		100	1,200		183	
		<b>1,034</b>	<b>12,407</b>					<b>2,233</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
Coordinador 1	1,200	14,400	288	-	-	-	600	15,288	1,274
Coordinador 2	1,200	14,400	288	-	-	-	600	15,288	1,274
Coordinador 3	1,200	14,400	288	-	-	-	600	15,288	1,274
								<b>45,864</b>	<b>3,822</b>

AÑO 5									
DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV		IGV ANUAL	
Alquiler	12	720	8,644		850	10,200		1,556	
Servicios basicos	12	68	814		80	960		146	
Servicios generales	12	17	203		20	240		37	
Servicios contables	12	203	2,441		240	2,880		439	
Internet movil	12	85	1,017		100	1,200		183	
		<b>1,093</b>	<b>13,119</b>					<b>2,361</b>	

**Tabla 33: Costos variables**

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 1												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Material e insumos de trabajo	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
Publicidad	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Viaticos	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Comisiones	500	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3800
Embalajes	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3900	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	44800

Darle crecimiento de 3%

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 2												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Material e insumos de trabajo	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
Publicidad	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Viaticos	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Comisiones	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Embalajes	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	46800

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 3												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Material e insumos de trabajo	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	22800
Publicidad	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Viaticos	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6600
Comisiones	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6600
Embalajes	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	4250	51000

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 4												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Material e insumos de trabajo	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Publicidad	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
Viaticos	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Comisiones	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	7800
Embalajes	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	4850	58200

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 5												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Material e insumos de trabajo	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	26400
Publicidad	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	14400
Viaticos	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
Comisiones	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Embalajes	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850	70200

Elaboración propia

## 6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel que determina el nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por tanto, el punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero.

Cabe destacar que por el producto ofrecido se tomara en cuenta el punto de equilibrio en unidades monetarias considerando el criterio  $IT=CT$

**Tabla 34:** Punto de equilibrio

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio en soles	98,240	98,151	101,037	116,471	131,094

**Elaboración propia**

## 6.8 TRIBUTACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

Se detalla el tratamiento arancelario que se denominará al producto cuando sea numerado en la DAM (Declaración Aduanera de Mercancías).

**Tabla 35:** Medidas impositivas arancelarias

Medidas impositivas arancelarias	
<u>Gravámenes vigentes</u>	<u>Valor</u>
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%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	U

**Elaboración propia**

## **6.9 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

La clasificación de ingresos de un plan de negocios está formada por ingresos operacionales y por ingresos no operacionales, siendo el caso presente solo registra ingresos operacionales el cual está formado por la determinación del precio.

Los ingresos operativos se han calculado en base al precio de venta del producto por mes, considerando que anualmente se realicen tres importaciones de bombas para combustible cada trimestre. Por lo tanto, se tiene en promedio al finalizar cada periodo los ingresos operativos totales que se detallan a continuación:

Los ingresos no operativos son aquellos ingresos que se obtienen de manera diferente a la actividad principal comercial de la empresa

**Tabla 36:** Ingresos operativos

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 1												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Precio Bomba para combustible	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	
Cantidad (Unidades)	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	
<b>Total Ingresos producto 1</b>	<b>7,000.00</b>	<b>84,000.00</b>												
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total de ingresos proyectados</b>	<b>7,000.00</b>	<b>84,000.00</b>												

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 2												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Precio Bomba para combustible	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	290.00	
Cantidad (Unidades)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	
<b>Total Ingresos producto 1</b>	<b>8,700.00</b>	<b>104,400.00</b>												
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total de ingresos proyectados</b>	<b>8,700.00</b>	<b>104,400.00</b>												

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 3												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Precio Bomba para combustible	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	
Cantidad (Unidades)	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	
<b>Total Ingresos producto 1</b>	<b>12,000.00</b>	<b>144,000.00</b>												
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total de ingresos proyectados</b>	<b>12,000.00</b>	<b>144,000.00</b>												

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 4												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Precio Bomba para combustible	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00	
Cantidad (Unidades)	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00	
<b>Total Ingresos producto 1</b>	<b>13,950.00</b>	<b>167,400.00</b>												
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total de ingresos proyectados</b>	<b>13,950.00</b>	<b>167,400.00</b>												

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 5												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Precio Bomba para combustible	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	
Cantidad (Unidades)	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	
<b>Total Ingresos producto 1</b>	<b>16,250.00</b>	<b>195,000.00</b>												
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total de ingresos proyectados</b>	<b>16,250.00</b>	<b>195,000.00</b>												

Elaboración propia

**Tabla 37:** Ingresos no operativos

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 1												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Otro ingresos (Con IGV)	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total de ingresos proyectados	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 2												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Otro ingresos (Con IGV)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total de ingresos proyectados	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 3												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Otro ingresos (Con IGV)	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	12600
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total de ingresos proyectados	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	12600
INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 4												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Otro ingresos (Con IGV)	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	13200
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total de ingresos proyectados	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	13200
INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 5												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Otro ingresos (Con IGV)	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150	13800
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total de ingresos proyectados	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	13800

Elaboración propia

## 6.10 PRESUPUESTO DE EGRESOS

Forma parte por los costos fijos y variables que se expusieron en el punto número 6.6

## 6.11 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja se ha elaborado como flujo de caja económico y flujo de caja financiero recopilando de esta manera información de los cuadros previos y proyectados para 5 años. Además, se considera el flujo de caja acumulado para la determinación del PRI.

## 6.11.1 FLUJO DE CAJA ECONOMICO

**Tabla 38:** Flujo de caja económico

CONCEPTO		AÑOS						
		0	1	2	3	4	5	
<b>INGRESOS</b>			93,600	114,600	154,800	178,800	207,000	
Ingresos operativos			84,000	104,400	144,000	167,400	195,000	
Ingresos no operativos			9,600	10,200	10,800	11,400	12,000	
<b>COSTO Y GASTOS</b>			92,775	94,975	100,447	117,406	132,029	
Costos fijos			47,240	47,240	48,512	58,271	60,894	
Costos Variables			44,600	46,800	51,000	58,200	70,200	
Depreciación			555	555	555	555	555	
Amortización intangible			380	380	380	380	380	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			825	19,625	54,353	61,394	74,971	
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL ING. NETOS		936	1,146	1,548	1,788	2,070	
<b>UTILIDAD NETA</b>			(111)	18,479	52,805	59,606	72,901	
Depreciación			555	555	555	555	555	
Amortización intangible			380	380	380	380	380	
Valor Residual							625	
Inversiones			(77,546)	-	-	(2,600)	-	
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>			(77,546)	824	19,414	51,140	60,541	74,461
<b>FCF ACUMULADO</b>			(77,546)	(76,722)	(57,307)	(6,167)	54,374	128,835

Elaboración propia

## 6.11.2 FLUJO DE CAJA FINANCIERO

**Tabla 39:** Flujo de caja financiero

CONCEPTO		AÑOS						
		0	1	2	3	4	5	
<b>INGRESOS</b>			93,600	114,600	154,800	178,800	207,000	
Ingresos operativos			84,000	104,400	144,000	167,400	195,000	
Ingresos no operativos			9,600	10,200	10,800	11,400	12,000	
<b>COSTO Y GASTOS</b>			99,175	99,086	101,972	117,406	132,029	
Costos fijos			47,240	47,240	48,512	58,271	60,894	
Costos Variables			44,600	46,800	51,000	58,200	70,200	
Intereses			6,401	4,111	1,524			
Depreciación			555	555	555	555	555	
Amortización intangible			380	380	380	380	380	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			(5,575)	15,514	52,828	61,394	74,971	
Impuesto renta	RER1.0% MENSUAL ING. NETOS		936	1,146	1,548	1,788	2,070	
<b>UTILIDAD NETA</b>			(6,511)	14,368	51,280	59,606	72,901	
Depreciación			555	555	555	555	555	
Amortización intangible			380	380	380	380	380	
Valor Residual							625	
Amortización			(17,611)	(19,901)	(22,488)			
Inversiones			(77,546)	-	-	(2,600)	-	
Prestamo			60,000					
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>			(17,546)	(23,188)	(4,598)	27,127	60,541	74,461
<b>FCF ACUMULADO</b>			(17,546)	(40,734)	(45,331)	(18,204)	42,337	116,799

Elaboración propia

## 6.12 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDA

En el estado de ganancias y pérdidas se puede apreciar que a partir del segundo año de análisis se han obtenido resultados positivos, asimismo cabe recalcar que en un periodo salió negativo debido a los cambios de patrimonio y capital durante el periodo 1.

**Tabla 40:** Estado de ganancias y pérdidas

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	84,000	104,400	144,000	167,400	195,000
(-) COSTO DE VENTAS	31400	33600	36000	41400	46200
UTILIDAD BRUTA	52600	70800	108000	126000	148800
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	47240	47240	47240	47240	47240
(-) GASTOS DE VENTAS	8400	8400	9000	10800	14400
(-) DEPRECIACIÓN	555	555	555	555	555
UTILIDAD OPERATIVA	-3595	14605	51205	67405	86605
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
(+) INGRESOS VARIOS	9,600	10,200	10,800	11,400	12,000
(-) GASTOS FINANCIEROS	6,401	4,111	1,524		
(-) GASTOS VARIOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	(395)	20,694	60,481	78,805	98,605
(-) IMPUESTO A LA RENTA	936	1,146	1,548	1,788	2,070
UTILIDAD NETA	(1,331)	19,548	58,933	77,017	96,535

Elaboración propia

## 6.13 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

### 6.13.1 Evaluación Económica

Es aquella que evalúa el rendimiento del capitalista sin considerar el financiamiento que obtendría el plan.

Para el presente plan se ha utilizado el VANE, el cual tiene los siguientes lineamientos:

- ✓ VAN > 0 Si el Van es mayor a 0 el proyecto de negocio debe ejecutarse porque será rentable durante el periodo de estudio, el

cual significa que se obtendrá resultado positivo en dicha inversión.

- ✓ VAN E = 0 Si el Van es igual a 0 se alcanzará el punto de equilibrio, es decir no se obtendrá ni ganancias ni pérdidas.
- ✓ VAN E < 0 Si el Van es menor a 0 no sería recomendable el negocio debido a que el resultado sería negativo, generando de esta manera pérdidas.
- ✓ TIR E > k El proyecto de inversión será aceptado, pues la tasa de rendimiento interno que obtenemos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.
- ✓ TIR E = k estaríamos en una situación similar a la que se producía cuando el VAN era igual a cero. En esta situación, la inversión podrá llevarse a cabo si mejora la posición competitiva de la empresa y no hay alternativas más favorables.
- ✓ TIR E < k el proyecto debe rechazarse. No se alcanza la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión.
- ✓ PRI E Periodo de recuperación de la inversión, se denominado como aquel indicador que mientras más rápido se recupere la inversión se centrará en mejor situación el plan.
- ✓ B/C E El beneficio costo se interpreta de la siguiente manera  
B/C E > 1 el cual significa que por cada sol que se invierte en el negocio se obtendrá Utilidad.
- ✓ B/C E < 1 representa que los costos superan los beneficios por lo tanto el proyecto no debe ser considerado.
- ✓ B/C E = 1 significa que no hay ganancias porque los beneficios igualan a los costos.

**Tabla 41:** B/C Económico

	COK	VALOR
VANE	12.25%	S/. 54,670.63
TIRE		29.59%
PRIE		3.12
B/C Economico		S/. 2.66

**Elaboración propia**

### 6.13.2 Evaluación Financiera

Es aquella que evalúa la inversión considerando un porcentaje del capital con financiamiento.

- ✓ VAN F > 0 Si el Van es mayor a 0 el proyecto de negocio debe ejecutarse porque será rentable durante el periodo de estudio, el cual significa que se obtendrá resultado positivo en dicha inversión.
- ✓ VAN F = 0 Si el Van es igual a 0 se alcanzará el punto de equilibrio, es decir no se obtendrá ni ganancia ni pérdidas.
- ✓ VAN F < 0 Si el Van es menor a 0 no sería recomendable el negocio debido a que el resultado sería negativo, generando de esta manera pérdidas.
- ✓ TIR F > k El proyecto de inversión será aceptado, pues la tasa de rendimiento interno que obtenemos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.
- ✓ TIR F = k estaríamos en una situación similar a la que se producía cuando el VAN era igual a cero. En esta situación, la inversión podrá llevarse a cabo si mejora la posición competitiva de la empresa y no hay alternativas más favorables.
- ✓ TIR F < k el proyecto debe rechazarse. No se alcanza la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión.
- ✓ PRI F Periodo de recuperación de la inversión, se denominado como aquel indicador que mientras más rápido se recupere la inversión se centrará en mejor situación el plan.
- ✓ B/C F El beneficio costo se interpreta de la siguiente manera B/C > 1 el cual significa que por cada sol que se invierte en el negocio se obtendrá Utilidad.

- ✓ B/C F < 1 representa que los costos superan los beneficios por lo tanto el proyecto no debe ser considerado.
- ✓ B/C F = 1 significa que no hay ganancias porque los beneficios igualan a los costos.

**Tabla 42:** B/C Financiero

	WACC	VALOR
VANF	13.0%	S/. 54,625.83
TIRF		43.22%
PRIF		3.67
B/C Financiero		S/. 7.66

**Elaboración propia**

### 6.13.3 Evaluación social

El impacto que tiene el negocio ante la sociedad es positivo debido a que busca satisfacer necesidades debido a que existe una demanda insatisfecha en el mercado. Además, promueve el empleo y el negocio se encuentra ligado de manera directa con el desarrollo económico del país lo que contribuye a su desarrollo sostenible.

### 6.13.4 Impacto ambiental

El presente plan se realiza bajo parámetros que no atentan el estado del medioambiente, por lo tanto, se trabajará de manera transparente en la comercialización y adquisición del producto a comercializar, no obstante, cabe recalcar que el estado del producto no es contaminante, sino que se ha fabricado con insumos teniendo en cuenta los parámetros de control de calidad ambiental

## 6.14 EVALUACIÓN DE COSTO OPORTUNIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO

COK

Es aquel en el cual los interesados en invertir en un proyecto o compañía exigen como la mínima rentabilidad para su participación. Esta tiene como referencia la rentabilidad y riesgo similar de otras opciones de inversión.

Asimismo, el presente plan estará compuesto por tres inversionistas, por lo tanto, un porcentaje se ha utilizado para financiar el capital de trabajo y la inversión inicial.

<b>Determinación del COK</b>		
TREMA Inversionista 1	13%	
Participación Inversionista 1	30.00%	
TREMA Inversionista 2	15%	
Participación Inversionista 2	35.00%	
TREMA Inversionista 3	20.00%	
Participación Inversionista 3	35.00%	
<b>COK</b>	<b>12.25%</b>	
	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>
VANE	12.25%	S/. 54,670.63
TIRE		29.59%
PRIE		3.12
B/C Economico		S/. 2.66

### **Imagen 2: COK**

#### **Elaboración propia**

Cok sería el costo que tendremos por no invertir el dinero en la oportunidad que se te presenta actualmente, o el interés que hubieras ganado de haber invertido en la mejor opción o negocio alternativo posible.

Wacc

<b>Determinación de la WACC</b>		
Costo del patrimonio (COK)	13%	
Participación del patrimonio	22.63%	
Costo Financiamiento	13%	
Participación de terceros	77.37%	
Impuesto a la renta	-0.16%	
<b>WACC</b>	<b>13.02%</b>	
	<b>WACC</b>	<b>VALOR</b>
VANF	13.0%	S/. 54,625.83
TIRF		43.22%
PRIF		3.67
B/C Financiero		S/. 7.66

**Imagen 3:** WACC

### **Elaboración propia**

Wacc es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión.

## **6.15 CUADRO DE RIESGO DEL TIPO DE CAMBIO**

Para mitigar el riesgo de cambio se ha optado por acudir al sistema bancario a contratar un tipo de cambio forward, por lo tanto, se ha optado elegir a la mejor entidad bancaria que dispone de esta metodología con el objetivo de que la empresa si va a recibir o realizar pagos en una fecha futura en moneda extranjera, no estará expuesta a las variaciones del tipo de cambio.

Por lo tanto, la entidad elegida es el BANCO DE CREDITO DEL PERÚ, el cual presenta los siguientes beneficios:

### Beneficios

Protegerás tu dinero ante las variaciones del tipo de cambio futuro.

Manejarás con mayor eficacia tu flujo de caja, al saber con anticipación los ingresos y/o egresos de la moneda en la que desees hacer el Forward.

Tenemos una gran variedad de tipos de moneda disponibles: Nuevo sol, Dólar americano, Euro, Libra Esterlina, Franco Suizo, Peso Mexicano, Dólar Australiano, Corona Sueca, Corona Noruega, Corona Danesa, Dólar Canadiense o Yuan. También: Pesos Colombianos, Pesos Chilenos, Pesos Argentinos, Real Brasileiro y Yen (Solo Forwards Non Delivery).

### Características

Es un contrato de ejecución obligatoria (tanto por parte de la empresa como del BCP).

No pagará comisiones (cero costos).

El monto mínimo por operación es de US\$ 25,000 o su equivalente.

Mediante un Forward, ambas partes se comprometerán a realizar la transacción, sin importar cuál sea la variación de la moneda.

Según la moneda en la que se realice el Forward, podrán hacerlo:

### **Delivery**

En la modalidad Delivery se realiza la operación de cambios según el precio pactado por el 100% de los fondos, es decir, mueves todo el dinero que acordaste cambiar con el BCP para que éste realice la transacción al tipo de cambio que se pactó en el contrato.

### **Non**

### **Delivery**

En la modalidad “Non Delivery” no mueves todo tu dinero, ya que solo necesitarás “netear” con el banco el valor de tu dinero respecto al tipo de cambio de dicho día con lo que se pactó inicialmente. Por ejemplo, si acordaste cambiar tus dólares a soles, pero el dólar bajó su cotización el día de la transacción, eventualmente tus dólares valdrían menos en el mercado. Sin embargo, como has pactado un Forward con el BCP, éste te paga o “completa” tal monto de dinero, diferencia que no hubieras recibido si no adquirías el Forward. (BCP, 2020)

## CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo a la evaluación realizada y los indicadores tanto económicos como financieros se determina viable el negocio.
- ✓ Los criterios para la viabilidad se enfocaron básicamente en el producto objeto de estudio, debido a que se caracteriza por tener una demanda insatisfecha en el mercado local, lo cual se desea satisfacer.
- ✓ Los índices de demanda según estudio son bastante altos, por lo cual se concluye que se debe realizar importaciones trimestrales analizando los meses de más consumo para las futuras planificaciones de importaciones en los años futuros.
- ✓ Por otro lado, la realización de campañas de marketing promoverá la comercialización constante del producto, siendo de esta manera un producto acogedor que será demanda por ser de vital importancia para el funcionamiento del vehículo.
- ✓ Los índices de competencia son bastante altos por lo que se debe tener en cuenta que a raíz de la importación de estos productos se debe crear una oportunidad para la ampliar la gama de productos a comercializar y distribuir considerando que las grandes empresas importadores dejan de lado este nicho de mercado por desconocer exactamente las necesidades del mercado Chiclayano

## **RECOMENDACIONES.**

- ✓ Se recomienda ejecutar el plan.
- ✓ Se debe evaluar flujo de caja anualmente bajo un modelo presupuestado ejecutado, el cual determinará las brechas y políticas de ajuste.
- ✓ Se debe efectuar campañas de impulso para promover el uso del producto como medida preventiva y correctiva.
- ✓ Recurrir al sistema bancario para financiar el plan con la finalidad de obtener el máximo rendimiento posible.
- ✓ Aprovechar la fabricación continua de este tipo de productos en origen debido a que no posee ninguna restricción de ingreso al Perú.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 ADUANAS. (2020). *Tratamiento arancelario por subpartida nacional*. Obtenido de Tratamiento arancelario por subpartida nacional: [http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/tra\\_ar.htm](http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/tra_ar.htm)
- 2 Alvarado Palomino, D. (17 de Junio de 2020). *¿Qué es y cómo funciona la bomba de gasolina?* Obtenido de ¿Qué es y cómo funciona la bomba de gasolina?: La bomba de combustible es una pieza imprescindible en el funcionamiento del motor del auto debido a que tiene como principal objetivo suministrar gasolina en la presión adecuada al sistema de inyección para que sea pulverizado por cada inyector y se prod
- 3 BCP. (2020). *BCP*. Obtenido de BCP: <https://www.viabcp.com/>
- 4 BCP. (2020). *BCP*. Obtenido de BCP: <https://www.viabcp.com/empresas/operaciones-tipo-cambio/operaciones/tipo-de-cambio-forward>
- 5 Google Maps. (2020). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com.pe/maps/place/Piura+360,+Chiclayo+14009/@-6.7667611,-79.8523934,17.5z/data=!4m5!3m4!1s0x904ceee0bc4a3fc3:0x1696679983537012!8m2!3d-6.7673352!4d-79.8529435?hl=es-419>
- 6 Municipalidad Chiclayo. (2020). *Municipalidad Chiclayo*. Obtenido de Municipalidad Chiclayo: [https://www.munichiclayo.gob.pe/archivo\\_formato/2e02bc\\_req\\_lic\\_funcionamiento.pdf](https://www.munichiclayo.gob.pe/archivo_formato/2e02bc_req_lic_funcionamiento.pdf)
- 7 OTORGAMIENTO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO. (2010). Obtenido de OTORGAMIENTO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO: [https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/11093/PLAN\\_11093\\_OTORGAMIENTO%20DE%20LICENCIA%20DE%20FUNCIONAMIENTO\\_2010.pdf](https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/11093/PLAN_11093_OTORGAMIENTO%20DE%20LICENCIA%20DE%20FUNCIONAMIENTO_2010.pdf)
- 8 SUNAT. (2020). *SUNAT*. Obtenido de SUNAT: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc->

personas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas

- 9 SUNAT. (2020). *SUNAT*. Obtenido de SUNAT:  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procGeneral/despag.01.htm#:~:text=La%20importaci%C3%B3n%20para%20el%20consumo,y%20del%20cumplimiento%20de%20las>
- 10 TRADE MAP. (2020). *TRADE MAP*. Obtenido de TRADE MAP:  
<https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es>

## **ANEXOS**

### **Anexo 01: Modelo Encuesta**

**DIRIGIDO A:** Empresas comercializadoras de repuestos automotriz en la ciudad de Chiclayo

#### **NOMBRE DE LA EMPRESA**

- 1. Desde su perspectiva, ¿Cuál es la marca de vehículos más comercial en el rubro taxi en la ciudad de Chiclayo?**
  - Suzuki
  - Hyundai
  - Daewoo
  - Kia
- 2. En cuanto a su frecuencia de compras, qué tipo de actividad de comercio realiza:**
  - Actividad comercio nacional
  - Actividad de comercio internacional
  - Ambas
- 3. ¿Cada cuando tiempo realiza órdenes de compra nacionales de repuestos para autos hindúes?**
  - Cada 2 días
  - Cada 8 días
  - Cada 15 días
  - Cada 20 días
  - Otro:
- 4. ¿Cada cuánto tiempo realiza órdenes de compra internacionales de repuestos para autos hindúes?**
  - Cada 1 mes
  - Cada 3 meses
  - Cada 6 meses
  - Cada 1 año
  - No realiza
- 5. De qué tipo de sistema automotriz son los repuestos que más comercializa:**
  - Suspensión

- Dirección
- Frenos
- Motor
- Combustión

**6. ¿Cada cuánto tiempo comercializa repuestos para sistemas de combustión?**

- Diario
- Cada 2 días
- Cada 4 días
- Cada 7 días

**7. En el sistema de combustión, cual es repuesto que comercializa con más frecuencia.**

- Pila de gasolina
- Inyectores
- Filtro de gasolina
- Regulador de presión
- Módulo de bomba para combustible

**8. Determine la frecuencia de tiempo que realiza compras de Modulo de bomba para combustible.**

- Rara vez
- A veces
- A menudo
- Siempre

**9. Cuando usted desea comprar módulos de bomba para combustible, su proveedor cuenta con el stock oportuno.**

- Si
- No

**10. Qué razón justificaría la NO adquisición de módulos de bomba para combustible, cada vez que usted desea realizar una compra:**

- Escasez de productos en mercado local.
- Empresas no importan el producto a gran escala.
- Inoportuna gestión de compras.

## Anexo 02: Modelo Encuesta

### PROFORM INVOICE

<b>EXPORTER:</b> <b>SPARES INDIA PVT LTD</b> A-107, NILOTHI EXTN, NANGLOI, DELHI-110041, INDIA TEL: +91-9999648		<b>Invoice No. &amp; Date:</b> GSI-001/EX/20-21, Date: 10-09-2020	<b>Exporter's Ref</b> IEC. NO. AAHCG7726M		
		<b>Buyer's Order No. &amp; Date:</b> NA			
		<b>Description of Goods:</b> AUTOMOTIVE SPARE PARTS			
<b>CONSIGNEE:</b> <b>INDUCAR SAC</b> RUC: 20604065993, CALLE PIURA NRO 360, URB LA PRIMAVERA I ETAPA, CHICLAYO, PERU TEL: +51945846713		<b>Buyer(if other then consignee):</b> NA			
		<b>Country of Origin of Goods</b> INDIA	<b>Country of Final Destination</b> PERU		
		<b>Terms of Delivery &amp; Payment :</b> CNF CALLAO PORT 50% ADVANCE PAYMENT 50% BALANCE PAYMENT			
<b>Pre-Carriage by</b> BY ROAD	<b>Place of Receipt by Pre-Carrier</b> ICD PATPARGANJ, NEW DELHI				
<b>Vessel/Flight No</b> BY SEA	<b>Port of Loading</b> NHAVA SHEVA PORT, INDIA				
<b>Port of Discharge</b> CALLAO PORT	<b>Final Destination</b> CALLAO PORT, PERU				
<b>Marks and Numbers of Pkgs</b>		<b>Total Quantity / Unit</b>	<b>Total Gross Weight</b>	<b>Total Net Weight</b>	<b>Total Amount</b>
9 BOXES 01 TO 9		200 (PCS)	297 (KGS)	236 (KGS)	(USD) 11080
"DETAILS ARE AS PER THE ATTACHED DETAIL LIST"					
<b>Amount Chargable (In Words)</b>  US DOLLARS FIVE THOUSAND TWO HUNDRED SEVENTEEN AND EIGHTY CENTS ONLY				<b>Signature &amp; Date</b>	
<b>Declaration :</b> We declare that this invoice shows the actual price of the goods describe and that all particulars are true and correct					

## **Anexo 03: CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte **INDUCAR SAC.**, empresa constituida bajo las leyes de la República de Perú, debidamente representada por su gerente general Cesar Jofrey Sanchez Rojas, con documento de Identidad N°73161052, domiciliado en calle Piura n° 360 Urb. La Primavera I Etapa – Chiclayo Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR y, de otra parte, **SPARES INDIA PVT LTD**, empresa constituida bajo las leyes de la República de India, que tiene como domicilio fiscal A-107, NILOTHI EXTN, NANGLOI, DELHI-110041, INDIA a quien en adelante se denominará el vendedor, que acuerdan en los siguientes términos:

### **GENERALIDADES**

#### **CLAUSULA PRIMERA:**

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

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

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

La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y, en aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3 Cualquier referencia que se haga a términos del comercio FOB Callao estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4 Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

### **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA SEGUNDA:**

Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá el siguiente producto: Bombas para combustible, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la proform invoice n° GSI-001/EX/20-21 por el monto de \$ 10000 dolares americanos en INCOTERMS FOB.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

**EL VENDEDOR** se compromete a realizar la entrega de periodo de 10 días luego de recibida la orden de compra debidamente firmadas por el comprador y habiendo efectuado el primer pago.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**

Las partes acuerdan el precio de USD 10,000 por el envío de los productos de conformidad con la cotización enviada al comprador, la cual tiene vigencia de 30 días desde la emisión.

El precio no incluye impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB Callao ("Free on board") por vía marítima.

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por

**EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente

50% al inicio, 50% en la fecha embarque.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio

de transferencia internacional a la cuenta del Banco BCP del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

## **INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO**

### **CLAUSULA SEXTA:**

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

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

## **RETENCION DE DOCUMENTOS**

### **CLAUSULA SEPTIMA:**

Las partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL**

**VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL**

## **COMPRADOR.**

### **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA OCTAVA:**

*Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado: FOB.*

*Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.*

*Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar*

*estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.*

#### **RETRASO DE ENVIOS**

#### **CLAUSULA NOVENA:**

**EL COMPRADOR** tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

### **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA DECIMA:**

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR. En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45

días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

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

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

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

### **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

#### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

**EL COMPRADOR** deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes

en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

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

### **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

#### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

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

#### **RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS**

##### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

Todas las partes se someten a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral, en caso exista controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo. Dicho tribunal estará compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima. El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima. Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la 81 Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento. Toda cuestión relacionada con el presente contrato que no esté expresa o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales

#### **ENCABEZADOS**

##### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

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

#### **NOTIFICACIONES**

##### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

#### **ACUERDO INTEGRAL**

##### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 04 Días del mes de enero 2019.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

## Anexo 04: Ejemplo de cotización

				
<b>COTIZACION IMPORTACION MARITIMA LCL</b>				
16/09/2020				
<b>Cliente / Razón Social : INDUCAR S.A.C</b>				
<b>Atencion : JOFREY SANCHEZ</b>				
<b>Proveedor : SPARES INDIA PVT LTD</b>				
<b>Descripción de la Carga : 3926.20.00.00- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, incluidos los guantes, mitones y manoplas</b>				
<b>VALOR CIF EN US\$</b>	<b>REGIMEN :</b>	<b>IMPORTACION PARA EL CONSUMO</b>		
VALOR FOB EN US\$	10,000 <b>ADUANA :</b>	<b>MARITIMA DEL CALLAO</b>		
+FLETE	90 <b>PESO Kg:</b>	297 <b>KG</b>		
+SEGURO	85.00 <b>VOLUMEN:</b>	2.55 <b>m3</b>		
<b>VALOR CIF EN US\$</b>	<b>10,175</b>	<b>ORIGEN:</b>	<b>INDIA</b>	
<b>CANT BULTOS:</b>			<b>9</b>	
<b>1. DERECHOS DE ADUANA - PERCEPCION DEL IGV</b>				
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>TASA %</b>	<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>DOLARES OLES (T.C S/ 3.6)</b>
1.1	AD-VALOREM	6.00%	VALOR CIF \$	610.5 S/ 2197.8
1.2	SOBRE TASA ADICIONAL	0.00%	VALOR CIF \$	- S/ -
1.3	DERECHOS ESPECIFICOS	0.00%	VALOR FOB \$	- S/ -
1.4	ISC	0.00%	CIF+AV+ ST+DE \$	- S/ -
1.5	IGV	16.00%	CIF+AV+ ST+DE+ISC \$	1725.68 S/ 6212.4
1.6	IPM	2.00%	CIF+AV+ ST+DE+ISC \$	215.71 S/ 776.56
1.7	TASA DE DESPACHO ADUANERO	0.00%	\$	- S/ -
<b>TOTAL DERECHOS DE ADUANA</b>			<b>\$ 2551.89</b>	<b>S/ 9186.80</b>
PERCEPCIÓN DEL IGV		3.5%	CIF+TOTAL DE DERECH \$	445.44 S/ 1,603.59
<b>TOTAL A PAGAR SUNAT (SOLES)</b>				<b>S/ 10790.39</b>
<b>2. AGENCIA DE CARGA - COLOADER</b>				
2.1	HANDLING		\$	50.00
2.2	DESCONSOLIDACION \$ 40 + igv x TN		\$	48.00
2.3	VISTOS BUENOS		\$	160.00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>258.00</b>
<b>3. TERMINAL DE ADOCUANADOS</b>				
3.1	ALMACENAJE , MONITOREO DE CARGA , GAST.ADM		\$	250.00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>250.00</b>
<b>4. AGENCIA DE ADUANA - GRUPO PML SAC - AGENTES DE ADUANAS</b>				
4.1	COMISION <b>0.35% CIF / minimo USD 100</b>		\$	100.00
4.2	GASTOS OPERATIVOS		\$	50.00
4.3	GASTOS ADM. / DOCS - mas de 10 items, \$ 1 por 3 items		\$	-
4.4	CANDADO ELECTRONICO C/GPS		\$	25.00
4.5	TRANSPORTE INTERNO CALLAO A LA VICTORIA		\$	60.00
<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>235.00</b>
<b>5. OTROS</b>				
5.1	DIFERENCIA DE CAMBIO / DERECHOS + PERCEPCIÓN			0.00
<b>SUB TOTAL</b>				<b>0.00</b>
<b>GASTOS TOTALES</b>				
VALOR DE VENTA DEL SERVICIO			\$	743.00
I.G.V.			\$	133.74
<b>TOTAL DE SERVICIOS</b>			<b>\$</b>	<b>876.74</b>
FLETE INTERNACIONAL US \$			\$	95.00
SEGURO INTERNACIONAL US\$			\$	80.00
<b>TOTAL COTIZACION US\$ (SERVICIOS)</b>			<b>\$</b>	<b>1051.74</b>

## Anexo 05: Contrato de préstamo BCP



Op. No. ....

### CONTRATO DE PRÉSTAMO DINERARIO

#### Señor Notario:

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una en la cual conste **CONTRATO DE PRÉSTAMO DINERARIO** (en adelante, el "Contrato") que celebran, de una parte, el BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, a quien en adelante se llamará "EL BANCO"; y, de la otra parte, "EL CLIENTE", cuyos nombres/denominación o razón social, domicilio y demás generales de ley se señalan al final de este documento, bajo las condiciones y términos siguientes:

#### **PRIMERO: OBJETO**

EL CLIENTE ha solicitado a EL BANCO y este último le ha concedido un crédito directo, bajo la modalidad de préstamo dinerario, por la suma de ..... (SON: .....) (en adelante, el "Préstamo").

#### **SEGUNDO: CONDICIONES ESPECIALES**

EL CLIENTE y EL BANCO convienen que el Préstamo se registrará por las siguientes condiciones especiales:

##### **2.1. DESEMBOLSO**

Siguiendo instrucciones de EL CLIENTE, el desembolso del Préstamo se hará efectivo mediante abono/s en la cuenta que EL CLIENTE señale y mantenga en EL BANCO, o mediante cheque de gerencia No Negociable que se emita a la orden de la persona natural o jurídica indicada por EL CLIENTE.

EL BANCO queda facultado a suspender los desembolsos pendientes del Préstamo en caso EL CLIENTE no cumpla con cualquiera de las obligaciones que haya asumido con EL BANCO en virtud del Contrato u otros contratos.

##### **2.2. PLAZO Y FORMA DE PAGO**

El plazo total del Préstamo será de ....., lapso durante el cual EL CLIENTE se obliga a pagar el monto total del capital, sus intereses, comisiones y gastos, según el Cronograma de Pagos que para ese efecto EL BANCO le remitirá, el que formará parte integrante del Contrato. En dicho cronograma se señalará también el período de gracia para el pago del capital que eventualmente EL BANCO haya decidido conceder a EL CLIENTE.

EL CLIENTE asume la obligación de pagar el Préstamo, incluyendo capital, intereses, comisiones y gastos, en la misma moneda del desembolso. En los casos en que el pago se realice en moneda distinta a la que corresponde, EL BANCO queda autorizado a convertir dicha moneda a la moneda de pago, al tipo de cambio compra o venta respectiva vigente en EL BANCO el día de la conversión, quedando este liberado de cualquier responsabilidad por la diferencia de pago que pueda existir.

##### **2.3. AUTORIZACIÓN DE CARGO EN CUENTA Y COMPENSACIÓN**

EL CLIENTE autoriza a EL BANCO para que cargue y/o compense contra las cuentas o depósitos que mantenga en EL BANCO y/o en cualesquiera de sus filiales o sucursales del Perú o del exterior, sea en moneda nacional o extranjera, las sumas que adeude derivadas del Contrato. Para tales efectos, EL CLIENTE se obliga a tener fondos suficientes o regularizar de inmediato cualquier saldo deudor que se produzca. En caso los cargos o la compensación se efectúen en moneda distinta a la del Préstamo, aplicará la misma regla de conversión establecida en el numeral 2.2 anterior.

En las mismas condiciones, EL BANCO queda autorizado por EL CLIENTE para aplicar al pago de la deuda cualquier bien o valor de EL CLIENTE que mantenga en su poder o en cualesquiera de sus filiales o sucursales del Perú o del exterior.

##### **2.4. INTERÉS COMPENSATORIO Y MORATORIO**

El Préstamo devengará un interés compensatorio a una tasa efectiva anual fija de .....%.

En caso de no cancelar las cuotas a más tardar en la fecha de su vencimiento, el CLIENTE deberá pagar intereses compensatorios y moratorios sobre la porción del capital vencido e impago a las tasas más altas que al efecto tenga establecido EL BANCO.

En caso EL BANCO decida dar por terminados los plazos o por resuelto el Contrato, dichas tasas de interés se aplicarán al monto total de la deuda pendiente de pago hasta la fecha de su cancelación efectiva.

Para efectos de lo dispuesto en los párrafos precedentes y de conformidad con lo establecido en el inciso 1 del artículo 1333° del Código Civil, EL CLIENTE incurrirá en mora automática sin necesidad de requerimiento o intimación alguna.

##### **2.5. COMISIONES**

###### **Comisión de Estructuración**

De ser el caso, EL CLIENTE queda obligado a pagar una comisión de estructuración equivalente al .....% del monto del Préstamo más los impuestos que pudieren corresponder. Dicho pago podrá ser efectuado con anterioridad al desembolso del Préstamo o deducido del monto a ser desembolsado.

###### **Comisión de Compromiso**



De ser el caso, EL CLIENTE pagará a EL BANCO una comisión de compromiso equivalente al .....% del monto no desembolsado del Préstamo, la misma que deberá ser pagada con una periodicidad ..... Esta comisión se calculará desde la fecha de aceptación de las condiciones financieras hasta la fecha de término del periodo de disponibilidad o desembolso total del Préstamo, lo que ocurra primero, conforme a lo acordado entre las partes.

#### **Comisión por Pre-pago**

EL CLIENTE queda facultado a realizar pre-pagos del Préstamo, en las fechas y por los montos que al efecto acuerde con EL BANCO, en cuyo caso se obliga a pagar la comisión equivalente al .....% sobre el capital materia del pre-pago, importe que se multiplicará por el número de años o fracción de los mismos pendientes de pago, considerando como tope máximo de dicha comisión .....% sobre el capital materia del pre-pago.

En caso el pre-pago se realice con fondos provenientes de alguna entidad financiera diferente a EL BANCO o se origine con el fin de reemplazar este financiamiento por uno de alguna entidad financiera diferente a EL BANCO, la comisión por pre-pago aplicable será del 4% sobre el capital materia del pre-pago, importe que se multiplicará por el número de años o fracción de los mismos pendientes de pago. Esta condición prevalece sobre las tasas de pre-pago determinadas en el párrafo anterior.

#### **TERCERO: INCREMENTO DE COSTOS**

EL BANCO se reserva el derecho de incrementar los costos del Préstamo como consecuencia de –entre otros- cualquier incremento en los costos del dinero y que se derive de cambios en el régimen tributario, incrementos o modificaciones del régimen de encaje, cambios en la interpretación de la legislación aplicable por alguna corte o autoridad competente o en la legislación o regulaciones bancarias peruanas, ya sea por disposición del Banco Central de Reserva del Perú u otra autoridad gubernamental competente. Para compensar dichos costos incrementales, EL BANCO estará facultado –a su solo criterio- a reajustar la tasa de interés compensatorio o requerir el pago de una comisión especial, bastando para ello que curse una comunicación escrita a EL CLIENTE notificando y sustentando el cambio de tasa o el requerimiento de pago.

#### **CUARTO: OBLIGACIONES DEL CLIENTE**

EL CLIENTE asume las siguientes obligaciones frente a EL BANCO:

- 4.1. Destinar el Préstamo a los fines indicados en la solicitud de crédito, la misma que forma parte integrante del Contrato.
- 4.2. Proporcionar toda aquella información que solicite EL BANCO, previo requerimiento por escrito. De ser necesario, EL CLIENTE dará acceso a sus instalaciones, dentro del horario de oficina, a fin de que EL BANCO pueda verificar sus registros contables y/o archivos. Los gastos en los que EL BANCO incurra para efectuar las auditorías, estudios e inspecciones serán asumidos por EL CLIENTE.
- 4.3. Comunicar expresamente a EL BANCO, dentro de un plazo razonable, sobre cualquier hecho o circunstancia que pudiere dar origen a un deterioro en sus ingresos, utilidades, capacidad de pago y/o situación financiera o de vinculación con terceros y, en general, de cualquier hecho relevante que le afecte y que pueda constituir un riesgo de incumplimiento de cualesquiera de sus obligaciones frente a EL BANCO.
- 4.4. Remitir a EL BANCO, dentro de 120 días calendario desde la fecha de cierre de cada ejercicio económico, el balance general y el estado de pérdidas y ganancias de dicho ejercicio.
- 4.5. Constituir o hacer que se constituyan a favor de EL BANCO y a solo requerimiento de este, garantías preferentes, suficientes y a plena satisfacción de EL BANCO, en respaldo de las obligaciones contraídas por EL CLIENTE en virtud del Contrato, sobre bienes de su propiedad o sobre cualquier otro bien aceptable para EL BANCO;
- 4.6. De ser el caso, sustituir al fiador cuando este fallezca o resulte sometido a cualquiera de los procedimientos concursales regulados en la Ley N° 27809, Ley General del Sistema Concursal, o cualquier norma que en el futuro la modifique, sustituya o reemplace, bajo cualesquiera de las causales establecidas en dichas normas; o se acoja a regulaciones sectoriales especiales que impliquen una alteración de las condiciones originales del Préstamo; o ingrese a un procedimiento de disolución y liquidación societaria; o desmejore su capacidad de pago de obligaciones.
- 4.7. Autorizar a EL BANCO para que pueda hacer publicidad sobre el otorgamiento del Préstamo.
- 4.8. Cumplir oportunamente con sus obligaciones financieras, tributarias, ambientales y laborales.
- 4.9. Recabar el consentimiento previo y por escrito de EL BANCO para celebrar cualquier acto o contrato oneroso o gratuito sobre los activos fijos necesarios para mantener su producción y ventas actuales y estimadas.
- 4.10. Canalizar a través de cuentas abiertas en EL BANCO el 50% del total de los ingresos y flujos que genere por la realización de las operaciones propias del giro de su negocio.
- 4.11. Abstenerse de participar, sin la previa autorización escrita de EL BANCO, en algún proceso de transformación, reorganización social, liquidación, adquisición, fusión o escisión.
- 4.12. Abstenerse de adquirir directa o indirectamente, acciones o activos de otras empresas, si como consecuencia de dicha adquisición EL CLIENTE pudiera incumplir sus obligaciones contractuales.



- 4.13. Abstenerse de participar en procesos que pudieran ocasionar un cambio en el Control Efectivo de EL CLIENTE. Se entiende como Control Efectivo cuando una persona (natural o jurídica) respecto de otra persona jurídica:
- Es propietaria, de manera directa o indirecta, de más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones con derecho a voto en su junta general de accionistas;
  - Sin contar con más del cincuenta por ciento (50%) de los derechos de voto en su junta general de accionistas, puede designar o remover a más del cincuenta por ciento (50%) de los miembros del Directorio u órgano equivalente;
  - Posee, de manera directa o indirecta, una representación en su Directorio, u órgano equivalente, superior al cincuenta por ciento (50%) de sus integrantes; o,
  - Por cualquier medio no previsto anteriormente (sea contractual o no) controla el poder de decisión al interior de la otra persona.
- 4.14. Abstenerse de pre-pagar deudas adquiridas con instituciones del sistema financiero nacional y/o del extranjero y/o cualquier otra persona natural y/o jurídica, cuando dicho pre-pago perjudique la posición de EL BANCO.
- 4.15. Abstenerse de cambiar el giro del negocio o incursionar, directa o indirectamente, en alguna actividad no relacionada a su objeto social, salvo autorización expresa de EL BANCO.
- 4.16. Abstenerse de distribuir dividendos sin previa autorización escrita de EL BANCO, cuando EL CLIENTE se encuentre en incumplimiento de sus obligaciones contractuales con aquel, salvo lo dispuesto por ley.
- 4.17. Abstenerse de pagar préstamos a sus accionistas, directores o administradores, o a empresas vinculadas económicamente o no, afiliadas o subsidiarias, cuando EL CLIENTE se encuentre en incumplimiento de sus obligaciones contractuales con EL BANCO o con alguno de sus acreedores financieros.
- 4.18. Mantener durante la vigencia de este Contrato niveles mínimos de solvencia, solidez y liquidez de acuerdo a las exigencias de EL BANCO, así como -de requerirlo EL BANCO- mejorar el índice de patrimonio/pasivos registrado al momento de otorgarse el Préstamo, en un tiempo prudencial, mediante el incremento del patrimonio de EL CLIENTE y/o la reducción de sus pasivos. Sin perjuicio de lo anterior, EL CLIENTE se compromete a mantener los siguientes ratios financieros durante la vigencia del Contrato:
- 4.18.1.** .....
- 4.18.2.** .....
- 4.18.3.** .....

#### **QUINTO: CAUSALES DE RESOLUCIÓN AUTOMÁTICA DEL CONTRATO**

EL BANCO podrá acelerar los plazos pactados o resolver el Contrato cuando se presenten cualesquiera de las situaciones establecidas a continuación:

- EL CLIENTE incumpla, a criterio razonable y exclusiva discrecionalidad de EL BANCO, cualesquiera de las obligaciones que asume en virtud del Contrato;
- EL CLIENTE incumpla el pago de una cualesquiera de las cuotas o del monto total del Préstamo, en la fecha respectiva de su vencimiento;
- EL CLIENTE incumpla con el pago de intereses, comisiones, gastos u otros conceptos que se generen en relación con el Contrato;
- EL CLIENTE incumpla sus obligaciones de pago con terceros acreedores u otras obligaciones con EL BANCO, ya sea que dicho incumplimiento se deba o no a una aceleración de pagos;
- EL CLIENTE ingrese voluntariamente o resulte sometido a cualesquiera de los procedimientos concursales regulados en la Ley N° 27809, Ley General del Sistema Concursal, o cualquier norma que en el futuro la modifique, sustituya o reemplace, bajo cualquiera de las causales establecidas en dichas normas; o se acoja a regulaciones sectoriales especiales que impliquen una alteración de las condiciones originales del Préstamo;
- Se decretase secuestro o embargo sobre los bienes de EL CLIENTE y ello -a criterio de EL BANCO- afecte el proceso productivo o de solvencia o capacidad de pago de EL CLIENTE;
- EL CLIENTE fuese intervenido por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP bajo cualesquiera de los regímenes previstos en la legislación vigente; o
- EL CLIENTE efectúe cualquier acto o disposición patrimonial -sin consentimiento de EL BANCO- que afecte o pueda afectar, razonablemente en opinión de EL BANCO, su capacidad de pago o solvencia, aun cuando se derive de reorganización societaria.
- Que se haya producido algún cambio en el Control Efectivo de EL CLIENTE, sin el consentimiento previo y por escrito de EL BANCO.
- Si EL CLIENTE o sus accionistas, administradores, funcionarios, empleados, agentes, representantes (incluyendo, pero sin limitarse a asesores financieros, abogados, contadores, empleados y personal) o cualquier otra persona que actúe por



cuenta o en interés de EL CLIENTE (en adelante, "Representantes"), han incurrido o cuando incurran en beneficio de EL CLIENTE en alguno de los supuestos detallados a continuación:

- Participar en actos de corrupción y/o soborno respecto de cualquier autoridad nacional o extranjera, y/u otorgar pagos, dádivas, promesas de pago, beneficios personales u otro similar, contrarios a ley, a funcionarios o trabajadores de entidades del Estado, empresas del Estado de accionariado único, empresas del Estado con accionariado privado o empresas del Estado con potestades públicas, o empresas de economía mixta que pudiesen generar un beneficio a EL CLIENTE o a sus Representantes. Se entenderá como Estado a cualquier entidad, ya sea nacional o extranjera, que ejerza funciones ejecutivas, legislativas, regulatorias, jurisdiccionales, municipales o administrativas que correspondan a funciones de gobierno.
- Incurrir en actos o prácticas ilegales o indebidas para la obtención de consentimientos, permisos, licencias, aprobaciones, autorizaciones, derechos o privilegios por parte del Estado que pudiesen generar un beneficio a EL CLIENTE o sus Representantes; o cometer o participar en algún tipo de delito, incluyendo delitos contra la administración pública o lavado de activos o delitos equivalentes en caso estos hayan sido cometidos en el Perú o en otros países.
- Los actos descritos en los párrafos anteriores con empresas o entidades privadas, organizaciones internacionales, organismos no gubernamentales o partidos políticos.

Tanto en caso de aceleración de plazos o de resolución del Contrato, EL CLIENTE quedará obligado a pagar inmediatamente a EL BANCO la totalidad de las sumas adeudadas, devengándose en su defecto intereses compensatorios y moratorios a las tasas más altas que al efecto tenga establecido EL BANCO.

De optar por la resolución del Contrato, esta se producirá de pleno derecho en la fecha en que EL BANCO comunique a EL CLIENTE su decisión de valerse de esta cláusula resolutoria, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1430° del Código Civil.

**SEXTO: DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE**

EL BANCO queda autorizado a proporcionar y difundir –sin ninguna responsabilidad- información sobre el cumplimiento y/o incumplimiento de las obligaciones del CLIENTE a centrales de riesgo y terceras personas, obligándose únicamente a rectificar las informaciones que no correspondan. EL CLIENTE autoriza a EL BANCO a verificar la información proporcionada por aquel, intercambiarla con otros acreedores, incluso centrales de riesgo. Asimismo, autoriza a EL BANCO a obtener información sobre su patrimonio, cumplimiento y/o incumplimiento de pagos con terceros y transacciones bancarias y crediticias, siendo de su cargo – cuando corresponda- los costos que ello demande.

**SÉPTIMO: CESIÓN**

EL BANCO podrá ceder la posición contractual que le corresponde en mérito al Contrato, así como ceder total o parcialmente los derechos u obligaciones que se deriven de este. EL CLIENTE en este acto presta expresamente su consentimiento y autorización irrevocable para que se realicen dichos acuerdos de cesión de posición contractual o de cesión de derechos u obligaciones.

EL CLIENTE no podrá transferir ni ceder, por ninguna razón o título, los derechos u obligaciones que le corresponden en mérito al Contrato sin la previa autorización por escrito de EL BANCO.

**OCTAVO: SOMETIMIENTO JURISDICCIONAL Y LEGISLACIÓN APLICABLE**

El Contrato se rige por la ley peruana.

Las partes se someten en forma expresa a la jurisdicción y competencia de los jueces y tribunales de la ciudad donde se celebra este contrato (si se celebra en la ciudad de Lima, a la jurisdicción y competencia de los jueces y tribunales del Distrito Judicial de Lima-Cercado), para cuyo efecto señalan como sus domicilios los indicados al final de este documento, adonde se les harán llegar válidamente todas las comunicaciones o notificaciones judiciales o extrajudiciales a que pueda dar origen este contrato, salvo que por carta notarial dirigida a EL BANCO –con una anticipación no menor de treinta (30) días hábiles a la fecha efectiva de dicho cambio- lo variasen, pero siempre dentro de la misma ciudad.

Conformes en su integridad lo suscriben en ..... a los .. días del mes de ..... de ....

**EL CLIENTE**

-----  
(Firma)

-----  
(Firma)