



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

**IMPORTACIÓN DE SMART BALANCE WHEEL
PROCEDENTE DE CHINA PARA LA
COMERCIALIZACIÓN EN LIMA METROPOLITANA**

**PRESENTADO POR
LISSET ELIZABETH VEGA LÓPEZ**

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

LIMA - PERÚ

2021



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



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

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**IMPORTACIÓN DE SMART BALANCE WHEEL PROCEDENTE DE
CHINA PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN LIMA METROPOLITANA**

Presentado por:

Bachiller: Lisset Elizabeth Vega López

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

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

El presente plan de negocio se lo dedico a Jehová Dios, por brindarme esta oportunidad de cumplir con esta meta que había tenido. A mis padres Moisés Vega, Rosalina López y a mi tía Isabel López quienes siempre quisieron que llegara a esta etapa profesional en mi vida, brindándome su apoyo. Y a mi hija Macarena Lloclla Vega por ser la persona que me impulsa a seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

El presente plan de negocio ha sido realizado a base de gran esfuerzo, y no habría sido posible sin la bendición de Jehová Dios por permitirme desarrollar mi plan de negocio con perseverancia, y buen ánimo, a mis queridos padres por su apoyo incondicional y colaboración.

TABLA DE CONTENIDO

1.	ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	1
2.	ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	2
2.1.	Nombre o razón social.....	2
2.2.	Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)	2
2.3.	Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	3
2.3.1.	Ubicación.....	3
2.3.2.	Factibilidad municipal.....	5
2.4.	Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha	6
2.4.1.	Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades	6
2.4.2.	Valores de la empresa	8
2.4.3.	Objetivos de la empresa	8
2.5.	Ley de MYPE, micro y pequeña empresa, características	9
2.6.	Estructura orgánica	10
2.7.	Cuadro de asignación de personal.....	12
2.8.	Forma jurídica empresarial.....	13
2.9.	Registro de marca y procedimiento en INDECOPI	15
2.10.	Requisitos y trámites municipales	16
2.11.	Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	18
2.12.	Registro de planillas electrónicas (PLAME)	19
2.13.	Régimen laboral especial y general laboral	20
2.14.	Modalidades de contratos laborales	21
2.15.	Contratos comerciales y responsabilidad civil de accionistas	22
3.	PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.....	23
3.1.	Identificación, clasificación y justificación del producto a importar	23
3.1.1.	Clasificación arancelaria (en ambos países).....	24
3.1.2.	Ficha técnica comercial	27
3.1.3.	Ecuación de valor para el mercado nacional	29
3.1.4.	Determinación de la marca a usar	32
3.2.	Investigación del mercado objetivo.....	32
3.2.1.	Segmentación del mercado objetivo	32
	Macro Segmentación	32
3.2.2.	Definición del consumidor.....	37

3.2.3 Medición del mercado objetivo.....	37
3.3 Análisis de la oferta y demanda en el mercado.....	39
3.3.1 Análisis de la oferta	39
3.3.2 Análisis y cálculo de la demanda	41
3.3.3 Análisis de competitividad y benchmark	43
3.3.4 Análisis de precio de importación (compra)	44
3.3.5 Análisis y determinación de formas de distribución	46
3.3.6 Análisis del entorno	46
3.4. Estrategias de venta y distribución.....	49
3.4.1. Estrategias de segmentación	49
3.4.2. Estrategias de posicionamiento.....	50
3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado.....	51
3.4.4. Estrategias de distribución comercial	52
3.4.5. Estrategias de branding	52
3.5. Estrategias de promoción nacional	52
3.5.1. Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas	52
3.5.2. Propuesta de valor	53
3.5.3. Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce	54
3.6. Políticas de estrategias de precio	58
4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL.....	60
4.1 Envases, empaques y embalajes	60
4.1.1 Envase	60
4.1.2 Empaque	60
4.1.3 Embalaje.....	62
4.2. Diseño del rotulado y marcado	63
4.3 Unitarización y cubicaje de la carga.....	64
4.4 Cadena DFI de importación	67
4.5 Seguro de las mercancías	70
5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	71
5.1. Fijación de precios.....	71
5.1.1 Costos y precios.....	71
5.1.2 Cotización Internacional	74

5.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos.....	74
5.3 Elección y aplicación del Incoterm	80
5.4 Determinación del medio de pago y cobro.....	81
5.5 Elección del régimen de importación.....	84
5.6 Gestión aduanera del comercio internacional.....	85
5.7 Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama	86
5.8 Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar: Flujo Grama.....	88
6. PLAN ECONOMICO FINANCIERO	89
6.1 Inversión Fija.....	89
6.1.1 Activos tangibles.....	89
6.1.2 Activos Intangibles.....	90
6.2 Capital de trabajo	91
6.3 Inversión total.....	93
6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento.....	94
6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito	94
6.6 Presupuestos de costos	97
6.7 Punto de equilibrio	102
6.8 Presupuestos de ingresos.....	103
6.9 Presupuestos de egresos	104
6.10 Flujo de Caja Proyectado	107
6.10.1 Flujo de caja económico.....	107
6.10.2 Flujo de caja financiero	108
6.11 Estado de Ganancias y Pérdidas.....	109
6.12 Evaluación de la inversión	111
6.12.1 Evaluación económica.....	111
6.12.2 Evaluación financiera	112
6.12.3 Evaluación social.....	113
6.12.4 Evaluación ambiental	113
6.13 Evaluación de costos de oportunidad del capital de trabajo	113
6.14 Cuadro de riesgo del tipo de cambio	115
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	116
7.1 Conclusiones	116
7.2 Recomendaciones.....	117
Bibliografía	118

INDICE DE IMAGENES

Imagen 1. Requisitos de inscripción para la empresa	2
Imagen 2. Clasificación CIU	3
Imagen 3. Mapa de ubicación VESMART IMPOR S.A.C	5
Imagen 4. Organigrama de VESMART IMPORT S.A.C sin Directorio	11
Imagen 5. Pasos para Formalizar una MYPE	15
Imagen 6. Presentación del producto Smart Balance Wheel	24
Imagen 7. Gravámenes vigentes para la subpartida 9503001000	25
Imagen 8. Cadena de valor de Michael Porter	31
Imagen 9. Matriz PEST para VESMART IMPORT S.A.C	47
Imagen 10. Modelo de las cinco fuerzas de PORTER	49
Imagen 11. Segmentación según criterios	50
Imagen 12. Matriz de Ansoff	51
Imagen 13. Beneficios de contar con una página web	56
Imagen 14. Uso de Facebook para VESMART IMPOR S.A.C	57
Imagen 15. Factores para la fijación de precios	58
Imagen 16. Envase de Smart balance Wheel	60
Imagen 17. Características físicas de las cajas de cartón corrugado	61
Imagen 18. Pallets y sus normas técnicas	63
Imagen 19. Diseño del rotulado	63
Imagen 20. Marcado de la carga	64
Imagen 21. Pallet Americano	65
Imagen 22. DFI Smart Balance Wheel	70
Imagen 23. Cotización de SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD de productos Smart balance wheel	74
Imagen 24. Comisiones Banco de Crédito por la emisión de una Transferencia al Exterior por ventanilla	83
Imagen 25. Comisiones Banco de Crédito por la emisión de una Transferencia al Exterior por internet	83
Imagen 26. Flujoograma de operaciones de importación	87
Imagen 27. Flujoograma de operaciones de producción del Smart Balance Wheel	88

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Selección del Distrito	4
Tabla 2. Análisis FODA	7
Tabla 3. Objetivos generales y específicos.....	9
Tabla 4. Comparación de Ley MYPE y modificaciones	10
Tabla 5. Asignación de Personal de VESMART IMPORT S.A.C. Sin directorio régimen especial laboral	13
Tabla 6. Cuarta categoría – servicio de terceros.....	13
Tabla 7. Características de una Empresa S.A.C.	14
Tabla 8. Cuadro Comparativo de los Regímenes	18
Tabla 9. Derechos del Régimen Laboral Especial de Micro y Pequeña Empresa.....	20
Tabla 10. : Tratamiento arancelario por sub-partida nacional	24
Tabla 11. PERU – Importaciones según partida arancelaria 9503001000 DEMAS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS – Descripción: SMART BALANCE WHEEL.....	26
Tabla 12. Ficha Técnica Smart Balance Wheel 6.5´	27
Tabla 13. Ficha Técnica Smart Balance Wheel 8´	28
Tabla 14. Macro Segmetacion.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 15. Segmetacion demografica	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 16. Distribución de hogares en Lima metropolitana	35
Tabla 17. Hogares según nivel socio económico A Y B	36
Tabla 18. Ingresos y gastos según NSE 2018 - LIMA METROPOLITANA	37
Tabla 19. Perfil de personas según NSE 2018- LIMA METROPOLITANA.....	38
Tabla 20. Principales países exportadores Smart balance Wheel en los últimos cinco años	40
Tabla 21. Lista de las empresas exportadoras en China para la siguiente categoría de productos: Patinetas no motorizadas	40
Tabla 22. Demanda de Perú del 2017 al 2019 del insumo de la P.A 9503001000	41
Tabla 23. Método de mínimos cuadrados.....	42
Tabla 24. Cálculo de las variables a y b	42
Tabla 25. . Demanda proyectada del mercado de Smart balance Wheel al 2025.....	43
Tabla 26. Demanda proyectada de la empresa VESMART IMPORT de Smart balance Wheel en unidades.....	43
Tabla 27. Principales empresas importadoras de Smart balance y volúmenes de importación.....	44
Tabla 28. Ventajas del Marketing digital para VESMART IMPOR S.A.C.....	54
Tabla 29. Medidas de Caja master para Smart balance Wheel 6.5”.....	61
Tabla 30. Medidas de Caja master para Smart balance Wheel 8”.....	62
Tabla 31. Unitarización de los Smart Balance Wheel 6.5”	65
Tabla 32. Unitarización de los Smart Balance Wheel 8”	66
Tabla 33. Selección de Operador Logístico.....	68
Tabla 34. Cuadro de unidades requeridas y precio.....	71
Tabla 35. Cálculo de tributos y percepción	72
Tabla 36. Costo de importación.....	72
Tabla 37. Resumen de costo de importación.....	73

Tabla 38. Costo Unitario de Importación	73
Tabla 39. Información del plan para elaboración del contrato internacional	75
Tabla 40. Contrato de compra venta internacional	76
Tabla 41. Activos tangibles	90
Tabla 42. Activos intangibles	91
Tabla 43. Capital de trabajo.....	92
Tabla 44. Inversión total.....	93
Tabla 45. Estructura de financiamiento de la inversión	94
Tabla 46. Créditos – Capital de trabajo para microempresas	95
Tabla 47. Fuentes financieras y condiciones de crédito	95
Tabla 48. Flujo de caja deuda.....	96
Tabla 49. Presupuesto de costos de importación	98
Tabla 50. Costo de importación.....	99
Tabla 51. . Presupuesto de costos de productos	99
Tabla 52. : Presupuesto proyectado de materiales indirectos.....	100
Tabla 53. Gastos de personal.....	100
Tabla 54. Gastos fijos	101
Tabla 55. Gastos administrativos.....	101
Tabla 56. Gastos de venta.....	101
Tabla 57. Estructura de precio (Expresado en soles).....	102
Tabla 58. Cálculo de punto de equilibrio por multiproducto	103
Tabla 59. Ventas en los próximos años	104
Tabla 60. Crédito fiscal	104
Tabla 61. Tasa de Inflación de los años 2014 – 2019.....	105
Tabla 62. Presupuesto proyectado de costo de ventas.....	105
Tabla 63. Presupuesto proyectado de materiales indirectos	105
Tabla 64. Presupuesto proyectado de gasto de personal	106
Tabla 65. Presupuesto proyectado de gastos indirectos	106
Tabla 66. Presupuesto proyectado de gastos administrativos.....	106
Tabla 67. Presupuesto proyectado de gasto de ventas.....	107
Tabla 68. Flujo de caja económica	108
Tabla 69. Flujo de caja financiero	109
Tabla 70. Depreciación de activos tangibles	110
Tabla 71. Amortización de activos tangibles.....	110
Tabla 72. Estado de ganancias y pérdidas	111
Tabla 73. Resultados económicos	111
Tabla 74. Periodo de Recuperación Económica.....	112
Tabla 75. Resultados financieros.....	112
Tabla 76. Periodo de recuperación financiera	113
Tabla 77. Indicadores utilizados para el cálculo del Beta Apalancado	114
Tabla 78. Cálculo del Costo de Oportunidad por el método CAPM.....	114
Tabla 79. Cálculo del costo promedio ponderado de capital.....	114
Tabla 80. Análisis de sensibilidad de tipo de cambio.....	115

RESUMEN EJECUTIVO

VESMART IMPORT SAC surge de la idea de brindar un juguete novedoso a los más jóvenes de la casa y a la vez contribuir con el medio ambiente, gracias a su motor completamente eléctrico. Actualmente existe una tendencia de uso de vehículos eléctricos ligeros, ya que a raíz del COVID -19 se busca evitar el contacto con otras personas.

Se han seleccionado ocho distritos de Lima Metropolitana, Lince, Jesús María, Pueblo Libre, Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y la Molina. Dirigidos exactamente a hombres y mujeres de 20 a 40 años, que cuenta con un adolescente como miembro de la familia. La empresa ha sido constituida jurídicamente como una S.A.C, permite limitar la responsabilidad de los socios y es una de las modalidades más usada por microempresas. Para iniciarse en el negocio de la importación de Smart balance Wheel, se está considerando utilizar Ley MIPYME definida por el Régimen Laboral Especial como una microempresa. Según estudio de mercado realizado; China es el principal proveedor de Smart balance Wheel, cuenta con precios competitivos y accesibles para el mercado nacional. Y en el mercado objetivo se está seleccionando a mujeres y hombres de 20 a 40 años que tengan la necesidad de ofrecer a los jóvenes del hogar: Un juguete novedoso, exclusivo y de precios cómodos.

El proceso logístico de importación se desarrolla mediante un Operador Logístico el cual controla de mejor forma todos los procesos de una manera integrada. El medio de pago al proveedor con el cual trabajará VESMART IMPORT SAC es transferencia bancaria. La forma de pago con menos riesgo. El análisis financiero del proyecto cumple con los tres requisitos para determinarse un proyecto rentable, VAN económico y Financiero mayor a 0, la Tasa Interna de retorno es mayor que la Tasa de costo de Oportunidad, y un Beneficio de costo mayor a 0.

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

VESMART IMPORT SAC es una empresa peruana dedicada a la importación de Smart balance Wheel para su posterior comercialización a personas de 20 a 40 años que cuentan con jóvenes de 13 a 19 años como miembro de su familia y que viven en Lima Metropolitana. El tipo de empresa es una Sociedad Anónima Cerrada. Está ubicada en el distrito de La Victoria.

En la primera parte del plan se determinan los objetivos, la misión y visión de la empresa. Se determina la viabilidad de acogerse a la Ley de MYPE, y los beneficios que esta trae consigo. Asimismo, se determina el número de personal y las funciones que cumplen.

Seguido se realiza el Plan de Marketing, una parte extensa que abarca puntos como, investigación de mercado, investigación del producto a importar, determinación y proyección de la demanda y las estrategias que se deben desarrollar para que VESMART IMPORT SAC lleve una gestión de marketing eficiente.

Posterior a ello, se presenta el Plan de Logística Internacional, que es básicamente el proceso de importación y sus características. Dentro de los puntos importantes, está la Unitarización y la cadena de DFI. El

Plan de Comercio Internacional, es el capítulo donde se detalla los costos de importación y se fija el precio del producto.

Por último, está el Plan Económico Financiero, este plan permite aterrizar el proyecto en cifras y evaluar distintos puntos financieros que permiten saber si el proyecto es rentable. Según los resultados el proyecto de importación de los Smart balance wheel es viable.

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Para el presente Plan de Negocio, la denominación social de la empresa será VESMART IMPORT SAC. Se crea el nombre tomando como referencia las primeras letras del apellido Vega y del producto a importar que es un Smart Balance Wheel, ya que la empresa es una empresa familiar. Lleva un complemento “Import”, palabra en inglés la cual hace referencia la actividad principal que tendrá la empresa, las importaciones. El tipo de empresa es una Sociedad Anónima Cerrada, la más adecuada para una empresa pequeña y/o mediana y familiar.

Imagen 1. Requisitos de inscripción para la empresa

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN PARA EMPRESAS		
PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		PERSONA JURÍDICA
SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI	SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR NO ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI	DNI vigente del Representante Legal
Exhibir el original del DNI vigente	Exhibir el original del DNI vigente	Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
	Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.	

Fuente: (SUNAT, 2020)

En la presente imagen mostrará los requisitos de inscripción para empresas, que se necesita para poder iniciar un negocio.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

En la CIIU se encuentra la clasificación de todas las actividades económicas de un país. Por lo que se encontrará la clasificación de todas las actividades productivas sean bienes o servicios. (INEI, 2010)

La principal actividad económica de VESMART IMPORT SAC, es la importación de Smart Balance Wheel, con marca propia, para su comercialización en la ciudad de Lima. De acuerdo con el sistema de codificación internacional, y en la última revisión realizada por INDECOPI (Revisión 4), el código de la actividad económica es la siguiente: (INEI, 2010)

✓ **4921. Transporte urbano de pasajero.**

Esta clase está comprendida en la Sección H, Grupo 49. Cómo se detalla a continuación, en la siguiente imagen.

Imagen 2. Clasificación CIU

H	Transporte y almacenamiento
49	Transporte por vía terrestre y transporte por tuberías
491	Transporte por ferrocarril
4911	Transporte interurbano de pasajeros por ferrocarril
4912	Transporte de carga por ferrocarril
492	Otras actividades de transporte por vía terrestre
4921	Transporte urbano y suburbano de pasajeros por vía terrestre
4922	Otras actividades de transporte por vía terrestre
4923	Transporte de carga por carretera

Fuente: (INEI, 2010)

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para el presente plan de negocios hemos determinado lo siguiente:

Por la naturaleza del negocio no necesita permiso sectorial solamente es para actividades específicas de alta complejidad como, por ejemplo: colegios, centros médicos, grifos que el sector al cual pertenecen debe darle el permiso además de la licencia de funcionamiento.

2.3.1. Ubicación

VESMART IMPORT SAC para elegir el lugar de ubicación, realizó una comparación entre dos posibles distritos. Para la selección se consideraron algunos criterios como: cercanía a la tienda de venta, seguridad del local, cercanía al socio del local. Los dos

distritos considerados fueron Miraflores y La Victoria. Para cada distrito y cada criterio se determinó un peso relativo y un puntaje.

Tabla 1. Selección del Distrito

FACTIRES	PASO		CALIFICACION		
	RELATIVO	MIRAFLORES	PUNTAJE	LA VICTORIA	PUNTAJE
Cercanía tienda de venta	0.3	2	0.6	5	1.5
Seguridad del local	0.3	4	1.2	4	1.2
Cercanía socio del local	0.1	2	0.2	4	0.4
Cercanía al puerto	0.1	2	0.2	3	0.3
Costos del local	0.2	2	0.4	4	0.8
TOTAL	1	12	2.6	18	4.2
Puntaje 1-malo / 5-bueno					

Fuente: Elaboración Propia

Como observamos en la Tabla 1. Según la tabulación se obtuvo con mayor puntaje el distrito de La Victoria. Por tal motivo, VESMART IMPORT SAC decide realizar sus instalaciones de venta en la Av. Paseo de la Republica cuadra 4 Centro Comercial Polvos Azules primer piso pasaje 22 tienda 16 - La Victoria, así mismo nuestro depósito se encontrará en el mismo centro comercial en el Sótano pasaje 15 tienda 2 La factibilidad sectorial es ventajosa, la zona tiene como característica ser una zona muy comercial.

Cerca al perímetro están ubicados empresas de diferentes rubros, como un centro comercial Real Plaza Centro Cívico, entidades bancarias donde existe alta afluencia de personas.

Cabe resaltar que la cercanía al puerto del Callao no es tan distante puesto que también es beneficioso para desarrollar las actividades logísticas de importación convenientemente. La Imagen 2 presenta la ubicación de la empresa. En Anexo 1 se muestra el cuadro de distribución de áreas del local.

A continuación, se presenta un mapa geográfico por donde estará ubicada el depósito y tienda del negocio.

Imagen 3. Mapa de ubicación VESMART IMPOR S.A.C



Fuente: INEI 2020

2.3.2. Factibilidad municipal

VESMART IMPORT SAC deberá solicitar la licencia de funcionamiento a la Municipalidad de La Victoria, para esto se necesita los siguientes requisitos generales:

1. Formato de solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada, que incluya:
 - a) Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - b) Número de DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación

2. Copia de vigencia de poder de representante legal en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
3. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
4. Indicación de número de comprobante de pago por derecho de trámite.

Posterior al llenado del formulario se realiza el siguiente procedimiento para obtener la Licencia de Funcionamiento. (Municipalidad de La Victoria, 2020)

2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha

Para que la empresa esté en marcha debe generar utilidades, debe pagar todos sus tributos entre ellos sus impuestos, no debe tener crédito fiscal ya que al tenerlo no tendrá utilidades y no cumple el principio empresa en marcha.

2.4.1. Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades

VESMART IMPORT SAC ha utilizado la matriz FODA como herramienta de análisis para determinar o identificar las oportunidades y amenazas que presenta el mercado, así mismo las fortalezas y debilidades que tiene la empresa para conocer la situación en la que se encuentra.

Tabla 2. Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Precios competitivos para el mercado. Incremento en uso de vehículos ligeros eléctricos. • Empresa formal, comprometida con sus clientes. • Producto innovador para la tendencia del mercado de nuestro país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en sensibilidad por usar un producto que no contamine y evite tener contacto con otras personas para evitar un contagio COVID-19. • Mercado de vehículos ligeros eléctricos en crecimiento. • Incremento de empresas MYPE.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nuestra marca al ser nueva aún no está posicionada en la mente del consumidor. • No contamos con diversificación de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Restricciones de las compras en China • Venta de productos similares con baja calidad. • Alza de tipo de cambio.

Elaboración: Propia

Primero evaluamos el sector externo como la oportunidad el aumento de la sensibilidad por el cuidado del medio ambiente y el evitar el contacto con otras personas, esto debido a la coyuntura que vive el mundo con el COVID-19. Con respecto a las amenazas, el tipo de cambio es un factor sensible en la actividad de comercio exterior que es bueno considerarlo, también está la situación económica del país. También es una amenaza el ingreso de productos similares a una calidad menor por parte de la competencia.

En el sector interno tenemos como fortaleza que VESMART IMPORT cuenta con precios competitivos para beneficio del cliente y sobre todo que contamos con un producto de tendencia y de buena calidad para el uso de los clientes. Como debilidades pudimos encontrar que nuestra marca aun no es reconocida en el mercado, el cual nos tomara un poco de tiempo el poder posicionarnos en la mente del consumidor.

Misión

Somos una empresa dedicada a la importación y comercialización de Smart balance Wheel a un precio competitivo, que busca cuidar nuestro medio ambiente y economía de los peruanos.

Visión

Consolidar nuestra empresa y marca propia logrando ser reconocida como una empresa líder a nivel nacional en la importación de vehículos ligeros electrónicos, contribuyendo al desarrollo del país y al cuidado del medio ambiente.

2.4.2 Valores de la empresa

- Responsabilidad, VESMSART IMPORT es una empresa que actúa responsablemente con el medio ambiente y con la comunidad.
- Puntualidad, VESMART IMPORT considera al tiempo como un recurso muy importante tanto para la empresa como para sus clientes, es por ello que busca cumplir con todos los tiempos que se delimiten en el proceso de venta.
- Compromiso, nuestra empresa siempre busca ofrecer producto de buena calidad y que sea beneficiosa para nuestros clientes.

2.4.3. Objetivos de la empresa

Los objetivos de la empresa nos van a permitir definir qué es lo que quiere lograr en un tiempo determinado haciendo uso eficiente de los recursos de la empresa.

En VESMART IMPORT SAC se han desarrollado dos objetivos generales, los cuáles contienen dos objetivos específicos cada uno, como se apreciar en la siguiente Tabla 3.

Tabla 3. Objetivos generales y específicos

OBJETIVO GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS
Lograr posicionamiento de nuestra marca y producto	* Captar nuevos clientes mediante la participación en ferias, las visitas a la tienda y el marketing online. * Comercializar nuestros productos mediante plataformas de ventas. * Generar alianzas estratégicas con tiendas retail peruanas.
Determinar eficientemente la cadena de valor de la empresa	* Seleccionar a los mejores proveedores según sus modelos, precios y calidad. * Reclutar a los mejores colaboradores.

Elaboración: Propia

2.5. Ley de MYPE, micro y pequeña empresa, características

Para el presente plan de negocio la empresa VESMART IMPORT S.A.C se adecua a la Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Ley N.º 28015, Cabe resaltar que nos consideramos una Microempresa, debido a las proyecciones de los ingresos anuales y a las características de la microempresa contempladas en el Artículo 3 de la Ley antes señalada, la cual indica que el número máximo de trabajadores debe ser 10 (diez) y no superar los niveles de ventas anuales de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT. Los beneficios que cuenta las microempresas son:

- No paga CTS.
- No paga gratificación.
- No paga asignación familiar.
- Las multas son reducidas al 50%.
- Solo brinda 15 días de vacaciones.
- Paga seguro de salud.

Tabla 4. Comparación de Ley MYPE y modificaciones

Tipo de empresa	Ley MYPE D.S N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites

Fuente: (MEP, 2020)

2.6. Estructura orgánica

Para el siguiente plan de importación vamos a definir cuál es su estructura orgánica.

VESMART IMPORT S.A.C al ser una empresa nueva, solo contara con áreas específicas e indispensables para su funcionamiento, que son:

Junta General de Accionistas, cuyo número de socios es dos, quienes se reúnen en casos importantes para tomar acciones sobre la empresa.

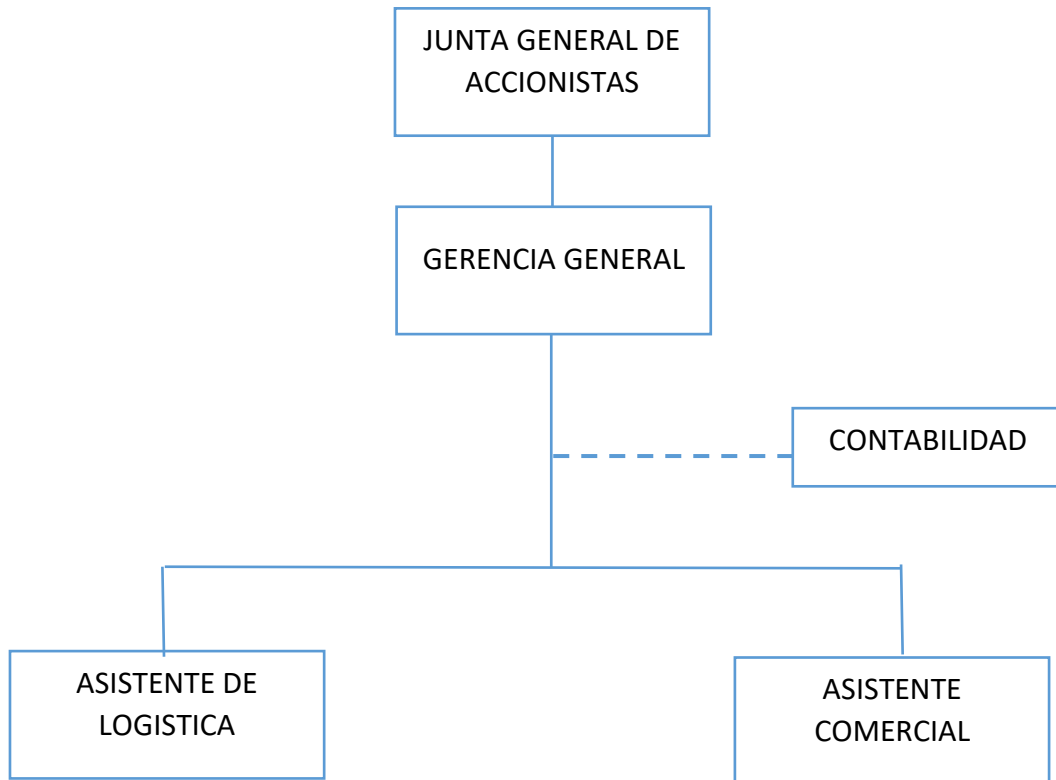
Gerencia General, la cual se divide en dos áreas importantes; área comercial y área logística. La Gerencia General, conformado por un Gerente General quien es el encargado de realizar actividades administrativas y así mismo cumple la función de representante legal de la empresa.

Área de logística, está conformada por un asistente logístico, quien se encarga de realizar las gestiones de compra del exterior en todo su proceso hasta la llegada a nuestro almacén.

Área comercial está conformada por un asistente comercial encargado en la atención de la tienda. Para VESMART IMPORT de suma importancia, ya que una gestión eficiente permitirá alcanzar los principales objetivos de la empresa, que es el generar ganancias.

A continuación, en la Imagen 4 se presenta el organigrama vertical de la empresa VESMART IMPORT SAC.

Imagen 4. Organigrama de VESMART IMPORT S.A.C sin Directorio



Fuente: Elaboración Propia

Funciones generales y específicas de cada área de la empresa VESMART IMPORT:

Gerente General

- Encargado de la toma de decisiones correctas en el momento adecuado.
- Desarrollar estrategias para el eficiente manejo de la empresa.
- Organizar, dirigir, coordinar y evaluar el desempeño de las labores encomendadas en cada área.
- Supervisar el cumplimiento de las normas de la empresa.
- Supervisar el ejercicio del presupuesto.
- Monitorear precios.

Contador

- Mantener actualizados libros contables.
- Preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos de la SUNAT
- Registro de compras, gastos y ventas.
- Declaración de impuestos, declaración y pago de planillas electrónicas.
- Llevar y tener al día la contabilidad.

Asistente de Compras

- Búsqueda de nuevos proveedores.
- Encargado de realizar toda la documentación para el proceso de importación.
- Coordinar con el agente de aduana todo el proceso de desaduanaje.
- Realizar la liquidación de los productos.

Asistente de Ventas:

- Controlar las entradas y salidas de los productos.
- Atender al cliente.
- Emitir facturas
- Hacer los requerimientos de acuerdo a las necesidades.
- Ayuda en labores administrativas

2.7. Cuadro de asignación de personal

Para el presente plan de negocio tendrá un cuadro de asignación de personal, la cual podrá visualizará al detalle la cantidad de colaboradores, sueldos, pagos y beneficios de acuerdo a la Ley N°28015 que corresponde a todos los colaboradores de la empresa, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla 5.

Tabla 5. Asignación de Personal de VESMART IMPORT S.A.C. Sin directorio régimen especial laboral

Descripción	N° de empleados	Pago mensual	Pago anual	Vacaciones ½ sueldo	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	1	2,000.00	23,000.00	1,000	24,000.00	2,160.00	26,160.00
Asistente de logística	1	1,200.00	13,800.00	600	14,400.00	1,296.00	15,696.00
Asistente comercial	1	950.00	10,925.00	475	11,400.00	1,026.00	12,426.00
TOTAL	3						54,282.00

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, en la tabla 6, se detalla del pago al contador, con contrato de servicio externo a VESMART IMPOR S.A.C.

Tabla 6. Cuarta categoría – servicio de terceros

CARGO	NUMERO DE CARGOS	REMUNERACION MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	TOTAL ANUAL
CONTADOR	1	S/.250.00	S/.3,000.00	S/.3,000.00
TOTAL	1			S/.3,000.00

Fuente: Elaboración Propia

2.8. Forma jurídica empresarial

VESMART IMPORT constituye la empresa como persona jurídica, es por eso que la empresa es quién asume las obligaciones. Las principales características de una SAC se detallan en la Tabla 7.

El tipo de sociedad es una Sociedad Anónima Cerrada SAC, funcionará con dos accionistas y sin junta de directorio. Las acciones de los socios deben ser registradas en el Registro de Matrícula de Acciones. A continuación, la tabla 7 detalla las características de la SAC.

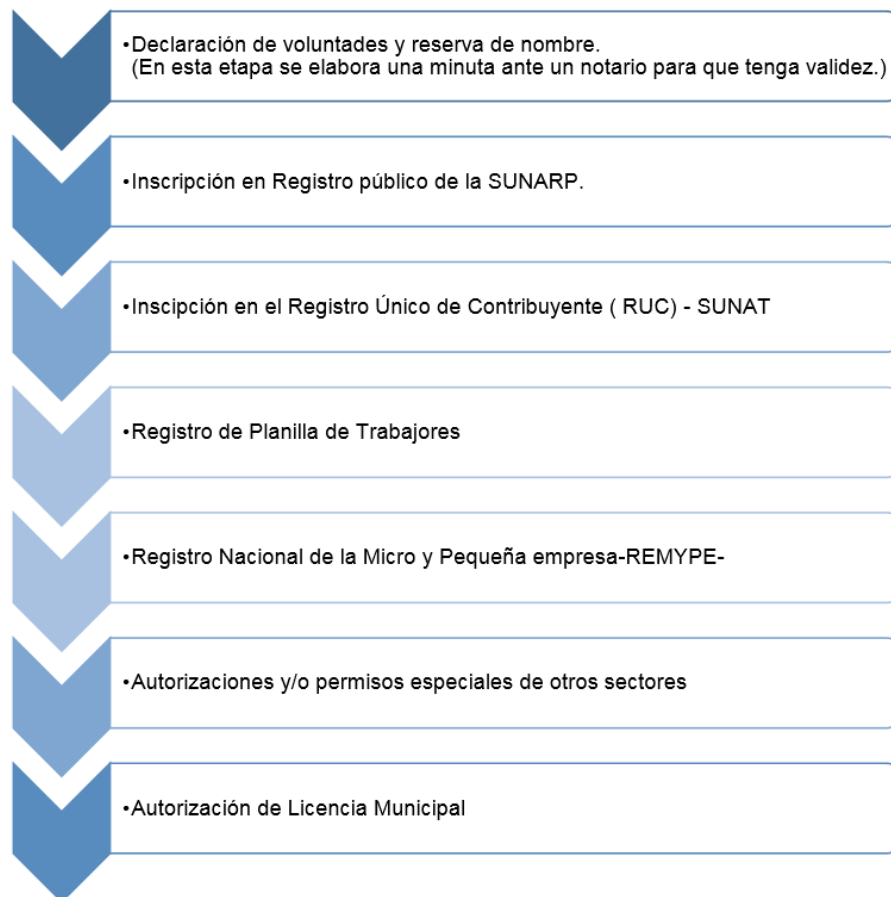
Tabla 7. Características de una Empresa S.A.C.

CANTIDAD DE ACCIONISTAS / SOCIOS	ORGANIZACION	CAPITAL Y ACCIONES
<ul style="list-style-type: none">•Mínimo 2.•Máximo 4.	<ul style="list-style-type: none">•Junta general de accionistas.•Gerencia.•Directorio. (Opcional)	<ul style="list-style-type: none">•Capital definido por aportes de cada socio.•Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones

Fuente: Elaboración Propia.

A partir de la determinación del tipo de empresa, se realiza la constitución de la misma. Para ello se debe realizar una minuta con la asesoría de un abogado y luego validar el documento ante un notario, presentando, además; la reserva del nombre en Registros Públicos, presentar copia de DNI de los socios, la declaración de voluntades expresa en un acta simple, y el aporte de bienes dinerarios o no dinerarios de cada socio. Según el Ministerio de la Producción, para constituir y formalizar una MYPE se deben realizar los pasos que se detallan a continuación en la Imagen 4. (Ministerio de Produccion, 2020)

Imagen 5. Pasos para Formalizar una MYPE



Fuente y elaboración en base a PRODUCE

2.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

VESMART IMPORT, registrará su marca ante INDECOPI para poder llegar al mercado de una manera más sólida y brindar un respaldo a nuestro producto, se ha determinado importar Smart Balance Wheel con la marca registrada VESMART.

Los requisitos para realizar el registro de la marca según INDECOPI son los siguientes:

- ✓ Completar tres ejemplares del formato de solicitud.
- ✓ Datos de identificación del solicitante
- ✓ Señalar el domicilio para envío de notificaciones
- ✓ Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (para este caso se registra un nombre denominativo)

- ✓ Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir.
- ✓ Firmar la solicitud
- ✓ Adjuntar constancia de pago de derecho de trámite. El cuál es el 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria. (s/ 562.95 soles)
(INDECOPI, 2020)

2.10. Requisitos y trámites municipales

Para iniciar nuestras operaciones el local debe contar con su licencia de funcionamiento emitida por la Municipalidad de La Victoria, la cual requiere los siguientes procedimientos:

USO DE FORMULARIO ÚNICO, GRATUITO Y DE LIBRE REPRODUCCIÓN

* El trámite para todas las autorizaciones se encuentran regulados por la Ordenanza N° 268-2017/MLV que aprueba los procedimientos administrativos y los requisitos contenidos en el texto único de procedimientos administrativos de La Victoria (actualización del TUPA).

* Se inicia mediante el llenado y presentación de un único formulario gratuito denominado Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada.

* Este formulario se caracteriza a su vez, por ser de libre reproducción y de distribución gratuita, vale decir, puede ser fotocopiado, o descargado del portal electrónico de la Municipalidad de la Victoria, debiendo respetarse sus características originales.

VENTANILLA DESCENTRALIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS

La presentación del Formulario se efectúa en los Módulos de Atención al Contribuyente:

- Módulo de Gamarra Jr. Antonio Bazo cdra. 12 (Loza deportiva del Pque. Indoamérica Telf. #964259873
- Modulo del Complejo El Porvenir – Jr. Mcal. José La Mar s/n cdra. 6 Parque El Porvenir.
- Módulo de Iquitos - Av. Iquitos N° 500.

DERECHO DE TRAMITE:

El derecho de trámite incluye de manera conjunta la Licencia de Funcionamiento y el Certificado de ITSE, expedidos por la Municipalidad Distrital de la Victoria.

Los requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento en un área de hasta 100 m² con ITSE Básica Ex Post., que es la correspondiente para VESMART IMPORT debe contar:

5. Formato de solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada, que incluya:
 - c) Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - d) Número de DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación
6. Copia de vigencia de poder de representante legal en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
7. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
8. Indicación de número de comprobante de pago por derecho de trámite.

Posterior al llenado del formulario se realiza el siguiente procedimiento para obtener la Licencia de Funcionamiento (Municipalidad de La Victoria, 2020)

2.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

Los regímenes tributarios, son categorías en las que una Persona Natural o Jurídica debe ser registrada ante SUNAT, ya que estos establecen las formas y niveles para el pago de impuestos. Dependiendo del giro del negocio, se debe identificar y escoger uno de estos.

Tabla 8. Cuadro Comparativo de los Regímenes

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

(SUNAT, 2020)

VESMART IMPORT SAC estará afiliada al Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER, el cual solicita algunos requisitos para poder acogernos a ella:

- Ingresos netos no deben superar los S/. 525,000.00.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad, excepto predios y vehículos no deben superar los S/. 126,000.00.
- El personal afectado a la actividad no debe superar a las 10 personas por turno de trabajo.

Al acogernos al RER, tendremos los siguientes tipos de comprobantes de pago:

- Boleta de Venta
- Factura
- Notas de crédito y débito
- Guías de remisión (remitente y transportista)

VESMART IMPORT debe cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:

- Impuesto a la Renta: Tasa 1.5% de los ingresos netos.
- IGV: Tasa 18% del valor de la venta.

Las ventajas de pertenecer al RER es que se encuentran exceptuados de la presentación de la Declaración Anual del Impuesto a la Renta, no presenta balances, no está obligado de llevar registro de compras y ventas. (SUNAT, 2020)

2.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME)

“Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-RESGITRO) ...” (SUNAT, 2020)

VESMART IMPORT contará con el T-REGISTRO, que es el sistema que contiene toda la información laboral de los colaboradores y prestadores de servicios. Así como también se manejará PLAME, que es la planilla mensual de pagos, logrando que el sistema

automáticamente calcule cuanto es el monto que se tiene que pagar a cada colaborador y generar su boleta de pago.

2.13. Régimen laboral especial y general laboral

SMART IMPORT SAC se acogerá al Régimen Laboral Especial para Micro y Pequeñas empresas, ya que cumple con el requisito fundamental que es obtener ventas anuales que no superen los 150 UIT.

“Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.” (SUNAT, 2020)

Tabla 9. Derechos del Régimen Laboral Especial de Micro y Pequeña Empresa

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

Fuente: (SUNAT, 2020)

2.14. Modalidades de contratos laborales

El contrato laboral es un acuerdo de voluntades entre dos partes, una llamada empleadora y la otra empleada, la cual se basa en tres elementos esenciales según el Ministerio de Trabajo:

- La prestación personal del servicio.
- La remuneración.
- La subordinación o dependencia.

Estos contratos están amparados por el Decreto Legislativo N° 728 y el Decreto Supremo N° 003-97-TR “LEY DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD LABORAL”. Dentro de esta normativa laboral está destinado a las clases de contratos de trabajo, los cuales se encuentran clasificados en tres rubros:

- a) Contrato de trabajo a plazo indeterminado o indefinido.
- b) Contratos de trabajo sujetos a modalidad.
 - ❖ Contrato por inicio o de lanzamiento de una nueva actividad.
 - ❖ Contrato por necesidad de mercado.
 - ❖ Contrato por reconversión empresarial.
 - ❖ Contrato ocasional.
 - ❖ Contrato de suplencia.
 - ❖ Contrato de emergencia
 - ❖ Contrato por obra determinada o servicio específico.
 - ❖ Contrato intermitente
 - ❖ Contrato de temporada.
- c) Contrato de trabajo en régimen de tiempo parcial.

(Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, 2020)

VSMART IMPORT SAC en sus inicios de actividades realizará contrataciones de duración temporal, y tendrá un tiempo de vigencia de tres meses, luego podrá ser cambiado el tiempo de acuerdo al desempeño del trabajador. El contador tendrá una contratación por prestación de servicio.

2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de accionistas

Para el presente plan de negocio la empresa VESMART IMPORT en sus primeros meses de activa contará con los siguientes contratos:

- ❖ Contrato de colaboradores a plazo determinado, primero con una duración de tres meses a modo de prueba.
- ❖ Contrato de compra internacional de mercadería, se realiza en el momento en que se realiza la compra del Smart balance wheel desde China.
- ❖ Contrato de servicio logístico, con todos los agentes que involucran la actividad logística desde origen hasta el almacén de VESMART IMPORT SAC.
- ❖ Contrato por servicio de contabilidad, se realiza el contrato por prestación de servicios con el contador.
- ❖ Contrato de arrendamiento de local, contrato realizado por un año donde estipula el monto que se pagará mensual de renta y la garantía.

Los accionistas son responsables de las deudas sociales hasta por el monto de su aporte.

El presentate de la empresa firmara todos los contratos que establece el estatuto de la sociedad y la responsabilidad de los accionistas solo alcanza hasta el aporte de su capital, salvo que haya avalado la operación con su firma, en ese caso responde con su patrimonio personal.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1 Identificación, clasificación y justificación del producto a importar.

El presente plan de negocio consiste en la importación y comercialización de Smart balance wheel desde China, el Smart Balance es un sistema móvil con auto equilibrio con dos ruedas y un motor que funcionan con batería. Puede moverse hacia adelante, hacia atrás, girar en cualquier dirección o girar sobre sí mismo, se puede utilizar tanto en interiores como en exteriores.

Los Smart Balance tienen las siguientes características:

- **Parada automática:** el Smart Balance Wheel se detiene automáticamente cuando el usuario abandona el vehículo, tanto voluntariamente, como en caso de caída.
- **Aviso de batería baja:** El sistema de auto estabilización depende la batería, por lo que el dispositivo le avisará cuando la carga de la misma sea inferior al 15%.
- **Detector de velocidad:** Cuando el Smart Balance Wheel alcanza una velocidad de 12km/h, el sistema emite un aviso sonoro para informar al usuario. Inclinación máxima alrededor de 15 ° – 30 ° (Dependiendo del peso).

Al adquirir un Smart Balance Wheel también está ayudando al cuidado del medio ambiente ya que es un vehículo 100% ecológico, que genera 0 emisiones a la atmósfera gracias a su motor completamente eléctrico. Si lo comparamos con el consumo medio de un coche, Smart Balance Wheel supone un gran ahorro para el usuario. Además, gracias a su tamaño y peso, puedes guardarlo fácilmente.

Imagen 6. Presentación del producto Smart Balance Wheel



3.1.1. Clasificación arancelaria (en ambos países)

La empresa VESMART IMPORT S.A.C., importara Smart Balance Wheel que, de acuerdo al tratamiento arancelario, la partida para el producto es 9503001000.

La estructura de la partida es la siguiente:

Tabla 10.: Tratamiento arancelario por subpartida nacional

Tratamiento Arancelario	
Sección: XX	Mercancía y productos diversos
Capítulo: 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.
Código	Descripción
9503	Los demás juguetes; modelos reducidos a escala y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase.
9503.00.10.00	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches y sillas de ruedas para muñecas o muñecos

Fuente y elaboración en base a SUNAT

La tabla 10 muestra que la partida arancelaria se ubica en la sección XX, la cual servirá para identificar nuestro producto al momento que lo importemos.

Imagen 7. Gravámenes vigentes para la subpartida 9503001000

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.75%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT (2020)

Como podemos apreciar en la Imagen 7 nos detallan los conceptos tributarios que se deben pagar para importar los Smart balance Wheel, es muy importante poder tenerlos en cuenta en nuestros costos de importación.

Como podemos apreciar en la tabla 11, todas las empresas importadoras de Smart Balance Wheel han sido del departamento de Tacna durante el periodo de enero 2019 a junio 2020.

Tabla 11. PERU – Importaciones según partida arancelaria 9503001000 DEMAS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS – Descripción: SMART BALANCE WHEEL

Partida Aduanera	Descripción de la Partida Aduanera	Aduana	Fecha	Cod. Tributario	Importador
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	13/06/2019	20533068619	MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	12/11/2019	20600722116	PERCA INVERSIONES E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	03/12/2019	20533180532	IMPORT. EXPORT. YAMILEX E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	10/09/2019	No Disponib	N/A No Disponib
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	<<<	20601322120	IMPORTADORA DAY ROUSE E.I.R.L. - IMP. D.R. E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	13/06/2019	20533068619	MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	12/11/2019	20600722116	PERCA INVERSIONES E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	17/12/2019	20533068619	MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	30/10/2019	10425189188	SALLUCA FLORES MARCO ANTONIO
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	12/11/2019	20600722116	PERCA INVERSIONES E.I.R.L.
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	30/10/2019	10425189188	SALLUCA FLORES MARCO ANTONIO
9503001000	DEMÁS JUGUETES; MODELOS REDUCIDOS Y SIMILARES P` ENTRETENI. ELECTRICOS	TACNA	13/06/2019	20533068619	MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L.

Fuente: Veritrade (2020)

3.1.2 Ficha técnica comercial

La ficha técnica comercial, nos brinda información de las características de nuestro producto que será conocida masivamente por nuestro mercado objetivo, por lo tanto, considerando la información que se colocará se dará a conocer el producto que vamos comercializar.

Tabla 12. Ficha Técnica Smart Balance Wheel 6.5´

SMART BALANCE WHEEL	
	
Descripción del producto	El Smart balance Wheel, es un producto que permite transportarte de un lugar a otro de manera rápida e individual.
Tensión de carga	100-24V,50-60 HZ
Motor	350 W
Batería	36V x 4.0A
Tamaño de caja	95*26.5*25.5
Peso Neto / Peso Bruto	10/13 kg
Medida de rueda	6.5´
Rueda	Caucho
Tiempo de carga	1-2 horas
Velocidad máxima	12 km/h

Carga máxima	100kg
Paquete	Caja de cartón con foam
	Casco
	Parlantes bluetooth integrado
	Bolso de mano
	Scooter con luces LED

Fuente: elaboración propia

Tabla 13. Ficha Técnica Smart Balance Wheel 8´

SMART BALANCE WHEEL	
	
Descripción del producto	El Smart balance Wheel, es un producto que permite transportarte de un lugar a otro de manera rápida e individual.
Tensión de carga	100-24V,50-60 HZ
Motor	350 W
Batería	36V x 4.0A
Tiempo de carga	1-2 horas
Tamaño de caja	107.5*28.5*27.5
Peso Neto / Peso Bruto	12/15 kg
Medida de rueda	8´

Rueda	Caucho
Velocidad máxima	12 km/h
Carga máxima	100kg
Paquete	Caja de cartón con foam
	Casco
	Parlantes bluetooth integrado
	Bolso de mano
	Scooter con luces LED

Fuente: elaboración propia

3.1.3 Ecuación de valor para el mercado nacional

Al hablar de la ecuación de valor nos estamos refiriendo a la cadena de valor, esta herramienta fue creada por Michel Porter, que buscaba el desarrollar un análisis interno de la empresa, a través de actividades básicas y generadoras de valor. Michel Porter nos indica que la empresa no puede ser vista como un todo, sino como un conjunto de diferentes actividades encadenadas en las que reside la ventaja competitiva de la empresa.

En la cadena de valor se considera los recursos de la empresa y los procesos que realiza para vender un producto o un servicio.

Son consideradas como actividades primarias:

- Logística interna.
- Operaciones.
- Logística externa.
- Marketing y ventas.
- Servicio post venta.

Las actividades de apoyo son consideradas:

- Administración y finanzas (infraestructura)
- Dirección de recursos humanos
- Investigación y desarrollo tecnológico

- Compras, todas las actividades encargadas de apoyar a la empresa.
(Indacochea Cáceda, 2016)

A continuación, vamos a describir cada una de las actividades que realizará VESMART IMPORT S.A.C. para generar una propuesta de valor general para la organización:

- **Actividades primarias**
 - **Logística interna**, VESMART IMPORT S.A.C. contará con un local comercial donde se atenderá las ventas y otro local que servirá como almacén para los Smart balance wheel importadas. Allí se realiza la revisión e inspección de las cantidades y estado de los productos. Ambos locales se encuentran en el mismo Centro Comercial Polvos Azules.
 - **Operaciones**, las principales operaciones de VESMART IMPORT S.A.C. son la compra internacional de los Smart Balance Wheel, y cuando arriben desarrollar todo el proceso de nacionalización con nuestro agente de aduana hasta que estén en nuestro almacén para posterior a ello realizar la distribución y venta.
 - **Logística externa**, consiste en la distribución física del producto al cliente final. En VESMART IMPORT S.A.C será distribución directa, porque, contaremos con una tienda para la venta directa al cliente y la venta a través de las plataformas digitales, para lo cual tendremos el sistema de delivery. La entrega, en el caso de los delivery se hará previo depósito del 40% del total del valor de la compra, para asegurar la venta del producto. El envío de los pedidos por delivery se realizará todos los fines de semana siguientes al día del pedido (Regulable según stock del producto).
 - **Marketing y ventas**, VESMART IMPORT S.A.C. cuenta con estrategias de marketing muy buenas para poder colocar los productos de manera más rápida y masiva, a través de promociones y descuentos que capten su atención. Además de contar con publicidad digital a través de las redes sociales.
 - **Servicios**, VESMART IMPORT S.A.C. ofrecerá un servicio pre venta y post venta. Se contará con un asistente de ventas quien estará atento a las necesidades de los clientes y ayudarlos a absolver las dudas que se tenga del producto (cotizaciones, pedidos, materiales, diseños, etc.). El trato será cordial, directo y eficiente hacia los clientes.

- **Actividades de apoyo**

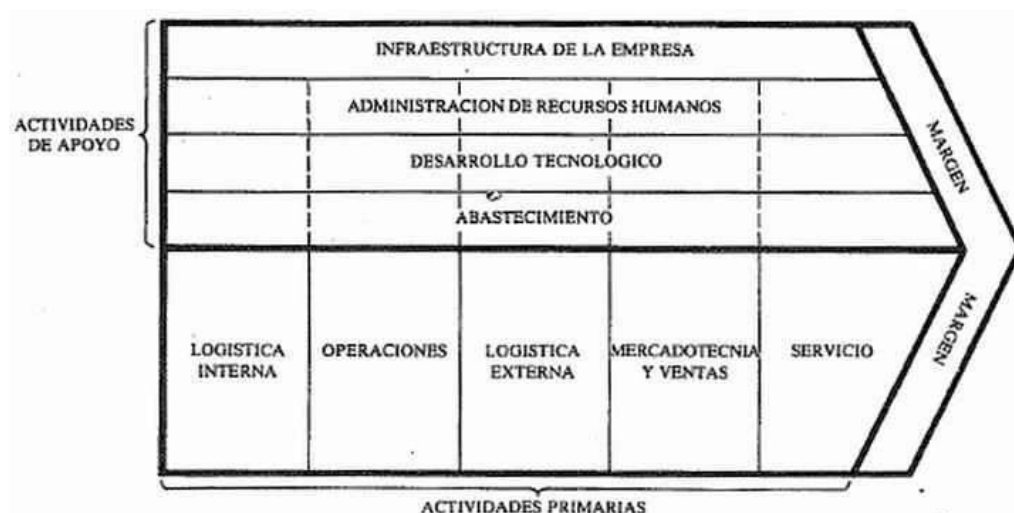
- **Infraestructura de la organización**, la empresa presenta una estructura orgánica formada por un gerente general un asistente comercial y un asistente de logística. Las instalaciones donde se realizarán todas las operaciones es un local comercial propio y un local de almacenamiento alquilado ubicado en el Centro Comercial Polvos Azules en el distrito de La Victoria. Los activos fijos que tiene la empresa son los equipos, muebles y enseres.

- **Recursos humanos**, al ser una microempresa que recién inicia operaciones, resultaría muy costoso contar con un área de RR. HH por lo tanto el Gerente General se encargará de todas las funciones de recursos humanos como reclutamiento de personal, compensaciones, programa de capacitación, ambiente de trabajo saludable y clima laboral.

- **Tecnología**, Internet, servicio de telefónico, sistema de cómputo.

- **Abastecimiento o Compras**, VESMART IMPORT S.A.C. ha establecido realizar dos compras internacionales al año. La compra estará sustentada bajo la autorización del Gerente General y el seguimiento también de su parte.

Imagen 8.Cadena de valor de Michael Porter



Fuente: GOOGLE (2020)

3.1.4 Determinación de la marca a usar

VESMART IMPORT SAC considera importar los productos con una marca propia que se registrará en INDECOPI.

La selección de la marca es a partir de un juego de fonética y tomando como referencia las palabras claves de la empresa. Así nació la marca “SMARTLINE. Se ha diseñado un logo donde predomina los colores verdes que hacen referencia al cuidado del medio ambiente.

El eslogan creado para la marca es “SMARTLINE, muévete rápido y seguro”. La palabra “seguro” hace referencia al no tener contacto con los demás para cuidarnos ante el contagio del Covid-19, así como también de cual otro virus y/o bacteria; “rápido” te indica que evitas el congestionamiento vehicular que existe en nuestra capital.

3.2 Investigación del mercado objetivo

A continuación, se procede a mostrar la investigación realizada por la empresa “VSMART IMPORT S.A.C” en el mercado elegido.

.2.1 Segmentación del mercado objetivo

Macro Segmentación

El mercado seleccionado es el peruano en la Ciudad de Lima, los consumidores de nuestro producto tienen la necesidad de ofrecer a los engreídos del hogar: Un juguete novedoso, exclusivo y de precios cómodos.

De acuerdo a lo detallado por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática – INEI (Instituto Nacional de Estadísticas e Informáticas) en su último censo oficial, la población total del país en el Perú asciende a 31 millones 488 mil 625 personas, de los cuales 9 millones 985,664 de personas viven en Lima.

Para llevar a cabo una mejor segmentación con visión macro, se tuvo en cuenta las siguientes consideraciones:

Tabla 14. Macro Segmentación

CRITERIO	DETALLE
Geográfico	Lima Metropolitana - Perú
Demográfico	Hogares con adolescentes
Socioeconómico	A (Alto) – B (Medio Alto y Medio)
Psicográfico	Aquellas personas con personalidad extrovertida, ya que son quienes se interesan por comprar productos nuevos y novedosos, tanto para ellos como para los miembros de su familia.
Conductual	Tendencia a los hábitos de compra tecnológico.

Fuentes: INEI, APEIM, 2018
Elaboración propia.

Micro Segmentación

- **Geográfico**

La ubicación geográfica será en la región de Lima, que alberga a 9 millones 985,664 de personas, según el último censo 2017 realizado por INEI.

- **Demográfica**

Entre las características demográficas más conocidas están: Hogares con adolescente, edad, NSE, el trabajo, el ingreso, etc.

Tabla 15. Segmentación Demográfica

PUBLICO OBJETIVO	
Variables Demográficas	Nivel/Intervalo/Clase
Condición	Familias con adolescentes
Estado Civil	No afecta
Edad	De 20 a 40 años
N.S.E.	A y B
Lugar de residencia	Provincia de Lima Metropolitana
Ocupación	Indiferente

Fuente: Elaboración Propia.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE PODRÍAN UTILIZAR LOS PRODUCTOS A IMPORTAR

Los adolescentes de edades de 13 a 18 años del nivel socioeconómico A y B, es decir la población es de 193,600 personas.

Figura N° 9. Población de adolescentes de 13 a 18 años.

Cuadro N° 9

LIMA METROPOLITANA: HOGARES Y POBLACIÓN POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO 2017

(En miles)

NSE	HOGARES		POBLACIÓN		POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD						
	Mis	%	Mis	%	00 - 05 años	06 - 12 años	13 - 17 años	18 - 24 años	25 - 39 años	40 - 55 años	56 - + años
A/B	751.5	27.5	2,698.7	26.5	183.8	249.1	193.6	297.7	606.8	597.2	570.5
C	1,106.8	40.5	4,334.7	42.4	352.5	455.1	355.8	552.8	1061.2	876.9	680.4
D	664.0	24.3	2,430.2	23.8	287.0	294.6	221.0	370.6	645.8	400.5	210.7
E	210.4	7.7	745.7	7.3	131.2	107.7	68.0	105.5	178.5	92.0	62.8
TOTAL LIMA METROPOLITANA	2,732.7	100.0	10,209.3	100.0	954.5	1,106.5	838.4	1,328.6	2,492.3	1,966.6	1,524.4

Fuente: CPI, (2018)

- **Conductual**

La tendencia por la compra de productos que cuiden el medio ambiente se ha ido incrementando año tras año, ya que la población lo considera como un tema muy importante.

Personas que buscan adquirir productos atractivos manteniéndose a la vanguardia de la necesidad que obtengan y que no genera contacto con otras personas, evitando así el contagio del Covid-19.

- **Psicográfico**

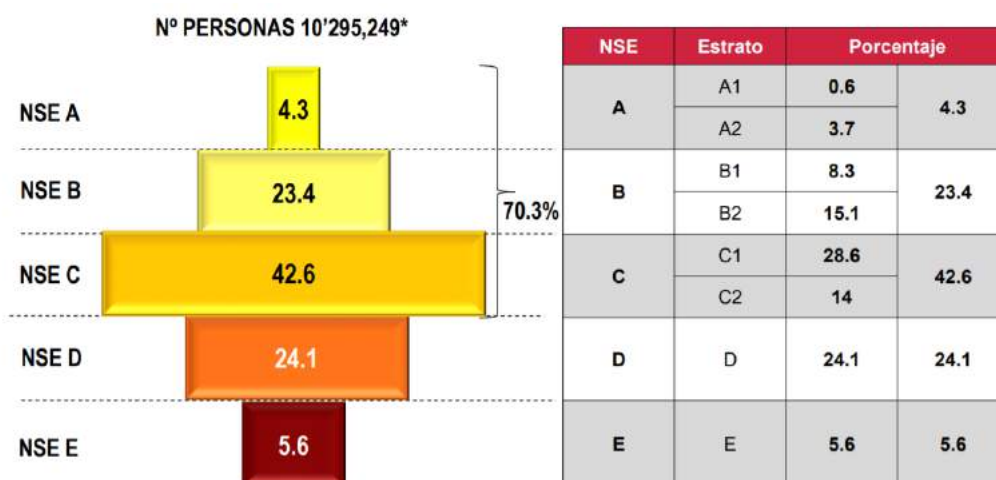
Son aquellas personas con personalidad extrovertida y que se adaptan a los cambios y avances que se presentan en el mundo, ya que son quienes se interesan por comprar productos nuevos y novedosos, tanto para ellos como para los miembros de su familia.

- **Socioeconómico**

Nuestro mercado de demanda serán las personas de nivel socioeconómicos A y B de Lima Metropolitana, el cual de acuerdo al estudio realizado por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM) en el año 2018, el 27.7% de la población que representa un total de 2,851,783 personas.

- Número de personas de NSE A: 442,696
- Número de personas de NSE B: 2,409,089

Tabla 146. Distribución de hogares en Lima metropolitana



Fuente: APEIM, (2018)

Una vez realizada la segmentación del total de personas de Lima metropolitana del NSE A y B, se segmentará por distribución de zonas, el cual de acuerdo al estudio realizado por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM) en el año 2018, es el 27.7% de la población que representa un total de 2,851,783 personas, de Lima Metropolitana.

Tabla 1715. Hogares según nivel socio económico A Y B

PERSONAS - (%) HORIZONTALES

ZONA	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total	100	4.3	23.4	42.6	24.1	5.6
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100	0	14.6	39.7	36.6	9.1
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100	2.1	28.3	47.6	19.9	2.1
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100	1.1	21.5	44.6	25.3	7.5
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100	2.5	29.9	43.9	21.5	2.2
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100	1.4	11.6	45.6	33.3	8.1
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100	16.2	58.1	20.5	3.5	1.7
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100	35.9	43.2	13.6	6.3	1
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100	2	29.1	48.8	17.3	2.8
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100	0.5	7.9	52.2	31.6	7.8
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100	1.4	19	46	24.4	9.2
Otros	100	0	9.9	47.6	32.7	9.8

Fuente: APEIM (2018)

Total, de personas de NSE A y B de la Zona 6 de Lima metropolitana: 1,471,397

Total, de personas de NSE A y B de la Zona 7 de Lima metropolitana: 1,199,654

La tabla 20, muestra las personas de clase A y B de las Zonas 6 y 7 las cuales son de los distritos de Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel, Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y la Molina. A continuación, se realiza la segmentación del total de personas de Lima metropolitana de las zonas 6 y 7, se segmentará por la cantidad de personas del NSE A y B del cual de acuerdo al estudio realizado por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM) en el año 2018.

Número de personas de NSE A de la zona 6: 71,717 (442,696 personas * 16.2% número de personas de la zona 6 de NSE A).

Número de personas de NSE B de la zona 6: 1'399,680 (2, 409,088 personas * 58.1% número de personas de la zona 6 de NSE B).

Número de personas de NSE A de la zona 7: 158,927 (442,696 personas * 35.9% número de personas de la zona 7 de NSE A).

Número de personas de NSE B de la zona 7: 1, 040,726 (2, 409,088 personas * 43.2% número de personas de la zona 7 de NSE B).

Total, de personas de NSE A y B del Sector 6: 1,471,697 personas

Total, de personas de NSE A y B del Sector 7: 1,199,653 personas

Edades de 20 – 40 años.

Para el presente plan de negocio segmentaremos las edades de Lima Metropolitana entre 18 a 40 años de los niveles socioeconómicos A y B. Debido a dos razones: la primera es que el ingreso promedio mensual aumentó en todos los grupos analizados por el INEI, pero el mayor incremento se registró en la población joven (de 25 a 40 años), cuyo ingreso subió 5.9%.

3.2.2 Definición del consumidor

VESMART IMPORT SAC habiendo realizado la selección del mercado, considera el siguiente perfil de consumidor para los Smart balance a importar:

- Hombres y mujeres de 20 a 40 años.
- Sector socioeconómico A y B, que poseen un estilo moderno.
- Tengan en su entorno familiar a adolescentes de 13 a 18 años.
- Ubicados en Lima Metropolitana
- Personas que se preocupen por el cuidado del medio.
- Personas que buscan adquirir productos atractivos manteniéndose a la vanguardia de la necesidad que obtengan y evitando tener mucho contacto con personas desconocidas.

3.2.3 Medición del mercado objetivo

Para el presente plan de negocio hemos tomado como mercado objetivo al sector socioeconómico A y B. Según APEIM en las encuestas realizada para el año 2018 las personas de los sectores socioeconómicos A y B han tenido como gastos promedios mensuales en esparcimiento, diversión, servicios culturales y de enseñanza de S/ 1,427 y

S/ 814 respectivamente, lo que les hace clientes potenciales para adquirir los Smart Balance. Véase en la tabla 18.

Tabla 168. Ingresos y gastos según NSE 2018 - LIMA METROPOLITANA

PROMEDIOS	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – gasto promedio	S/. 1,239	S/. 1,529	S/. 1,448	S/. 1,268	S/. 1,300	S/. 1,200	S/. 1,046	S/. 807
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 182	S/. 377	S/. 258	S/. 163	S/. 171	S/. 147	S/. 123	S/. 102
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 472	S/. 1,177	S/. 688	S/. 416	S/. 439	S/. 367	S/. 297	S/. 203
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 185	S/. 885	S/. 265	S/. 132	S/. 142	S/. 112	S/. 93	S/. 75
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 249	S/. 671	S/. 357	S/. 220	S/. 230	S/. 198	S/. 150	S/. 103
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 388	S/. 1,358	S/. 689	S/. 299	S/. 340	S/. 214	S/. 143	S/. 81
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 483	S/. 1,427	S/. 814	S/. 403	S/. 444	S/. 319	S/. 212	S/. 137
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 215	S/. 484	S/. 287	S/. 200	S/. 213	S/. 174	S/. 143	S/. 121
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,412	S/. 7,908	S/. 4,807	S/. 3,100	S/. 3,278	S/. 2,732	S/. 2,208	S/. 1,627
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	S/. 4,744	S/. 13,105	S/. 7,104	S/. 4,059	S/. 4,310	S/. 3,540	S/. 2,760	S/. 1,987

Fuente: APEIM (2018)

Por otro lado también podemos observar en dicha encuesta que el porcentaje de personas que cuentan con trabajos dependientes en el sector A y B representan el 49.1% y 44.6% respectivamente, lo que nos indica que tienen sus ingresos mensuales fijos. Véase la Tabla 19.

Tabla 17. Perfil de personas según NSE 2018- LIMA METROPOLITANA

		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Sexo	Hombre	48.2%	51.1%	47.3%	48.3%	48.5%	47.9%	48.7%	47.6%
	Mujer	51.8%	48.9%	52.7%	51.7%	51.5%	52.1%	51.3%	52.4%
¿ Qué edad tiene en años cumplidos ? (En años) (agrupado)	<= 12	19.2%	16.5%	14.9%	19.0%	17.7%	21.8%	22.7%	25.6%
	13 - 17	7.9%	6.2%	6.1%	7.6%	7.5%	7.7%	10.2%	9.6%
	18 - 25	14.1%	9.3%	14.0%	14.1%	14.3%	13.5%	14.9%	14.7%
	26 - 30	7.2%	6.7%	7.5%	7.3%	6.9%	8.1%	6.7%	7.5%
	31 - 35	7.0%	7.2%	6.5%	6.6%	6.2%	7.4%	7.8%	8.6%
	36 - 45	13.4%	15.1%	13.7%	12.7%	12.9%	12.5%	13.7%	13.7%
	46 - 55	12.1%	14.0%	13.3%	12.9%	13.6%	11.5%	10.2%	8.3%
56+	19.1%	25.0%	24.0%	19.8%	20.9%	17.5%	13.8%	12.0%	
¿Cuál es su estado civil o conyugal? (De 12 años a más)	Conviviente	20.5%	11.3%	12.1%	21.1%	19.5%	24.5%	27.7%	30.8%
	Casado (a)	25.7%	42.3%	35.3%	25.7%	27.3%	22.5%	15.5%	12.4%
	Viudo (a)	4.9%	6.3%	4.7%	5.1%	4.9%	5.6%	4.6%	3.6%
	Divorciado (a)	0.9%	3.2%	1.8%	0.6%	0.7%	0.3%	0.2%	0.2%
	Separado (a)	9.4%	3.3%	7.3%	9.2%	9.1%	9.4%	11.9%	16.0%
	Soltero (a)	38.6%	33.6%	38.8%	38.3%	38.5%	37.7%	40.1%	37.0%
Afiliación al sistema de salud (Respuesta Múltiple)	ESSALUD (antes IPSS)	39.4%	63.6%	56.3%	38.9%	41.5%	33.5%	24.1%	19.9%
	Seguro Privado de Salud	4.3%	35.4%	9.0%	1.2%	1.4%	0.7%	0.6%	0.2%
	Entidad Prestadora de Salud	2.9%	21.4%	5.8%	1.2%	1.1%	1.2%	0.3%	0.0%
	Seguro FFAA - PNP	2.9%	2.6%	5.4%	3.3%	4.3%	1.1%	0.6%	0.0%
	Seguro Integral de Salud	28.3%	4.2%	8.9%	27.9%	23.5%	36.9%	45.8%	55.3%
	Seguro Universitario	0.8%	1.8%	1.1%	0.9%	1.0%	0.5%	0.4%	0.2%
	Seguro Escolar Privado	0.2%	0.9%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
	Otro	0.1%	0.5%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%
No afiliado	26.0%	10.5%	22.4%	28.1%	28.5%	27.1%	28.9%	24.1%	
Situación laboral (De 14 años a más)	Independiente 1/	18.4%	10.2%	13.4%	19.2%	18.8%	20.1%	22.5%	24.2%
	Dependiente 2/	41.5%	49.1%	44.6%	39.8%	39.6%	40.2%	39.9%	41.7%
	No Trabaja/No remunerado 3/	37.2%	35.8%	38.5%	38.0%	38.7%	36.5%	35.8%	31.8%
	Dueño PYME 4/	2.9%	4.9%	3.5%	3.0%	2.9%	3.2%	1.8%	2.3%

Fuente: APEIM (2018)

3.3 Análisis de la oferta y demanda en el mercado

3.3.1 Análisis de la oferta

Dentro de la oferta de Smart balance se encuentra como principales países exportadores, China; con un total de exportaciones de 31 mil millones 342 mil 495 dólares para el año 2019. El segundo país con mayor exportación es Republica Checa, sin embargo, el valor exportado es de 2 mil millones 4441 mil 410 dólares y esta cifra solo representa el 4.66% de las exportaciones de Smart balance a nivel mundial. Con menor representación se encuentra Alemania, seguido por Vietnam.

Tabla. 20 Principales países exportadores Smart balance Wheel en los últimos cinco años

Exportadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	34675825	37755802	44060671	46317354	52448217
China	15666830	18494884	24261407	25467875	31342495
República Checa	2473370	2546768	2378734	2591759	2441410
Hong Kong, China	3929762	3256408	2965854	2681245	2384344
Alemania	1854904	1955832	2149134	2268642	2221349
Viet Nam	447721	600325	803578	875607	1641797

Fuente: TRADE MAP (2020)

A partir de las siguientes estadísticas, el mercado origen más conveniente y atractivo para los Smart balance, es el mercado de China. Dentro de este mercado la oferta es variada, según Trade MAP las principales empresas exportadoras registradas están ubicadas en la provincia de Zhejiang. Se detalla en la Tabla 21.

Tabla 21. Lista de las empresas exportadoras en China para la siguiente categoría de productos: Patinetas no motorizadas

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Changshun Industry & Trade Co. Ltd.	4	100-249	China	Yongkang City, Zhejiang
Zhejiang Chenglong Industry & Trade Co. Ltd.	13	100-249	China	Yongkang City, Zhejiang
YIWU JUNYUE IMP.& EXP.CO., LTD.	13	100-249	China	Shenzhen
SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD.	13	100-249	China	Shanghai
XIAN FAR EAST IMPORT & EXPORT CO., LTD.	13	100-249	China	Shenzhen

Fuente: TRADE MAP (2020)

3.3.2 Análisis y cálculo de la demanda

Para realizar una proyección de demanda primero se debe investigar el comportamiento de compra que han tenido los Smart balance en los últimos tres años, ya que tiene poco tiempo en nuestro mercado nacional. Para ello se hace uso de la Subpartida arancelaria de los productos. Según la fuente Veritrade, la importación desde Perú referente a la partida 9503001000 en el año 2017 fue tan solo de 96 unidades, el año siguiente fueron 1036 unidades. Para el año 2019 esta cantidad tuvo un alza considerable, llegando a un total importado de 1458 unidades. Se detalla en la siguiente Tabla 22.

Tabla. 22 Demanda de Perú del 2017 al 2019 del insumo de la P.A 9503001000

Años	2017	2018	2019
Unidades	96	1036	1458

Fuente: VERITRADE (2020)

Debido al histórico creciente que existe de la demanda de los Smart balance, la proyección de demanda más conveniente es la proyección lineal. Para realizar la proyección lineal, se utiliza el método de mínimos cuadrados, donde se debe calcular A y B, a través de la fórmula $Y = a + bx$.

Donde los años tienen equivalencia al valor de X, para ello se ha referido un número para cada año. Por ejemplo, el año 2017 equivale 1, el año 2018 tiene equivalencia del número 2 y el año 2019 tiene equivalencia del número 3.

Los valores de Y representan las cantidades obtenidas anteriormente de la demanda. Teniendo estos valores se desarrollan las siguientes operaciones: el valor de X será multiplicado por el valor de Y. Obteniendo como resultado el año 2017; 96 unidades, el año 2018 se obtiene 2,072 unidades y en el año 2019, 7,596 unidades.

Luego se eleva al cuadrado las variables X y se aplica la fórmula detalla a continuación. Se obtienen los siguientes resultados. A tienen un valor de -498.6 y B 1681. Véase la siguiente tabla 23.

Tabla 18. . Método de mínimos cuadrados

X	X	Y	XY	X^2
2017	1	96	96	1
2018	2	1,036	2,072	4
2019	3	1,458	4,374	9
Total	6	2,590	6,542	14

Elaboración: Propia

Formula de regresión lineal:

$$A = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} ; \quad B = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Tabla 19. Cálculo de las variables a y b

Variable	Cálculo
Variable Dependiente B	681
Variable Independiente A	-498.6

Elaboración: Propia

Luego de obtener los valores de A y B se realiza el cálculo de la proyección de la demanda.

Fórmula para proyectar linealmente:

$$Y = a + bx$$

Se realiza una proyección de demanda de 5 años para los Smart balance y se hallan la variación porcentual de cada crecimiento con referencia al año anterior. Se estima que el crecimiento promedio de la demanda es de 18.03% para los próximos años. Véase la siguiente Tabla 25.

Tabla 20. Demanda proyectada del mercado de Smart balance Wheel al 2025

2021	2022	2023	2024	2025
2,906	3,587	4,268	4,949	5,630
Tendencia del crecimiento del mercado	23.43%	18.98%	15.95%	13.76%

Fuente: Elaboración propia

Teniendo como referencia los datos de demanda, la empresa VESMART IMPORT SAC, estima crecer de una forma conservadora considerando crecer uno por ciento los siguientes años. Comenzando para el 2020 con una variación proyectada de 2%, 3% y así sucesivamente. Proyección por debajo de la tendencia de mercado. Los datos se presentan en la siguiente Tabla 26.

Tabla 26. Demanda proyectada de la empresa VESMART IMPORT de Smart balance Wheel en unidades

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Smart balance wheel 6.5	234	239	246	256	269
Smart balance wheel 8	351	358	369	384	403
Cantidad Total en Unidades	585	597	615	640	672
Tasa de Crecimiento		2%	3%	4%	5%

Fuente: Elaboración propia

3.3.3 Análisis de competitividad y benchmark

En Lima metropolitana existen distintas concentraciones de pequeñas empresas que se dedican a la importación venta y distribución de Smart balance. Las más conocidas se encuentran en el Mercado Central, las características que diferencia de estas empresas es que el cliente tiene que ir a buscar el producto y en cuanto modelos todas ofrecen lo mismo, sin embargo, las informalidades en algunos puntos ubicados en estas zonas ponen en duda la reputación de todo ese sector. Por otro lado, están las empresas retail como; Saga Falabella y Ripley que ofrecen poca variedad de modelos, Existen también las empresas importadoras de Smart balance, las cuales trabajan mediante distribuidores y ventas al por mayor.

VESMART SAC, observa una demanda insatisfecha y así una oportunidad de negocio viable. Utilizando una forma diferente de entrar al mercado, en comparación con sus competidores. Ofrece un pack al adquirir el producto que es el Smart balance y su casco de protección.

A continuación, en la Tabla 30 se detallan las principales empresas importadoras de Smart balance y el valor de compra. Como principales competidores se tiene a SHUANGJIN E.I.R.L., INVERSIONES Y REPRES.YHAMSEM S.A, MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L., entre otros.

Tabla 21. Principales empresas importadoras de Smart balance y volúmenes de importación

Importador	Kg Bruto	Kg Neto	U\$ FOB Total
QUISPE TINTAYA TEODORA	55.00	50.00	360.00
BABYDFM SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	114.00	104.00	932.26
IMPORT & EXPORT SUR STAR S.A.C.	67.00	63.00	432.00
MAMANI SALAZAR CARLOS ALBERTO	22.23	20.23	102.74
DOUXBEBE E.I.R.L.	541.99	541.99	3,500.45
SHUANGJIN E.I.R.L.	4,784.19	4,547.15	10,800.00
COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS INTERNACIONAL S.R.L. - C Y S INTERNACIONAL - S.R.L.	12.00	11.00	51.37
MAKISAM CORP EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - MAKISAM CORP E.I.R.L.	440.00	400.00	1,213.00
IMPORT & EXPORT SUR STAR S.A.C.	110.00	100.00	513.70
CORPORACION VICTORIA MEDIC E.I.R.L	40.00	38.00	90.97
DIAZASTO E.I.R.L.	423.39	410.76	1,801.92
INVERSIONES Y REPRES.YHAMSEM S.A.	2,081.13	2,081.13	15,750.00

Fuente: VERITRADE (2020)

3.3.4 Análisis de precio de importación (compra)

VESMART IMPORT SAC para determinar el precio de compra, desarrollo una evaluación de tres proveedores a los cuales se enviaron cotizaciones.

YIWU JUNYUE IMP.& EXP.CO., LTD.

- Ubicación: Shenzhen, China
- Precios: Smart balance 6.5 - \$50
- Precios: Smart balance 8 - \$57
- Tiempo de Delivery: 20 días
- Garantía de los productos: 1 año
- Forma de pago: 30% antes de la fabricación, 70% productos terminados.
- Experiencia en el mercado: 2 años

XIAN FAR EAST IMPORT & EXPORT CO., LTD.

- Ubicación: Shenzhen, China
- Precios: Smart balance 6.5 - \$60
- Precios: Smart balance 8 - \$77
- Tiempo de Delivery: 20-30 días
- Garantía de los productos: 3 años
- Forma de pago: 70% antes de la fabricación, 30% productos terminados.
- Experiencia en el mercado: 4 años

SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD

- Ubicación: Zhejiang, China
- Precios: Smart balance 6.5 - \$52
- Precios: Smart balance 8 - \$60
- Tiempo de Delivery: 7 días
- Garantía de los productos: 2 años
- Forma de pago: 50% antes de la fabricación, 50% productos terminados.
- Experiencia en el mercado: 5 años

VESMART IMPORT S.A.C. de acuerdo a la evaluación de los tres proveedores, ha seleccionado como proveedor final SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD. Esto debido a los precios competitivos que ofrece, mayor tiempo de garantía de los productos, modalidad de pago adecuada, experiencia previa de uno de los socios con esta

empresa y mayor tiempo en el mercado. El precio de compra es \$52 y \$62 para las ruedas 6.5' y 8' respectivamente.

3.3.5 Análisis y determinación de formas de distribución

La distribución es el conjunto de actividades que permiten el traslado de productos desde la salida de la empresa de origen hasta el establecimiento del consumidor final, esta llegada en condiciones tal cuál salieron. De la estrategia de distribución dependerá que la empresa logre ingresos y deberá resolver algún tema pendiente de promoción o de posicionamiento. (Diaz Chuquipiondo, 2014)

Los Smart balance tendrán una distribución directa, esto quiere decir que será la propia empresa VESMART IMPORT S.A.C. la que realice la distribución física hasta el cliente final. El medio de transporte a utilizar será terrestre, puesto que la distancia que recorrerá para entregar el producto es a nivel nacional. El beneficio de esta distribución es la baja inversión en intermediarios para realizar el servicio de entrega.

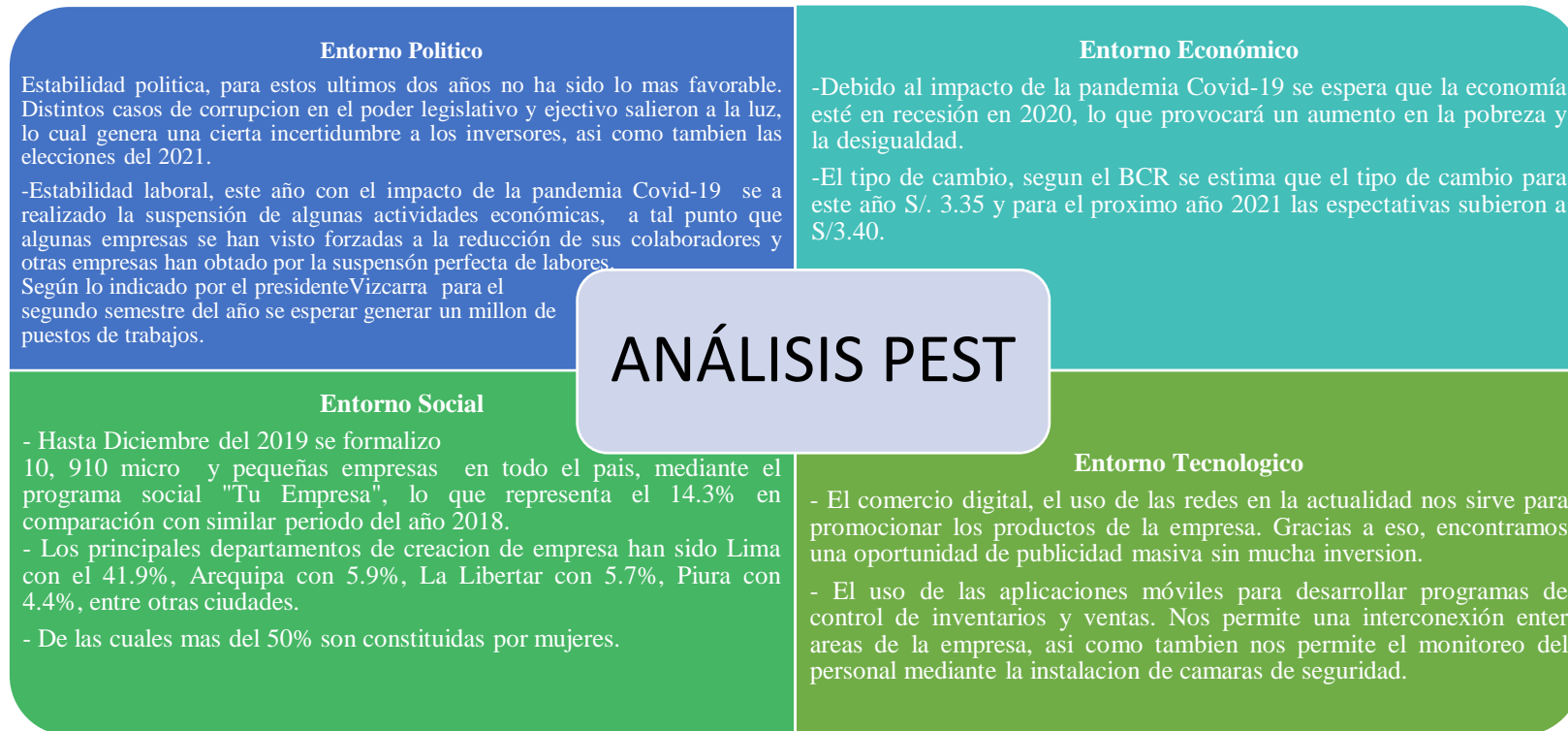
3.3.6 Análisis del entorno

El análisis del entorno permite a la empresa determinar cuál es la situación actual a la que está rodeada la empresa. Para ello se realiza un análisis a nivel macro y micro.

3.3.6.1 Macro ambiente

Para desarrollar un análisis del macro ambiente, se ha realizado un análisis PEST, el cual evalúa los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos. Esta herramienta es de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive del mercado. Es una herramienta de medición de negocios. Mediante la evaluación del macro ambiente se ha determinado que está estable y favorable, y VESMART IMPORT SAC haciendo uso a diferentes estrategias de ventas y sobre todo mucha inversión de publicidad se puede lograr una participación de mercado exitosa. A continuación, se presenta el cuadro matriz PEST, en la imagen 9

Imagen 10. Matriz PEST para VESMART IMPORT S.A.C



3.3.6.2 Micro ambiente

El micro ambiente es el estudio de los factores que tienen influencia en la empresa y de los cuales se puede tener una intervención directa. Realizando un análisis según las cinco fuerzas de Porter, véase como referencia la Imagen 17, presenta un modelo de la matriz de Porter. Los cuales tiene los siguientes puntos: (Porter, 2007)

- Los clientes, es un factor clave para la rentabilidad de la empresa, ya que segmentado bien el mercado y estudiado los clientes potenciales permite direccionar el producto, cubriendo las necesidades de los mismos.

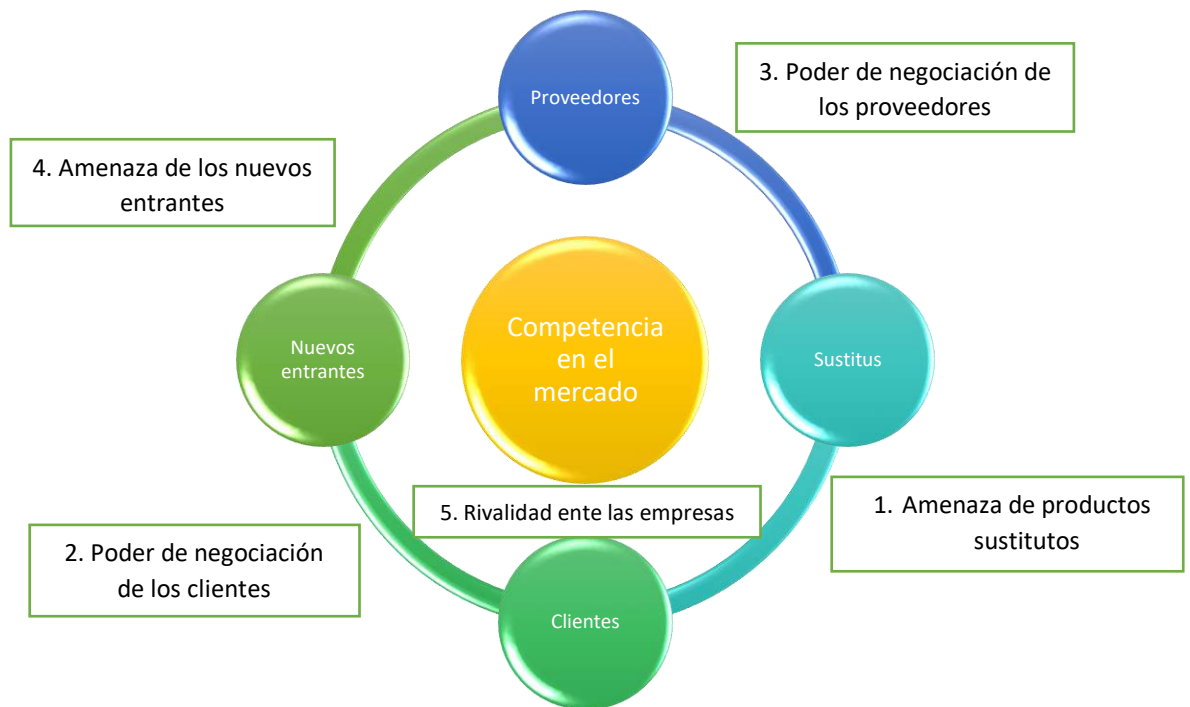
- La competencia, es importante saber contra quienes se estará compitiendo en el mercado para así poder aplicar correctamente las estrategias y llegar a ingresar al mercado de manera satisfactoria. VESMART IMPORT SAC plantea trabajar ofreciendo un pack promocional donde no solo se ofrezca el Smart balance, sino también su casco para protección.

- Productos nuevos entrantes, esta fuerza pone límites a la rentabilidad potencial de la empresa. Para el caso de los Smart Balance la amenaza es alta, es por ello que VESMART IMPORT S.A.C. debe mantener los precios competitivos o incrementar la inversión para desalentar a los nuevos competidores.

- Los proveedores, dentro de la búsqueda de la oferta de la los Smart balance, se debe seleccionar en base a unos filtros el proveedor con mayores beneficios. Como filtros están considerados: los precios, años de fundada la empresa, principales países compradores, certificaciones de los productos e infraestructura y precios.

- Sustitutos, ante los productos sustitutos VESMART IMPORT SAC tiene una estrategia de publicidad agresiva para resaltar las características del producto y el precio, y así la decisión de compra de nuestros clientes se mantenga persuadida.

Imagen 9. Modelo de las cinco fuerzas de PORTER



Fuente y elaboración según (Porter, 2007)

3.4. Estrategias de venta y distribución

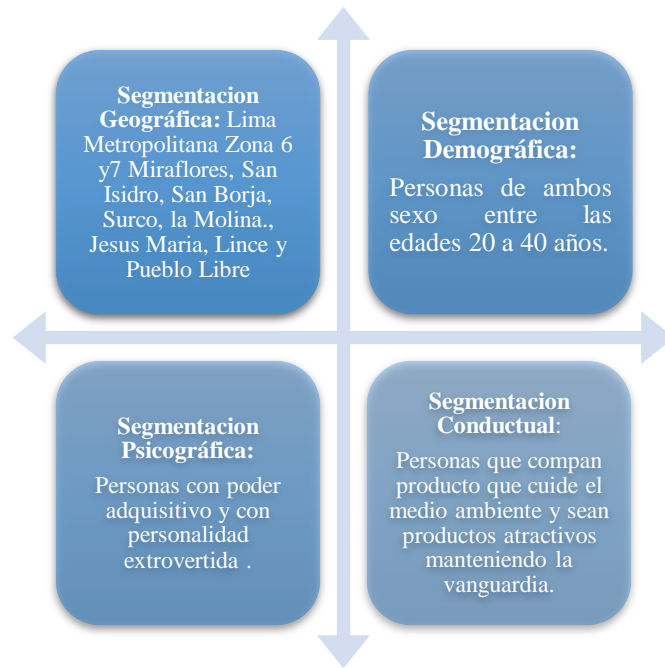
“Las tareas de distribución y promoción comercial ejemplifican dos ámbitos de actuación que vinculan la labor productiva y el consumo, tanto físicamente (en el primer caso), como a través de los canales de información y comunicación entre ambas realidades”. (Campos, 2010)

A continuación, se presentan una serie de estrategias que se aplicarán para el presente proyecto.

3.4.1. Estrategias de segmentación

La estrategia de segmentación desarrollada por VESMART IMPORT S.A.C., consiste en ofrecer los Smart balance a las personas que se encuentran en Lima Metropolitana entre las edades de 20 a 40 años y tengan dentro de su entorno familiar a jóvenes de 13 a 18 años. Se ha determinado cuatro criterios de segmentación:

Imagen 10. Segmentación según criterios



Fuente: Elaboración propia.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

El posicionamiento se define como el acto de diseñar la oferta e imagen de una empresa con el fin de ocupar una posición diferente en la mente del consumidor. El resultado final de este proceso de posicionamiento implica la creación de una imagen clara sobre el producto, servicio, persona o idea, que aporte valor al consumidor objetivo y que le induzca a su compra frente a otras alternativas existentes al permitirle identificar y diferenciar esta propuesta de la realizada por el resto de las marcas que compiten en el mercado. Para expresarlo más directamente: el posicionamiento consiste en desarrollar una propuesta única de valor para un segmento específico de consumidores. (Ibañez & Manzano, 2008)

La estrategia de posicionamiento básicamente es como los clientes identifican los Smart balance y de qué manera VESMART IMPORT S.A.C. va entrar a la mente de los consumidores.

- Estrategia basada en los beneficios del producto, el producto que se comercializará es un producto con muy poco tiempo en el mercado, tiene como ventaja contribuir con el cuidado del medio ambiente.
- Estrategia basada en función a precio y calidad, la empresa busca ingresar al mercado con precios competitivos y accesibles, garantizando la garantía del producto.

3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado

La estrategia de ingreso a mercado se relaciona a la matriz de Ansoff, autor que estableció esta herramienta para identificar estrategias de crecimiento y desarrollo, en función de la relación producto/servicio existentes o nuevos en el mercado; obteniendo cuatro oportunidades de desarrollo. Esta metodología ayudará a que la empresa pueda crecer, mejorar su rentabilidad y posicionamiento del mercado en el que participa. (Universidad Nacional Mayor De San Marcos, 2016)

Mediante la herramienta de Ansoff se logra evaluar de qué forma se puede ingresar al mercado. Se tiene la matriz en la siguiente Imagen 12, para el caso de los Smart balance, ya es un producto existente en el mercado. Entonces la estrategia más conveniente que debe desarrollar VESMART IMPORT es Penetración del Mercado.

Imagen 11. Matriz de Ansoff



3.4.4. Estrategias de distribución comercial

VESMART IMPORT S.A.C., decide desarrollar una distribución directa y exclusiva del producto. Así que el número de intermediarios será limitado, para así poder llevar un correcto control y procurar una mejor imagen de la empresa.

3.4.5. Estrategias de branding

Como se ha mencionado en parte del trabajo, este proyecto de negocio desarrollará una marca propia.

Con respecto a la creación de la marca, se busca que sea recordada como un producto duradero y eficiente. Para ello se propone ofrecer merchandising a clientes y ofrecer nuestro producto publicitándolo a través nuestras redes sociales.

3.5. Estrategias de promoción nacional

La estrategia de promoción es uno de los ejes más importantes dentro del plan de marketing, pues indica que representa un porcentaje significativo dentro del presupuesto anual de las empresas. Esta consideración implica que se convierta en una de las herramientas que se deben desarrollar de forma correcta, pues se relaciona directamente con un incremento de las ventas.

Romero (2005) afirma la promoción de ventas como: "Un conjunto de ideas, planes y acciones comerciales que refuerzan la venta activa y la publicidad, y apoyan el flujo del producto al consumidor".

A continuación, se mencionan las estrategias de promoción de ventas y marketing digital que se aplicarán para el presente proyecto de negocio.

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

En cuanto a las estrategias de promoción de ventas, VESMART IMPORT S.A.C. con la aplicación de un excelente tipo de promoción para este producto, puesto que

al ser una empresa nueva en el mercado necesita enfocar sus actividades en la captación de clientes que estén interesados en el producto.

Una feria se define como el evento o certamen en el que tanto empresas, organizaciones y entidades de un mismo sector o que realizan similar actividad comercial, exponen sus productos o servicios al público que asiste; constituyendo una clara herramienta de comunicación y exhibición de la oferta, así como un instrumento de contacto directo con el cliente. (UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA, 2010)

Los principales beneficios de los que gozará VESMART IMPORT S.A.C. por participar en una feria son los siguientes.

- Consolidar imagen de empresa
- Consolidar vínculos con clientes
- Buena predisposición de los visitantes
- Tendencias del mercado: ¡actualízate!
- Se encuentra información del sector con empresas especializadas

Las principales ferias a las que VESMART IMPORT S.A.C. asistirá a la Feria de Tecnología Eficientes

3.5.2. Propuesta de valor

La propuesta de valor es una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores que la empresa agrega para que sus clientes se sientan satisfechos, y lo que los hace una oferta diferente en el mercado que se encuentra. (Mejia C, 2012)

VESMART IMPORT S.A.C, nos vamos a diferenciarnos entregando un producto mejorado a través de las siguientes categorías:

- Se entregará al cliente de manera adicional del Smart balance un casco para su protección, sin ningún costo.
- Tiempo de respuesta: Nuestro equipo solucionará todas las dudas de los clientes en menos de 24 horas, gracias a la interacción de nuestras páginas en las redes sociales sin ningún costo o cargo adicional.

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

El Marketing digital se define como la aplicación de tecnologías digitales para contribuir a las actividades de Marketing, dirigidas a lograr captar la atención de los clientes y aumentar las ventas de un producto o servicio. La necesidad de aplicar este tipo de marketing surge a partir del actual contexto mundial de influencia que hace el Internet, el avance tecnológico y las nuevas herramientas online en las actividades diarias de las personas en todo el mundo; por tal motivo en la actualidad los negocios tienen que desarrollar estrategias de marketing digital que les permita estar presentes en los medios de comunicación que ofrece Internet.

Las ventajas que obtiene VESMART IMPORT por el uso de este tipo de marketing se mencionan en la tabla 28.

Tabla 22. Ventajas del Marketing digital para VESMART IMPOR S.A.C.

MARKETING DIGITAL	INFORMACION
Es medible	Se puede medir el impacto y la repercusión de una campaña publicitaria.
Es más económico	Al ser una micro empresa los medios tradicionales de publicidad son elevados, mientras que los de internet son relativamente más bajos y medibles
Tiene capacidad de segmentación	Se puede definir a qué tipo de cliente VESMART IMPOR S.A.C. dirigirá su mensaje, centrándose en clientes potenciales.
Es rápido y flexible	Las campañas son más flexibles de aplicar e incluso logran tener una respuesta más rápida que la tradicional.
Interacción directa	Las campañas son más flexibles de aplicar e incluso logran tener una respuesta más rápida que la tradicional.
Funciona 24/7	El marketing digital está disponible todo el tiempo, facilitando la interacción entre cliente y empresa.

Fuente: UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA (2013)

VESMART IMPOR S.A.C. aplicará una serie de estrategias digitales que van desde la creación de una página web, hasta la aplicación de herramientas online.

- **Creación página web**

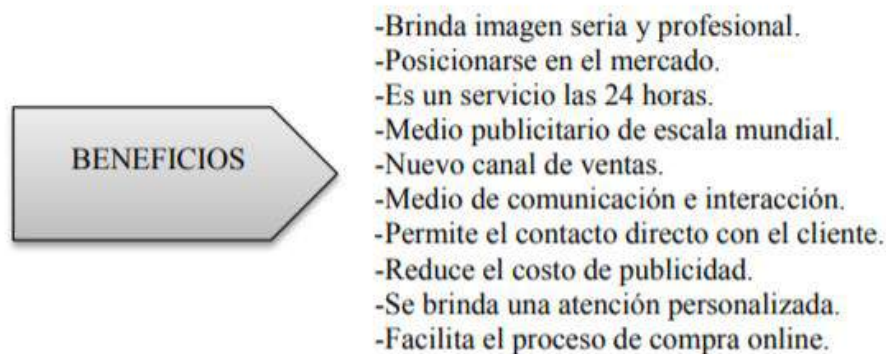
La creación de una página web supone una de las principales estrategias de marketing con la que una empresa en la actualidad debe contar, pues se ha convertido en uno de los medios tecnológicos y de comunicación preferidos por los clientes para encontrar información suficiente sobre la marca, características, beneficios y usos de producto en específico o simplemente para hacer compras online. Una página web debe ser lo suficientemente accesible y de utilidad para el consumidor pues solo así podrá influir en la decisión de compra del producto.

La página web que diseña VESMART IMPOR S.A.C. tendrá una serie de herramientas que buscan atraer la atención de los consumidores, tales como:

- Catálogo electrónico en formato pdf, donde el cliente puede encontrar información del producto.
- Blog donde se colocará informaciones relacionadas al producto y tipos de uso.
- Secciones de contacto, suscripción email y consulta, donde VESMART IMPORT S.A.C. brindará información completa sobre la empresa para que el cliente pueda llamar o escribir sobre alguna duda que pueda tener.
- Sección de promociones, concursos o suscripciones

Los beneficios que obtendrá VESMART IMPOR S.A.C. de contar con una página web interactiva y capaz de brindar la información suficiente del producto están en la siguiente Imagen 14.

Imagen 12. Beneficios de contar con una página web



Fuente: UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA (2013)

- **Redes sociales**

Otra de las estrategias para incrementar la interacción con el cliente digital es el uso de redes sociales que como se sabe es un fenómeno mundial de relaciones por internet, pues es el medio actual para estar en contacto con el círculo social más cercano de una persona.

VESMART IMPOR S.A.C busca estar presente en las principales redes sociales, de donde se buscan contar con una gran cantidad de seguidores de manera que se establezca un canal de comunicación y contacto más directo con potenciales clientes. Además, ayudará a que la empresa brinde información, publicidad, promociones, beneficios para captar clientes. Entre las redes sociales que existen VESMART IMPORT estará presente en 2 principales:

- ✓ Facebook
- ✓ Instagram

VESMART IMPORT S.A.C, contará con un perfil en Facebook e Instagram denominados Smart Line Fan Page, con el cual le permita contactar directamente con el cliente y aprovechar una serie de beneficios que se generan; en la siguiente imagen se muestran los 4 puntos principales.

Imagen 15. Uso de Facebook para VESMART IMPOR S.A.C.



Fuente: THE SOCIAL MEDIA AGENCY (2012)

Además, según Juan Vicente Oltra de la Universidad de Valencia menciona que esta red social beneficia en los siguientes puntos principales Universidad de Valencia (2012).

- Tiene duración en el tiempo
- Es visible ante cualquier usuario y es de fácil uso para los clientes
- Ayuda a medir las estrategias de marketing. Facebook identifica que tipo de usuarios acceden e interactúan con la página y brinda estadísticas sobre esto
- Se obtiene un número de seguidores ilimitados y se puede enviar información a clientes de forma segmentada.
- Permite crear anuncios y publicaciones de forma rápida.
- Posibilidad de enlazar aplicaciones con el Fan Page.

Para tener un buen uso de esta red social, VESMART IMPOR S.A.C., debe considerar los siguientes pasos.

- Crear página para la empresa, en ella agregar contenido interesante para el público.

- Introducir el código HTML que ayudará a crear pestañas externas y personalizadas dentro de la página de Facebook.
- Contar y compartir contenido especial.
- Participar de los anuncios patrocinados de Facebook; con la intención de llegar a la audiencia más segmentada posible.

3.6. Políticas de estrategias de precio.

El precio es el componente más importante del marketing mix, pues es mediante la aplicación de este que la empresa empieza a recibir ingresos. Se debe considerar que este está en constante cambio, y dependerá de que tan buena sea la evaluación que realice la empresa para que pueda determinar el precio correcto para colocar en el mercado. Además, se debe considerar que los consumidores durante su proceso de compra evalúan, desde el primer momento, el precio de un producto por lo que es importante establecer uno realmente competitivo o uno capaz de sustentar el porqué de su alto valor.

Los factores que afectan la fijación de precios pueden ser internos y externos; en la siguiente figura se observan cuáles son estos factores.

Imagen 16. Factores para la fijación de precios



Fuente: Mercadotecnia (2010)

Ambos factores, tanto internos como externos, deben considerarse a la hora de la fijación de precios, pues cada uno tiene importancia e influye a la hora de hacer dicha evaluación. Considerando este análisis, VESMART IMPOR S.A.C elaborará su política de fijación de precios considerando estos factores.

Para el presente plan de negocio nuestra política de precios se basará en precios bajos, y con descuentos a partir de un número de unidades adquiridas. Esto quiere decir que la empresa VESMART IMPORT SAC no trabajará con precios fijos.

Sabemos de la baja competencia que existe directamente en el mercado y a la vez el incremento de aceptación de más personas en nuestro país que optan por dicho producto. Ante ello como parte de nuestra política de precio, hemos considerado necesario tomar las siguientes acciones:

- Precios por lanzamiento: escogimos precio producto en el mercado ya que el precio es considerablemente adecuado para en nuestro público objetivo.
- Precios según cantidad de número adquirido: el precio es un 10% de descuento del precio producto en el mercado.
- Precio por recomendación: en este punto los clientes que compraron tendrán un código si recomienda y compra se le hará la devolución de un monto mínimo.

4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL

4.1 Envases, empaques y embalajes

4.1.1 Envase

Se puede decir que “el envase protege lo que vende y vende lo que protege”, es un vendedor silencio, por ende, el envase tiene que ser atractivo y transmita un mensaje al consumidor. (SIICEX, 2009)

Para los Smart balance se ha considerado utilizar como envase bolsas de polietileno el cual contendrá al producto. Véase Imagen 16.

Imagen 17. Envase de Smart balance Wheel.

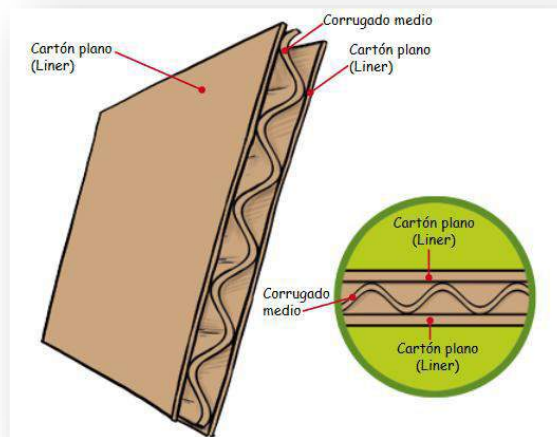


4.1.2 Empaque

En cuanto al embalaje se utilizará caja de cartón de medidas 95*26.5*23.5 y 107.5*28.5*27 para los Smart balance de 6.5' y 8' respectivamente; y poliestireno expandido, como forma para contener, proteger y conservar los productos durante las operaciones de transporte internacional.

Las cajas de cartón que empleará el proveedor de VESMART IMPORT S.A.C para el acondicionamiento de los Smart balance para su exportación, son de tipo ondulado o corrugado pues son del tipo que se destinan para el embalaje de productos con niveles altos de resistencia y sobre todo para el transporte internacional. Esta caja está formada por 3 hojas (2 exteriores, llamadas caras o cubiertas; y la intermedia, denominada papel ondulado) y el tipo de ondulado será del tipo C.

Imagen 18. Características físicas de las cajas de cartón corrugado



Fuente: Cartopel (2020)

Cada caja tendrá 1 unidad de Smart balance y casco de resistencia de un peso de hasta 40 kg aproximadamente. En la siguiente tabla se muestran las características e información de cada caja.

Tabla 23. Medidas de Caja master para Smart balance Wheel 6.5”.

CAJA MASTER SMAR BALANCE WHEEL 6.5		
Medidas de caja	95x26.5x23.5	Centímetros
Ancho	26.5	Centímetros
Largo	95	Centímetros
Alto	23.5	Centímetros
Numero por unidad	1	Unidad
Peso neto	10	Kg
Peso bruto	13	Kg

Tabla 24. Medidas de Caja master para Smart balance Wheel 8”

CAJA MASTER SMAR BALANCE WHEEL 8”		
Medidas de caja	107.5x28.5x27	Centímetros
Ancho	28.5	Centímetros
Largo	107.5	Centímetros
Alto	27	Centímetros
Numero por unidad	1	Unidad
Peso neto	12	Kg
Peso bruto	15	Kg

Además, se empleará un pallet de madera como unidad de carga que facilite el embalaje y la manipulación durante el transporte internacional. Las características principales de este tipo de embalaje son descritas más adelante.

4.1.3 Embalaje

La mercadería estará apilada en pallets y forrada con stretch film. A continuación, la presente imagen muestra el tamaño de los pallets según norma técnica. Para transporte marítimo que es el caso de la empresa VESMART IMPORT, el pallet mide 120cm de largo, 100 cm de ancho y de 12 a 15 cm de alto como máximo.

Imagen 13. Pallets y sus normas técnicas



4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1 Diseño del rotulado

El diseño de la caja madre es una caja simple de cartón, la cual tiene impresa la marca de lis Smart balance. Así también como la procedencia de la mercadería. “MADE IN CHINA”. Como se muestra en la Imagen 19.

Imagen 14. Diseño del rotulado

SMART LINE

4.2.2 Diseño del marcado

Las mercancías deben estar debidamente marcadas a fin de identificarlas sin equívoco, para que quienes las manejen durante el transporte, no tengan dudas en cuanto al lugar de destino y el modo como manipularlas. Las marcas deben estar en el idioma del país de destino.

El marcado es la forma de identificar cada pieza de la carga, de manera que ésta llegue al destino correcto en condiciones óptimas. Estas se rigen por estándares internacionales. El sistema métrico debe usarse siempre que sea posible. Por su localización, está en estrecha relación con el embalaje. Las marcas se consignan en las cartas de porte del modo de transporte utilizado. Briceño (2011).

El proveedor de VESMART IMPORT S.A.C cumplirá con el envío de la carga debidamente marcada. Las cajas vienen con las marcas de manipuleo, son tres los pictogramas importantes; Frágil, Mantener seco y mantener posición arriba. También se detalla las dimensiones de la caja, el peso y las cantidades que contiene. Como se muestra en la Imagen 20.

Imagen 15. Marcado de la carga



4.3 Unitarización y cubicaje de la carga

El proveedor de SMARTLINE utilizará paletas de madera para la Unitarización de la carga, estas paletas son del tipo americana. Y tienen las siguientes medidas:

- Ancho: 100 cm

- Largo: 120cm
- Pallet de cuatro entradas

Como referencia véase la imagen 21.

Imagen 16. Pallet Americano



El desarrollo de Unitarización se realizará para cada producto, debido a que las medidas de las cajas no son los mismos para los dos tamaños de Smart balance.

Primero se determina el cálculo de la caja master para los Smart balance de rueda 6.5” es 95 largo x 26.5 ancho x 23.5 alto y peso bruto de 12, para los Smart balance de rueda 8” es 107.5 largo x 28.5 ancho x 27 alto y peso bruto de 13.

El peso total del pallet será de 287.8 kilos para y se enviarán 20 cajas en un pallet. Revisar la siguiente Tabla 34.

Tabla 31. Unitarización de los Smart Balance Wheel 6.5”

Caja master		
Medidas de caja	95*26.5*23.5	Centímetros
Largo	95	Centímetros
Ancho	26.5	Centímetros

Altura	23.5	Centímetros
Numero de smart por caja	1	Unidades
Paleta		
Ancho	100	Centímetros
largo	120	Centímetros
Altura según el apilamiento de cajas	117.5	Centímetros
N° de unidades por Ancho de paleta	0	Unidades
N° de unidades por largo de paleta	4	Unidades
Niveles de caja	5	Niveles
Total de cajas por paleta	20	Cajas
Total, de unidades por paleta	20	Unidades
Peso neto por paleta	260	Kilogramos
Peso bruto por paleta	287.8	Kilogramos
N° de paletas por importación	6	Paletas
N° de unidades por embarque impo	120	Unidades
N° de cajas por embarque impo	120	Cajas
Peso neto por embarque impo	1560	kilogramos
Peso bruto por embarque impo	1726.8	Kilogramos
N° de importaciones al año	2	Envíos
Nro de unidades anuales	240	Unidades
N° de cajas anuales	240	Cajas
Peso neto anual	3120.00	Kilogramos
Peso bruto anual	3453.60	Kilogramos

Con respecto a los Smart balance de rueda 8”, en un pallet serán apiladas 20 cajas master. Teniendo un peso por paleta de 327.8 kilos. Las unidades totales por embarque son de 20 unidades.

Tabla 25. Unitarización de los Smart Balance Wheel 8”

Caja master		
Medidas de caja	107.5*28.5*27	Centimetros
Largo	107.5	Centimetros

Ancho	28.5	Centímetros
Altura	27	Centímetros
Numero de smart por caja	1	Unidades
Paleta		
Ancho	100	Centímetros
largo	120	Centímetros
Altura según el apilamiento de cajas	135	Centímetros
N° de unidades por Ancho de paleta	0	Unidades
N° de unidades por largo de paleta	4	Unidades
Niveles de caja	5	Niveles
Total de cajas por paleta	20	Cajas
Total, de unidades por paleta	20	Unidades
Peso neto por paleta	300	Kilogramos
Peso bruto por paleta	327.8	Kilogramos
N° de paletas por importación	9	Paletas
N° de unidades por embarque impo	180	Unidades
N° de cajas por embarque impo	180	Cajas
Peso neto por embarque impo	2700	kilogramos
Peso bruto por embarque impo	2950.2	Kilogramos
N° de importaciones al año	2	Envíos
Nro de unidades anuales	360	Unidades
N° de cajas anuales	360	Cajas
Peso neto anual	5400.00	Kilogramos
Peso bruto anual	5900.40	Kilogramos

4.4 Cadena DFI de importación

Los integrantes de la cadena de DFI son, el vendedor, el cliente y los operadores logísticos. Según la investigación tenemos identificados el vendedor o proveedor y el cliente. VESMART IMPORT SAC, para determinar el Operador logístico ha tomado en cuenta referencias de algunas empresas que brindan servicio logístico internacional. Este servicio deberá ser integrado para así llevar un mejor control de

los procesos. Dentro de las opciones de Operadores Logísticos se tiene: Hansa aduanas S.A. y Tiba Cargo Perú SAC, se realiza un cuadro comparativo considerando algunas características de las dos empresas. La empresa TIBA tiene una referencia por parte de uno de los socios de VESMART IMPORT SAC lo que permite tener un nivel de confianza al momento de realizar las operaciones, en comparación VLG Latin que no contamos con alguna referencia. Asimismo, los precios de Tiba son más competitivos con respecto al Flete marítimo y otros servicios logísticos.

En el ANEXO N°4 muestra la cotización de TIBA Cargo. Con respecto a los beneficios las dos empresas ofrecen 30 días libres, según comentarios el agenciamiento aduanero es eficiente por parte de las dos empresas. Las modalidades de pago que ofrecen, para el caso de TIBA Cargo depósitos parciales y Hansa aduanas S.A. si deberán ser depósitos completos. Véase la siguiente Tabla 36

Tabla 26. Selección de Operador Logístico

CRITERIOS	HANSA ADUANAS S.A.	TIBA CARGO PERÚ SAC
Precios	Menos competitivo	Más competitivos
Nivel de confianza	Media	Alta
Beneficios	Almacenaje libre 30 días	Almacenaje libre 30 días
Agenciamiento aduanera	Eficiente	Eficiente
Forma de pago	Depósitos completos	Depósitos parciales

La Distribución Física Internacional es el proceso logístico por el cual pasa el producto para llegar al lugar de destino. Para VESMART IMPORT SAC, el DFI de los Smart balance cuenta con etapas en destino, tránsito y en origen.

- **En destino**

El vendedor, el país de origen es China- Puerto Shanghai, una vez confirmada la orden de compra, el proveedor tiene la mercadería lista envasa y empaquetada

correctamente para su traslado en un máximo de 20 días. El operador logístico contratado por VESMART IMPORT SAC, se contacta con el proveedor para programar la fecha de entrada de mercadería a su almacén y asimismo tenga salida programada de Buque. El transporte interno desde el almacén del exportador, hasta el almacén del operador Logístico es a cuenta del exportador según lo acordado y según términos de la compra en precios FOB Callao. La mercancía pasa por una inspección aduanera en origen, los pagos estarán a cargo del exportador. Ingresada la mercadería al almacén del operador logístico, se emite el BL, VESMART IMPORT SAC trabajará de la forma Express Realese, el cual consiste en trabajar la entrega de la mercancía en destino sin el BL original. Posteriormente, la carga es gestionada y maniobrada para llevarlo a bordo del buque, a partir de este momento entra a tallar la responsabilidad del comprador.

- **Tránsito**

Las mercancías pasaran una travesía en Buque de un tiempo de 30 días aproximadamente, hasta llegar al puerto del Callao, un viaje directo y sin transbordos según lo estipulado por la empresa TIBA CARGO PERÚ SAC. En esta etapa los productos tienen mayor riesgo de daño, ya que pueden ser golpeados por el movimiento de la nave. Sin embargo, es por ello que se solicita al proveedor embalar los productos de manera adecuada y colocar los pictogramas necesarios para prevenir malas maniobras.

- **n destino**

Una vez llegada la nave, las mercancías son descargadas y desconsolidadas, ingresan al almacén logístico del operador. Aquí se tiene 30 días libres para realizar las gestiones aduaneras, nacionalizar la carga y retirarla cuando se haya tenido levante. Las manipulaciones de la carga deberán ser cuidadosas y de haber algún daño antes del ingreso al almacén nos deberán notificar inmediatamente. Procediendo con el levante de las mercancías el operador logístico se encarga del transporte interno de la mercadería hasta nuestro almacén VESMART IMPORT SAC. Las instalaciones están ubicadas en el distrito de La Victoria. Aquí termina el

proceso de Distribución Física Internacional. Se elabora un mapa descriptivo del proceso. Ver la Imagen 22.

Imagen 17. DFI Smart Balance Wheel

		
<p style="text-align: center;">PAIS DE ORIGEN</p> <p>Lugar de Origen China Zhanghai. Tiempo de fabricación 7 días. Correcto embalaje de las mercadería. Documentación necesaria para la exportación Exportador entrega mercaderia en el almacén del operador logístico de VESMART IMPORT S.A.C Emision del BL.</p>	<p style="text-align: center;">TRANSITO</p> <p>Transporte martimo de 30 dias aproximadamente. Viaje directo</p>	<p style="text-align: center;">PAIS DE DESTINO</p> <p>Ingreso de los Smart balance al almacen logistico. Confirmacion de la mercaderia es buen estado. 30 dias libre de almacen. Nacionalziacion de mercadeías. Transporte interno hasta almacen VESMART IMPORT S.A.C. a cargo del oeprador logístico</p>

4.5 Seguro de las mercancías

El seguro de la mercadería es un punto de mucha importancia en las operaciones de comercio exterior, esto debido a que durante el transporte internacional o durante las operaciones de carga y descarga en origen o destino, se generan riesgos de daño, pérdida o faltante de mercaderías, que al estar aseguradas brindan una mejor forma de poder enfrentar dichos riesgos. El contar con una empresa que se capaz de proteger las mercaderías significa que, ante cualquier eventualidad o riesgo, la empresa aseguradora será capaz de asumir dicho daño, pérdida o faltante.

VESMART IMPORT SAC, contratará con un seguro mediante el Operador Logístico con el que ha venido realizando las demás actividades. El seguro será un seguro básico.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

VESMART IMPORT S.A.C. determina el precio de venta de los Smart balance en base a costos, a partir de la determinación del costo unitario, adicionando el costo variable y el margen de ganancia.

5.1.1 Costos y precios

VESMART IMPORT SAC estima importar las cantidades de 300 de Smart balance wheel, las cuales 120 unidades son del tamaño de rueda de 6.5° y 180 unidades del tamaño de rueda de 8°. A un precio FOB de \$52 y \$60 respectivamente. Llegando a sumar un total FOB Shanghai facturado de \$ 17,040. (Véase la Tabla 34

Tabla 27. Cuadro de unidades requeridas y precio

Modelo	Cantidad (unidades)	Precio FOB Shanghai (\$)	Total FOB Shanghai (\$)
Smart balance Wheel 6.5”	120	52	6,240
Smart balance Wheel 8”	180	60	10,800
		FOB	17,040

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto a la obligación tributaria que genera la importación, VESMART IMPORT S.A.C. deberá pagar un total de ADV (6) de \$1,046.24, IGV (16%) de \$2,957.36 y IPM (2%) \$369.67. Además de una percepción de \$763.37. El total CIF considerado corresponde a la suma del total FOB facturado, más el flete marítimo y el seguro cotizados con TIBA Cargo Perú. (Véase la Tabla 35)

Tabla 28. Cálculo de tributos y percepción

Valor FOB	17,040.00
Flete	317.27
Seguro Aduanas	80
CIF	17,437.27
ADV	1,046.24
ISC	0.00
IGV	2,957.36
IPM	369.67
Percepción	763.37
Costos tributarios y percepción	5,136.64

Fuente: Elaboración Propia

La actividad de importación además de generar pago de tributos y percepción, también genera gastos, conocidos como gastos de importación. Para determinación del precio de venta, se solicitó la cotización de los gastos de importación a la empresa TIBA CARGO PERÚ SAC, esta es una empresa que realiza actividades integradas de logística, carga internacional, y agenciamiento de aduanas. En el Anexo N° 4, se encuentra la cotización formal por parte de la empresa. Dentro de estos gastos detallan los siguientes costos: Servicio logístico integral, descarga, handling, visto bueno, comisión de agente de aduanas y gastos operativos de aduanas. En la siguiente Tabla 36 se detalla los costos.

Tabla 29. Costo de importación

Servicio Logístico Integral LCL (Desconsolidado + VB + Costo de Almacén + Aduanas + Transporte La Victoria)	1150
Transferencia bancaria (comisión)	80.00
Almacenamiento (30días libres)	0.00
Total costo destino de importación con IGV	1,230

Fuente: Elaboración Propia

El resumen de la importación realizada por VESMART IMPORT SAC, está compuesto por los impuestos que tengan efecto en el costo de los Smart balance, estos son el A/V, derechos antidumping o sobretasas, para este caso no se aplica ninguno de las mencionadas, también lo compone los gastos de importación que alcanza una suma de 1230 dólares, Todo esto sumado al valor FOB de importación, representa el costo total de importación y alcanza un total de 23,803.91 dólares. (Véase la Tabla 37).

Tabla 30. Resumen de costo de importación

Resumen del Costo de Importación (\$)	
1. Valor FOB	\$17,040.00
2. Flete y Seguro	397.27
3. Tributos y percepción	5,136.64
4. Gastos de importación	1,150.00
5. Gastos adm. y financieros	80.00
Costo Total de Importación	23,803.91

Fuente: Elaboración Propia

Los precios que se obtienen para cada Smart balance con rueda de 6.5” es de S/. 538.67 y para el Smart balance con rueda de 8” es de S/. 608.27, VESMART IMPORT S.A.C. ofrecerá sus Como se detalla en la siguiente Tabla 38.

Tabla 31. Costo Unitario de Importación

Producto	C Variable Unitario	C Fijo Unitario	Costo Unitario	Margen Ganancia	Valor Venta	IGV	P. Venta
Smart balance wheel 6.5	S/. 239.72	S/. 125.49	S/365.20	20%	S/456.50	S/82.17	S/538.67
Smart balance Wheel 8	S/. 276.59	S/. 125.49	S/402.08	22%	S/515.49	S/92.79	S/608.27

Fuente: Elaboración Propia

5.1.2 Cotización Internacional

El primer paso para la importación es contactar al proveedor y posteriormente solicitar la cotización. A continuación, se muestra la cotización que envía el proveedor en China, en ella se detalla el producto, la cantidad, el precio, el Incoterm y medio de pago.

Imagen 24 Cotización de SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD de productos Smart balance wheel

ISSUER: SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO.,LTD No. 415, Lane 558, minta Rd, Shihudang Town, Shanghai, CHINA		上海煜刻机械科技有限公司 上海市松江区 石湖荡镇闵塔路558弄415幢		
TO:	VEGA LOPEZ LISSET ELIZABETH	商业发票		
Add: Ruc: 10457601994 JIRON LOS FAISANES 355 COOP. HUANCAYO 2da ETAPA - EL AGUSTINO Contactor lisset vega 51976438472		QUOTATION		
		QUOTATION NO.	DATE:	
		MW181122	25/06/2020	
TRANSPORT DETAILS: FROM SHANGHAI CHINA TO CALLAO LIMA PERU BY SEA		TERMS OF PAYMENT: T/T 40% ADVANCE FOB SHANGHAI		
Shipping Marks	Number and kind of packages, description of goods	Quantity	unit Price	Amount
N/M	HOVERBOARD 6.5	120 SETS	52 USD	6240 USD
	HOVERBOARD 8	180 SETS	60 USD	10800 USD
				
TOTAL:		300 SETS	17040 USD	

5.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos

El contrato de compra venta internacional es un acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países distintos mediante el cual se transfiere la propiedad de la mercancía la cual será transportada a otro territorio a cambio del pago de un precio.

Tabla 32. Información del plan para elaboración del contrato internacional

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
Las Partes	Exportador: SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD Importador: VESMART IMPORT S.A.C
La Vigencia del contrato	Aplica por cada embarque. Plazo máximo por 5 año.
La Mercancía	Smart Balance Wheel (2 tamaños)
La Cantidad	Total, de unidades: 300
El Envase	Bolsa plástica de polietileno
El Embalaje	Cajas de cartón corrugado
El Transporte	Marítimo
La Fecha Máxima de Embarque	días después de haber aceptado el primer pago
Lugar de Entrega	Callao, Perú
El Incoterm	FOB Callao
Los Gastos	A cuenta del importador
La Transmisión de los Riesgos	Por parte del exportador la responsabilidad culmina a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto convenido
El Seguro	Por cuenta del importador.
Moneda de Transacción	Dólares americanos
Precio	Precio FOB unitario USD - Smart balance Wheel 6.5´ 52 USD - Smart balance Wheel 8´ 60USD Valor FOB Total USD 17,040.00
Forma de Pago	40% al inicio, 60% fecha de embarque
Medio de Pago	TRANSFERENCIA BCP
La Documentación	<ul style="list-style-type: none"> • Factura comercial • Packing list • BL • Cotización

	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de origen
Lugar de Fabricación	China
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).

Tabla 33. Contrato de compra venta internacional

<p><u>CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL</u></p> <p>Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD, empresa constituida bajo las leyes de la República de China, debidamente representada por su Gerente General, con domiciliado en su Oficina principal ubicado en No. 415,Lane 558, minta Rd, Shihudang Town, Shanghia CHINA, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte VESMART IMPORT S.A.C., inscrito con RUC N°2058721547, debidamente representado por su Gerente General dona Lisset Vega López, identificado con DNI N° 45760199. Y señalando domicilio el ubicado en Calle Las Gaviotas N°558, Urbanización San German, distrito El Agustino, provincia y departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:</p> <p><u>GENERALIDADES</u></p> <p>CLAUSULA PRIMERA:</p> <p>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.</p> <p>1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:</p> <p>a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,</p> <p>b) 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.</p> <p>1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.</p> <p>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.</p> <p>1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.</p> <p><u>CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS</u></p> <p>CLAUSULA SEGUNDA:</p> <p>2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: Smart balance Wheel, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con lo acordado.</p>

- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 7 días hábiles luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador y habiendo efectuado el primer pago.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de USD 17,040.00 por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador el cual tiene vigencia de 30 días desde la emisión.

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

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CUARENTA PORCIENTO (40 %) al inicio, y el restante SESENTA PORCIENTO (60 %) en la fecha de embarque.

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

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

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.

costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

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, a los 29 Días del mes de junio 2020.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

5.3 Elección y aplicación del Incoterm

VESMART IMPORT SAC ha seleccionado trabajar en base a precios FOB, esto permite a la empresa negociar el precio de flete desde destino y trabajar de una manera integrada con el agente de carga internacional, compartiendo información de cómo se está realizando la actividad de compra. El proveedor tiene la obligación de entregar la mercancía en la bodega de TIBA Cargo Perú SAC en origen, y este confirmar a VESMART IMPORT SAC la recepción de la misma. La utilización del Incoterm FOB, obliga al vendedor enviar todos los documentos que requiere VESMART IMPORT SAC para realizar la nacionalización correspondiente. Estos documentos están considerados:

- Factura comercial.
- Packing list.
- B/L.

Los Incoterm, son fórmulas abreviadas que definen lugar de entrega, incorporándose obligaciones de entrega, incorporándose obligaciones derivadas para el vendedor y comprador, que, derivadas para el vendedor y comprador, que forman parte del contrato de compraventa forman parte del contrato de compraventa internacional de mercancías, por voluntad de internacional de mercancías, por voluntad de las partes. (Calderon Rodriguez, 2020)

El objetivo de conocer el Incoterm, es para brindar mayor detalle a fin de que cada involucrado conozca cuáles son las responsabilidades adquiridas de cada participante. En este caso vamos a detallar el Incoterm a usar y el porqué:

Características:

- El exportador deberá cumplir con su obligación de poner a disposición del comprador, las mercancías cargadas y estibadas en el buque, en el puerto convenido.
- El comprador deberá soportar los riesgos y hacerse cargo de los costes desde ese momento.

- El termino de compra venta “franco a bordo”, se trata de un incoterm exclusivo para operaciones por vía marítima.
- En los términos de compra venta FOB, el cargador – vendedor utiliza su agente de carga, transitorio y agente de aduanas para mover la mercancía hasta el puerto de origen designado.
- Como hemos comentado anteriormente, este termino de compra venta se debe utilizar en compra ventas en las cuales, el transporte internacional es por vía marítima.
- La entrega de la mercancía, se considera realizada cuando la mercancía está debidamente cargada y estibada dentro del buque, en el puerto de carga.

Asimismo, de acuerdo a lo antes indicado, se ha decidido por usar el Incoterm FOB, debido a que seremos una empresa que se estará iniciando en el comercio exterior, y tenemos experiencia con transportistas locales, los cuales nos ofrecen tarifas competitivas, pero no tenemos la experiencia para hacernos cargo del transporte internacional, por ello se contratará un operador logístico que se encargue de realizar todo el comercio internacional. Cabe señalar que el vendedor de ser el caso, debe proporcionar al comprador todo documento o información relacionada con la seguridad necesaria para la exportación y/o la importación de sus mercancías y/o para su transporte a su destino final. Los documentos entregados y/o la ayuda prestada corren por cuenta y riesgo del comprador.

5.4 Determinación del medio de pago y cobro

a) Medio de Pago

La determinación del medio de pago se define después de establecer la forma de pago; el cual está en función a la confianza que ambos puedan transmitir, el valor de la mercadería, tamaño de la empresa exportadora para poder otorgar créditos, seguridad de cobro, riesgo de país, entre otros. En una transacción internacional es necesario que el vendedor asegure la cobranza de la venta de las mercancías como

también el comprador espera recibir la mercancía acordada. La internalización de las transacciones comerciales ha adoptado operaciones que otorguen garantías en su ejecución. Por lo tanto, el comprador, así como el vendedor puedan realizar una compra-venta internacional segura.

Transferencias al exterior – SWIFT

La transferencia al exterior se considera como un instrumento de pago simple y bajo costo, consiste en enviar fondos que hace el comprador al vendedor, para ello el banco del comprador se pone en contacto con el banco del vendedor a través de medios interbancarios electrónicos, el cual también es denominado orden de pago simple.

A continuación, se describe el procedimiento de la recepción de la mercancía después de haber realizado el pago:

1. Se establece un acuerdo de compra-venta entre el importador (Comprador) y exportador (vendedor)
2. El importador informa a su banco para realizar el pago de la mercancía a favor del exportador, total o parcialmente según acordado por ambas partes
3. El banco del Importador emite la transferencia a favor del exportador
4. La entidad del exportador confirma el depósito.
5. El exportador embarca la mercadería con los documentos para retirarla.

Información importante

Dentro del SWIFT de transferencia (Society For World Interbank Financial Telecommunication), se tiene que entregar al detalle los siguientes datos:

- Fechas
- Divisas
- Gastos
- Bancos correspondientes al comprador y vendedor
- Dirección del comprador y vendedor
- Nombre de la empresa beneficiaria y de la empresa que compra.

- Número de factura.

Esta operación es de gran importancia ya que es la prueba fidedigna y certera de la realización irrevocable de una transferencia internacional de dinero, el cual brinda una seguridad e información verídica al vendedor. Dicha operación la hacemos mediante un código SWIFT, que básicamente, consta de once caracteres del siguiente formato: AAAABBCCXXX, en donde A es el código asignado al banco, B es el código del país, C código de ciudad y finalmente X identifica la sucursal de la ciudad, cabe resaltar que este código es muy importante debido a lo original que es para poder realizar esta operación. (BBVA, 2020)

Imagen 25. Comisiones Banco de Crédito por la emisión de una Transferencia al Exterior por ventanilla

Monto US\$	Tarifa
Hasta US\$ 500.00	US\$ 19.00 ó S/. 59.66*
De US\$ 500.01 a US\$ 3,000.00	US\$ 26.00 ó S/. 81.64*
De US\$ 3,000.01 a US\$ 5,000.00	US\$ 30.00 ó S/. 94.20*
US\$ 5,000.01 a US\$ 10,000.00	US\$ 35.00 ó S/. 109.90*

Fuente: BCP (2009)

Imagen 18. Comisiones Banco de Crédito por la emisión de una Transferencia al Exterior por internet

Monto	Tarifa por operación
Hasta US\$ 500.00	US\$ 19.00 (S/. 59.66*)
De US\$ 500.01 a US\$ 10,000.00	US\$ 26.00 (S/. 81.64*)

Fuentet: BCP (2009)

Una vez elegido el medio de pago y elegido el banco con el cual trabajaremos, podemos comenzar a realizar nuestras operaciones, contando únicamente con el código de Swift y brindando los datos que detallamos anteriormente.

Las condiciones de pago según acuerdo entre VESMART IMPORT SAC (importador) y SHANGHAI MAXWELL TECHNOLOGY CO, LTD (exportador) es realizar dos depósitos bancarios. Uno del 40% del total facturado como inicial,

y el 60% restante al momento que se tiene la mercadería lista para embarcar. Esta forma de pago, tiene un riesgo de pago mediano. Ya que, mediante el contacto de agente de carga, se realiza una transmisión de información cruzada y solicitar la confirmación de la entrega y reserva de espacio por parte del exportador, a fin de realizar la cancelación del total de factura.

b) Medio de Cobro

En lo que refiere al cobro a los clientes, se han establecido dos métodos principales:

- Efectivo: este medio de cobro no tiene ningún recargo, sin embargo, existe siempre el riesgo de la delincuencia, pérdida, deshonestidad, etc.
- Pago con tarjeta Visa: en este caso, se piensa conseguir un Izipay POS (dispositivo de bolsillo) para realizar dichas operaciones (costo S/. 168.00), el cual trabaja con tarjetas de débito y/o crédito tanto de Visa como Mastercard.

5.5 Elección del régimen de importación

Para el presente plan de negocio se ha seleccionado el régimen que se encuentra sujeto bajo la normativa y condiciones establecidas en **“Importación para el consumo”** con su normativa y condiciones dispuestas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria con el código DESPA-PG.01-A (versión 2), aprobado por Resolución de Intendencia Nacional N. 11-2014-SUNAT/5c0000, , ya que este régimen aduanero permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiese y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Así mismo, se acogerá a la Modalidad de Despacho Anticipado que a partir del 1ero de julio del presente año se obliga a todos los importadores a usar esta modalidad, que nos permite realizar la numeración de la Declaración Única de Aduanas (DUA) antes del arribo de la nave.

En este sentido, según SUNAT (2020) señala que la importación para el consumo es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio nacional aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que pudieran haberse generado y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

5.6 Gestión aduanera del comercio internacional

La gestión aduanera empieza días antes de llegada la carga al puerto del Callao. Con anterioridad el Operador Logístico envía a VESMART IMPORT SAC el Aviso de Llegada, documento donde está contenido la línea naviera y nave en la que llega la carga, así también especifica la condición de la carga, el cual es marítimo. El nombre de la empresa que emite el Visto Bueno, la cantidad de bultos peso y volumen y el Puerto del Callao como destino. Cuando se tiene este documento se procede a ir brindando la información que necesita la Agencia de aduanas para la nacionalización. Para ello se le solicitará a VESMART IMPORT SAC, completar y enviar por medio electrónico un documento llamado Traducción de Factura, en este documento debe estar detallado la descripción del producto, el uso y función, modelo o marca, el precio, las cantidades.

La información debe ser la más detallada a fin de lograr una correcta declaración de aduanas. También se requiere el envío de la Factura Comercial, Packing List del proveedor. De igual forma puede ser enviado por correo electrónico. Una vez llegada la nave y teniendo los documentos, la Agencia de Aduana procede a la numeración de DUA, para ello se realiza el cálculo de impuestos y deberán ser pagados por VESMART IMPORT SAC para poder obtener el canal.

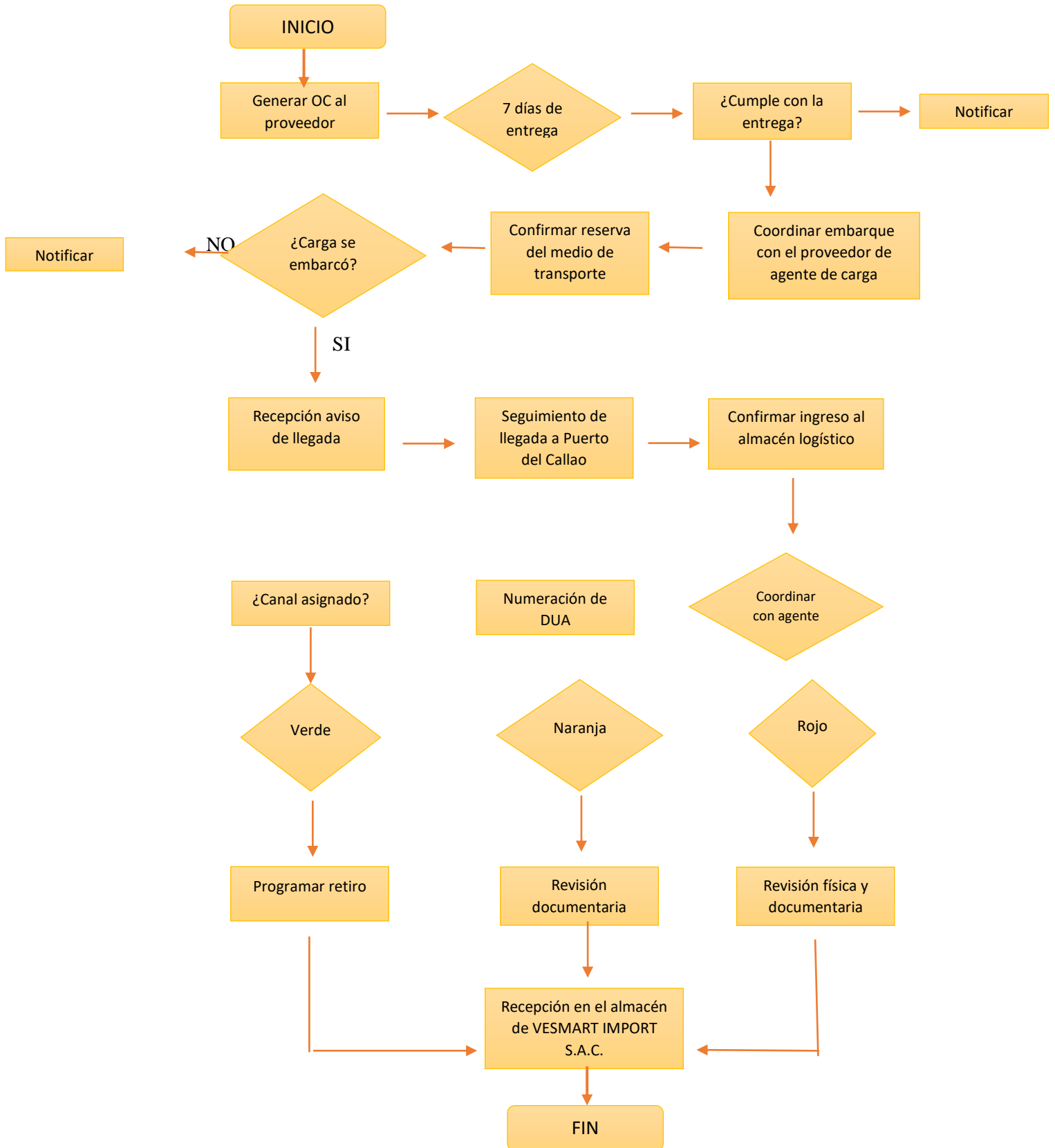
De haber cancelado los tributos y el canal es verde automáticamente se obtiene levante y las mercancías pueden ser liberadas del almacén. En el caso se obtenga canal naranja, se deberá presentar la documentación requerida por SUNAT, subsanar notificaciones si fuera el caso y esperar el levante. En caso el canal sea

rojo, la mercadería estará afecto a un aforo. Para ello la Agencia de Aduana solicita una cita con el Especialista de Aduanas para realizar el aforo y verificar principalmente que la información declarada sea la misma con la física. También se debe presentar toda la documentación requerida por SUNAT. Esto puede tomar un poco más de días y un sobre costo. Después del aforo SUNAT notifica conformidad y procede el levante.

5.7 Gestión de las operaciones de importación: Flujo grama

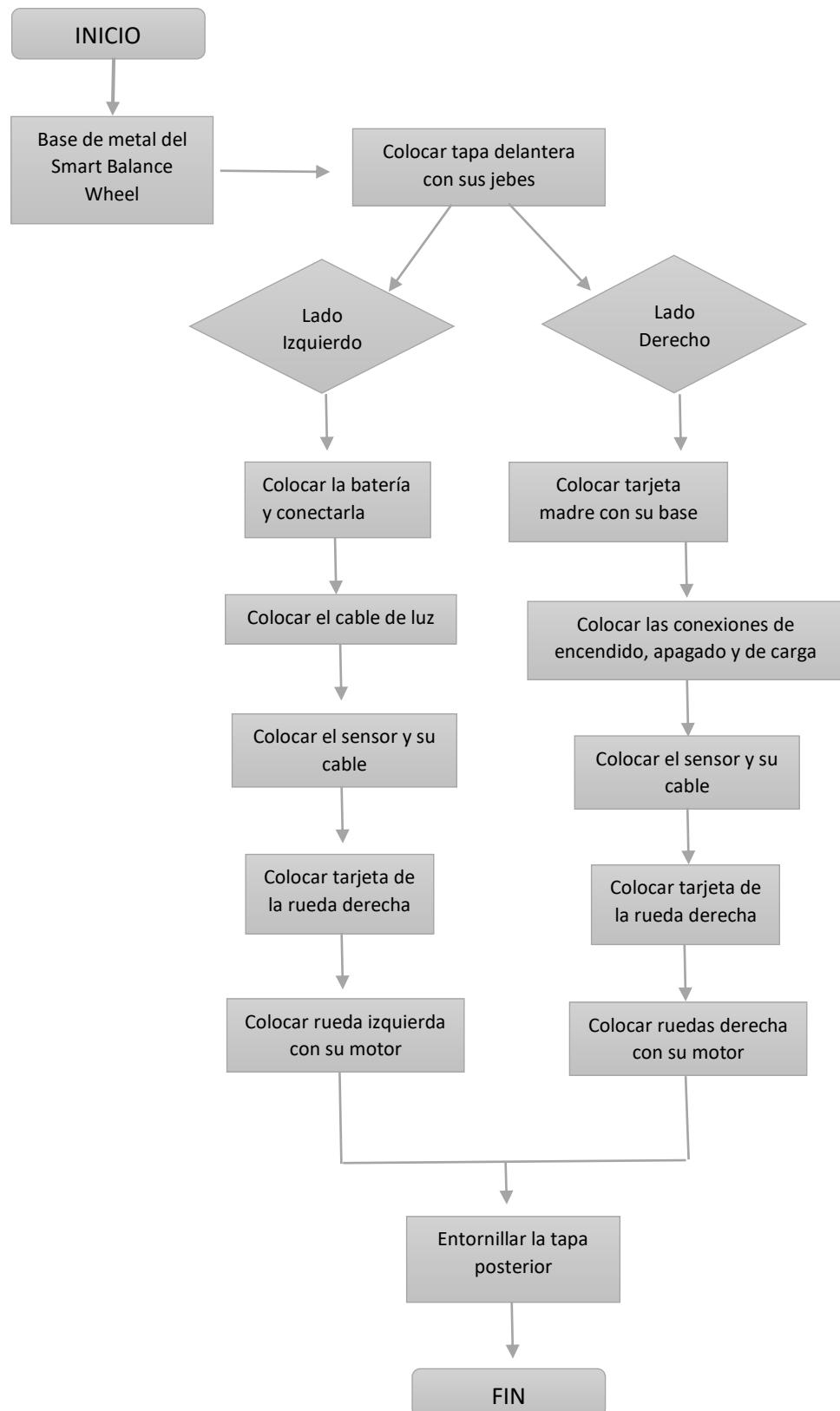
El flujograma presentado a continuación en la Imagen 26 muestra las operaciones que incurren en la importación. Estas llevan un proceso el cual tiene inicio con la Orden de compra, seguido de la entrega de mercadería y coordinaciones con el Operador Logístico para realizar la distribución física internacional ya mencionada anteriormente.

Imagen 19. Flujograma de operaciones de importación



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

Imagen 20. Flujograma de operaciones de producción del Smart Balance Wheel



6. PLAN ECONOMICO FINANCIERO

6.1 Inversión Fija

La inversión fija son todas las compras o adquisiciones que se realizan al momento de constituir la empresa, y forman parte de la base esta inversión está dividida en activos tangibles e intangibles.

6.1.1 Activos tangibles

Los activos tangibles son la inversión que se reflejan en bienes fácilmente identificables, y son objetivos o reales. Los activos tangibles considerados para el inicio de actividades de VESMART IMPORT SAC son; tres computadoras, una impresora, dos sillas giratorias, tres escritorios, un mueble para la sala de espera, dos estantes, una mesa, y también consideramos un extintor, un botiquín, un hervidor, dos ventiladores y un microondas. Los valores de cada bien están expresados en la Tabla 41. El total de activos tangibles es de 13,763 soles.

**Tabla 34. Activos tangibles
(Expresado en soles)**

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo
Muebles y enseres			
Escritorios	2	450.00	900
Sillas giratorias	3	75.00	225
Muebles	3	350.00	1,050
Mueble de espera	1	700.00	700
Estante	3	250.00	750
Mascarilla KN95	60	4.50	270
Protector facial	6	8.00	48
Botiquín	2	100.00	200
Extintor	2	150.00	300
Equipos			
Computadoras	3	2500.00	7,500
Impresora Multifuncional	1	1000.00	1,000
Ventilador	2	150.00	300
Microondas	1	400.00	400
Hervidor	2	60.00	120
Total Inversión Activos Tangibles			13,763

6.1.2 Activos Intangibles

Los activos intangibles es aquella inversión en un bien que no tiene una existencia física. VESMART IMPORT SAC considera una inversión por la elaboración del Plan de Negocio, una inversión por la constitución de la empresa, el pago por el registro de la marca, el pago de la licencia de funcionamiento, la inscripción de planillas y el diseño de la página web. El total de inversión en activos intangibles es de 3,607.17 soles. Los detalles de inversión están detallados en la Tabla 42.

Tabla 35. Activos intangibles
(Expresado en soles)

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Diseño de página web	1800
Constitución de empresa	1068.82
Licencia de funcionamiento y defensa civil	125.50
Registro de marca	576.85
Inscripción de planillas	36.00
Total Inversión Activos Intangible	3607.17

Fuente: Elaboración Propia

6.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo es toda la inversión requerida a inicios de proyectos para poner en marcha el negocio. El cálculo se ha desarrollado, mediante el método de déficit acumulado máximo. Este método consiste en presentar para el ejercicio de un año, los egresos e ingresos que tendrá la empresa mensualmente.

A inicio de las actividades VESMART IMPORT SAC se proyecta una inversión de 88,073.23 soles para el mes uno, dónde se obtendrá ingresos desde el primer mes para lograr que el capital de trabajo vaya disminuyendo, sin embargo, es en el séptimo mes la empresa VESMART IMPORT SAC ha acumulado un máximo capital de trabajo requerido de 103,887.52 soles. Este monto define el capital de trabajo que debe tener la empresa. Ver la Tabla 43.

**Tabla 43. Capital de trabajo
(Expresado en soles)**

INGRESOS	Anual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Smart balance wheel 6.5	240.00	2.00	4.00	6.00	10.00	12.00	18.00	22.00	22.00	26.00	35.00	38.00	45.00
Smart balance wheel 8	360.00	3.00	6.00	10.00	12.00	18.00	25.00	34.00	38.00	44.00	50.00	55.00	65.00
Ingresos por Smart balance wheel 6.5	538.67	1,077.34	2,154.68	3,232.02	5,386.71	6,464.05	9,696.07	11,850.75	11,850.75	14,005.44	18,853.47	20,469.48	24,240.18
Ingreso por Smart balance wheel 8	608.27	1,824.82	3,649.65	6,082.74	7,299.29	10,948.94	15,206.86	20,681.33	23,114.43	26,764.07	30,413.72	33,455.09	39,537.84
ventas	348,259.72	2,902.16	5,804.33	9,314.77	12,686.00	17,412.99	24,902.93	32,532.08	34,965.18	40,769.51	49,267.19	53,924.57	63,778.01
EGRESOS													
Costo de producto a importar	157,105.78	78,552.89						78,552.89					
Smart balance wheel 6.5	57,531.69	28,765.85						28,765.85					
Smart balance wheel 8	99,574.09	49,787.04						49,787.04					
Gasto de personal	54,282.00	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50	4,523.50
Gerente General	26,160.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00
Asistente de logística	15,696.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00	1,308.00
Asistente comercial	12,426.00	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50	1,035.50
Materiales indirectos	546.00	136.50			136.50			136.50			136.50		
Gastos indirectos	14,880.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00
Pago de alquiler de local	12,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Servicios (luz, agua, telefo e internet)	2,160.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Mantenimiento (por dos locales)	720.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Gastos administrativos	3,173.00	362.50	250.00	250.00	250.00	250.00	310.50	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Hojas bond	56.00	28.00					28.00						
Archivadores	33.00	16.50					16.50						
Lapiceros (cajas)	32.00	16.00					16.00						
Calculadora	30.00	30.00											
Perforador	8.00	8.00											
Engrapador	14.00	14.00											
Asesor Contable	3,000.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Gastos de ventas	2,410.00	2,410.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Página web	500.00	500.00											
Ferías nacional	900.00	900.00											
Decoración de stand	500.00	500.00											
Movilidad	110.00	110.00											
Alimentación	100.00	100.00											
Merchandising (folletos, tarjetas)	300.00	300.00											
Imprevistos	7,000.00	1,750.00	0.00	0.00	1,750.00	0.00	0.00	1,750.00	0.00	0.00	1,750.00	0.00	0.00
Caja	7,000.00	1,750.00			1,750.00			1,750.00			1,750.00		
3. Exigible	2,000.00	2,000.00											
Garantía de alquiler de local	2,000.00	2,000.00											
Total		-88,073.23	-209.17	3,301.27	4,786.00	11,399.49	18,828.93	-53,920.81	28,951.68	34,756.01	41,367.19	47,911.07	57,764.51
Saído acumulado		-88,073.23	-88,282.40	-84,981.13	-80,195.13	-68,795.65	-49,966.71	-103,887.52	-74,935.84	-40,179.83	1,187.35	49,098.43	106,862.94

6.3 Inversión total

La inversión total es la sumatoria de la inversión fija tangible, más la inversión fija intangible y el capital de trabajo. VESMART IMPORT SAC deberá invertir 120,939.69 soles para este proyecto. El mayor porcentaje de inversión está representado por el capital de trabajo, con un 85.9% del total, la inversión fija tangible e intangible representan un 11.1% y 3% respectivamente. Los valores a detalles están presentados en la Tabla 44.

**Tabla 44. Inversión total
(Expresado en soles)**

INVERSIONES	Monto
1) Inversión fija	17,370.17
Inversión fija tangible	13,763
Escritorios	900
Sillas giratorias	225
Mueble de espera	700
Muebles	1050
Estante	750
Mascarillas KN95	270
Protector facial	48
Botiquín	200
Extintor	300
Computadoras	7,500
Impresora Multifuncional	1,000
Ventilador	300
Microondas	400
Hervidor	120
Inversiones fijas intangible	3,607.17
Constitución de la empresa	1,068.82
Licencia de funcionamiento	125.50
Inscripción en planillas	36.
Registro de marca	576.85
Diseño web	1,800
2) Capital de Trabajo	103,887.52
Inversión Total 1+2	121,257.69

Fuente: Elaboración Propia.

6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento

La estructura de inversión de VESMART IMPORT SAC, está formada por un capital propio de 50,795 soles, esto representa un 42% del total de inversión, el 58% restante será financiado con un préstamo de 70,145 soles. Este financiamiento permitirá a la empresa obtener mayor rentabilidad de lo invertido ya que se aprovechará el escudo fiscal por el pago de intereses realizado y este monto se deduce en la tasa del impuesto a la renta. Véase la Tabla 45.

**Tabla 36. . Estructura de financiamiento de la inversión
(Expresado en soles)**

Detalle	Estructura de financiamiento	Inversión
Inversión inicial	100%	121,258
Capital propio	42%	50,928
Capital de terceros	58%	70,329

Fuente: Elaboración Propia.

6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

VESMART IMPORT SAC ha determinado evaluar los intereses a pagar por la solicitud de un préstamo con referencia a las Cajas Municipales debido a las tasas bajas de intereses que estos ofrecen en comparación con otras entidades bancarias. En la tabla 49 se presenta las tasas de interés de las distintas Cajas Municipales. La tasa más baja lo tiene Caja Cusco con un 27.26% de interés, seguido de Caja Ica con un 26.02% la tasa más alta de interés tiene la Caja Piura.

Tabla 37. Créditos – Capital de trabajo para microempresas

Tasa Anual (%)	CMAC Arequipa	CMAC Cusco	CMAC Huancayo	CMAC Ica	CMAC Piura	CMAC Sullana	CMAC Tacna
Microempresas							
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	-	44.52	22.95	-	74.21	-	-
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	29.05	42.52	34.82	45.83	-	74.99	47.54
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	33.32	41.30	40.18	32.45	71.96	41.57	38.83
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	35.7	30.05	45.87	35.25	50.71	33.78	37.97
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	26.80	27.26	25.94	26.02	34.82	27.75	28.94

Fuente: SBS (2020)

Estos intereses se han determinado en base a una evaluación crediticia, tomando en cuenta como aval financiero uno de los socios de VESMAR IMPORT SAC ya que por inicio de actividades la empresa todavía no cuenta con un historial crediticio.

La Caja Ica basado en el nivel crediticio del aval y la evaluación del mismo se ha determinado que es la Caja Municipal el más conveniente. El préstamo se solicitará por un plazo de 36 meses y la cuota asignada es de S/. 2,230 mensuales. Teniendo una tasa efectiva mensual de 0.75%. (Véase la Tabla 47)

**Tabla 47. Fuentes financieras y condiciones de crédito
(Expresado en soles)**

PRESTAMO	
Monto	S/. 70,329
Cuotas	36
Tasa (TCEM)	1.95%
Cuotas mensuales	S/. 2,735

Los requisitos para obtener un crédito en Caja Municipal Ica son:

- Copia del DNI de los representantes legales de la empresa.
- Fotocopia de la Escritura de la Constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes inscritos en registros públicos con una antigüedad no mayor a 30 días hábiles.
- Copia Literal e inscripción a Registros Públicos con una antigüedad no mayor a 30 días hábiles
- Fotocopia del RUC y/o documento que acredite la existencia del negocio.

(Caja Municipal Ica, 2020)

La Tabla 51 presenta el flujo de caja de deuda, mediante el método francés se ha determinado el número total de cuotas, los intereses mensuales, el capital, el saldo, el beneficio tributario que podría obtener VESMART IMPORT SAC. Se halla aplicando el 1% a los intereses, y el saldo de deuda que es el pago real deduciendo el beneficio tributario.

**Tabla 38. Flujo de caja deuda
(Expresado en soles)**

Meses	Saldo deudor	Interés	Capital	Cuota mensual	Beneficio tributario	Servicio de deuda
0	70,329					
1	68,963	1,368.57	1,366.76	2,735	13.69	2,721.64
2	67,569	1,341.98	1,393.35	2,735	13.42	2,721.91
3	66,149	1,314.86	1,420.47	2,735	13.15	2,722.18
4	64,701	1,287.22	1,448.11	2,735	12.87	2,722.46
5	63,224	1,259.04	1,476.29	2,735	12.59	2,722.74
6	61,719	1,230.31	1,505.02	2,735	12.30	2,723.03
7	60,185	1,201.03	1,534.30	2,735	12.01	2,723.32
8	58,621	1,171.17	1,564.16	2,735	11.71	2,723.62
9	57,026	1,140.73	1,594.60	2,735	11.41	2,723.92
10	55,401	1,109.70	1,625.63	2,735	11.10	2,724.23
11	53,744	1,078.07	1,657.26	2,735	10.78	2,724.55
12	52,054	1,045.82	1,689.51	2,735	10.46	2,724.87
13	50,332	1,012.94	1,722.39	2,735	10.13	2,725.20
14	48,576	979.43	1,755.90	2,735	9.79	2,725.54
15	46,786	945.26	1,790.07	2,735	9.45	2,725.88
16	44,961	910.42	1,824.91	2,735	9.10	2,726.23
17	43,100	874.91	1,860.42	2,735	8.75	2,726.58
18	41,204	838.71	1,896.62	2,735	8.39	2,726.94
19	39,270	801.80	1,933.53	2,735	8.02	2,727.31
20	37,299	764.18	1,971.15	2,735	7.64	2,727.69

21	35,290	725.82	2,009.51	2,735	7.26	2,728.07
22	33,241	686.71	2,048.61	2,735	6.87	2,728.46
23	31,152	646.85	2,088.48	2,735	6.47	2,728.86
24	29,023	606.21	2,129.12	2,735	6.06	2,729.27
25	26,853	564.78	2,170.55	2,735	5.65	2,729.68
26	24,640	522.54	2,212.79	2,735	5.23	2,730.10
27	22,384	479.48	2,255.85	2,735	4.79	2,730.53
28	20,084	435.58	2,299.75	2,735	4.36	2,730.97
29	17,740	390.83	2,344.50	2,735	3.91	2,731.42
30	15,350	345.21	2,390.12	2,735	3.45	2,731.88
31	12,913	298.70	2,436.63	2,735	2.99	2,732.34
32	10,429	251.28	2,484.05	2,735	2.51	2,732.82
33	7,897	202.94	2,532.39	2,735	2.03	2,733.30
34	5,315	153.67	2,581.66	2,735	1.54	2,733.79
35	2,683	103.43	2,631.90	2,735	1.03	2,734.30
36	0	52.21	2,683.12	2,735	0.52	2,734.81

Fuente: Caja Municipal Ica (2020)

6.6 Presupuestos de costos

▪ Costos directos

Los costos directos son todos los costos incurridos en la empresa que tienen relación directa con el precio de venta de los productos. Dentro de esos costos se tiene; el servicio logístico, transporte interno, descarga, handling, visto bueno, agente de aduanas, y transferencia bancaria. Los valores se muestran en la Tabla 49. Cabe resaltar que el pago por IGV y Percepción no está incluido en el costo del producto.

Con respecto a la cantidad que importará VESMART IMPORT SAC, cada envío será de 120 Smart balance Wheel de rueda número 6.5 y 180 unidades de Smart balance Wheel de rueda número 8. Precio FOB los Smart balance Wheel 6.5 y 8 es de USD 52 y USD 60 respectivamente. Para el primer embarque la empresa comprará un total FOB Callao de USD \$17,040.00.

✓ Cantidad a importar por embarque

Producto	Cantidad
Smart balance wheel 6.5	120
Smart balance wheel 8	180

✓ Valor FOB por cada ítem

Producto	Costo FOB	Cantidad	Valor FOB
Smart balance wheel 6.5	52	75	\$6,240
Smart balance wheel 8	60	120	10,280
TOTAL			\$17,040.00

VESMART IMPOR SAC para determinar el costo del producto consideró la cotización de la empresa TIBA GROUP SAC, mostrados anteriormente. El costo total de importación es de 17,040.00 USD. Cabe resaltar que el costo tributario es 1,046.24, tal como muestra la tabla 49.

**Tabla 39. Presupuesto de costos de importación
(Expresado en dólares)**

Valor FOB	17,040.00
Flete	317.27
Seguro Aduanas	80.00
Valor en aduana CIF	17,437.27
ADV	1,046.24
IGV (16%)	2,957.36
IPM(2%)	369.67
TDA (2.35%*UIT/TC)	0.00
Percepción (3.5%)	763.37
Antidumping	0.00
Costos tributarios + percepción	5,136.64
Gastos de Almacenaje (30 días libres)	0.00
Servicio logístico (Desconsolidado, VB, Costo de almacén, Aduanas, transporte a La Victoria)	1,150.00
Costo operativo logístico	1,150.00
Documentos	0.00
Transferencia bancaria (comisión)	80.00
Costo de gestión operativo	80.00
Costo operativo de importaciones	5,603.27
Valor de mercancía importada	17,437.27
Costo total de compra internacional	23,803.91

Después de haber determinado el costo de importaciones total, se halló un factor dividiendo. El total de costo de importación entre el total FOB facturado. Este factor es de 1.40, multiplicado por el costo facturado permite estimar un costo real. El costo del Smart balance Wheel 6.5 es de 72.64 USD y el Smart balance Wheel 8 tiene un costo de 83.28 USD. Se muestra en la siguiente Tabla 50.

Tabla 40. Costo de importación

Producto	Costo unitario FOB	Factor	Costo unitario Importación
Smart balance wheel 6.5	52.00	1.40	\$72.64
Smart balance wheel 8	60.00	1.40	\$83.28

El presupuesto de costos de productos está expresado en soles, considerando un tipo de cambio 3.30 soles. El Smart balance Wheel 6.5 tiene un costo total de importación de 28,765.85 soles, el Smart balance Wheel 8 tiene un costo total de 49,787.04 soles respectivamente. VESMART IMPORT SAC realizará tres compras al año, entonces el costo por importación es multiplicado por tres. El total de costo de importación anual será de 157,105.78 soles. Como se detalla en la siguiente Tabla 51.

**Tabla 41. Presupuesto de costos de productos
(Expresado en soles)**

Producto	Costo	Cantidad	Costo por Importación	Costo anual
Smart balance wheel 6.5	S/.239.72	120	S/.28,765.85	S/57,531.69
Smart balance wheel 8	S/.276.59	180	S/.49,787.04	S/99,574.09
TOTAL INSUMOS EN PRODUCTOS	S/.516.31		S/.78,552.89	S/.157,105.78

● **Costos indirectos**

Los costos indirectos o costos fijos considerados por VESMART IMPORT SAC suman un total de 75,291 soles, y son los siguientes:

- Materiales indirectos; los cuales son los materiales necesarios para realizar el aseo de la oficina, se realizará cada tres meses, se estima un total anual de 546.00 soles. Véase la Tabla 52.

- Gastos de personal; están contenidos en los gastos indirectos y el total anual es de 54,282 soles. Véase la Tabla 53.
- Gastos fijos, está contenido el alquiler del local y los servicios de agua, luz, teléfono y mantenimiento. Véase la Tabla 54.
- Gastos administrativos, están contenidos los materiales de escritorio, así como el pago del contador. La suma anual asciende a 3,173 soles.
- Gastos de ventas, son todos los gastos incurridos para la promoción y venta de los Smart balance wheel. Se estima realizar una inversión anual de 2,410 soles.

Los costos indirectos que tienen mayor porcentaje de inversión son los gastos de personal, esto debido a que VESMART IMPORT SAC tiene la política de cumplir con su personal según Ley y tratarlos de la mejor forma logrando un compromiso con la empresa de su parte.

**Tabla 52.: Presupuesto proyectado de materiales indirectos
(Expresado en soles)**

Materiales de limpieza	Cantidad	Precio	Costo	Costo Anual
		unitario S/	Mensual S/	
Recogedor	2	7.00	14.00	S/. 14.00
Escoba	2	6.00	12.00	S/. 12.00
Plumero	2	5.00	10.00	S/. 10.00
Desinfectante	2	18.00	36.00	S/. 432.00
PH	1.00	6.50	6.50	S/. 78.00
TOTAL MATERIALES INDIRECTOS			78.50	546.00

**Tabla 42. Gastos de personal
(Expresado en soles)**

Descripción	N° empleados	Pago mensual	Pago anual	Vacaciones	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	1	2,000.00	23,000.00	1,000	24,000.00	2,160.00	26,160.00
Asistente de logística	1	1,200.00	13,800.00	600	14,400.00	1,296.00	15,696.00
Asistente comercial	1	950.00	10,925.00	475	11,400.00	1,026.00	12,426.00
TOTAL	3						54,282.00

**Tabla 43. Gastos fijos
(Expresado en soles)**

Descripción	Mensual	Anual
Pago de alquiler de local M 2	1,000.00	12,000.00
Servicios (luz, agua, teléfono e internet por los dos locales)	180.00	2,160.00
Mantenimiento (por dos locales)	60.00	720.00
Total Gastos fijos	1,240	14,880

**Tabla 44. Gastos administrativos
(Expresado en soles)**

Materiales de oficina	Costo unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Hojas bond	14.00	2	28.00	56.00
Archivadores	5.50	3	16.50	33.00
Lapiceros (cajas)	8.00	2	16.00	32.00
Calculadora	15.00	2	30.00	30.00
Perforador	8.00	1	8.00	8.00
Engrampador	7.00	2	14.00	14.00
Asesor Contable	250.00	1	250.00	3,000.00
Total gastos administrativos			362.50	3,173.00

**Tabla 45. Gastos de venta
(Expresado en soles)**

Descripción	Total S/
Página web	500.00
Ferías nacional	900.00
Decoración de stand	500.00
Movilidad	110.00
Alimentación	100.00
Merchandising (folletos, tarjetas)	300.00
Gasto de venta total	2410.00

6.7 Punto de equilibrio

Para hallar el punto de equilibrio se debe tener como dato los precios de venta de los Smart balance wheel. Para ser determinados se debe realizar una suma de los costos variables unitario, más el costo fijo unitario, ese resultado no da el Costo Unitario. Para los Smart balance Wheel 6.5 se tiene un costo unitario de 365.20 soles y el Smart balance Wheel 8 un costo de 402.08 soles. Luego se halla el valor de venta, el cual se calcula adicionando el costo unitario más el margen de ganancia. VESMART IMPOR SAC a considerado un 20% y 22% de utilidad para los Smart balance Wheel de 6 y 8.5 respectivamente, para poder lograr ingresar con un precio competitivo. Adicionando estos valores el IVG se obtiene los precios de venta, como se muestran en la siguiente Tabla 57.

Costo Fijo	75,291
Costo Variable	157,106
Costo Total	232,397

Tabla 46. Estructura de precio (Expresado en soles)

Detalle	Costo Variable Unitario	Costo Fijo Unitario	Costo Unitario	Margen de Ganancia	Valor de Venta	IGV	Precio de Venta
Smart balance wheel 6.5	S/. 239.72	S/. 125.49	S/365.20	20%	S/456.50	S/82.17	S/538.67
Smart balance wheel 8	S/. 276.59	S/. 125.49	S/402.08	22%	S/515.49	S/92.79	S/608.27

Según el cálculo realizado VESMART IMPORT SAC deberá vender como mínimo, para no generar pérdida ni ganancias 95 unidades de Smart balance Wheel 6.5 y 142 unidades de los Smart balance Wheel 8. Los detalles se muestran en la siguiente Tabla 58.

Tabla 47. Cálculo de punto de equilibrio por multiproducto

Producto	Cantidad Anual	Partic.	Precio de venta	Costo variable unitario	Marg Contr (S/.)	MC*p	Punto de Equilibrio- Cantidad Anual	Punto de Equilibrio en Soles
Smart balance wheel 6.5	240	40%	S/. 538.67	S/. 239.72	S/. 298.96	181.56	95	S/. 51,173.71
Smart balance wheel 8	360	60%	S/. 608.27	S/. 276.59	S/. 331.68	199.01	142	S/. 86,374.96
	600	100%				318.59	237	S/. 137,548.67

Ajuste- para hallar punto de equilibrio en cantidad	S/. 236.33
---	------------

6.8 Presupuestos de ingresos

La Tabla 62 presenta las ventas proyectadas de VESMART IMPORT SAC de los próximos cinco años. Según las cantidades proyectadas de venta se realiza la multiplicación por los precios de los productos y se obtiene un total de ventas para el año 2021 de 348,259.72 soles, para el año 2022 se proyecta un crecimiento de 2% y se obtiene un total de 355,224.92 soles, el año 2023 y 2024 se tuvo un crecimiento de 3% y 4% respectivamente, proyectando un total de ventas de 365,881.66 y 380,516.93 respectivamente. Para el año 2025 se proyecta un total de ventas anuales de 399,542.78 soles.

Tabla 48. Ventas en los próximos años

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Smart balance wheel 6.5	129,280.94	131,866.56	135,822.55	141,255.46	148,318.23
Smart balance wheel 8	218,978.78	223,358.36	230,059.11	239,261.47	251,224.55
Ventas	348,259.72	355,224.92	365,881.66	380,516.93	399,542.78
Tasa de crecimiento	0.00	2%	3%	4%	5%

Otro ingreso considerado para la empresa VESMART IMPORT SAC es el crédito fiscal. En la Tabla 60 se muestra los pagos de IGV que estuvieron afectos las compras realizadas desde el año cero, este IGV se considera como crédito fiscal el cual será aplicado el pago del IGV de las ventas que se realicen.

**Tabla 49. Crédito fiscal
(Expresado en soles)**

Años	0	2021	2022	2023	2024	2025
IGV del CIF		6,654	6,787	6,991	7,270	7,634
IGV de costos de importación en Perú		5,603	5,715	5,887	6,122	6,428
Gastos administrativos		173	178	183	187	193
Gasto de ventas		2,200	2,285	2,392	2,525	2,687
Materiales indirectos		546	561	576	592	608
Total		15,176	15,526	16,028	16,696	17,549
Valor de venta		295,135	301,038	310,069	322,472	338,596
IGV de ventas 18%		53,124	54,187	55,812	58,045	60,947
IGV Compras 18%		2,732	2,795	2,885	3,005	3,159
IGV de inversiones	3,126.6					
Diferencias de IGV	3,126.6	50,393	51,392	52,927	55,040	57,788
Pago del IGV		47,266	51,392	52,927	55,040	57,788

6.9 Presupuestos de egresos

VESMART IMPORT SAC para proyectar los egresos ha considerado algunos determinantes de variación, por ejemplo, para algunos casos ha considerado la tasa de inflación y en otros la variación de ventas. Esto permite tener un escenario más real y no proyectar los egresos de una forma plana. La tasa de inflación se ha determinado una tasa

promedio con respecto a los últimos seis años. La Tabla 61 muestra los registros. La tasa de inflación promedio es de 2.72%.

Tabla 50. Tasa de Inflación de los años 2014 – 2019

Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Inflación	3.22%	4.40%	3.23%	1.36%	2.19%	1.90%
Inflación Promedio	2.72%					

- **Costos Directos**

El presupuesto proyectado de costo de ventas tiene relación directa con las proyecciones de ventas. Los montos proyectados están detallados en la siguiente Tabla 62.

**Tabla 51. Presupuesto proyectado de costo de ventas
(Expresado en soles)**

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Smart balance wheel 6.5	57,531.69	58,682.33	60,442.80	62,860.51	66,003.54
Smart balance wheel 8	99,574.09	101,565.57	104,612.53	108,797.04	114,236.89
Costo de venta en valor S/.	157,105.78	160,247.90	165,055.33	171,657.55	180,240.42

El presupuesto proyectado de materiales indirectos está basado en la tasa de inflación, considerando la posibilidad que los precios de los útiles de limpieza puedan tener un incremento en los próximos cinco años. Véase la Tabla 63.

**Tabla 52. Presupuesto proyectado de materiales indirectos
(Expresado en soles)**

Materiales de limpieza	2021	2022	2023	2024	2025
Útiles de limpieza	546.00	560.8	576.1	591.7	607.8
Total de materiales indirectos	546.00	560.83	576.07	591.72	607.79

Con respecto al presupuesto proyectado de gasto de personal se ha considerado un incremento del 3% como política de VESMART IMPORT SAC para prevenir la alta

rotación de personal. La siguiente Tabla 64 muestra las proyecciones de los próximos cinco años.

**Tabla 53. Presupuesto proyectado de gasto de personal
(Expresado en soles)**

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Gerente General	26,160.00	26,944.80	27,753.14	28,585.74	29,443.31
Asistente de logística	15,696.00	16,166.88	16,651.89	17,151.44	17,665.99
Asistente comercial	12,426.00	12,798.78	13,182.74	13,578.23	13,985.57
Gasto de personal total	54,282.00	55,910.46	57,587.77	59,315.41	61,094.87

VESMART IMPORT SAC proyecta el pago de alquiler anualmente sin ninguna variación por próximos cinco años, los servicios y el mantenimiento están considerado con una variación según la tasa promedio de inflación. Véase la siguiente Tabla 65.

**Tabla 54. Presupuesto proyectado de gastos indirectos
(Expresado en soles)**

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Pago de alquiler de local	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Servicios (por dos locales)	2,160.00	2,218.68	2,278.95	2,340.87	2,404.46
Mantenimiento (por dos locales)	720.00	739.56	759.65	780.29	801.49
Total Gastos Indirectos	14,880.00	14,958.24	15,038.61	15,121.15	15,205.95

La Tabla 69 muestra la proyección de los gastos administrativos, estos están proyectados según la tasa de inflación y en las ventas.

**Tabla 55. Presupuesto proyectado de gastos administrativos
(Expresado en soles)**

Materiales de oficina	2021	2022	2023	2024	2025
Útiles de oficina	173.00	177.70	182.53	187.49	192.58
asesor contable	3,000.00	3,060.00	3,121.20	3,183.62	3,247.30
Total de gastos administrativos	3,173.00	3,237.70	3,303.73	3,371.11	3,439.88

VESMART IMPORT SAC proyecta el gasto de ventas según el crecimiento de sus ventas, la inversión siempre es alta para lograr el posicionamiento que busca la empresa. Véase la Tabla 67.

**Tabla 56. Presupuesto proyectado de gasto de ventas
(Expresado en soles)**

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Página web (dominio y hosting)	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Ferias nacionales	900.00	945.00	1001.70	1071.82	1157.56
Decoración de stand	500.00	525.00	556.50	595.46	643.09
Movilidad	110.00	115.50	122.43	131.00	141.48
Alimentación	100.00	105.00	111.30	119.09	128.62
Merchandising (folletos, tarjetas)	300.00	315.00	333.90	357.27	385.85
Total gasto de ventas	2410.00	2505.50	2625.83	2774.64	2956.61

6.10 Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es una herramienta financiera que mide de la liquidez de la empresa. Permite considerar con antelación situaciones de riesgo, y conocer sus entradas y salidas con mayor profundización. La diferencia de dichos montos será el resultado que muestra el excedente o déficit del flujo.

6.10.1 Flujo de caja económico

El flujo de caja económico muestra todos los ingresos y egresos sin considerar el financiamiento. VESMART IMPORT SAC para el año cero, obtiene un flujo de caja negativo debido a que en este año se realiza la inversión del proyecto. Para el año uno se obtiene un excedente de 58,956 soles. El año dos también se obtuvo un excedente, esta vez de 56,101 soles. Para los próximos tres años el escenario fue el mismo. En el año cinco obtuvo un excedente de 168,612 soles La siguiente Tabla 68 muestra el flujo de caja económico de VESMART IMPORT SAC.

**Tabla 57. Flujo de caja económica
(Expresado en soles)**

Período (años)	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operativos		348,260	355,225	365,882	380,517	399,543
Costo de venta		157,106	160,248	165,055	171,658	180,240
Gastos de ventas		2,410	2,506	2,626	2,775	2,957
Gastos indirectos		14,880	14,958	15,039	15,121	15,206
Gasto de personal		54,282	55,910	57,588	59,315	61,095
Materiales indirectos		546	561	576	592	608
Gastos administrativos		3,173	3,238	3,304	3,371	3,440
Impuesto a la renta		9,641	10,331	11,674	12,653	13,484
IGV de ventas		47,266	51,392	52,927	55,040	57,788
Depreciación y amortización						
Egresos Operativos		289,304	299,124	308,789	320,524	334,818
Flujo de Caja Operativo		58,956	56,101	57,093	59,992	64,724
Inversiones en Activo Fijo Tangible	13,763					
Inversiones en Activos Fijo intangible	3,607					
Inversiones en Capital de Trabajo	103,888					103,888
Valor residual						0
Total flujo de Inversiones	121,258	0	0	0	0	103,888
Flujo de Caja Económico	-121,258	58,956	56,101	57,093	59,992	168,612

6.10.2 Flujo de caja financiero

La Tabla 72 presenta el Flujo de caja financiero, el cual incluye en el año cero el total de la deuda por el préstamo, así también como el pago por el servicio de deuda considerado como escudo fiscal por el ahorro tributario.

Tabla 58. Flujo de caja financiero

Período (años)	0	2020	2021	2022	2023	2023
Flujo de Caja Económico	-121,258	58,956	56,101	57,093	59,992	168,612
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	70,329					
Interés		14,549	9,793	3,801		
Amortización renta		18,275	23,031	29,023		
		32,824	32,824	32,824		
Ahorro tributario		145	98	38		
- Egresos por servicio de deuda		32,678	32,726	32,786		
Total flujo de deuda	70,329	32,678	32,726	32,786	-	-
Total Flujo de Caja Financiero	-	50,928	23,375	24,306.9	59,992	168,612

6.11 Estado de Ganancias y Pérdidas

Dentro del Estado de Ganancias y Pérdidas se debe determinar la depreciación de activos tangibles y la amortización de los intangibles. La Tabla 73 presenta la depreciación de los activos tangibles de VESMART IMPORT SAC, se considera una depreciación, según SUNAT, de 20% para muebles, enseres y equipos de oficina de 50% para otros activos. Con respecto a los activos intangibles, estos no se deprecian sino se amortizan. La Tabla 74 presenta la amortización de los activos intangibles que tiene VESMART IMPORT SAC, se utiliza la tasa del 20% según estipulación de SUNAT. Tanto la depreciación y la amortización están proyectadas para los próximos cinco años.

Tabla 59. Depreciación de activos tangibles

Concepto / Periodo	Valor inicial	Tasa Anual	1	2	3	4	5	Depreciación acumulada	valor residual
Computadoras	7,500.00	50%	3750.00	3750.00				7500.00	0
Impresora Multifuncional	1,000.00	20%	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	1000.00	0
Ventilador	300.00	20%	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	300.00	0
Microondas	400.00	20%	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	400.00	0
Hervidor	120.00	20%	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	120.00	0
Muebles y enseres	3,943.00	20%	788.60	788.60	788.60	788.60	788.60	3943.00	0
Total			4902.60	4902.60	1152.60	1152.60	1152.60	13263.00	0

Tabla 60. Amortización de activos tangibles (Expresado en soles)

Detalle	Valor de compra	% de depreciación	2021	2022	2023	2024	2025
Diseño de página web	1,800	20%	360	360	360	360	360
Constitución de empresa	1,068.82	20%	213.76	213.76	213.76	213.73	213.76
Licencia de funcionamiento	125.50	20%	25.1	25.1	25.1	25.1	25.1
Registro de marca	576.85	20%	115.37	115.37	115.37	115.37	115.37
Inscripción de planillas	36.00	20%	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2
Amortización intangibles	3,607.17	20%	721.43	721.43	721.43	721.43	721.43

El estado de ganancias y pérdidas da inicio con los ingresos por ventas, que es igual al monto total en soles de las ventas.

La utilidad bruta para el primer año es de 191,154 soles, esto representa el monto restante para cubrir los costos operativos, financieros y fiscales. Los gastos operativos están contenidos por los gastos de ventas, los gastos fijos, gastos de personal, materiales indirectos, gastos administrativos, depreciación y amortización.

La utilidad operativa para el primer año es de 110,960 soles, este monto representa la utilidad obtenida por vender los productos, deduciendo todos los gastos operativos menos los costos financieros ni fiscales.

La utilidad antes de impuestos, es obtenida mediante la resta de la utilidad operativa menos los gastos financieros, los cuales son los intereses por el préstamo obtenido con la financiera, para el primer año se obtiene un total de 105,516 soles.

Por último, la Utilidad Neta es la diferencia entre la Utilidad antes de Impuesto y la tasa de impuesto a la renta, para el primer año VESMART IMPORT SAC obtuvo una Utilidad Neta de 94,964 soles. Este monto viene a ser la utilidad para los accionistas. Véase la siguiente Tabla 72.

**Tabla 61. Estado de ganancias y pérdidas
(Expresado en soles)**

Periodo	0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos		348,260	355,225	365,882	380,517	399,543
Costo de venta		157,106	160,248	165,055	171,658	180,240
Utilidad bruta		191,154	194,977	200,826	208,859	219,302
Gastos de ventas		2,410	2,506	2,626	2,775	2,957
Gastos indirectos		14,880	14,958	15,039	15,121	15,206
Gasto de personal		54,282	55,910	57,588	59,315	61,095
Materiales indirectos		546	561	576	592	608
Gastos administrativos		3,173	3,238	3,304	3,371	3,440
Depreciación		4,903	4,903	1,153	1,153	1,153
Amortización		721	721	721	721	721
Utilidad operativa		110,960	112,902	120,542	126,533	134,845
Gastos Financieros (interés préstamo)		14,549	9,793	3,801		
Utilidad Antes de Impuestos		96,412	103,108	116,741	126,533	134,845
Impuesto a la renta		9,641	10,311	11,674	12,653	13,484
Utilidad neta		86,771	92,798	105,067	113,879	121,360

6.12 Evaluación de la inversión

6.12.1 Evaluación económica

Tabla 62. Resultados económicos

VANE	S/. 97,990.41
TIRE	47.09%
Beneficio Costo (FCE)	1.81

Se determina la evaluación económica de VESMART IMPORT SAC y se concluye que el proyecto es rentable, ya que el flujo de efectivo económico cumple con las tres condiciones importantes para que pueda ser aceptado, $VAN > 0$, $TIR > COK$, $B/C > 0$ el VANE es igual a 97,990.41 soles, un TIRE de 47.09% y un beneficio/costo de 1.81.

**Tabla 63. Periodo de Recuperación Económica
(Expresado en soles)**

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-121,258	49,232	39,122	33,247	29,174	68,472
FCE Acumulado		49,232	88,355	121,602	150,776	219,248

Periodo de recuperación económica: 36 meses

En la tabla 74 presenta el flujo económico actualizado y permite saber el periodo de recuperación económica. Esta es de 36 meses, tomando en cuenta el CPPC (Costo promedio ponderado de capital), el cual es de 14.68%.

6.12.2 Evaluación financiera

Tabla 64. Resultados financieros

VANF	S/. 109,467.38
TIRF	65.97%
Beneficio costo(FCE)	3.47

En la Tabla 75, se tiene flujo de caja financiero, donde debe cumplir que el VANF $>$ VANE y el TIRF $>$ Tasa de interés que el banco ofrece, con ello se produce un apalancamiento financiero en beneficio del inversionista.

La determinación del VAN Financiero es la rentabilidad del proyecto adicionando el préstamo. Se obtuvo un VANF igual a S/. 109,467.38, un TIRF de 65.97% y un beneficio/costo (b/c) de 3.47; se concluye que el proyecto es más rentable obteniendo un préstamo. Sin embargo, las dos formas son rentables.

**Tabla 65. Periodo de recuperación financiera
(Expresado en soles)**

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-50,928	22,913	17,772	16,115	34,680	84,990
FCE Acumulado		22,913	40,685	56,800	91,480	176,470

Periodo de recuperación económica: 30 meses.

La tabla 76 muestra el de periodo de recuperación financiera teniendo un costo de oportunidad (COK) de 14.68%., actualizando los flujos futuros al presente y considerando la tasa COK el periodo de recuperación es de 30 meses.

6.12.3 Evaluación social

El presente proyecto está basado en la importación de Smart balance wheel, dicha actividad no genera algún conflicto social, sino hace un impacto positivo a la economía del país, generar nuevos puestos de trabajo.

6.12.4 Evaluación ambiental

VESMART IMPORT SAC es una empresa preocupada por el cuidado del medio ambiente, ya que sus productos tienen la característica de contribuir con el cuidado del planeta. La empresa no solo busca realizar ventas masivas, sino también en el cuidado del medio ambiente, por eso ofrecemos un vehículo 100% ecológico, que genera 0 emisiones a la atmósfera gracias a su motor completamente eléctrico.

6.13 Evaluación de costos de oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad es una forma de medir lo que nos cuesta una decisión y lo que dejaría de obtener de otra inversión alternativa. El costo de oportunidad es un poco complejo de cuantificar, sin embargo, el efecto es universal y real en el nivel individual. El costo de oportunidad está basado en el riesgo que existe en el mercado.

Para VESMART IMPORT SAC es el retorno que se espera en función a los rendimientos del mercado que tiene la empresa, y el riesgo es igual a la variación que existe entre el retorno real y lo esperado. Primero se halla el Beta Apalancado, la siguiente Tabla 77 muestra los indicadores para el cálculo.

Tabla 66. Indicadores utilizados para el cálculo del Beta Apalancado

Deuda	58%
Aporte propio	42%
d/e	138
Tasa de impuesto a la renta	10%
Beta del sector	1.15
Beta apalancada	2.46

Cálculo del Costo de Oportunidad se determinará por el método CAPM.

Tabla 67. Cálculo del Costo de Oportunidad por el método CAPM

KPROY	Costo de capital propio	17.79%
Rf	Tasa libre de riesgo	1.87%
B	Beta del sector Apalancado	2.46
Rm - Rf	Prima por riesgo del mercado	5.20%
Rp	Prima por riesgo país	0

A continuación, se realiza el cálculo del costo promedio ponderado de capital (CPPC):

CPPC: (Deudas de terceros/total de financiamiento) (costos de la deuda) (1 – tasa de impuesto) + (capital propio/total de financiamiento) (costos de capital propio).

Tabla 68. Cálculo del costo promedio ponderado de capital

Capital	42.00%
Deuda	58.00%
Cok	14.68%
Kd – Costo de la deuda	26.02%
Tasa de impuesto a la renta	10%
- WACC	19.75%

$$\text{CPPC} = (58\% * 26.02\%)* (1 - 10\%) + (42\% * 14.68)$$

$$\text{CPPC} = 19.75\%$$

6.14 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El cuadro de riesgo del tipo de cambio permite aterrizar el proyecto en tres distintos escenarios, un escenario pesimista, conservador y otro pesimista. La Tabla 80 muestra un análisis de sensibilidad en diferentes escenarios al tipo de cambio y cómo afecta al VAN, TIR y al B/C.

**Tabla 69. Análisis de sensibilidad de tipo de cambio
(Expresado en soles)**

	Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
Pesimista	3.50	S/. 91,011.99	43.74%	1.68	S/. 101,671.62	61.27%	3.22
	3.35	S/. 96,527.87	46.39%	1.78	S/. 107,833.54	64.99%	3.41
Conservador	3.30	S/. 97,990.41	47.09%	1.81	S/. 109,467.38	65.97%	3.47
Optimista	3.10	S/. 104,312.37	50.13%	1.92	S/. 116,529.79	70.23%	3.69
	3.00	S/. 114,743.61	55.14%	2.12	S/. 128,182.77	77.25%	4.06

Nota: T/C 3.30

Se concluye la siguiente premisa, para un tipo de cambio S/. 3.50 se obtiene un B/C económico de 1.68, que significa que por cada 1 soles que se invierta, se estará ganando S/. 0.68, y si el tipo de cambio es de S/ 3.00 se obtiene un B/C económico de 1.81. Esto quiere decir que, a menor tipo de cambio, mayor beneficio -costo para el caso de las importaciones.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- VESMART IMPORT S.A.C. será una sociedad anónima cerrada, ideal para empresas que recién inician sus operaciones, ya que protege la privacidad de la transferencia de acciones y reduce los trámites que en otras formas jurídicas son engorrosas.
- La alta rotación de personal genera costos para la empresa debido al régimen laboral que se acoge, por ello VESMART IMPORT S.A.C. tendrá presupuestado un incremento anual de sueldo del 3%.
- Referente al plan de marketing, el mercado con mayor oferta de Smart balance wheel es China, y dentro de ellos se encuentran proveedores con productos de buena calidad. En la actualidad se está borrando el paradigma de relacionar los productos chinos como productos malos, depende de la negociación que se tiene con el exportador.
- Las ventas proyectadas serán sustentadas a través de un presupuesto de marketing que la empresa ha evaluado del año 2021 al 2025.
- La empresa asegurará una adecuada gestión en todo el proceso logístico, puesto que trabajará con un Operador logístico que se encarga de todo el proceso de manera integrada.
- El Incoterm con el que VESMART IMPORT compra los Smart balance wheel es FOB CALLAO.
- De acuerdo a la evaluación económica – financiera del proyecto del plan de negocio, se llega a la conclusión que éste es viable, teniendo una TIR Económica de 47.09% y una TIR Financiera de 65.97% por encima del costo financiero y del costo del accionista. A su vez, genera un VAN Económico de S/. 97,990.41 soles

y un VAN Financiero de S/. 109,467.38 un indicador optimista, para poder incursionar en este tipo de negocio.

- También se concluye que el proyecto se vuelve más rentable cuando es financiado, ya que el préstamo sirve como un apalancamiento.

7.2 Recomendaciones

- Los Smart balance wheel son productos casi nuevos en el mercado, pueden ser aprovechados por su característica principal el cual es el trasladarse de un lugar a otro, evitando el consumo de microbús.
- Realizar alianzas con el proveedor para desarrollar la publicidad y promoción del producto
- Estar atentos a nuevas modificaciones de contrataciones o leyes laborales que puedan ser aplicadas en beneficio de la empresa y de los trabajadores.

Bibliografía

- APEIM. (2018). *Niveles Socioeconómico 2018*. Obtenido de Disponible en <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>
- BBVA. (2020). *Qué es el código SWIFT / BIC*. Obtenido de Disponible en www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/cuentas/codigo-swift-bic/index.jsp
- BCP. (2009). *Hoja informativa de transferencia al exterior*. Obtenido de Disponible en https://ww3.viabcp.com/connect/Tablas%20Contratos%20y%20Formularios/Contratos/hoja_info_trans_exterior.pdf
- BCRP. (2020). *Balanza Comercial 2019*. Obtenido de Recuperado en <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/balanza-comercial>
- BCRP. (2020). *Cuadro 94 Producto Bruto Interno por tipo de gasto*. Obtenido de Recuperado en <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/nota-semanal/cuadros-estadisticos.html>
- BCRP. (2020). *Tipo de cambio fin de periodo*. Obtenido de Recuperado en <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-fin-de-periodo>
- Caja Municipal Ica. (2020). *Credimpresa*. Obtenido de Recuperado en <https://www.cmacica.com.pe/info.aspx?sec=159>
- Calderon Rodriguez, C. (2020). *Contrato de compra venta internacional*. Obtenido de Disponible en www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/137f0d29-35d6-4edeb74c-4e1e09b7f0e3.pdf
- Campos, E. B. (2010). *Introducción a la organización de empresas*. Madrid: CENTRO ESTUDIOS FINANCIEROS.
- Cartopel. (2020). *Fabricación de cajas*. Obtenido de Disponible en <http://www.cartopel.com/i/files/fabricacioncajas.pdf>
- CPI. (2018). *Perú Población 2017*. Obtenido de Disponible en http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacion_peru_2017.pdf
- Diaz Chuquipiondo, R. (2014). *Como elaborar un plan de marketing*. Obtenido de Recuperado en https://ebooks.arnoia.com/media/eb_0104/samples/9786123041182cap1-02.pdf
- GOOGLE. (2020). *Cadena de valor de Michael Porter*. Obtenido de Recuperado en <https://www.gestiopolis.com/que-es-la-cadena-de-valor/>
- Ibañez, J., & Manzano, R. (2008). *POSICIONAMIENTO: Elemento clave de la estrategia de marketing*. Madrid: Departamento de Publicaciones del IE Maria de Molina.
- Indacochea Cáceda, A. (2016). La cadena de valor y la red de valor. En *ESTRATEGIA PARA EL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS LA PROSPECTIVA EMPRESARIAL: MÁS ALLÁ DEL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO* (págs. 102-103). Mexico: Cengage Learning.
- INDECOPI. (2020). *Registro de Marca y Otros Signos*. Obtenido de Recuperado en <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos#nombre>

- INEI. (2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Obtenido de Recuperado en https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- INEI. (2020). *Población peruana*. Obtenido de Recuperado en <http://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/peru-tiene-una-poblacion-de-32-millones-131-mil-400-habitantes-al-30-de-junio-del-presente-ano-11659/>
- INEI, APEIM. (2018). Obtenido de Disponible en <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/population-estimates-and-projections/>
- Mejía C, C. (2012). *LA PROPUESTA DE VALOR*. Obtenido de Recuperado en http://www.planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Julio2003.pdf
- MEP. (2020). *Promulgan Ley Nº 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas*. Obtenido de Recuperado en <https://www.mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Mercadotecnia. (2010). *Estrategia de precio*. Obtenido de Recuperado en http://mercadotecnia.jlueza.com/05_mktadmin_precio_VIII.pdf
- Ministerio de Producción. (2020). *Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)*. Obtenido de Recuperado en <https://www.gob.pe/563-obtener-asesoria-para-micro-y-pequenas-empresas>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú. (2020). *Modalidades de Contratos Laborales*. Obtenido de Recuperado en http://www.mintra.gob.pe/boletin/boletin_2_1.html
- Municipalidad de La Victoria. (2020). *Requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento*. Obtenido de Recuperado en https://www.munilavictoria.gob.pe/index.php/licencias-de-funcionamiento?v=req_lic_funcionamiento
- Porter, M. E. (2007). *Las Cinco Fuerzas Competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business School Publishing Corporation.
- Romero, R. (2005). Mercadotecnia. Palmir E.I.R.L.
- SBS. (2020). *TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES*. Obtenido de Recuperada en <https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaTipoCreditoEmpresa.aspx?tip=C>
- SUNAT. (2020). *Actividades no comprendidas en el Régimen Especial*. Obtenido de Recuperado en <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas/2937-empresas-no-comprendidas-en-el-regimen-especial>
- SUNAT. (2020). *Concepto PDT - PLAME*. Obtenido de Recuperado en <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>

- SUNAT. (2020). *IMPORTACION DEFINITIVA. CONTROL DE CAMBIOS - PROCEDIMIENTO GENERAL*. Obtenido de Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importacA/procGeneral/ctrlCambios/cambios/cc-pg.01-23-18.07.2018.htm>
- SUNAT. (2020). *Regimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de Recuperado en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- SUNAT. (2020). *Regimenes Tributarios*. Obtenido de Recuperado en <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios->
- SUNAT. (2020). *Requisitos de Inscripción para la Empresa*. Obtenido de GRAFICO: Recuperado en <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresas/inscripcion-al-ruc-empresas>
- SUNAT. (2020). *Tratamiento arancelario por subpartida nacional*. Obtenido de Recuperado en <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- THE SOCIAL MEDIA AGENCY. (2012). *Claves del Marketing digital*. Obtenido de Recuperado en <http://www.intuic.com/intuic/Frontend/pdf/Claves-del-Marketing-Digital.pdf>
- TRADE MAP. (2020). *Empresas exportadoras en China de patinetas no motorizadas*. Obtenido de Recuperado en <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c156%7c%7c%7c%7c950300%7c%7c%7c20%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c1%7c1%7c1%7c4>
- TRADE MAP. (2020). *Principales mercados proveedores para un producto importado por Perú de la partida arancelaria 9503001000*. Obtenido de Recuperado en https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c9503001000%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Trade Map. (2020). *Principales países exportadores mundiales de la partida arancelaria 9503001000*. Obtenido de Recuperado en https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c950300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- TRADE MAP. (2020). *Principales países exportadores segunda partida 9503001000*. Obtenido de Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c950300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- TRADE MAP, CESCE, DATOS MACRO, SIICEX. (2020). Obtenido de Revisado en http://www.siicex.gob.pe/siicex/portals5ES.asp?_page_=850.00000
- UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA. (2010). *Ferias comerciales en la estrategia de marketing, una aplicación a las ferias de turismo*. Obtenido de Recuperado en <https://previa.uclm.es/cu/csociales/pdf/documentostrabajo/2010/2010-3.pdf>
- UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA. (2013). *El marketing digital y las estrategias on line de las microempresas colombianas*. Obtenido de Recuperado en <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/10857/1/documento%20a>

Universidad Nacional Mayor De San Marcos. (2016). *Estrategias de marketing a través de la matriz de Amsoff en el Cemtro de Informacion de la Facultad de Ingeniería Ambiental - Universidad Nacional de Ingeniería*. Obtenido de Disponible en http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/5750/1/Via_ep.pdf

VERITRADE. (2020). *Busqueda segun partida arancelaria 9503001000*. Obtenido de Disponible en <https://business2.veritradecorp.com/es/mis-busquedas>

ANEXO 1. Formato de solicitud de reserva de nombre



ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____, identificado con:

DNI CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titular socio abogado notario representante domiciliado en _____ distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ARREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

S.A ASOCIACIÓN S.R.L COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C E.I.R.L COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

Lima, _____ de _____ del 20__

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios al área, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.



ANEXO 2. Formato de Solicitud de registro de marca



DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE

9. **DATOS DEL SOLICITANTE**
solicitante llenar el anexo A.

N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1
por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA <u>Tipo de empresa (*)</u> (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)		
Nacionalidad / País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda): <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Persona Natural: DNI C.E. PASAPORTE / Persona Jurídicas: RUC	
Representante Legal (Llenado <u>obligatorio</u> en caso de ser Persona Jurídica):		
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú		
Dirección:		
Distrito: Referencias de domicilio:	Provincia:	Departamento:
En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecopi.gob.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.		Número de teléfono fijo y/o celular

INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder):

(De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación que consta en dicha partida)

Se adjunta documentación que acredita representación.

Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente N°: _____
 (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)

Declaración jurada informo que la facultad de representación se encuentra inscrita ante Sunarp, en la Partida registral N° _____ Asiento N° _____

PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta voucher)

N° de comprobante _____ Fecha de pago _____

PRIORIDAD EXTRANJERA (marcar la opción de corresponder):

Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera (**Llenar ANEXO C**)

INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (llenar sólo de ser el caso):

5.1 Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la oposición formulada en el(los) Expediente(s) N°	5.2 Clase(s)

(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayor a las 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 150 U.I.T. ni mayor a las 1700 U.I.T y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 1700 U.I.T. ni mayor a las 2300 U.I.T.

14. DATOS RELATIVOS A LA MARCA A REGISTRAR

<p>Tipo de Marca:</p> <p><input type="checkbox"/> nominativa (compuesto sólo por palabras y/o números)</p> <p><input type="checkbox"/> nominativa con grafía (compuesta por una o más palabras con un tipo de letra particular, con o sin color)</p> <p><input type="checkbox"/> mixta (combinación de palabras y elementos gráficos)</p> <p><input type="checkbox"/> dimensional (constituida por envases u otras formas, vistas de todos sus ángulos)</p> <p><input type="checkbox"/> figurativa (compuesta sólo por una o más figuras, con o sin colores)</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>	<p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA, escriba la denominación a solicitar</p>	<p>Reproducción del Signo</p> <p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.</p> <p>Se sugiere enviar copia fiel del</p>
<p>6.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: S <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> (en caso de NO MARCAR alguna opción, y de contener el signo algún color, se protegerán éstos conforme aparecen en la reproducción adjunta)</p>		

6.5. LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS (De solicitar una marca multiclase, deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicita el registro. Asimismo, es responsabilidad del usuario la correcta inclusión de los productos y/o servicios en la solicitud y su posterior verificación en la Gaceta electrónica del Indecopi)

Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi))

De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el ANEXO B

15. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE. DE SER EL CASO

Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante

IMPORTANTE: Toda información consignada en esta solicitud se considera cierta, en atención al Principio de presunción de veracidad reconocido en el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, la misma que estará sujeta a fiscalización posterior.

EXAMEN DE FORMA: Dentro de los quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, la Dirección verificará si la misma cumple con todos los requisitos previstos en los artículos 50 y 51 del Decreto Legislativo 1075.

Si la solicitud contiene todos los requisitos, la Dirección emitirá la correspondiente orden de publicación.


PLAZO DEL PROCEDIMIENTO: 180 días hábiles contados desde el día siguiente de la presentación de la solicitud de registro.

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley N° 29733, Ley de protección de Datos Personales, le informamos que los datos personales que usted nos proporcione serán utilizados y/o tratados por el Indecopi (por sí mismo o a través de terceros), estricta y únicamente para administrar el sistema de promoción, registro y protección de derechos de propiedad intelectual (signos distintivos, invenciones y nuevas tecnologías, y derecho de autor) en sede administrativa, así como, de ser el caso, para las actividades vinculadas con el registro de usuarios del sistema de patentes, pudiendo ser incorporados en un banco de datos personales de titularidad del Indecopi.

Se informa que el Indecopi podría compartir y/o usar y/o almacenar y/o transferir su información a terceras personas, estrictamente con el objetivo de realizar las actividades antes mencionadas.

Usted podrá ejercer, cuando corresponda, sus derechos de información, acceso, rectificación, cancelación y oposición de sus datos personales en cualquier momento, a través de las mesas de partes de las oficinas del Indecopi.

ANEXO 3. Formato para solicitud de Licencia de Funcionamiento

	ANEXO 03 FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <i>LEY Nº 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias</i> <i>Versión 02</i>	N° de expediente:
	Página: 1 de 2	Fecha de recepción:
	N° de recibo de pago:	
	Fecha de pago:	

VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)

I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)			
<p style="text-align: center;">Licencia de funcionamiento</p> <p><input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal Indicar el plazo</p> <p>.....</p> <p><input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario Tipo de anuncio (especificar)</p> <p>.....</p> <p><input type="checkbox"/> Licencia para cesionario</p> <p><input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales</p>	<p style="text-align: center;">Cambios o modificaciones</p> <p><input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento</p> <p>.....</p> <p>Indicar nueva denominación o nombre comercial</p> <p>.....</p> <p><input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (Solo completar secciones I, II, III y adjuntar copia simple de contrato de transferencia) N° de licencia de funcionamiento</p> <p>.....</p>	<p style="text-align: center;">Otros</p> <p><input type="checkbox"/> Cese de actividades (Solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento</p> <p>.....</p> <p><input type="checkbox"/> Otros (especificar)</p> <p>.....</p>	
II DATOS DEL SOLICITANTE			
Apellidos y Nombres/ Razón social			
N° DNI/ N° C.E.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico
Dirección			
Av./Ir./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/Lt./Otros	Urb./ AA.HH./Otros	Distrito y Provincia
III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO			
Apellidos y Nombres	N° DNI/ N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)	
IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO			
Nombre comercial			
Código CIIU *	Giro/s*	Actividad	Zonificación
Dirección			
Av./Ir./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/Lt./Otros	Urb./ AA.HH./Otros	Provincia
Autorización Sectorial (de corresponder)			
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial	Fecha de autorización	Número de autorización
Área total solicitada (m ²)	Croquis de ubicación		
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <i>LEY Nº 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias</i> <i>Versión 02</i>	N° de expediente:	
		Página: 2 de 2	Fecha de recepción:
		N° de recibo de pago:	
		Fecha de pago:	

V DECLARACIÓN JURADA	
Declaro (DE CORRESPONDER MARCAR CON X)	
Cuento con poder suficiente vigente para actuar como representante legal de la persona jurídica conductora (alternativamente, de la persona natural que represento).	
El establecimiento cumple con las condiciones de seguridad en edificaciones y me someto a la inspección técnica que corresponda en función al riesgo, de conformidad con la legislación aplicable.	
El establecimiento cumple con la dotación reglamentaria de estacionamientos, de acuerdo con lo previsto en la ley.	
Cuento con título profesional vigente y estoy habilitado por el colegio profesional correspondiente (en el caso de servicios relacionados con la salud).	
Tengo conocimiento de que la presente Declaración Jurada y documentación está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado información, documentos, formatos o declaraciones que no corresponden a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales correspondientes, declarándose la nulidad o revocatoria de la licencia o autorización otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.	

Observaciones o comentarios del solicitante:

Fecha:
<hr style="width: 30%; margin: 0 auto;"/> Firma del solicitante/ Representante legal/ Apoderado
DNI:
Nombres y Apellidos:

VI CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO (Para ser llenado por el calificador designado de la municipalidad) *			
<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo bajo	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo medio	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo alto	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo muy alto
<hr style="width: 30%; margin: 0 auto;"/> Firma y sello del calificador municipal			
Nombres y Apellidos:			

* Esta información debe ser llenada por el calificador designado por la municipalidad, de acuerdo con los anexos 2 y 3 del Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones.

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO
<p>Sección I: Marcar con una "X" en la casilla según la modalidad del trámite que solicita, en caso de corresponder puede marcar más de una alternativa. De haber marcado "Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica" o "Cese de actividades", solo debe completar las secciones I, II y III. De haber marcado "Transferencia de Licencia de Funcionamiento", debe adjuntar una copia simple del contrato de transferencia y solo debe completar las secciones I, II y III.</p> <p>Nota: Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento y el titular o un tercero va a realizar alguna de las actividades simultáneas y adicionales establecidas por el Ministerio de la Producción mediante Decreto Supremo Nº 011-2017-PRODUCE, no corresponde utilizar este Formato sino el "Formato de Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento". Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento, el titular puede realizar actividades de cojera corresponden sin necesidad de solicitar una modificación, ampliación o nueva licencia de funcionamiento ni realizar ningún trámite adicional.</p>
<p>Sección II: En caso de persona natural, consignar los datos personales del solicitante. En caso de persona jurídica, consignar la razón social y el número de RUC.</p>
<p>Sección III: En caso de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad. En caso de representación de personas jurídicas consignar los datos del representante legal, número de partida electrónica y asiento de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP).</p>
<p>Sección IV: Consignar los datos del establecimiento, el tipo de actividad a desarrollar y la zonificación. Los campos correspondientes al "Código CIU" y "Giro/s" son completados por el representante de la municipalidad. Para aquellas actividades que, conforme al D.S. N° 006-2013-PCM, requieran autorización sectorial previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, consignar los datos de la autorización sectorial. Consignar el área total para la que solicita la licencia de funcionamiento. Consignar en el croquis la ubicación exacta del establecimiento.</p>
<p>Sección V: De corresponder, marcar con una X.</p>
<p>Sección VI: Sección llenada por el calificador designado de la municipalidad.</p>

ANEXO 4. Cotización del Operador Logístico



TIBA PERÚ
 Tomás Ramsey Nro, 930
 Of. 1010 Edificio SOHO
 Magdalena del mar, Lima. (Perú)
 Teléfono: 986862948

Su referencia	
N. referencia	PE-20-2189

LISSET VEGA			
REF: 1984571325			
VALIDA DEL	1-Ago	AL	31-Ago

Su contacto	Annie de la Cruz
--------------------	------------------

Phone	5112998430
Mobile	986862948
E-mail	adelacruz@tibagroup.com

TIPO DE SERVICIO

Tipo de servicio	LCL - FOB	Mercancia	CARGA GENERAL, NO IMO, APILABLE
POL	SHANGHAI	VALOR COMERCIAL	\$ 17,040.00
POD	CALLAO	SEGURO	\$ 80.00

FLETE MARITIMO

PESO	2.27	TN
VOLUMEN	14.36	CBM

	TARIFA (TN/CBM)	MIN	TOTAL
FLETE	\$ 20.00	-	\$ 287.27
BL + TDI			\$ 30.00
TOTAL			\$ 317.27

GASTOS LOCALES

	MONTO	IGV	TOTAL
SERVICIO LOGISTICO INTEGRAL	\$ 974.57	\$ 175.58	\$ 1,150.00

IMPUESTOS - CIF

AD VALOREM	6.00%	\$ 1,046.24
IGV	16.00%	\$ 2,957.36
IMP	2.00%	\$ 369.67
TOTAL DERECHOS DE ADUANA		\$ 4,373.27
PERCEPCION	3.50%	\$ 763.37
TOTAL DE DERECHOS + PERCEPCION		\$ 5,136.64

NOTAS:

*Servicio - Directo
 *Salidas : Semanal
 30 días libre de almacenaje
 *T: 30 días aprox
 *El concepto de Servicio Logístico Incluye: Desconsolidado + YB + Costo de Almacen + Aduanas + Transporte La Victoria.
 * El pago debe ser al contado, de manera anticipada a la liberación de su mercadería.
 * Tarifa válida para carga general y apilable
 *Tarifa válida para canal verde, naranja o rojo.
 * El embalaje de su carga debe ser apropiado para transporte consolidado vía marítima.