



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

**EXPORTACION DE MASCARILLAS AL MERCADO DE  
SAO PAULO EN BRASIL**



**PRESENTADO POR  
FABRIZIO JAVIER REYES TASAYCO**

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

**LIMA – PERÚ**

**2021**



**CC BY-NC-SA**

**Reconocimiento – No comercial – Compartir igual**

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

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



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

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**EXPORTACION DE MASCARILLAS AL MERCADO DE SAO PAULO EN  
BRASIL**

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

**PRESENTADO POR:  
FABRIZIO JAVIER REYES TASAYCO**

**LIMA, PERÚ**

**2021**



## INDICE DE TABLA

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	9
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	12
2.1. Nombre o razón social.....	12
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	12
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	13
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha .....	13
2.4.1. Misión: .....	13
2.4.2. Visión: .....	13
2.4.3. Valores: .....	13
2.4.4. Objetivos de la empresa .....	14
2.4.5. Análisis FODA .....	15
2.4.6. Foda Cruzado .....	16
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características .....	16
2.6. Estructura Orgánica.....	17
2.7. Cuadro de asignación de personal .....	20
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	20
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INPI (Brasil) .....	21
2.9.1. Marca:.....	21
2.9.2. Registro de marca:.....	22
2.10. Requisitos y Trámites Municipales .....	22
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades .....	24
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME) .....	25
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral. ....	25
2.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	26
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	27
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL .....	28
3.1. Descripción del producto .....	28
3.1.1 Clasificación arancelaria.....	28
3.2. Investigación del Mercado de Objetivo.....	31



3.3. Análisis de la oferta y la demanda.....	37
3.3.1. Análisis de la oferta .....	37
3.3.2. Análisis de la demanda .....	38
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución .....	39
3.4.1. Estrategias de segmentación .....	39
3.4.2 Estrategias de posicionamiento.....	40
3.4.3 Estrategias de distribución .....	40
3.5. Estrategias de Promoción .....	40
3.6. Tamaño de planta - Factores condicionantes. ....	41
4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL .....	43
4.1. Envases, empaques y embalajes.....	43
4.1.1. Empaque .....	43
4.1.2. Embalaje .....	45
4.2. Diseño del rotulado y marcado .....	46
4.2.1. Diseño del rotulado .....	46
4.2.2. Diseño del marcado .....	47
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga .....	48
4.4. Cadena de DFI de exportación .....	49
4.5. Seguro de las mercancías.....	55
5.1. Fijación de precios.....	57
5.1.1 Costos y precio .....	57
5.1.2 Cotización internacional .....	63
5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos.....	64
5.2.1 Entrega.....	64
5.2.2 Precio .....	65
5.2.3 Condiciones de pago.....	66
5.3. Elección y aplicación del Incoterm .....	66
5.3.1 Elección del Incoterm .....	66
5.3.2 Aplicación del Incoterm .....	67
5.4. Determinación del medio de pago .....	68
5.5. Elección del régimen de exportación .....	69
5.6. Gestión aduanera del comercio internacional .....	70
5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma.....	71



5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujograma .....	74
6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....	76
6.1. Inversión Fija .....	76
6.1.1. Activos tangibles .....	77
6.2. Capital de Trabajo .....	80
6.3. Inversión Total .....	81
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento .....	81
Fuente y elaboración: propia .....	83
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	83
6.6. Presupuesto de costos .....	84
6.7. Punto de Equilibrio .....	91
6.8. Tributación de la exportación .....	91
6.9. Presupuesto de ingresos .....	92
6.10 Presupuesto de egresos .....	95
6.11. Flujo de caja proyectado .....	96
6.12. Estado de Ganancias y Pérdida .....	100
6.14. Evaluación de la Inversión .....	102
6.14.1.- Evaluación Económica .....	102
6.14.2. Evaluación Financiera .....	104
6.14.3. Evaluación social .....	105
6.14.4 Impacto ambiental .....	105
6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo .....	106
6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	107
7.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	108
7.1.- Conclusiones .....	108
7.2.- Recomendaciones .....	109
8. BIBLIOGRAFIA .....	110
REFERENCIAS .....	111
ANEXOS .....	121



## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Foda .....	15
Tabla 2: Foda Cruzado.....	16
Tabla 3: Asignación del personal .....	20
Tabla 4: Accionistas .....	21
Tabla 5: Segmentación del mercado objetivo .....	33
Tabla 6: Oferta del producto .....	38
Tabla 7: Marcas de manipulación.....	48
Tabla 8: Presupuesto DiTex .....	52
Tabla 9: Presupuesto Texcapital .....	52
Tabla 10: Presupuesto YMA Export .....	53
Tabla 11: DHL EXPRESS - Servicio Courier .....	53
Tabla 12: ULOG S.A. – Servicio de agencia de carga / Aduanas .....	54
Tabla 13: TCI CARGO S.A. – Servicio de agencia de carga / Aduana.....	54
Tabla 14: Costos totales anuales proyectados (2021 – 2025).....	58
Tabla 15: Costos variables de producción.....	58
Tabla 16: Costos de gestión.....	59
Tabla 17: Costos logísticos .....	59
Tabla 18: Costos administrativos.....	60
Tabla 19: Costos fijos tangibles .....	60
Tabla 20: Costos fijos intangibles .....	61
Tabla 21: Estructura de costos por embarque .....	61
Tabla 22: Ventas proyectadas (2021 – 2025) .....	62
Tabla 23: Proforma internacional del plan de comercio.....	63
Tabla 24: Responsabilidades según el Incoterm CIP.....	65
Tabla 25: Equipamiento de oficina .....	77
Tabla 26: Otros .....	78
Tabla 27: Elaboración del plan de negocio.....	78
Tabla 28: Constitución .....	78
Tabla 29: Registros.....	79
Tabla 30: Otros .....	79
Tabla 31: Promoción y publicidad .....	79



Tabla 32: Capital de trabajo .....	80
Tabla 33: Estructura de inversión .....	81
Tabla 34: Costos fijos - Año 1 .....	85
Tabla 35: Costos fijos – Año 2.....	85
Tabla 36: Costos fijos – Año 3.....	86
Tabla 37: Costos fijos – Año 4.....	86
Tabla 38: Costos fijos – Año 5.....	87
Tabla 39: Punto de equilibrio .....	91





## INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Estructura orgánica.....	66
Figura 2: Muestras de mascarillas .....	28
Figura 3: Partida arancelaria .....	35
Figura 4: Importación de producto en precio FOB .....	36
Figura 5: Bolsa de ziplock .....	66
Figura 6: Caja de cartón .....	44
Figura 7: Caja de cartón como embalaje.....	45
Figura 8: Cadena logística.....	49
Figura 9: Flujo de la conducción de pago .....	66
Figura 10: Flujograma del proceso en el puerto de origen .....	72
Figura 11: Flujograma de proceso de transporte .....	73
Figura 12: Flujograma del proceso de destino .....	74
Figura 13: Flujograma de proceso de producción .....	75
Figura 14: Fuente financiera.....	83
Figura 15: Sueldos mensuales .....	88
Figura 16: Costo variable del año 1.....	89
Figura 17: Costo variable del año 2.....	89
Figura 18: Costo variable del año 3.....	90
Figura 19: Costo variable del año 4.....	90
Figura 20: Costo variable del año 5.....	91
Figura 21: Ingresos operativos del año 1 .....	92
Figura 22: Ingresos operativos del año 2 .....	93
Figura 23: Ingresos operativos del año 3 .....	93
Figura 24: Ingresos operativos del año 4 .....	93
Figura 25: Ingresos operativos del año 5 .....	94
Figura 26: Ingresos no operativos de los próximos 5 años .....	95
Figura 27: Flujo de caja económico.....	96
Figura 28: Indicadores económicos .....	97
Figura 29: Efecto de la inflación e IGV - Económico .....	98
Figura 30: Flujo de caja financiero .....	99
Figura 31: Efecto de la inflación e IGV - Financiero .....	100



Figura 32: Estado de ganancias y pérdidas.....	101
Figura 33: Indicadores económicos .....	104
Figura 34: Indicadores financieros.....	105
Figura 35: Determinación de la WACC.....	106

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El negocio “Exportación de mascarillas el mercado de Sao Paulo en Brasil” está basado en la actual necesidad de las personas en protegerse constantemente contra el Covid-19, basados en dicha premisa se busca obtener una gran cantidad de clientes en el estado de Sao Paulo con un producto diferenciado que busca la máxima comodidad y protección del cliente.

El uso de mascarillas ha mejorado a nivel mundial por el estado en el que nos encontramos actualmente, Brasil es uno de los países que más se han visto afectados por el Covid-19, es por ello que tienen una alta demanda de mascarillas. Inicialmente se buscaba abastecer al sector industrial, debido a que el personal operario se encuentra en constante exposición al virus al tener que trabajar presencialmente durante todo el estado de pandemia. Sin embargo, debido a los avances de la vacuna, se está buscando un mercado adicional al cual abastecer como medida de diversificación a mediano plazo.

Respecto a la producción de las mascarillas, estas se harán con una tela especial la cual asegurará brindar las siguientes características principales, con la cual se espera captar la atención en el mercado:

- Protección
- Comodidad y frescura al usa

- Durabilidad

El producto se diferencia de la competencia debido a que no solo se basó su composición en proteger al cliente, sino se agregaron dos factores adicionales los cuales son la durabilidad y comodidad en su uso.

Se estimó la viabilidad del sector industrial debido a que se realizó un estudio de mercado en base a los datos publicados en el portal del Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística, estos indicaban que existe una gran cantidad de empresas industriales en el estado de Sao Paulo las cuales requerirán brindar a sus empleados, los cuales trabajan presencialmente las medidas de protección necesarias para evitar contagios y pérdidas de horas de trabajo debido a ello

Se optó por la opción de cobranza bancaria como método de pago, esto debido a que se busca tener control sobre los documentos y agilizar el pago de la mercancía.

Previo a la venta se buscará confirmar la liquidez y capacidad de cumplimiento de los posibles clientes. Se trabajará con el banco Scotiabank en origen, ya que es uno de los bancos más confiables y con las comisiones más bajas en el mercado.

El Incoterm que se utilizará en la negociación es CIP, el cual se respetará al menos que se solicite algún requisito adicional por parte del cliente.

En el análisis de la operación logística se verificó la viabilidad de enviar 600 mascarillas por embarque, el precio cubre los costos logísticos junto al margen en ganancia, y aún así se mantiene dentro del rango de precios en el mercado internacional.

Finalmente, se realizó el análisis financiero, el cual nos brindó un VAN positivo, una TIR por encima del costo de oportunidad y un resultado de Beneficio/Costo mayor

a 1. Se realizó también un análisis de sensibilidad del tipo de cambio con diferentes variaciones a futuro, el cual mostró en los casos probados que el negocio es viable



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

### **2.1. Nombre o razón social**

La razón social de la empresa será Textile Technology Company S.A.C. Se escogió el nombre debido a que, al ser una empresa que exportará productos al extranjero, se busca usar un nombre en el idioma más conocido a nivel mundial. El nombre comercial de la empresa será TexTech, será un nombre corto y de fácil entendimiento el cual buscará llamar la atención del cliente y dar una idea de a lo que se dedica la empresa.

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

El código de la actividad económica de la empresa de acuerdo con el sistema de clasificación internacional (CIIU) es:

5131 – Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP



### 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

El local se ubicará en el área de Lima Metropolitana, debido que se busca tener proximidad con el aeropuerto y puertos del Callao, ya que son las principales áreas de salida de las exportaciones en el Perú, con ellos se busca minimizar los costos de transporte desde almacén a puerto / aeropuerto de acuerdo con lo requerido por los clientes

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

#### 2.4.1. Misión:

Exportar mascarillas de bioseguridad al 5% de las empresas en los parques industriales de Sao Paulo en 2021.

#### 2.4.2. Visión:

Ser el proveedor principal de mascarillas de bioseguridad a empresas industriales de Sao Paulo

#### 2.4.3. Valores:

- Responsabilidad: La empresa está comprometida a cumplir con todas sus obligaciones con el fin de brindar un producto de calidad a sus clientes.
- Transparencia : La empresa se compromete a cumplir con brindar la información necesaria al estado y clientes.



- Profesionalismo : Se contará con colaboradores calificados , los cuales aseguraran la calidad de los productos a exportarse.

#### 2.4.4. Objetivos de la empresa

- Contar con personal capacitado para cumplir con eficiencia y eficacia los procesos establecidos.
- Presentar un producto diferenciado a los productos que ya se encuentran disponibles en el mercado internacional.
- Contar con la capacidad de atención a la demanda actual en el mercado objetivo.





### 2.4.5. Análisis FODA

Tabla 1: Foda

<b>FACTORES INTERNOS</b>	<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Personal calificado</li><li>• Producto diferenciado</li><li>• Producción tercerizada constante</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Condiciones favorables en el mercado internacional</li><li>• Gran demanda debido a la situación de pandemia</li><li>• Acuerdo comercial con Brasil</li></ul>	<b>FACTORES EXTERNOS</b>
	<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ingreso a nuevo mercado</li><li>• Marca desconocida en el mercado internacional</li><li>• Falta de experiencia</li><li>• Factores externos</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Producción rápida de vacuna contra Covid-19</li><li>• No obligación de uso de mascarillas en los mercados internacionales</li></ul>	

Fuente y elaboración: Propia

### 2.4.6. Foda Cruzado

Tabla 2: Foda Cruzado

<b>FACTORES EXTERNOS</b>          <b>FACTORES INTERNOS</b>	<b>FORTALEZAS</b>  1.-Personal calificado 2.-Producto diferenciado 3.-Producción tercerizada constante	<b>DEBILIDADES</b>  1.-Ingreso a nuevo mercado 2.-Marca desconocida en el mercado internacional 3.-Falta de experiencia
<b>OPORTUNIDADES</b>  1.-Condiciones favorables en el mercado internacional 2.-Gran demanda debido a la situación de pandemia 3.-Acuerdo comercial con Brasil	<b>ESTRATEGIAS FO</b>  1.-Captar atención de mercado con valor agregado de producto (F2,O2) 2.-Contante atención a mercadería solicitada por aumento de demanda (F3,O1)	<b>ESTRATEGIAS DO</b>  1.-Aprovechar demanda para hacer conocida la marca en mercado destino (D1,D2,O2) 2.-Utilizar acuerdo internacional para facilitar exportación de nuevo producto (D3,O3)
<b>AMENAZAS</b>  1.-Producción rápida de vacuna contra Covid-19 2.-No obligación de uso de mascarillas en los mercados internacionales	<b>ESTRATEGIAS FA</b>  1.-Utilizar valor agregado para no afectar uso de mascarillas en mercados no obligatorios (F2,A2) 2.-Capacidad de atender pedidos de manera rápida y a corto plazo (F3,A1)	<b>ESTRATEGIAS DA</b>  1.-Atención rápida en producción y transporte internacional a fin de evitar perder clientes por llegada de vacuna a país destino (D1,A1)

Fuente y elaboración: Propia

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

Se optará por el régimen de microempresa, ya se proyecta un volumen de ventas inferior a 150 UIT, actualmente el monto de una UIT corresponde a 4300 soles. Las características principales son las siguientes:

- Número total de trabajadores debe ser de 1 hasta 10 trabajadores inclusive



- El nivel de venta anual no debe superar el monto máximo el cual es 150 unidades impositivas tributarias – UIT

Adicionalmente, el régimen laboral comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario.

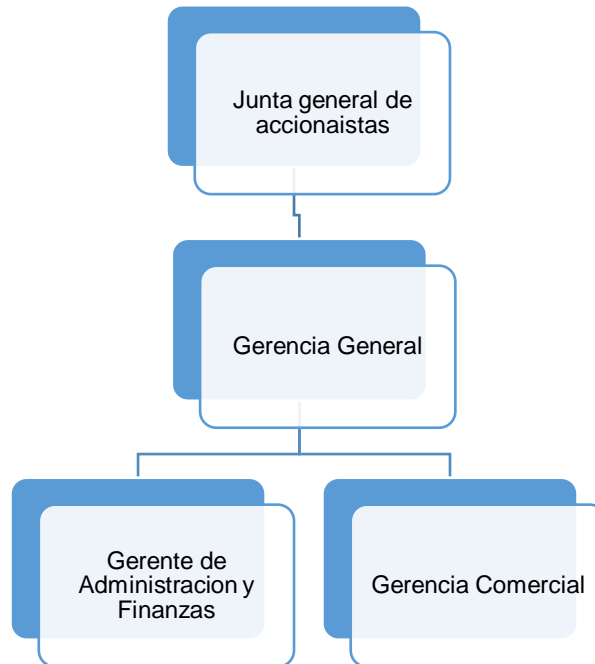
Fuente: Sunat

## 2.6. Estructura Orgánica

La estructura de la empresa presentará una departamentalización funcional, la cual, según Concha, R. (2009) dice: Este tipo de departamentalización presenta ventajas cuando hay tareas especializadas, o una secuencia de ellas, que exigen un seguimiento más intenso que permita agrupar a los especialistas bajo una jefatura única y común.

En relación con la autoridad dentro de la organización esta será lineal, es decir, cada gerente será el encargado de informar los avances de sus respectivas áreas:

Figura 1: Estructura orgánica



Fuente y elaboración: Propia

### Organigrama Textile Technology Company S.AC.

Cada uno de los trabajadores de la empresa tendrán funciones principales establecidas a fin de conseguir los objetivos trazados inicialmente, estos será los siguientes:

- ✓ Junta general de accionistas :
  - Analizar y aprobar estados financieros
  - Toma de decisiones respecto a objetivos de la empresa
  - Manejo de capital social
  - Establecer objetivo general de la empresa



- ✓ Gerente general :
  - Gestionar procesos de la empresa
  - Brindar retroalimentación a los trabajadores
  - Buscar oportunidades de mejora para la empresa
  - Elaboración de proyectos
  - Elaboración de proyectos a largo plazo a fin de expandir la empresa
  - Representante legal de la empresa
  
- ✓ Gerente de administración y Finanzas :
  - Elaborar EE.FF. de la empresa
  - Administrar recursos de la empresa
  - Encargado de realizar procedimiento de contratación e inducción al nuevo personal de la empresa
  - Llevar un registro de los movimientos de los activos de la empresa
  - Reportar al Gerente General
  
- ✓ Gerente Comercial :
  - Búsqueda de proveedores y posibles clientes
  - Elaboración de contratos de proveedores y clientes
  - Creación de los pedidos
  - Negociación con los clientes y proveedores
  - Cálculo de precio , costos de producción y transporte
  - Reportar al Gerente General
  - Elaboración de factura



- Contacto con el cliente
- Contacto con agente de carga y aduanas
- Revisión de facturas emitidas por proveedores de servicios
- Gestión de la distribución física de la carga

## 2.7. Cuadro de asignación de personal

Los trabajadores de la empresa Textile Technology S.A.C. se encontrarán bajo el régimen especial laboral, de acuerdo con el siguiente cuadro:

Tabla 3: Asignación del personal

<b>Cargo</b>	<b>Remuneración</b>	<b>Remuneración anual</b>	<b>Seguro SIS</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total</b>
Gerente General	S/1,900.00	S/22,800.00	S/180.00	S/950.00	S/23,930.00
Gerente de Administración y Finanzas	S/1,500.00	S/18,000.00	S/180.00	S/750.00	S/18,930.00
Gerencia Comercial	S/1,500.00	S/18,000.00	S/180.00	S/750.00	S/18,930.00
<b>Total</b>	<b>S/4,900.00</b>	<b>S/58,800.00</b>	<b>S/540.00</b>	<b>S/2,450.00</b>	<b>S/61,790.00</b>

Fuente y elaboración : Propia

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa Textile Technology Company será constituida bajo el régimen de Sociedad anónima cerrada, el régimen mencionado presenta las siguientes características:

- Tendrá 1 accionista , lo cual está dentro de lo permitido.

- Se le agregará a su denominación social la frase Sociedad Anónima Cerrada o siglas S.A.C.
- Limitaciones en transmisibilidad de las acciones y en la representación del accionista.
- Acciones no pueden ser inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores.
- No se presenta necesidad de contar con directorio.
- Se permitan juntas no presenciales.

Las acciones se representarán de la siguiente manera:

Tabla 4: Accionistas

<b>Socios</b>	<b>Aporte</b>	<b>Acciones nominativas</b>	<b>Participación</b>
Fabrizio Javier Reyes Tasayco	S/11,780.00	11,780	50%
Lino Alfredo Reyes López	S/11,780.00	11,780	50%
Total de aportes	S/23,561.00	23,561	100%

Fuente y elaboración: Propia

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INPI (Brasil)

### 2.9.1. Marca:

La marca que se usará para la venta de mascarillas y futuros productos que serán relacionados con la bioseguridad será “BioSec”, lo cual será la abreviatura de la palabra bioseguridad en inglés. Con el nombre de la



marca se busca resaltar sobre la competencia, ya que es un nombre llamativo y en el idioma inglés. No se optó por un nombre en el idioma portugués debido a que, a futuro, la empresa buscará ampliar los países a los que se exportará el producto. Se trabajará con marca propia ya que se busca posicionarse en el mercado brasileño de mascarillas a nivel de empresas industriales.

#### 2.9.2. Registro de marca:

El registro de la marca “BioSec” se hará en el Instituto Nacional de Propiedad industrial (INPI). En el portal del INPI se revisará la existencia de una marca igual o parecida antes de realizar el registro. Esta búsqueda se hará en el portal de PRODUR la cual se encarga de intercambiar datos entre las diferentes partes y fomentarla colaboración operacional sobre

procedimientos, con el fin de crear una plataforma común que unifique y simplifique el acceso a la información y los registros de propiedad industrial.

Fuente: PROSUR

#### 2.10. Requisitos y Trámites Municipales

Se buscará ubicar el local donde se trabajará y adicionalmente usará como almacén para los productos en el Callao, esto debido a la cercanía con el





aeropuerto Jorge Chávez y el puerto de Callao. Con ello se buscará minimizar los gastos de transporte de mercancías ya que la empresa proveedora y la empresa en la cual se tercerizará la producción de la mercadería se ubican en la misma provincia. De acuerdo con la municipalidad del Callao, los requisitos son los siguientes:

- Llenar el formulario único de trámite con los datos requeridos
- Declaración Jurada de Observancia de Defensa Civil(Hasta 100 mts<sup>2</sup>)
- Copia de certificado de seguridad en edificaciones – ITSE según corresponda
- Vigencia de poder de representante legal
- Copia simple de autorización sectorial correspondiente
- Pago de tasa estipulado en el TUPA
- Carta poder con firma legalizada notarialmente

Para proceder con la solicitud se debe contar con RUC vigente, exhibir el documento nacional de identidad, dirección del establecimiento y la actividad exacta a desarrollarse.

Fuente: Municipalidad del Callao



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

Con respecto a la obtención del RUC de la empresa Textile technology Company S.A.C. Para obtener el número de RUC se irá a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente y se deberán los siguientes documentos:

1. DNI
2. Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos con una antigüedad no mayor a 30 días calendario

El trámite puede ser realizado personalmente o por un tercero. A fin de cumplir con las obligaciones tributarias se generará una clave SOL... Esta se puede obtener vía web desde una PC o incluso desde un teléfono móvil.

Se procederá a realizar un proceso de identificación, el cual se comparará con la base de datos donde se encuentran las huellas previamente enrolladas.

Fuente: SUNAT



## 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

Se comprenderá información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el registro de información laboral (T-REGISTRO), así como prestadores de servicios que obtengan rentas de 4ta categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

Fuente: SUNAT

## 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

La empresa Textile Technology Company S.A.C. se acogerá a la Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, la cual tiene como objetivo incrementar el empleo sostenible, la productividad y su contribución al PBI Interno.

Para acogerse a la ley se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- De uno a diez trabajadores inclusive
- El nivel de venta anual de la empresa no debe pasar el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT

El régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo máximo de 5 años, para mantenerse se deben conservar las condiciones indicadas anteriormente

Fuente: SUNAT.



## 2.14. Modalidades de Contratos Laborales

La empresa trabajará con contratos escritos entre trabajador y empleador, a fin de asegurar el compromiso y establecer condiciones que permitan a ambas partes trabajar en un buen ambiente laboral. Se iniciará con un contrato a tiempo determinado por 3 meses a fin de evaluar las capacidades y desempeño en el campo del empleado, posterior a ello, de contar con resultados positivos se emitirá un nuevo contrato con un plazo mayor dependiendo a lo que requiera la empresa en su momento.

Modalidad de contrato:

- Contrato temporal por inicio de actividades en un periodo de 3 meses.

El contrato abarcará los siguientes puntos a los que el nuevo colaborador deberá aceptar:

- Objetivos de la empresa y funciones a desempeñar para el logro de estas
- Remuneración
- Vigencia de contrato

El mismo variará de acuerdo con las necesidades de la empresa.



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

Un contrato comercial se refiere a un acuerdo legal entre dos partes o más, esto comprometerá a realizar o no realizar ciertas acciones, en el presente caso en particular acciones que afecten o beneficien a la empresa. Inicialmente en la empresa se contemplarán los siguientes tipos de contratos:

- Contratos de trabajo: Contrato entre la empresa y el trabajador, el cual indicará entre otros aspectos funciones, remuneración y horario laboral.
- Contrato de prestación de servicios: Contrato será entre empresas por la tercerización de la manufactura de las mascarillas de bioseguridad, se incluirá precio por servicio, plazos, planes de contingencia, entre otros.
- Contrato de compraventa: Contrato que se efectuará entre la empresa proveedora del insumo principal de las mascarillas y Textile Technology Company S.A.C, este contendrá precios, plazos, contingencias, entre otros.

### 3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1. Descripción del producto

##### 3.1.1 Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria del producto a exportar es la siguiente:

6307.90.90.00 – Mascarillas de protección

Figura 2 : Muestra de mascarillas



Fuente: Publicidad mascarillas Sudamericana de fibras S.A

Elaboración: Propia

##### 3.1.2 Propuesta de valor

Funcionalidad:



Cuenta con 2 capas , una te tejido no tejido el cual protege al usuario ante la transmisión de fluidos y tejido plano el cual se encarga de brindar comodidad a la persona . Es adaptable al rostro y mantiene la piel fresca.

Social:

La tela usada en la mascarilla es de alta calidad hecha por una fábrica la cual produce fibras únicas en América.

Emocional:

Los empleados se sentirán orgullosos y confiados al usar la mascarilla, al ser única con sus características.

De acuerdo con el lienzo de propuesta de valor (Anexo I) se puede observar que las siguientes características que presenta el producto cumplirán con aliviar las frustraciones que tienen los clientes hoy en día:



- Doble capa de telas
- Adaptabilidad al rostro
- Capacidad de lavado

Las alegrías que se tendrá con respecto al cliente serán las siguientes:

- Menos personal ausente
- Mayor seguridad en empresa
- Menor distracción en horario laboral

### 3.1.3 Ficha técnica comercial

#### A. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Nombre de producto: Mascarilla de Bioseguridad

Características:

- Protección UV
- Transpirable
- Tacto algodónero
- Antimicrobial





- Repelencia de fluidos
- Lavable

Tipos y variaciones.

Las telas utilizadas para la producción de la mascarilla de bioseguridad fueron las siguientes:

Tela no tejida:

Ideal para confección de mascarillas

Tela plana:

Ideal para confección de mascarillas y cualquier prenda que busque seguridad y protección al usuario.

Descripción del uso

Las mascarillas son usadas en los rostros de las personas a fin de obtener protección contra la transmisión de fluidos expulsados por la boca y la nariz. Esta evita que los fluidos se propaguen protegiendo así tanto a la persona que usa la mascarilla como a las personas a su alrededor.

## 3.2. Investigación del Mercado de Objetivo

### 3.2.1 Segmentación de mercado objetivo



Con respecto a la segmentación de mercado se tomarán en cuenta las siguientes variables:

- Número de empresas en Brasil : De acuerdo con Instituto Brasileño de Geografía y Estadística , el país tiene 4,937,861 empresas registradas a la fecha , entre ellas divididas en Agricultura , Industrias , Electricidad y gas , Agua y gestión de residuos, construcción , comercio entre otras .
- Número de empresas industriales: Para las empresas industriales se seleccionaron las empresas de industrias extractivas e industrias de transformación, a que son los principales rubros los cuales requieren operarios trabajando presencialmente en las empresas
- Empresas Industriales en Sao Paulo : Se seleccionaron las empresas industriales que están ubicadas en la ciudad de Sao Paulo , se escogió la región ya que de acuerdo a las estadísticas indicadas en el IGBE , es la ciudad con mayor capacidad industrial en Brasil , la cual amplía el mercado para las exportaciones de la empresas .
- Empresas Industriales activas en Sao Paulo : Se usó la siguiente variable debido a que no todas las empresas registradas en Sao Paulo se encuentran activas , esto debido a cierres temporales por la



pandemia o liquidación por la misma razón . Adicionalmente a ello se añaden las empresas que dejaron de funcionar antes de que se iniciara la situación actual.

- Empresas Brasileñas que realizan importaciones: De acuerdo al MINCETUR, el porcentaje de empresas Brasileñas que realizan importaciones son el 80% . Se escogió la variable debido a que existen empresas industriales que se dedican únicamente a la exportación y no se interesarán en obtener licencia de importación para comprar el producto ofrecido.
- Empresas promedio que compran mascarillas: De acuerdo con la experiencia propia, el 5% de empresas industriales estarían dispuesta a comprar mascarillas de alta calidad como las ofrecidas por la empresa.

Tabla 5: Segmentación de mercado objetivo

<b>Variable Vinculante</b>	<b>Fuente</b>	<b>Valor estimado</b>	<b>Potencial de mercado</b>
Empresas en Brasil	Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística	100%	4,937,861.00
Empresas industriales	Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística	7.96%	393,110.00
Empresas industriales en Sao Paulo	Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística	28%	110,791.00
Empresas industriales activas en Sao Paulo	Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística	14%	15,616.00
Empresas Brasileñas que realizan importaciones	Mincetur	80%	12,492
Empresas Promedio que compran mascarillas	Experiencia Personal	1.0%	124

Fuente: Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística (IBGE) /Mincetur

Elaboración: Propia



Se considera que a la persona encargada de realizarle la venta será el Coordinador de compras de las empresas seleccionadas, se realizó un taller de buyer persona (Anexo II) en el cual se indica sus necesidades y deseos personales. Adicionalmente se conocer la situación personal y económica actual del perfil de un Coordinador de compras y en base a ello se elaboró un perfil al cual se le debe convencer de la compra del producto resaltando la característica que diferencia al producto con respecto a los demás al cumplir con su función principal . En el caso de la mascarilla de bioseguridad se buscará resaltar la doble capa de diferentes tipos de tela, los cuales se encargarán de impedir la transmisión de fluidos y adicionalmente brindarán comodidad al usuario.

Debido a la volatilidad del mercado internacional, también se trabajará con un bróker, el cual se enfocará en ofrecer el producto al sector salud de Brasil. Se busca también incursionar en el sector salud debido a que se busca diversificar clientes a fin de evitar riesgo. Entre los principales hospitales y clínicas a los que se busca ofrecer los productos se encuentran:

- Hospital 9 de Julho
- Hospital Albert Sabin
- Hospital Santa Cruz
- Hospital Sao Paulo



Se busca abastecer a dichos hospitales mediante las negociaciones del bróker con el estado, se tiene un estimado de venta de 260 cajas de 10 mascarillas mensuales durante los 2 primeros años. Se incluyen las empresas industriales y las negociaciones realizadas por el bróker.

### 3.2.2. Tendencias de consumo

De acuerdo con la lista de productos industria publicada por el Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística la partida arancelaria del producto en Brasil es la siguiente:

Figura 3 : Partida arancelaria

PRODLIST	Descrição	Unidade de medida	NCM/IFI 2019	Atualização
1354.2010	Artefactos diversos confeccionados com tecido não tecidos (falsos tecidos), exceto para segurança e proteção	kg	6307.90.10	AM
1354.2020	Artefactos diversos de tecidos confeccionados com tecidos especiais	kg	6307.90.20 + .90	

Fuente y elaboración: Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística

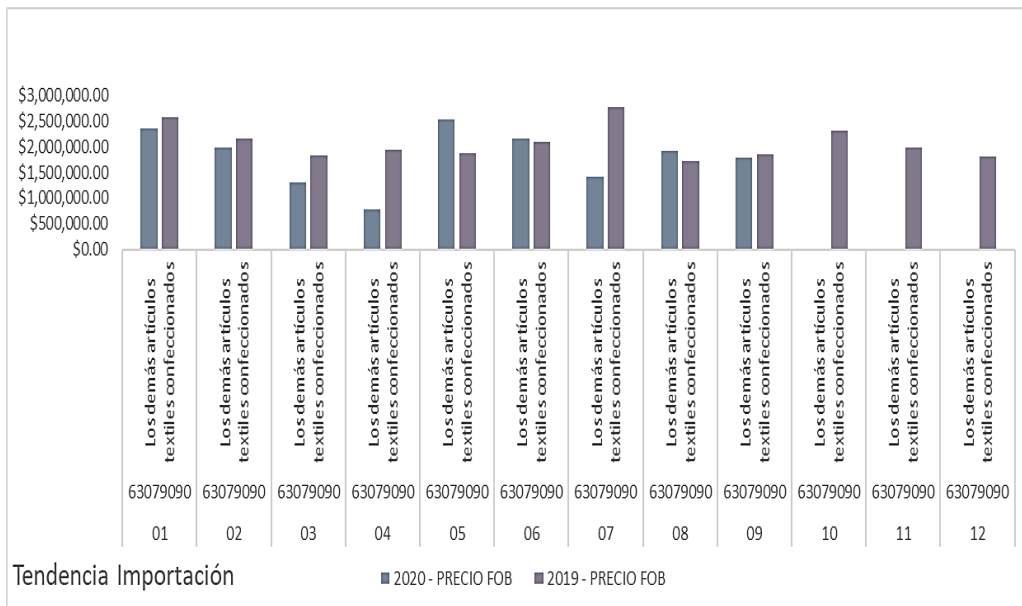
Varios artefactos de tela hecho con telas especiales – 6307.90.90.00

En base a la partida arancelaria indicada por el IBGE se realizó una búsqueda de importaciones de dicha partida arancelaria en el portal de COMEX STAT, un portal de acceso libre de estadísticas de importaciones y exportaciones de Brasil.

En el siguiente gráfico se puede apreciar la importación del producto en precio FOB, en el cual se observan 2 tendencias relevantes:

- Se nota una tendencia de importación mayor en los meses de Enero – Febrero y Junio – Agosto. La empresa deberá elaborar un plan de producción el cual anticipe la posible alza de pedidos en dichos meses.
- Se muestra un incremento en los meses de Mayo y Junio en el año 2020, esto debido a la necesidad de importar mascarillas u otros productos hechos a base de tela para la protección de la persona ante un posible contagio de Covid 19.

Figura 4 : Importación del producto en precio FOB



Fuente y elaboración: portal de COMEX STAT

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

#### 3.3.1. Análisis de la oferta

La oferta se va a basar en la cantidad de productos producidos mensualmente en la empresa, y cuál es la cantidad de mascarillas que se puede ofertar a los posibles clientes en un mes.

De acuerdo con lo indicado en el cuadro de segmentación la empresa tiene un mercado de aproximadamente 124 empresas, de las cuales tienen aproximadamente 65 trabajadores cada una.

Con los datos presentados anteriormente se tiene a cantidad de 8060 empleados los cuales se necesitaría atender con mascarillas de bioseguridad, sin embargo, de acuerdo con el cuadro de capacidad de producción, mensualmente se contará con una producción de 6000 mascarillas. Se estima que al tercer mes de producción se cuente con la capacidad de atención del 74.44% del mercado objetivo. A medida que se van aumentando los pedidos y ventas, se espera aumentar la capacidad de compra de insumos a fin de lograr el objetivo de atender al 100% del mercado segmentado.



Tabla 6: Oferta del producto

<b>MES</b>	<b>1era semana</b>	<b>2da semana</b>	<b>3era semana</b>	<b>4ta semana</b>	<b>Total, de stock</b>
Enero	1500	1500	1500	1500	6000
Febrero	1500	1500	1500	1500	6000
Marzo	1500	1500	1500	1500	6000

<b>Mes</b>	<b>Producción</b>	<b>Stock de seguridad</b>	<b>Stock ofertable</b>	<b>Demanda</b>	<b>Capacidad de atención</b>
Enero	6000	2000	4000	8060	49.63%
Febrero	6000	3000	5000	8060	62.03%
Marzo	6000	3000	6000	8060	74.44%

Fuente y elaboración : Propia

### 3.3.2. Análisis de la demanda

Según los reportes del Instituto Brasileiro de estadística y geografía, las empresas industriales en Brasil promedian los 65 trabajadores a nivel operativo, considerando que se estará buscando atender a un promedio de 124 empresas, se puede calcular que debemos contar con un mínimo de 8,060 mascarillas mensuales.

Debemos considerar que una de las principales características de las mascarillas es la durabilidad, estas pueden tener hasta un máximo de 40 lavadas sin perjudicar su protección contra fluidos y calidad. Por lo que las empresas contarían con abastecimiento para un aproximado de 40 días antes de realizar un nuevo pedido. Pasados los 40 días debemos contar con stock suficiente para atender inmediatamente la solicitud de los



clientes. Gracias a ello se estima que se realizarán envíos bimensuales a los diferentes clientes.

### 3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

#### 3.4.1. Estrategias de segmentación

En la estrategia de segmentación se consideró el comportamiento de compra del consumidor, específicamente por los beneficios deseados del producto. De acuerdo con el Gobierno de Brasil, la principal característica que se busca en una mascarilla es la protección contra la transmisión de fluidos. En adición a ello, las mascarillas cuentan con características adicionales la cual la adecuan para el segmento de empresas industriales.



### 3.4.2 Estrategias de posicionamiento

El posicionamiento se basará en los beneficios del producto, para el caso de las mascarillas se buscará posicionarse en la mente del cliente por las siguientes características del producto:

- Protección contra transmisión de fluidos
- Durabilidad
- Flexibilidad
- Frescura
- Comodidad

### 3.4.3 Estrategias de distribución

Se busca trabajar con distribución directa, es decir, se exportará las mascarillas directamente al cliente en Sao Paulo. Al ser una venta B2B se busca ahorrar costos realizando una venta directa al cliente y así, hacer conocida la marca en el mercado de destino a medida que las exportaciones irán creciendo con el tiempo.

## 3.5. Estrategias de Promoción

Para promover la venta de mascarillas de bioseguridad se considerará la estrategia de marketing directo.



Se buscará tener un contacto directo con nuestros posibles clientes, y así lograr que los mismos tengan una idea más clara de cómo nuestro producto fue elaborado a base de las necesidades de las empresas industriales. De acuerdo con Gestión.org , el marketing directo tiene como una de sus características principales la interacción entre vendedor y comprador, lo cual es de gran importancia ya que en el momento de ofrecer el producto será posible para el vendedor dejar en claro todas las dudas con las que cuente el posible cliente e incluso tomar un feedback de cómo es la reacción del cliente con respecto al producto ofrecido.

### 3.6. Tamaño de planta - Factores condicionantes.

Para la producción de mascarillas no se usará una planta de producción, esto debido a que la producción será tercerizada a fin de ahorrar costos. La justificación al no uso de una planta de producción es específicamente el ahorro de costos fijos. La producción se manejará de la siguiente manera:

Compra de Insumo: Los insumos se comprarán al proveedor Sudamericana de Fibras S.A. y serán transportados directamente a la empresa la cual se encargará de la producción de las mascarillas



**USMP**  
UNIVERSIDAD DEL  
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de  
Ciencias Administrativas  
y Recursos Humanos

Transporte a Almacén: Las mascarillas serán recogidas de la empresa encargada de la producción al almacén de Textile Technolgy Company S.A.C. , en el cual será almacenado hasta proceder con la venta y envío de mercadería al exterior .

## 4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

### 4.1. Envases, empaques y embalajes

#### 4.1.1. Empaque

En relación con el empaque, se utilizarán bolsas de plástico pequeñas con ziplock en las que se guardará una mascarilla. El envase tendrá los siguientes propósitos:

- Facilitar el orden y transporte en el embalaje.
- Evita contaminación.
- Informará características y beneficios del producto.
- Incluirá la marca de la empresa.

En adición a lo indicado anteriormente, se busca contar con una bolsa con ziplock a fin de que también pueda ser usada para guardar las mascarillas cuando no se esté usando a fin de evitar cualquier contaminación mientras está siendo usada.

Las bolsas tendrán las siguientes medidas: 8 cm largo x 3 cm ancho x 8 cm de alto

Figura 5 : Bolsa con ziplock



Fuente y elaboración: Propia

Adicionalmente a la bolsa ziplock , se utilizará una caja de cartón , esta tendrá como objetivo brindar una protección adicional a las mascarillas e informar a los clientes los beneficios u otra información adicional respecto al producto. Esta caja tendrá las siguientes medidas: 10 cm de largo x 5 cm de ancho x 20 cm de alto. Estas incluirán 10 mascarillas cada una y facilitarán el embalaje del producto.

Figura 6 : Caja de cartón



Fuente y elaboración: propia

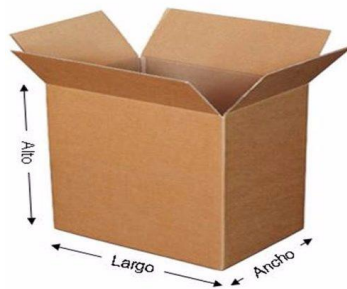
#### 4.1.2. Embalaje

Se utilizará una caja de cartón como embalaje de las mascarillas, esto debido a que presentan los siguientes beneficios, de acuerdo con DS Smith.(11 de junio de 2019). :

- Es uno de los materiales con menos impacto medioambiental
- Es reciclable y biodegradable
- Minimiza generación de residuos
- Cartón reciclado no pierde durabilidad ni resistencia

La caja de cartón presentará las siguientes dimensiones: 60 cm de largo x 40 cm de ancho x 25 cm de alto.

Figura 7 : Caja de cartón como embalaje



Fuente y elaboración: propia



De acuerdo con las dimensiones del embalaje, podrán ingresar la siguiente cantidad de cajas pequeñas con mascarillas:

- Largo: 6 cajas
- Ancho: 2 cajas
- Total de mascarillas en 1 piso : 12 cajas – 120 mascarillas
- Total de pisos por caja : 5 Pisos
- Total por caja grande : 60 cajas pequeñas de 10 unidades
- Total de mascarillas por caja : 600 mascarillas

La caja tendrá el siguiente marcado:

- Marca : Se presentará el logo de la marca en la caja
- Pesos : Se indicará peso bruto y peso neto
- Pictograma : Se utilizará el pictograma de posición
- Numeración : Número de Lote
- Destinación : Se indicará el destino de la mercadería , incluyendo país y ciudad .

## 4.2. Diseño del rotulado y marcado

### 4.2.1. Diseño del rotulado

El rotulado, el cual irá en las cajas de 10 unidades de mascarillas, contendrá la siguiente información, que según INDECOPI.(junio del 2013).

es la siguiente:





- Nombre del producto
- País de fabricación
- Indicar si el producto es perecible
- Contenido neto de producto
- Nombre y domicilio legal en el Perú de fabricante , incluyendo su RUC
- Advertencia de riesgo

#### 4.2.2. Diseño del mercado

Las cajas utilizadas para el transporte de las mercancías presentarán los siguientes datos en el mercado:

##### Marcas estándar

- Importador : Razón social del cliente
- Destino : Sao Paulo – Brasil
- Número de referencia :
- Número de unidades : 60 unidades (cajas pequeñas)

##### Marcas informativas:




- País de origen : Perú
- Almacén de salida : Talma
- Puerto de entrada : Aeropuerto de Guarulhos – Brasil
- Peso bruto : 1.3 kg por caja de 10 mascarillas – 5 Kg por caja - 83 Kg

- Peso neto : 1 Kg por caja de 10 mascarillas – 60 Kg
- Dimensiones de caja : 60cm x 40 cm x 25 cm

Marcas de manipulación:

En el caso de marcas de manipulación se utilizarán las siguientes:

Tabla 7: Marcas de manipulación

		
<p>APILAMIENTO</p>	<p>SENSIBLE A HUMEDAD</p>	<p>APILAR DE ESTE LADO</p>

Fuente y elaboración : Propia

#### 4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

En el caso de la unitarización de la carga, la cantidad de cajas que ingresarán en un pallet estándar son las siguientes:

El pallet estándar tiene las siguientes medidas: 120 cm x 100 cm

- Largo : 2 cajas
- Ancho : 2 cajas
- Alto : 4 pisos
- Total por pallet : 12 cajas

Se está considerando 2 cajas en el ancho del pallet lo cual son 80 cm , dejando libre 20cm a fin de acomodar el embalaje y paletizar la carga de manera correcta sin sobrepasar las dimensiones del pallet.

El pago de flete será prepaid, debido a que se busca usar el Incoterm CFR , esto debido a que se busca ahorrar el costo de flete internacional y seguro de la carga .

#### 4.4. Cadena de DFI de exportación

Figura 8 : Cadena logística



Fuente: Logistics Alliance web site

- Tiempo total en cadena de DFI:

Se considerarán 4 días de tiempo de producción y maquila ofrecida por la empresa de transformación. Luego de ello se tendrá la producción en almacén mientras se reciben los pedidos por parte de los clientes.

Una vez se cuente con un pedido confirmado, la carga contará con los siguientes movimientos :



- Ingreso a almacén, consolidación y embarque de carga: 5 días
- Transporte internacional: 5 días (Ruta : Callao – Guarulhos)
- Tiempo de desestiba y desconsolidación: 5 días
- Transporte aeropuerto Guarulhos a Sao Paulo (almacén del cliente) : 1 día

Se considera un total de 20 días, incluyendo los días de producción de las mascarillas. Posteriormente se considerarán los siguientes conceptos a tomar en cuenta en la cadena DFI de la mercadería :

Costo EXW :

- Se considerarán los siguientes costos :
  - ✓ Transporte de proveedor a empresas tercerizada de producción
  - ✓ Costo de producción de mascarillas incluyendo costo de insumos
  - ✓ Maquila de mercadería
  - ✓ Costo de envase y embalaje
- Gastos administrativos
  - ✓ Certificado de origen
  - ✓ Factura
  - ✓ Certificados solicitados por aduanas Brasil

Costo FAS:

- ✓ Transporte de almacén a depósito de línea
- ✓ Seguro interno



- ✓ Consolidación de la carga

#### Costo FCA :

- ✓ Gastos aduaneros
- ✓ Cargos portuarios
- ✓ Transbordos ( Cartagena – Colombia )
- ✓ Movilidad en depósito
- ✓ Control de calidad

#### Costo CIP

- ✓ Flete marítimo internacional all in .
- ✓ Seguro internacional de exportación

Las entidades que participarán en la cadena de suministro serán las siguientes:

- Proveedor: Sudamericana de Fibras S.A.

Se contará como proveedor a la empresa Sudamericana de Fibras S.A., la cual será la encargada de proveer las telas que se usará para la elaboración de mascarillas. Solo se contará con un proveedor ya que la empresa es la única que produce y comercializa el tipo de tela hecha de fibras acrílicas hiladas en seco en el continente americano , dicho tipo de tela es el factor diferenciador con respecto a la competencia con el que se busca captar la mayor cantidad de clientes .

- Proveedor de servicios (Transformación y maquila)



Para los proveedores de servicio, se considerará que la empresa Textiles Technology S.A.C. será el proveedor del insumo principal para la elaboración de las mascarillas, las telas no tejido y tejido plano, lo que se buscará es reducir el precio de producción de mascarillas por unidades.

Se considerará que cada mascarilla necesitará 18 cm de alto y 18 cm de ancho de tela , de acuerdo lo indica el diario Nius de Madrid – España

DiTex (Proveedor de servicios 1)

Tabla 8: Presupuesto DiTex

<b>TELA</b>	<b>UNIDADES DE MASCARILLA</b>	<b>MONTO X MASCARILLA</b>	<b>MONTO TOTAL</b>
180 CM X 180 CM	100	S/3.50	S/320.00

Fuente: DiTex

Elaboración: Propia

Texcapital ( Proveedor de servicios 2 )

Tabla 9: Presupuesto Texcapital

<b>TELA</b>	<b>UNIDADES DE MASCARILLA</b>	<b>MONTO X MASCARILLA</b>	<b>MONTO TOTAL</b>
180 CM X 180 CM	100	S/3.20	S/410.00

Fuente: Texcapital

Elaboración: Propia

YMA EXPORT (Proveedor de servicios 3 )

La empresa Yma export cotizó el siguiente monto por la cantidad de 100 mascarillas:

Tabla 10: Presupuesto YMA EXPORT

TELA	UNIDADES DE MASCARILLA	MONTO X MASCARILLA	MONTO TOTAL
180 CM X 180 CM	100	S/2.80	S/320.00

Fuente: YMA EXPORT

Elaboración: Propia

De acuerdo con lo expuesto en cuadros anteriores, se tomará la opción de realizar las mascarillas con la empresa YMA EXPORT ya que fue la que brindó la mejor cotización de las 3 opciones que se manejaron para el proyecto .

En relación con transporte internacional se contará con las siguientes opciones:

Tabla 11: DHL EXPRESS – Servicio Courier:

CONCEPTO	MONTO
CARGO DE TRANSPORTE	\$1,979.48
RECARGO POR COMBUSTIBLE	\$19.99
SEGURO	\$70.00
OVERWEIGHT	\$0.00
SITUACION DE EMERGENCIA	\$16.60
VAR/TAX	\$163.15
<b>TOTAL</b>	<b>\$2,249.22</b>

Fuente y elaboración: Propia



Tabla 12: ULOG S.A. – Servicio de agencia de carga / Aduanas

CONCEPTO	MONTO
FLETE INTERNACIONAL	\$290.50
USO AEROPORTUARIO (UA)	\$10.00
EMISION DE HAWB	\$59.00
HANDLING	\$59.00
X RAY INSPECTION	\$59.00
AGENCIAMIENTO DE ADUANA	\$177.00
GASTOS OPERATIVOS	\$59.00
TRANSPORTE LOCAL	\$118
PRIMA SEGURO	\$60
<b>TOTAL</b>	<b>\$891.50</b>

Fuente: ULOG S.A  
Elaboración: Propia

Tabla 13: TCI CARGO S.A. – Servicio de agencia de carga / Aduana

CONCEPTO	MONTO
FLETE MINIMO	\$290.00
UA	\$6.00
AIRPORT TRANSFER	\$25.00
AWB	\$65.00
ADUANA EXPORTACION (MINIMO)	\$177.00
GASTOS OPERATIVOS	\$35.40
AFORO	\$41.30
TRANSPORTE A TALMA	\$177.00
PRIMA DE SEGURO	\$60.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$860.70</b>

Fuente y elaboración: Propia

Se tomará la opción brindada por la empresa TCI CARGO S.A. ya que, al ser primera exportación, se está buscando la cotización de menor costo. Adicionalmente, se conoce de la calidad de servicio de empresa y su compromiso con sus clientes.





#### 4.5. Seguro de las mercancías

Se contará con un seguro de transporte, por el cual se asegurará que el Asegurador asuma los daños y pérdidas materiales sobrevenidos a los objetos transportados, en este caso, por traslado aéreo.

En el caso de las exportaciones realizadas por la empresa Textile Technology Company S.A.C. , se contratará el seguro ofrecido por la agencia de carga encargada de realizar el transporte internacional , se manejará por lo tanto la siguiente distribución de participantes :

- El asegurado: Textile Technology Company S.A.C.
- El asegurador: Agencia de carga
- Objeto asegurado: Mascarillas de bioseguridad

El contrato de seguro contará con los siguientes factores:

- ✓ Causas de pérdida de carga : Se considerará todo tipo de pérdida fortuita , sin embargo, no se considerará las siguientes pérdidas previsibles :
  - Pérdida por manipuleo y estiba
  - Daños causados por embalaje deficiente.
- ✓ Esto debido a que la culpa caería en el mismo exportador al no embalar correctamente el producto a exportar.



- ✓ Modalidad: Se cubrirá el transporte internacional, en este caso el transporte a escoger será aéreo.

EL rubro asegurado será la carga transportada de Callao al Sao Paulo.

- ✓ Duración y cobertura de póliza: Se utilizará una póliza por viaje

## **5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL**

### 5.1. Fijación de precios



Tabla 14: Costos totales anuales proyectados (2021 – 2025)

TIPO DE CAMBIO UTILIZADO : 3.57					
RUBROS	2021	2022	2023	2024	2025
COSTOS FIJOS	\$70,748.50	\$72,870.96	\$75,057.08	\$77,308.80	\$79,628.06
ACTIVO FIJO TANGIBLE	\$68,220.00	\$70,266.60	\$72,374.60	\$74,545.84	\$76,782.21
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	\$2,528.50	\$2,604.36	\$2,682.49	\$2,762.96	\$2,845.85
COSTOS VARIABLES	\$71,095.01	\$73,227.86	\$75,424.69	\$77,687.43	\$80,018.06
COSTOS DE PRODUCCION	\$55,920.00	\$57,597.60	\$59,325.53	\$61,105.29	\$62,938.45
COSTOS DE GESTION	\$15,175.01	\$15,630.26	\$16,099.16	\$16,582.14	\$17,079.60
COSTOS DE GESTION	\$2,197.43	\$2,263.35	\$2,331.25	\$2,401.19	\$2,473.22
COSTOS LOGISTICOS	\$12,857.58	\$12,857.58	\$16,071.97	\$19,286.37	\$22,500.76
COSTO DE PROMOCION - PUBLICIDAD	\$120.00	\$123.60	\$127.31	\$131.13	\$135.06
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$141,843.51</b>	<b>\$146,098.81</b>	<b>\$150,481.78</b>	<b>\$154,996.23</b>	<b>\$159,646.12</b>

Fuente y elaboración: Propia

c) Costos variables:

Tabla 15: Costos variables de producción

COSTOS VARIABLES				
COSTO DE PRODUCCIÓN	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
<b>COSTO DE TRANSFORMACIÓN</b>				
PAGO A YMA EXPORT	600	S/2.00	S/7,200.00	\$2,016.81
<b>COSTOS ESPECIALES</b>				
INSUMOS MATERIALES DE EMBALAJE	54,000M2	S/0.15	S/48,600.00	\$13,613.45
	10	S/2.00	S/120.00	\$33.61

Fuente y elaboración: Propia

d) Costos de gestión:

Tabla 16: Costos de gestión

COSTOS DE GESTIÓN				
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNA	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
COSTOS DE PROMOCION - PUBLICIDAD				
ENVIO DE MUESTRAS	1	S/120.00	S/120.00	\$33.61
COSTOS DE GESTION				
AUTORIZACION DE EMBARQUE DE MERCANCIA - MINSA	1	S/50.00	S/50.00	\$14.01
CERTIFICADO DE ORIGEN	5	S/36.00	S/180.00	\$50.42
CERTIFICADO DE CALIDAD	5	S/140.02	S/700.08	\$196.10
COMISION DE AGENTE DE CARGA	5	S/53.55	S/267.75	\$75.00
MANIPULEO DE DOCUMENTOS	5	S/126.38	S/631.89	\$177.00
COMISION COBRANZA DOCUMENTARIA (SCOTIABANK)	5	S/367.10	S/367.71	\$103.00

Fuente y elaboración: Propia

e) Costos logísticos:

Tabla 17: Costos logísticos

COSTOS LOGÍSTICOS	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
AFORO	4	S/147.44	S/589.76	\$165.20
EMISIÓN DE AWB	4	S/232.05	S/928.20	\$260.00
FLETE INTERNO	4	S/631.89	S/2,527.56	\$708.00
TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	4	S/126.38	S/505.51	\$141.60
USO DE AEROPUERTO - SEGURIDAD	4	S/89.25	S/357.00	\$100.00
SEGURO INTERNACIONAL	4	S/214.20	S/856.80	\$240.00
FLETE INTERNACIONAL ALL IN	4	S/1,035.30	S/4,141.20	\$1,160.00
ETIQUETADO DE EXPORTACIÓN	60	S/0.30	S/18.00	\$5.04
MARCAJE DE BULTOS	60	S/0.10	S/6.00	\$1.68

Fuente y elaboración: Propia



f) Costos administrativos:

Tabla 18: Costos administrativos

COSTOS VARIABLES				
COSTO DE PRODUCCIÓN	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
<b>COSTO DE TRANSFORMACIÓN</b>				
PAGO A YMA EXPORT	600	S/2.00	S/7,200.00	\$2,016.81
<b>COSTOS ESPECIALES</b>				
INSUMOS	54,000M2	S/0.15	S/48,600.00	\$13,613.45
MATERIALES DE EMBALAJE	10	S/2.00	S/120.00	\$33.61

Fuente y elaboración: Propia

g) Costos fijos:

Se dividen en costos fijos tangibles e intangibles (véase Tabla 19 y 20 respectivamente).

Tabla 19: Costos fijos tangibles

COSTOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
<b>COSTOS FIJOS TANGIBLES</b>				
EQUIPO (LAPTOPS)	5	S/1,000.00	S/5,000.00	\$1,400.56
ALQUILER	12	S/1,000.00	S/12,000.00	\$3,361.34
IMPRESORAS	2	S/500.00	S/1,000.00	\$280.11
MUEBLES Y SILLAS	3	S/2,000.00	S/6,000.00	\$1,680.67
PROYECTOR MULTIMEDIA	1	S/300.00	S/300.00	\$84.03
SUMINISTROS	12	S/300.00	S/3,600.00	\$1,008.40
SUELDO DE TRABAJADORES	12	S/3,360.00	S/40,320.00	\$11,294.12

Fuente y elaboración: Propia



Tabla 20: Costos fijos intangibles

COSTOS FIJOS INTANGIBLES	CANTIDAD	VALOR	COSTOS TOTAL	COSTO USD
REGISTRO DE MARCA EN BRASIL	1	S/350.00	S/350.00	\$98.04
PLATAFORMA WEB	1	S/178.50	S/178.50	\$50.00
CONSTITUCIÓN DE EMPRESA Y LICENCIA	1	S/2,000.00	S/2,000.00	\$560.22
LICENCIA LOCAL DE ALMACENAMIENTO	1	S/300.00	S/300.00	\$84.03
REGISTRO DE MARCA EN INDECOPI	1	S/150.00	S/150.00	\$42.02

Fuente y elaboración: Propia

f) Fijación de precio FCA y CIP

Tabla 21: Estructura de costos por embarque

AMBITO	SIGLAS	ESTRUCTURA DE COSTOS POR EMBARQUE	COSTO UNITARIO US\$	CANTIDAD	TOTALES EN US\$	
COSTOS EN EL PAÍS DEL EXPORTADOR	1	<b>COSTOS DE FABRICACION</b>	1.30	60.00	80.39	
	CDF	INSUMOS	0.04	900.00	37.82	
		MATERIALES DE EMBALAJE (1 EMBALAJE ENTRE 60 CAJAS)	0.56	1.00	0.56	
		PAGO DE TRANSFORMACIÓN	0.70	60.00	42.02	
		<b>COSTOS DE DISTRIBUCION Y VENTAS</b>	0.11	60.00	0.11	
	3	ETIQUETADO DE EXPORTACIÓN	0.084	1.00	0.08	
		MARCAJE DE BULTOS	0.028	1.00	0.03	
		<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCTO</b>	<b>1.41</b>	<b>60.00</b>	<b>80.50</b>	
	CIX	COMISIÓN BANCARIA US\$ 150+ 0.3% VE			103.00	
		SUB TOTAL DE COSTO INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN (CIX) 1			103.00	
	4	<b>COSTOS Y PRECIOS DE EXPORTACIÓN</b>				
	CDX	4.1	<b>COSTO EXW</b>			
		EMISIÓN DE AWB	65.00	1.00	65.00	
		PALETIZADO	28.01	1.00	28.01	
		CERTIFICADO DE ORIGEN	10.08	1.00	10.08	
		CERTIFICADO DE CALIDAD	39.22	1.00	39.22	
AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE		14.01	1.00	14.01		
COMISIÓN AGENTE DE CARGA		15.00	1.00	15.00		
MANIPULEO DE DOCUMENTOS		35.40	1.00	35.40		



		SUB TOTAL DE COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACIÓN (CDX)1			206.72
		COMISIÓN AGENTE DE ADUANA			177.00
	CIX	COMISIÓN COBRANZA DOCUMENTARIA			103.00
		SUB TOTAL DE COSTO INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN (CIX)2			280.00
	4.2	<b>COSTO FAS</b>			
		AFORO	41.30	1.00	41.30
	CDX	FLETE INTERNO	177.00	1.00	177.00
		TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	35.40	1.00	35.40
		USO DE AEROPUERTO	25.00	1.00	25.00
	4.3	<b>PRECIO FCA TALMA ALMACÉN CALLAO, INCOTERMS @2010</b>	15.40	60.00	<b>923.92</b>
		FLETE INTERNACIONAL LCL	290.00	1.00	290.00
	CDX	PÓLIZA DE SEGURO A LA CARGA			60.00
	4.4	<b>PRECIO CIP AEROPUERTO GUARULHOS, INCOTERMS @2010</b>	<b>17.69</b>	<b>60.00</b>	<b>1,061.52</b>
COSTOS EN EL TRANSITO INTERNACIONAL	4.5	MARGEN DE GANANCIA 25%	22.12	60.00	1,326.91

Fuente: Simulador de precios – Arbués Pérez Espinoza

Elaboración: Propia

De acuerdo con lo indicado anteriormente, se planea iniciar con 5 ventas de 60 cajas mensuales durante el primer año. Luego de ello, se espera añadir una venta más mensual durante cada año. Las ventas serán proyectadas según la Tabla 22.

Tabla 22: Ventas proyectadas (2021 – 2025)

VENTAS	2021	2022	2023	2025	2025
CAPACIDAD DE VENTAS	S/. 3,120	S/. 3,840	S/. 4,560	S/. 5,280	S/. 6,000
PRECIO	S/. 79.63	S/. 79.63	S/. 79.63	S/. 79.63	S/. 79.63
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>S/. 3,199.63</b>	<b>S/. 3,919.63</b>	<b>S/. 4,639.63</b>	<b>S/. 5,359.63</b>	<b>S/. 6,079.63</b>

Fuente y elaboración: Propia





### 5.1.2 Cotización internacional

Para la cotización se va a considerar 5 embarques en el primer año, y se aumentará la cifra anualmente, en relación con el crecimiento de las ventas cada año.

Asimismo, se utilizará una proforma de 600 cajas, que incluyen 10 mascarillas cada una, adicionalmente se utilizará una proforma redactada en idiomas inglés, ya que es el idioma más usado a nivel mundial (véase la Tabla 23).

Tabla 23: Proforma internacional del plan de comercio

TEXTILE TECHNOLOGY COMPANY S.A.C		BIOSEC	
DATE	22/11/2020	PROFORMA N°	ORDER NUMBER
			1.0
<b>SELLERS</b> Name : Textile Technology Company S.A.C. Address : Av. Tomas Valle Callao - Peru City : Callao Phone : (511) 111 0987		<b>BUYERS</b> Name : Nombre de comprador Address : Dirección de comprador City : Sao Paulo Country : Brasil Phone / Fax : Teléfono de comprador Contacto : Nombre de contacto	
PRODUCT CODE	PRODUCT DESCRIPTION	QUANTITY Units	Unit Price CIP US.\$
00001	Boxes containing 10 Protection Masks	600.00	\$33.85
			\$20,307.42
<b>TOTALES</b>		600.00	\$20,307.42
<b>SALES CONDITIONS</b> Incoterms 2020 : CIP Guarulhos Incoterms 2020 Terms of Payment : Documentary collection Customs Tariff : \$307.90.90.00 Insurance : By shipper Observation : 5 days of transit time		FCA \$19,957.42 FREIGHT \$290.00 CPT \$20,247.42 INSURANCE \$60.00 CIP \$20,307.42	
<b>SHIPMENT CONDITIONS</b> Delivery date : Fecha de salida acordada ETA Charleston : Fecha acordada de entrega Via : Airway Kind of Load : LCL/LCL Country of origin : Peru		<b>Marks</b> Nombre de comprador 1.0 <b>Observation</b> Observación adicional acordada con cliente	
<b>REMARKS</b> Proforma Invoice valid 15 days. No allowance LCL/LCL			
<b>Buyer</b> Textile Technology Company S.A.C.		<b>Textile Technology Company S.A.C.</b>	
Authorized Signature		Authorized Signature	

Fuente y elaboración: Propia



De acuerdo con lo establecido en los cuadros anteriores, se tomará la opción de brindar por TCI, gracias al:

- Conocimiento de trayectoria de agente de carga calidad del servicio por experiencias previas.
- Presenta el costo más accesible de exportación al mercado de Sao Paulo, Brasil.

## 5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos

El contrato de compraventa que se utilizará en el presente proyecto constará de diferentes puntos, las cuales permitirán que tanto el vendedor como el comprador respeten las pautas que permitirán tener una buena relación entre ellos. Adicionalmente, también se buscará establecer un procedimiento de resolución de conflictos, en caso suceda algún tipo de siniestro, para no perjudicar la relación entre ambas partes.

### 5.2.1 Entrega

En la presente parte del contrato, se busca especificar cuáles serán las responsabilidades de ambas partes en la operación de compraventa. Para ello, se especificará el Incoterm que se usará en la operación, en este caso el Incoterm CIP Aeropuerto Guarulhos, Sao Paulo Incoterms® 2020.



Se está considerando CIP debido a que se busca trabajar con un transporte internacional aéreo. En base al Incoterm que se ha escogido, las responsabilidades principales se repartirán tal como se muestra en la Tabla 24.

Tabla 24: Responsabilidades según el Incoterm CIP

<b>Vendedor</b>	<b>Comprador</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>•Acondicionamiento de carga .</li><li>•Flete en origen</li><li>•Trámites aduaneros en origen</li><li>•Preparación de carga para transporte internacional</li><li>•Transporte internacional aéreo</li><li>•Seguro internacional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Trámites aduaneros en destino</li><li>•Gastos de manipulación en destino</li><li>•Transporte interno en destino</li><li>•Entrega en planta del cliente</li></ul>

Fuente y elaboración: Propia

### 5.2.2 Precio

Con respecto al precio, se ha elaborado un plan de exportación de 60 cajas por envío. En base a ello, se desarrolló a su vez una estructura de costos que indica que un envío CIP Aeropuerto Guarulho, Sao Paulo Incoterms® 2020 tiene un costo de 17.69 USD por unidad.

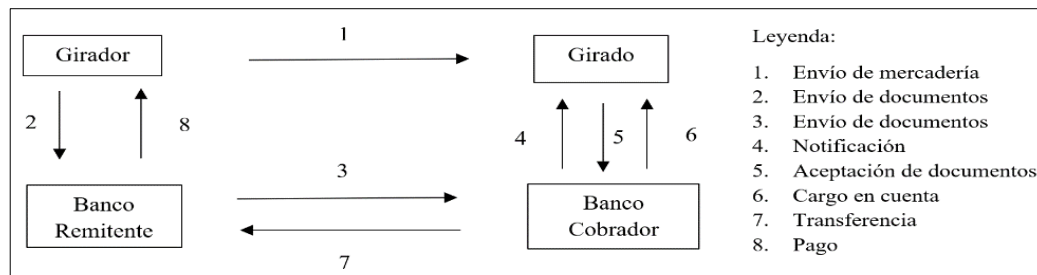
En base a lo mencionado, se estarán embarcando 600 mascarillas por envío, puesto que cada caja contiene 10 mascarillas. Asimismo, se está buscando tener un margen de ganancia de 25%, por lo que el precio de exportación CIP por unidad será de 22.12 USD. Considerando que la moneda con las que se trabajará es el dólar americano, se trabajará con

un tipo de cambio forward, a fin de asegurar los ingresos proyectados por la empresa.

### 5.2.3 Condiciones de pago

La condición de pago se dará por cobranza documentaria. Este método de pago se escogía, debido a que se busca generar confianza en los futuros clientes; y en adición a ello, tener un mayor control sobre los documentos de la exportación. El flujo que se dará con la presente condición de pago se muestra a continuación:

Figura 9: Flujo de la condición de pago



Fuente: Base de datos del Plan de comercio Internacional (s.f.)

Elaboración: Propia

## 5.3. Elección y aplicación del Incoterm

### 5.3.1 Elección del Incoterm

El plan de exportación utilizará el Incoterm CIP 2020. Se optó por el uso de este Incoterm con la finalidad de tener la opción de trabajar con un



agente de carga propio, puesto que se dan casos donde al usar agentes designados por el comprador, estos inflan los costos en origen para tener bajos costos en destino. Con esta opción, se tiene un control completo de lo que se va a pagar en origen; y adicionalmente, que el cliente tenga una buena tarifa en destino. Por último, se usa el Incoterm CIP, ya que este se utiliza en cualquier modo de transporte, a diferencia del Incoterm CIF.

### 5.3.2 Aplicación del Incoterm

Para el caso del Incoterm CIP 2020, el vender contará con las siguientes obligaciones principales:

- Acondicionamiento de carga
- Flete interno desde almacén de proveedor
- Almacenaje en origen previo envío
- Contratación de transporte internacional
- Contratación de seguro Internacional

Asimismo, cabe mencionar que de acuerdo con las modificaciones de los Incoterms 2020, este seguro debe ser Clausula A – ILU (Instituto de Aseguradores de Londres), excluyendo:

- ✓ Dolo del asegurado
- ✓ Pérdidas de peso o Volumen



- ✓ Desgaste
- ✓ Embalaje y acondicionamiento inadecuado
- ✓ Vicio propio
- ✓ Demoras
- ✓ Insolvencias
- ✓ Radioactividad, guerra y huelgas.

Luego de las obligaciones indicadas anteriormente, y posterior al arribo de la carga a aeropuerto de Guarulhos – Brasil, el comprador tendrá la obligación de desaduanar la carga junto con su agente de carga, y pagar el flete interno en destino a almacén de cliente o lugar designado por ellos.

#### 5.4. Determinación del medio de pago

Con respecto al medio de pago, se utilizará la cobranza documentaria, debido a que se busca tener seguridad en el manejo de los documentos y demostrar confianza al cliente al iniciar las operaciones.

Se debe resaltar que antes de realizar la cobranza documentaria, se realizará un estudio previo del cliente, el cual busca garantizar su capacidad de solvencia y la fiabilidad que muestre para cumplir con el contrato pactado. En este método, el pago se realizará posteriormente al envío de la carga, ya que se deberá contar con todos los documentos pactados en el contrato de compraventa internacional, los cuales serán enviados a destino mediante el banco en origen (Scotiabank), y posterior a ello, el banco en Brasil notificará al



cliente el arribo de documentos. Una vez se acepten los mismos, el cliente le pagará al banco.

Finalmente, mediante una transferencia, el banco en origen recibirá el pago y abonará al vendedor, descontando la comisión por el manejo de la cobranza documentaria.

### 5.5. Elección del régimen de exportación

Para el presente plan, se eligió el régimen de Exportación Definitiva. De acuerdo con el Procedimiento general de exportación definitiva de la SUNAT (2020), el presente régimen tiene como objetivo:

“Establecer las pautas a seguir para el despacho aduanero de mercancías destinadas al régimen de exportación definitiva, con la finalidad de lograr el cumplimiento de las normas que lo regulan.”

Esto busca establecer procedimientos para cumplir de manera legal la exportación definitiva de mercancías al exterior. Asimismo, tiene como alcance a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, operadores de comercio exterior y a todos los operadores que intervienen en el proceso de exportación definitiva. Por otra parte, la empresa debe contar con los siguientes requisitos para ser exportador:



- Número del registro único de contribuyente (RUC) y no tener la condición de no habido.
- Documento nacional de identidad (DNI) si es persona natural.

Los principales involucrados en el proceso de exportación son los siguientes:

- ✓ Exportador
- ✓ Agente de carga
- ✓ Agente de aduana
- ✓ Naviera/empresa de transporte
- ✓ Importador

#### 5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

La gestión aduanera del comercio internacional es realizada por el agente aduanero. En este caso, el régimen a tramitarse es el de exportación definitiva.

Para que un agente de aduana participe en una exportación definitiva debe contar con un mandato, el cual a la fecha puede realizarse electrónicamente sin costo alguno. Este mandato faculta al agente de aduana a numerar, rectificar, regularizar o legajar la declaración aduanera de mercancías. Este se puede dar por tiempo determinado en que el exportador escoja trabajar con el agente de aduana.





Luego de ello, el despachador de aduana solicita la destinación aduanera al régimen de exportación definitiva con la transmisión electrónica de la información. Para el caso de exportación aérea, se necesitará contar con factura, pesos confirmados y números de bultos. Posterior a ello, el sistema informático de la declaración brindará la asignación de canal de control, los cuales pueden ser:

- ✓ Verde: Levante automático de la mercancía.
- ✓ Rojo: La mercancía se encuentra sujeta a reconocimiento físico.

En caso de seleccionar canal rojo, el despachador de aduana solicitará una programación de reconocimiento físico dentro de un plazo establecido. Este debe ser realizado en presencia del exportador, despachador de aduana o representante de depósito temporal, según corresponda. La mercancía debe ser enviada dentro del plazo de 30 días calendario, posterior a la numeración de la declaración. Para finalizar con la gestión aduanera, se debe regularizar el régimen dentro del plazo de 30 días posterior a la fecha de embarque. Esta puede estar sujeta a evaluación previa, si así se requiere (Procedimiento general de exportación definitiva 2020).

#### 5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujograma

Las operaciones de exportación se representan en 3 grupos de procesos, los cuales se definirán a continuación.

a) Puerto de Origen:

Se incluirá al exportador, agente de carga y agente de aduanas, debido a que estos son los actores en el puerto de origen. Inicialmente el exportador contactará con un agente de carga para reservar un espacio en el transporte internacional, y seguidamente, se contactará con agente de aduana para que este proceda con la numeración de la DUA, informando la asignación del canal. Todo lo indicado anteriormente presenta una constante transmisión de información entre el exportador y ambos agentes (véase la Figura 10).

Figura 10:Flujograma del proceso en el puerto de origen



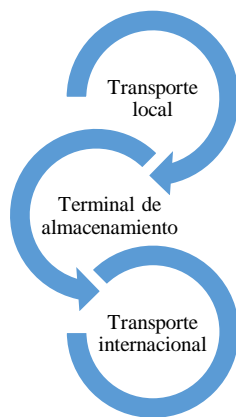
Fuente y elaboración: Propia

b) Proceso de transporte:

Posterior a la gestión entre los 3 actores en origen, el exportador enviará la carga a un almacén en origen utilizando un transporte local, en el caso del proceso actual, este transporte lo proveerá el agente de carga; en el cual la

carga permanecerá hasta contar con una respuesta de canal asignado. Posterior a ello, se procederá a embarcar en el transporte internacional, y elaborar toda la documentación correspondiente para su correcto manejo en destino (véase la Figura 11).

Figura 11: Flujograma del proceso de transporte

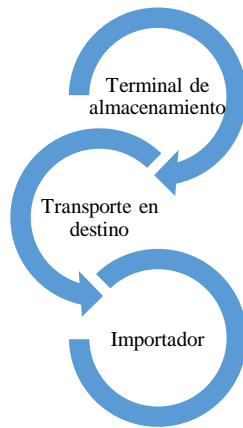


Fuente y elaboración: Propia

### c) Proceso de entrega al destino:

Posterior a la llegada del transporte internacional a destino, el importador, con apoyo de su agente de aduana, realizará los trámites para obtener el levante de la carga y poder retirarlo de almacén en destino. Luego, la carga (mediante un transporte local en destino) es llevada hasta la planta del cliente, o un lugar designado por el mismo (véase la Figura 12).

Figura 12: Flujograma del proceso de destino



Fuente y elaboración: Propia

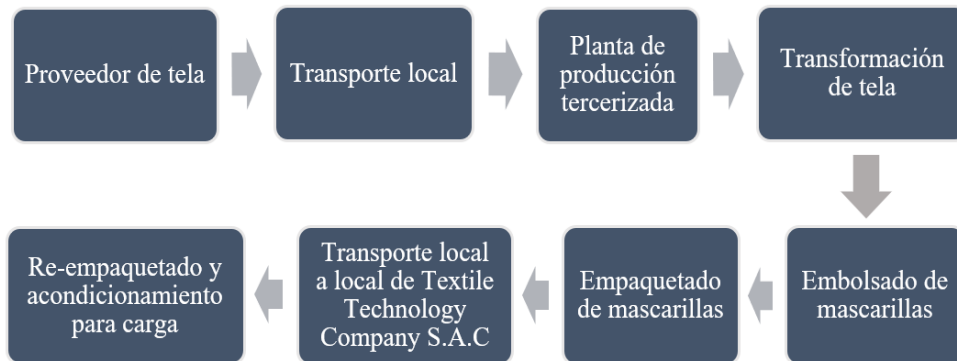
#### 5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujograma

En el presente plan, la producción de la mercadería y maquina será tercerizada, y estará a cargo de la empresa *YMA Exports*, la cual tendrá las siguientes funciones:

- Transformar la tela enviada
- Proveer insumos adicionales para la transformación
- Embolsado y empaquetado primario del producto

Es importante resaltar que la tela con la cual se elaborarán las mascarillas será comprada por la empresa a Sudamericana de Fibras S.A., y esta misma será la encargada de llevar la tela a un lugar designado, en las instalaciones de *YMA Exports*. El proceso completo se puede apreciar en la Figura 13.

Figura 13 : Flujograma del proceso de producción



Fuente y elaboración: Propia

## 6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Según Morales. A. y Morales.J. (2014). el concepto de plan económico financiero es el siguiente:

“La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además representa la base de toda actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa” (p.7).

Por lo tanto, se entiende como plan económico financiero al instrumento que se utiliza para prevenir las necesidades actuales y futuras que pueda requerir un negocio, esto influye directamente en la viabilidad a futuro del negocio a realizar.

### 6.1. Inversión Fija

Para la inversión fija se considerarán activos tangibles e intangibles, los cuales serán divididos de acuerdo con su naturaleza entre los activos tangibles se encuentran los siguientes costos:

- Equipamiento de oficina
- Muebles

Mientras que entre os activos intangibles se considerará:

- Elaboración del plan de negocio
- Constitución de la empresa
- Registros de marca
- Software
- Costos de promoción y publicidad

La suma de ambos activos, junto con el capital de trabajo permitirá conocer la inversión inicial requerida para el inicio del negocio. Para el presente negocio se considerará como periodo de evaluación 5 años.

#### 6.1.1. Activos tangibles

Tabla 25: Equipamiento de oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Equipo (laptops)	5	847.46	4237.29	1000	5000	762.71	1000
Impresora	2	423.73	847.46	500	1000	152.54	500
Muebles y sillas	3	1694.92	5084.75	2000	6000	915.25	2000
			<b>10,169</b>		<b>12,000</b>	<b>1831</b>	<b>3500</b>

Fuente y elaboración: propia

Tabla 26: Otros

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	V. TOTAL	Valor total con IGV
Insumos	54000	0.13	6864.41	0.15	8100	1235.59	0.15
Materiales de embalaje	10	1.69	16.95	2.00	20	3.05	2
			<b>6,881.36</b>		<b>8,120.00</b>	<b>1,238.64</b>	
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE</b>			<b>17,050.85</b>		<b>20,120.00</b>	<b>3,069.15</b>	

Fuente y elaboración: propia

### 6.1.2. Activos intangibles

Tabla 27: Elaboración del plan de negocio

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Elaboración del Plan de Negocio	1	1695	1695	2000	2000	305	2000
			<b>1,694.92</b>		<b>2,000.00</b>	<b>305.08</b>	2000

Fuente y elaboración: propia

Tabla 28: Constitución

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Constitución y licencia de empresa	1	271	271	320	320	49	320.00
Plataforma web	1	151	151	179	179	27	178.5
Licencia de local de almacenamiento	1	254	254	300	300	46	300
			<b>677</b>		<b>799</b>	<b>122</b>	799

Fuente y elaboración: propia





Tabla 29: Registros

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Registro de marca ante indecopi	1	127	127	150	150	23	150.00
Registro de marca en Brasil	1	297	297	350	350	53	350
			<b>424</b>		<b>500</b>	<b>76</b>	500

Fuente y elaboración: propia

Tabla 30: Otros

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Softwares	1	127	127	150	150	23	150.00
			<b>127</b>		<b>150</b>	<b>23</b>	

Fuente y elaboración: propia

Tabla 31: Promoción y publicidad

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Envío de muestras	1	102	102	120	120	18	120.00
			<b>102</b>		<b>120</b>	<b>18</b>	120
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</b>			<b>3,024.15</b>		<b>3,418.50</b>	<b>521.47</b>	
<b>Inversión Inicial</b>			<b>40,893.71</b>		<b>23,538.50</b>	<b>3,590.62</b>	

Fuente y elaboración: propia



## 6.2. Capital de Trabajo

Para el capital de trabajo se ha considerado cubrir las operaciones del primer mes de trabajo, en dichos costos se incluirá:

- Costo de transformación de insumos a producto final
- Costo de insumos para la primera producción
- Material de embalaje envíos en el primer mes
- Costos logísticos para los envíos del primer mes
- Monto de seguridad
- Alquiler de local del primer mes

Todos los costos indicados se expresan en soles en el siguiente cuadro:

Tabla 32: Capital de trabajo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV	Valor total con IGV
Costo de transformación	600	1.69	1017	2.00	1200	183	2.00
Insumo (tela)	54000	0.13	6864	0.15	8100	1236	0.15
Material de embalaje	10	1.69	17	2.00	20	3	2.00
Costos logísticos	4	899.59	3598	1061.52	4246	648	1061.52
Monto de seguridad	1	8474.58	8475	10000.00	10000	1525	10000.00
Alquiler de local	1	847.46	847	1000.00	1000	153	1000
			<b>20,819</b>		<b>24,566</b>	<b>3,747</b>	12066
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>20,818.71</b>		-	-	

Fuente y elaboración: propia



### 6.3. Inversión Total

La inversión total, la cual se obtiene mediante la suma de la inversión fija tangible, la inversión fija intangible y el capital de trabajo, asciende al monto de 47,122.53 soles. Dicho monto permitirá a la empresa iniciar operaciones y la mantendrá activa hasta que se comiencen a presentar los ingresos proyectados.

### 6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Para el presente negocio, el financiamiento se distribuirá 50% socio y 50% con préstamo bancario. Se utilizará préstamo bancario debido a que se busca tener una diversificación de riesgo al no financiar por completo el negocio con capital propio. El 50% del financiamiento asciende a la suma de 23,561.26 soles, el cual será obtenido del banco Scotiabank con una tasa de 32% anual a un plazo de 3 años. Se realizarán pagos mensuales de 977.17 soles por 3 años para así lograr pagar el préstamo realizado a inicios del negocio.

Tabla 33: Estructura de inversión

	<b>PRÉSTAMO</b>	<b>TEA</b>	<b>TEM</b>
Monto	20,446.86		
Cuotas	36		
Tasa	2.35%	32%	2.35%
Cuotas anuales	S/. 848.00		



Numero cuota	Valor de la Cuota	Intereses	Capital	Saldo	ACUMULADO	
					CAPITAL	INTERESES
				20446.8559		
1	848.00	480.55	367.45	20,079.41		
2	848.00	471.92	376.08	19,703.33		
3	848.00	463.08	384.92	19,318.40		
4	848.00	454.03	393.97	18,924.44		
5	848.00	444.77	403.23	18,521.21		
6	848.00	435.30	412.70	18,108.50		
7	848.00	425.60	422.40	17,686.10		
8	848.00	415.67	432.33	17,253.77		
9	848.00	405.51	442.49	16,811.28		
10	848.00	395.11	452.89	16,358.39		
11	848.00	384.46	463.54	15,894.85		
12	848.00	373.57	474.43	15,420.42	5,026.44	5,149.56
13	848.00	362.42	485.58	14,934.84		
14	848.00	351.01	496.99	14,437.84		
15	848.00	339.33	508.67	13,929.17		
16	848.00	327.37	520.63	13,408.54		
17	848.00	315.13	532.87	12,875.68		
18	848.00	302.61	545.39	12,330.29		
19	848.00	289.79	558.21	11,772.08		
20	848.00	276.67	571.33	11,200.75		
21	848.00	263.25	584.75	10,616.00		
22	848.00	249.50	598.50	10,017.50		
23	848.00	235.44	612.56	9,404.94		
24	848.00	221.04	626.96	8,777.98	6,642.44	3,533.56
25	848.00	206.30	641.70	8,136.29		
26	848.00	191.22	656.78	7,479.51		
27	848.00	175.79	672.21	6,807.30		
28	848.00	159.99	688.01	6,119.29		
29	848.00	143.82	704.18	5,415.10		



30	848.00	127.27	720.73	4,694.37		
31	848.00	110.33	737.67	3,956.70		
32	848.00	92.99	755.01	3,201.70		
33	848.00	75.25	772.75	2,428.94		
34	848.00	57.09	790.91	1,638.03		
35	848.00	38.50	809.50	828.53		
36	848.00	19.47	828.53	0.00	8,777.98	1,398.02
	30,528.00	10,081.15	20,446.86			

Fuente y elaboración: propia

### 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Con respecto al financiamiento del siguiente trabajo se busca trabajar con las opciones de bancos que están registrados en la base de datos de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Figura 14 : Fuente financiera

Tasa Anual (%)	BBVA	Comercio	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Citibank	Interbank	Mibanco	GNB
Corporativos	1.77	5.00	2.43	4.41	3.53	1.44	-	2.30	-	2.30
Descuentos	2.77	-	2.71	4.75	3.99	3.71	-	4.71	-	-
Préstamos hasta 30 días	0.93	-	1.98	-	2.05	0.39	-	0.84	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	2.77	-	1.28	4.78	3.55	3.08	-	1.40	-	2.30
Préstamos de 91 a 180 días	2.25	5.00	4.04	4.50	1.89	1.05	-	1.51	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.52	-	2.45	-	-	5.50	-	0.78	-	-
Préstamos a más de 360 días	2.73	-	3.35	1.99	-	1.51	-	4.84	-	-
Grandes Empresas	4.38	5.28	4.44	5.59	5.84	4.37	3.40	4.38	-	-
Descuentos	8.11	-	5.11	8.85	4.78	4.95	-	5.45	-	-
Préstamos hasta 30 días	1.29	-	5.59	4.92	6.35	8.73	4.80	7.17	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	3.80	8.90	5.14	5.69	5.37	3.52	1.97	3.88	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	4.08	7.50	3.58	5.64	5.84	4.37	1.21	3.58	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	5.95	-	2.50	-	7.14	4.74	-	0.45	-	-
Préstamos a más de 360 días	3.30	1.00	4.68	3.04	7.48	4.31	-	3.85	-	-
Medianas Empresas	4.03	3.44	7.81	7.44	5.75	6.88	3.71	5.98	14.12	-
Descuentos	9.46	9.98	8.88	7.60	8.09	8.01	-	6.91	-	-
Préstamos hasta 30 días	10.04	-	8.97	6.47	6.25	8.87	-	5.02	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	8.79	14.00	8.27	7.04	8.40	8.41	3.71	7.71	15.94	-
Préstamos de 91 a 180 días	9.49	11.05	8.82	8.15	3.90	8.40	-	6.79	19.18	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.33	-	7.12	10.94	9.37	9.49	-	8.37	16.05	-
Préstamos a más de 360 días	4.78	1.22	7.23	6.92	4.65	5.34	-	4.49	12.44	-
Pequeñas Empresas	6.16	6.46	12.18	20.85	9.15	5.37	3.78	7.88	20.44	-
Descuentos	10.09	15.00	14.38	14.83	11.21	10.83	-	8.65	-	-
Préstamos hasta 30 días	11.09	-	6.83	39.10	-	2.77	-	-	68.81	-
Préstamos de 31 a 90 días	11.59	14.00	6.77	15.92	10.10	3.08	3.78	7.50	27.75	-
Préstamos de 91 a 180 días	13.27	-	8.80	21.05	8.93	9.25	-	16.00	26.93	-
Préstamos de 181 a 360 días	14.19	-	9.21	25.81	12.50	10.72	-	29.71	24.75	-
Préstamos a más de 360 días	4.79	1.00	12.31	20.86	6.25	5.39	-	7.55	19.28	-
Microempresas	14.30	1.00	15.50	30.10	10.60	5.12	-	4.89	30.22	-
Tarjetas de Crédito	35.44	-	25.23	40.70	-	-	-	-	-	-
Descuentos	13.92	-	18.58	9.29	-	7.90	-	10.72	-	-
Préstamos Revolventes	-	-	-	-	10.80	-	-	6.39	-	-
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	14.95	-	-	38.57	-	-	-	-	50.45	-
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	13.63	-	-	30.55	-	-	-	-	52.40	-
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	12.62	-	31.41	38.75	-	-	-	30.00	49.89	-
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	17.92	-	44.22	36.18	-	-	-	30.15	41.94	-
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	4.27	1.00	13.40	29.81	-	5.12	-	2.80	23.74	-
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	35.41	17.28	26.88	39.90	16.89	32.16	-	48.07	42.37	45.98

Fuente y elaboración: Superintendencia de Banca y Seguros



De acuerdo con la capacidad y flexibilidad del acceso a los préstamos, se optó por la opción brindado por Scotiabank, la cual presenta los siguientes requisitos:

- Contar con línea de crédito empresarial aprobada.
- Contar con el servicio Scotiacard Empresas (Tarjeta Ejecutiva o Premium) o servicio de telebanking.
- Firmar solicitud de afiliación y contrato de producto
- Firmar un pagaré y las instrucciones para el llenado de un título valor emitido de forma incompleta.

#### 6.6. Presupuesto de costos

Para el siguiente plan de negocio se considerarán diferentes costos distribuidos por los 5 años que durará la evaluación de la empresa en el rubro. Se considerará para el primer año se incluirán costos compra de inmuebles, creación de empresa y promoción de marca. Adicional a ello, se considerará para el costo fijo anual la suma del total de remuneración de los 3 empleados que se encontrarán en la planilla de la empresa. Posterior al año 1, no se considerarán los costos de creación de empresa e inmuebles, sin embargo, se adicionarán costos de mantenimiento lo cual permitirá que no se dé una variación de gran cantidad en los costos fijos.



Tabla 34 : Costos fijos - Año 1

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV	IGV ANUAL	Valor con IGV
Alquiler	11	847	9,322.03	1,000	11,000	1,678	1,000
Suministros	12	254	3,051	300	3,600	549	300
Proyector multimedia	1	254	254	300	300	46	300
		<b>1,356</b>	<b>12,627</b>			<b>2,273</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	Seguro SIS	Total vacaciones	-	-	-	ANUAL	
Gerente general	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259
Gerente de Admi y Finanzas	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
Gerencia Comercial	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
								<b>40,324</b>	<b>3,360</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 35 : Costos fijos – Año 2

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	IGV ANUAL	Valor con IGV
ALQUILER	12	847	10,169	1,000	12,000	1,831	1,000
SUMINISTROS	12	254	3,051	300	3,600	549	300
MANTENIMIENTO OMPUTADORA Y SISTEMAS	1	25	25	30	30	5	30
MANTENIMIENTO MUEBLES, ESCRITORIOS Y SILLAS	1	424	424	500	500	76	500
MANTENIMIENTO PAG. WEB	1	85	85	100	100	15	100
		<b>1,636</b>	<b>13,754</b>			<b>2,476</b>	



**AÑO 2**

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	RETRIB. ECONO. ANUAL	Seguro SIS	Total vacaciones	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
GERENTE GENERAL	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259
GERENTE DE ADMI Y FINANZAS	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
GERENCIA COMERCIAL	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
								<b>40,324</b>	<b>3,360</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 36 : Costos fijos – Año 3

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	IGV ANUAL	Valor con IGV
Alquiler	12	847	10,169	1,000	12,000	1,831	1,000
Suministros	12	254	3,051	300	3,600	549	300
Mantenimiento computadora y sistemas	1	25	25	30	30	5	30
Mantenimiento muebles , escritorios y sillas	1	424	424	500	500	76	500
Mantenimiento pág. Web	1	85	85	100	100	15	100
		<b>1,636</b>	<b>13,754</b>			<b>2,476</b>	

**AÑO 3**

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	RETRIB. ECONO. ANUAL	Seguro SIS	Total vacaciones	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente general	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259
Gerente de Admi y Finanzas	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
Gerencia Comercial	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
								<b>40,324</b>	<b>3,360</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 37 : Costos fijos – Año 4





DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	IGV ANUAL	Valor con IGV
ALQUILER	12	847	10,169	1,000	12,000	1,831	1,000
SUMINISTROS	12	254	3,051	300	3,600	549	300
MANTENIMIENTO OMPUTADORA Y SISTEMAS	1	25	25	30	30	5	30
MANTENIMIENTO MUEBLES, ESCRITORIOS Y SILLAS	1	424	424	500	500	76	500
MANTENIMIENTO PAG. WEB	1	85	85	100	100	15	100
		<b>1,636</b>	<b>13,754</b>			<b>2,476</b>	

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 4							MENSUAL
		RETRIB. ECONO. ANUAL	Seguro SIS	Total vacaciones	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
GERENTE GENERAL	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259
GERENTE DE ADMI Y FINANZAS	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
GERENCIA COMERCIAL	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
								<b>40,324</b>	<b>3,360</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 38 : Costos fijos – Año 5

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	IGV ANUAL	Valor con IGV
ALQUILER	12	847	10,169	1,000	12,000	1,831	1,000
SUMINISTROS	12	254	3,051	300	3,600	549	300
MANTENIMIENTO OMPUTADORA Y SISTEMAS	1	25	25	30	30	5	30
MANTENIMIENTO MUEBLES, ESCRITORIOS Y SILLAS	1	424	424	500	500	76	500
MANTENIMIENTO PAG. WEB	1	85	85	100	100	15	100
		<b>1,636</b>	<b>13,754</b>			<b>2,476</b>	



TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	RETRIB. ECONO. ANUAL	AÑO 5						ANUAL	MENSUAL
			Seguro SIS	Total vacaciones	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES			
GERENTE GENERAL	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259	
GERENTE DE ADMI Y FINANZAS	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051	
GERENCIA COMERCIAL	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051	
								<b>40,324</b>	<b>3,360</b>	

Fuente y elaboración: Propia

En el caso de los sueldos mensuales, estos mantendrán el mismo monto durante los 5 años de evaluación:

Figura 15: Sueldos mensuales

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 5							MENSUAL
		RETRIB. ECONO. ANUAL	Seguro SIS	Total vacaciones	CARGA FAMILIAR	CTS	VACACIONES	ANUAL	
Gerente general	1,200	14,400	108	600	-	-	-	15,108	1,259
Gerente de Admi y Finanzas	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
Gerencia Comercial	1,000	12,000	108	500	-	-	-	12,608	1,051
								40,324	3,360

Fuente y elaboración: Propia

Con respecto a los costos variables, para el primer año se obvió los costos que se incluyeron en el capital de trabajo como los insumos, costo de transformación y costos logísticos del primer mes, adicionalmente, se espera que la empresa cumpla con obtener el stock necesario para cumplir con las ventas anuales en los primeros 5 meses del año, por lo que no se considerarán dichos costos entre los meses de Agosto y Diciembre.



Figura 16: Costo variable del año 1

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 1												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de transformación	0	1200	1200	1200	1200	1200	0	0	0	0	0	0	6000
Insumos	0	8100	8100	8100	8100	8100	0	0	0	0	0	0	40500
Materiales de embalaje	0	20	20	20	20	20	0	0	0	0	0	0	100
Envío de muestras	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Manipuleo de documentos	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	1512
Comisión cobranza	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	367.71	4412.52
Costos logísticos	15230.56	15230.56	15230.56	15230.6	15230.6	15230.6	15230.56	15230.6	15230.56	15230.6	15230.6	15230.6	182766.72
	15824.27	25144.27	25144.27	25144.3	25144.3	25144.3	15824.27	15824.3	15824.27	15824.3	15824.3	15824.3	236491.24

Fuente y elaboración: Propia

Figura 17: Costo variable del año 2

Darle crecimiento de 3%

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 2												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de transformación	1236	1236	1236	1236	1236	1236	0	0	0	0	0	0	7416
Insumos	8343	8343	8343	8343	8343	8343	0	0	0	0	0	0	50058
Materiales de embalaje	20.6	20.6	20.6	20.6	20.6	20.6	0	0	0	0	0	0	123.6
Envío de muestras	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	1236
Manipuleo de documentos	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	129.78	1557.36
Comisión cobranza	378.7413	378.7413	378.7413	378.741	378.741	378.741	378.7413	378.741	378.7413	378.741	378.741	378.741	4544.8956
Costos logísticos	15230.56	15230.56	15230.56	15230.6	15230.6	15230.6	15230.56	15230.6	15230.56	15230.6	15230.6	15230.6	182766.72
	25441.68	25441.68	25441.681	25441.7	25441.7	25441.7	15842.08	15842.1	15842.0813	15842.1	15842.1	15842.1	247702.58

Fuente y elaboración: Propia

Figura 18: Costo variable del año 3

3%

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 3												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de transformación	1273.08	1273.08	1273.08	1273.08	1273.08	1273.08	0	0	0	0	0	0	7638.48
Insumos	8593.29	8593.29	8593.29	8593.29	8593.29	8593.29	0	0	0	0	0	0	51559.74
Materiales de embalaje	21.218	21.218	21.218	21.218	21.218	21.218	0	0	0	0	0	0	127.308
Envío de muestras	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	106.09	1273.08
Manipuleo de documentos	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	133.67	1604.08
Comisión cobranza	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	390.10	4681.24
Costos logísticos	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	19038.20	228458.40
	29555.65	29555.65	29555.65	29555.65	29555.65	29555.65	19668.07	19668.07	19668.07	19668.07	19668.07	19668.07	295342.33

Fuente y elaboración: Propia

Figura 19: Costo variable del año 4

1.03

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 4												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de transformación	1311.27	1311.27	1311.27	1311.27	1311.27	1311.27	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7867.63
Insumos	8851.09	8851.09	8851.09	8851.09	8851.09	8851.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	53106.53
Materiales de embalaje	21.85	21.85	21.85	21.85	21.85	21.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	131.13
Envío de muestras	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	109.27	1311.27
Manipuleo de documentos	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	137.68	1652.20
Comisión cobranza	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	401.81	4821.68
Costos logísticos	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	22845.84	274150.08
	33678.82	33678.82	33678.82	33678.82	33678.82	33678.82	23494.60	23494.60	23494.60	23494.60	23494.60	23494.60	343040.53

Fuente y elaboración: Propia

Figura 20: Costo variable del año 5

1.03

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 5												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de transformación	1350.61	1350.61	1350.61	1350.61	1350.61	1350.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8103.66
Insumos	9116.62	9116.62	9116.62	9116.62	9116.62	9116.62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	54699.73
Materiales de embalaje	22.51	22.51	22.51	22.51	22.51	22.51	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135.06
Envío de muestras	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	112.55	1350.61
Manipuleo de documentos	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	141.81	1701.77
Comisión cobranza	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	413.86	4966.33
Costos logísticos	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	26653.48	319841.76
	37811.45	37811.45	37811.45	37811.45	37811.45	37811.45	27321.71	27321.71	27321.71	27321.71	27321.71	27321.71	390798.92

Fuente y elaboración: Propia

### 6.7. Punto de Equilibrio

Para el punto de equilibrio, este se trabajará en unidades monetarias considerando el criterio de Ingresos totales = Costos totales. El cuadro de punto de equilibrio será expresado en soles:

Tabla 39: Punto de equilibrio

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Punto de equilibrio en soles</b>	294,592	305,314	350,819	397,119	444,877

Fuente y elaboración: Propia

### 6.8. Tributación de la exportación

De acuerdo con Conexión Esan. (20 de febrero 2017). Se indica que: “En la legislación tributaria peruana a la exportación de bienes o servicios, así como



los contratos de construcción ejecutados en el exterior, no están afectos al IGV. Esto obedece al principio de la no exportación de impuestos.”

De acuerdo con lo indicado en el párrafo anterior, se indica que el negocio, al ser de exportaciones, no contará con tributación alguna.

## 6.9. Presupuesto de ingresos

La clasificación de los ingresos en el presente trabajo será dividido entre los ingresos operativos e ingreso no operativo. Se ha determinado el precio mediante un cuadro previamente indicado, y la cantidad a exportar mensualmente. En el presente caso, se registra la multiplicación del precio en soles de una caja de mascarillas con la cantidad de venta proyectada para los meses de enero a diciembre

Figura 21: Ingresos operativos del año 1

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 1												TOTAL	
	DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre		Diciembre
Caja de 10 mascarillas	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	
Cantidad (Unidades)	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
<b>Total Ingresos producto</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>27,302.40</b>	<b>327,628.80</b>
Total de ingresos proyectados	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	327,628.80

Fuente y elaboración: Propia



Figura 22: Ingresos operativos del año 2

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 2											TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Caja de 10 mascarillas	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	
Cantidad (Unidades)	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	
<b>Total Ingresos</b>													
producto 1	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	327,628.80
Total de ingresos proyectados													
	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	27,302.40	327,628.80

Fuente y elaboración: Propia

Figura 23: Ingresos operativos del año 3

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 3											TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Caja de 10 mascarillas	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	
Cantidad (Unidades)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	
<b>Total Ingresos</b>													
producto 1	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	409,536.00
Total de ingresos proyectados													
	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	34,128.00	409,536.00

Fuente y elaboración: Propia

Figura 24: Ingresos operativos del año 4

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 4											TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Caja de 10 mascarillas	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	
Cantidad (Unidades)	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	
<b>Total Ingresos</b>													
producto 1	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	491,443.20
Total de ingresos proyectados													
	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	40,953.60	491,443.20

Fuente y elaboración: Propia



Figura 25: Ingresos operativos del año 5

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 5												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
DETALLE													
Caja de 10 mascarillas	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76	113.76
Cantidad (Unidades)	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
<b>Total Ingresos</b>													
producto 1	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	573,350.40
													-
													-
Total de ingresos													
proyectados	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	47,779.20	573,350.40

Fuente y elaboración: Propia

También se contará con ingresos no operativos, los cuales están gravados al IGV y se obtendrán por alquilar el espacio del almacén a empresarios que quieran utilizarlo y que posean carga que no afecte a las cajas de mascarillas.





Figura 26: Ingresos no operativos en los próximos 5 años

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 1												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Otro ingresos (Sin IGV)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
														0
Total de ingresos proyectados	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 2												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Otro ingresos (Sin IGV)	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	6240
														0
Total de ingresos proyectados	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	6240

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 3												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Otro ingresos (Sin IGV)	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	6480
														0
Total de ingresos proyectados	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	6480

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 4												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Otro ingresos (Sin IGV)	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6720
														0
Total de ingresos proyectados	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6720

INGRESOS OPERATIVOS		MESES DEL AÑO 5												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Otro ingresos (Sin IGV)	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	6960
														0
Total de ingresos proyectados	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	6960

Fuente y elaboración: Propia

## 6.10 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos está formado por los costos fijos y costos variables presentados en el punto 6.6.

### 6.11. Flujo de caja proyectado

EL flujo de caja se ha elaborado como Flujo de caja económico y flujo de caja financiero, ambos recopilando información de los cuadros anteriores y con una proyección de 5 años a futuro. También se considerará el flujo de caja acumulado para la determinación del periodo de recuperación de la inversión.

Figura 27: Flujo de caja económico

CONCEPTO		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>			333,629	333,869	416,016	498,163	580,310
Ingresos operativos			327,629	327,629	409,536	491,443	573,350
Ingresos no operativos			6,000	6,240	6,480	6,720	6,960
<b>COSTO Y GASTOS</b>			291,247	303,586	351,226	398,924	446,682
Costos fijos			52,951	54,078	54,078	54,078	54,078
Costos Variables			236,491	247,703	295,342	343,041	390,799
Depreciación			1,441	1,441	1,441	1,441	1,441
Amortización intangible			364	364	364	364	364
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>42,381</b>	<b>30,283</b>	<b>64,790</b>	<b>99,239</b>	<b>133,628</b>
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL		5,004	5,008	6,240	7,472	8,705
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>37,377</b>	<b>25,275</b>	<b>58,550</b>	<b>91,767</b>	<b>124,923</b>
Depreciación			1,441	1,441	1,441	1,441	1,441
Amortización intangible			364.4067797	364.4067797	364.4067797	364.4067797	364.4067797
Valor Residual							2,542
Inversiones		(40,894)	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>		<b>(40,894)</b>	<b>39,182</b>	<b>27,080</b>	<b>60,355</b>	<b>93,572</b>	<b>129,271</b>
<b>FCF ACUMULADO</b>		<b>(40,894)</b>	<b>(1,712)</b>	<b>25,368</b>	<b>85,723</b>	<b>179,295</b>	<b>308,566</b>

Fuente y elaboración: Propia



Figura 28: Indicadores económicos

<b>Determinación del COK</b>		
TREMA Inversionista 1	14%	
Participación Inversionista 1	50.00%	
TREMA Inversionista 2	14%	
Participación Inversionista 2	50.00%	
<b>COK</b>	<b>14.00%</b>	
	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>
VANE	14.00%	S/. 177,593.06
TIRE		106.21%
PRIE		1.06
B/C Economico		S/. 8.55

Ultimo año negativo	1
---------------------	---

Fuente y elaboración: Propia



Figura 29: Efecto de la inflación e IGV - Económico

<b>EFFECTO DE LA INFLACIÓN</b>							
		<b>AÑOS</b>					
		<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
FCF		(40,894)	39,182	27,080	60,355	93,572	129,271
Inflación proyectada			3.30%	3.20%	3.10%	3.00%	2.80%
<b>FCE Despues de la Inflación</b>		<b>(40,894)</b>	<b>37,889</b>	<b>26,213</b>	<b>58,484</b>	<b>90,765</b>	<b>125,651</b>
<b>FCF ACUMULADO</b>		<b>(40,894)</b>	<b>(3,005)</b>	<b>23,209</b>	<b>81,693</b>	<b>172,458</b>	<b>298,109</b>

	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>	
VANE	14.00%	S/. 170,987.22	
TIRE		103.25%	
PRIE		1.11	Ultimo año negativo
B/C Economico		S/. 8.29	1

<b>EFFECTO DEL IGV</b>							
		<b>AÑOS</b>					
		<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
FCF		(40,894)	39,182	27,080	60,355	93,572	129,271
Impuesto General a las ventas		-	-	28,482.25	11,987.96	12,265.12	12,551.88
<b>FCF Despues del pago IGV</b>		<b>(40,894)</b>	<b>39,182</b>	<b>55,562</b>	<b>72,343</b>	<b>105,837</b>	<b>141,823</b>
<b>FCF ACUMULADO</b>		<b>(40,894)</b>	<b>(1,712)</b>	<b>53,851</b>	<b>126,194</b>	<b>232,031</b>	<b>373,854</b>

	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>	
VANE	14.00%	S/. 221,381.75	
TIRE		126.14%	
PRIE		1.03	Ultimo año negativo
B/C Economico		S/. 10.14	1

Fuente y elaboración: Propia

Figura 30: Flujo de caja Financiero

CONCEPTO		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>			333,629	333,869	416,016	498,163	580,310
Ingresos operativos			327,629	327,629	409,536	491,443	573,350
Ingresos no operativos			6,000	6,240	6,480	6,720	6,960
<b>COSTO Y GASTOS</b>			296,397	307,119	352,624	398,924	446,682
Costos fijos			52,951	54,078	54,078	54,078	54,078
Costos Variables			236,491	247,703	295,342	343,041	390,799
Intereses			5,150	3,534	1,398		
Depreciación			1,441	1,441	1,441	1,441	1,441
Amortización intangible			364	364	364	364	364
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>37,232</b>	<b>26,749</b>	<b>63,392</b>	<b>99,239</b>	<b>133,628</b>
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL		5,004	5,008	6,240	7,472	8,705
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>32,227</b>	<b>21,741</b>	<b>57,152</b>	<b>91,767</b>	<b>124,923</b>
Depreciación			1,441	1,441	1,441	1,441	1,441
Amortización intangible			364.41	364.41	364.41	364.41	364.41
Valor Residual							2,542
Devolución capital de trabajo							20,818.71
Amortización			(5,026)	(6,642)	(8,778)		
Inversiones		(40,894)	-	-	-	-	-
Prestamo		20,447					
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>(61,341)</b>	<b>29,006</b>	<b>16,904</b>	<b>50,179</b>	<b>93,572</b>	<b>150,090</b>
<b>FCF ACUMULADO</b>		<b>(61,341)</b>	<b>(32,335)</b>	<b>(15,431)</b>	<b>34,749</b>	<b>128,321</b>	<b>278,410</b>

Fuente y elaboración: Propia



Figura 31: Efectos de la inflación e IGV - Financiero

EFECTO DE LA INFLACIÓN																						
		AÑOS																				
		0	1	2	3	4	5															
FCF		(61,341)	29,006	16,904	50,179	93,572	150,090															
Inflación proyectada			3.30%	3.20%	3.10%	3.00%	2.80%															
FCE Después de la Inflación		(61,341)	28,049	16,363	48,624	90,765	145,887															
FCF ACUMULADO		(61,341)	(33,292)	(16,929)	31,695	122,460	268,347															
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>WACC</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VANF</td> <td>21.3%</td> <td>S/. 97,754.07</td> </tr> <tr> <td>TIRF</td> <td></td> <td>61.91%</td> </tr> <tr> <td>PRIF</td> <td></td> <td>2.35</td> </tr> <tr> <td>B/C Financiero</td> <td></td> <td>S/. 5.37</td> </tr> </tbody> </table>									WACC	VALOR	VANF	21.3%	S/. 97,754.07	TIRF		61.91%	PRIF		2.35	B/C Financiero		S/. 5.37
	WACC	VALOR																				
VANF	21.3%	S/. 97,754.07																				
TIRF		61.91%																				
PRIF		2.35																				
B/C Financiero		S/. 5.37																				
<table border="1"> <tr> <td>Ultimo año negativo</td> <td>2</td> </tr> </table>								Ultimo año negativo	2													
Ultimo año negativo	2																					
EFECTO DEL IGV																						
		AÑOS																				
		0	1	2	3	4	5															
FCF		(61,341)	29,006	16,904	50,179	93,572	150,090															
Impuesto General a las ventas		-	-	28,482.25	11,987.96	12,265.12	12,551.88															
FCF Después del pago IGV		(61,341)	29,006	45,386	62,167	105,837	162,642															
FCF ACUMULADO		(61,341)	(32,335)	13,052	75,219	181,056	343,697															
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>WACC</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VANF</td> <td>21.3%</td> <td>S/. 139,226.31</td> </tr> <tr> <td>TIRF</td> <td></td> <td>77.94%</td> </tr> <tr> <td>PRIF</td> <td></td> <td>1.79</td> </tr> <tr> <td>B/C Financiero</td> <td></td> <td>S/. 6.60</td> </tr> </tbody> </table>									WACC	VALOR	VANF	21.3%	S/. 139,226.31	TIRF		77.94%	PRIF		1.79	B/C Financiero		S/. 6.60
	WACC	VALOR																				
VANF	21.3%	S/. 139,226.31																				
TIRF		77.94%																				
PRIF		1.79																				
B/C Financiero		S/. 6.60																				
<table border="1"> <tr> <td>Ultimo año negativo</td> <td>2</td> </tr> </table>								Ultimo año negativo	2													
Ultimo año negativo	2																					

## 6.12. Estado de Ganancias y Pérdida



El estado de ganancias y pérdidas es un estado financiero que muestra la utilidad o pérdida de un periodo determinado, es decir, la rentabilidad de un negocio desde un punto de vista operativo.

Dicho estado, trabaja solo con ingresos y costos netos. Se aprecia en el estado financiero que los 5 años en los que se realiza la evaluación son positivos, lo cual nos indica que el negocio es viable operativamente.

Figura 32: Estado de ganancia y perdida

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	248,452	305,787	363,122	420,457	477,792
(-) COSTO DE VENTAS	111923	136399	151318	166303	181355
UTILIDAD BRUTA	136529	169388	211804	254154	296437
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	40324	40324	40324	40324	40324
(-) GASTOS DE VENTAS	25436	23924	23924	23924	23924
(-) DEPRECIACIÓN	1881	1881	1881	1881	1881
UTILIDAD OPERATIVA	68888	103259	145675	188025	230307
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
(+) INGRESOS VARIOS	6,000	6,240	6,480	6,720	6,960
(-) GASTOS FINANCIEROS	5,934	4,072	1,611		
(-) GASTOS VARIOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	68,954	105,427	150,544	194,745	237,267
(-) IMPUESTO A LA RENTA	3,817	4,680	5,544	6,408	7,271
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>65,137</b>	<b>100,747</b>	<b>145,000</b>	<b>188,337</b>	<b>229,996</b>

Fuente y elaboración: Propia

## 6.14. Evaluación de la Inversión

### 6.14.1.- Evaluación Económica

La evaluación económica evaluará el rendimiento de la inversión de capitalista sin considerar el financiamiento obtenido por el banco.

Se utilizaron los siguientes indicadores para la evaluación económica:

- VANE: Se encarga de medir la rentabilidad que aporta el proyecto en el momento inicial y este se encuentra en unidades monetarias.
- $VAN > 0$  – El proyecto es aceptado
- $VAN = 0$  – Es indiferente rechazar o aceptar el proyecto
- $VAN < 0$  – Se rechaza el proyecto

Para el presente caso, el VAN es mayor a 0, por lo tanto, el proyecto si puede ser realizado con la certeza que se obtendrá una rentabilidad al final de los 5 años de evaluación.

- TIRE: Es la tasa de interés que se utiliza para descontar los flujos de caja netos futuros de un activo fijo, hace que su Valor Actual Neto sea 0.
- $TIR > VAN$  – El proyecto es aceptable





- $TIR < VAN$  – El proyecto no es aceptable

Para el presente caso, el TIRE es mayor al VANE, confirmando que el proyecto es aceptable.

- PRIE: Indica el periodo de recupero de la inversión, es más atractivo para el negocio si este es de un periodo corto.
- PRIE: 1.11
- B/C: Indicador que relaciona el valor actual de los beneficios del proyecto con el de los costos más la inversión inicial.
- $B/C > 1$  Conviene realizar el proyecto
- $B/C = 1$  Es indiferente realizar el proyecto
- $B/C < 1$  No conviene realizar el proyecto

El presente trabajo tiene un B/C de 15.98, por lo que se puede confirmar que el proyecto es conveniente de realizar.

Figura 33: Indicadores económicos

<b>Determinación del COK</b>		
TREMA Inversionista 1	14%	
Participación Inversionista 1	50.00%	
TREMA Inversionista 2	14%	
Participación Inversionista 2	50.00%	
<b>COK</b>	<b>14.00%</b>	
	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>
VANE	14.00%	S/. 177,593.06
TIRE		106.21%
PRIE		1.06
B/C Economico		S/. 8.55

Ultimo año negativo	1
---------------------	---

Fuente y elaboración: Propia

#### 6.14.2. Evaluación Financiera

La evaluación económica evaluará el rendimiento de la inversión considerando un porcentaje del capital financiado, en este caso ese financiamiento se ha dado por parte del banco Scotiabank. Se consideraron los siguientes indicadores:

- VANF: El resultado es mayor a 0 lo cual indica que el proyecto es aceptable.
- TIRF: El resultado muestra que es mayor al VANF por lo que el proyecto es aceptable.
- PRIF: El resultado muestra una rápida recuperación de la inversión.
- B/C: El resultado muestra que es mayor a 1, por lo que el proyecto es aceptable.

Figura 34: Indicadores Financieros

Determinación de la WACC	
Costo del patrimonio (COK)	14%
Participación del patrimonio	50.00%
Costo Financiamiento	32%
Participación de terceros	50.00%
Impuesto a la renta	11.21%
<b>WACC</b>	<b>21.27%</b>

	WACC	VALOR
VANF	21.3%	S/. 102,683.22
TIRF		63.63%
PRIF		2.31
B/C Financiero		S/. 5.54

Ultimo año negativo	2
---------------------	---

Fuente y elaboración: Propia

#### 6.14.3. Evaluación social

El presente proyecto no tendrá un impacto negativo en la sociedad, sin embargo, se espera que a largo plazo se beneficie generando una mayor cantidad de empleos y mejorando la economía. Adicionalmente, se busca impulsar la actividad industrial peruana exportando productos terminados y no materias primas como usualmente se realiza en el país.

#### 6.14.4 Impacto ambiental

Las mascarillas exportadas cumplen con las normas sanitarias indicados por la Organización Mundial de la Salud. No se considerará un impacto

ambiental negativo ya que el producto no s contaminante, por lo contrario, una de sus mayores características es que es posible reutilizable.

#### 6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

Para el caso del costo de oportunidad del capital de trabajo, se consideró un 20%, esto debido a que solo se contará con un inversionista. La opción paralela al presente negocio es ingresar el dinero a un banco a plazo fijo con una ganancia garantizada del 7%. Se está ofreciendo una prima del 13% adicional, con el fin de atraer la atención del socio inversionista y convencerlo de participar en el presente negocio.

Figura 35: Determinación de la WACC

<b>Costo del patrimonio (COK)</b>	14%
<b>Participación del patrimonio</b>	50.00%
<b>Costo Financiamiento</b>	32%
<b>Participación de terceros</b>	50.00%
<b>Impuesto a la renta</b>	11.21%
<b>WACC</b>	<b>21.27%</b>

Fuente y elaboración: Propia



## 6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Para mitigar el riesgo de cambio se ha optado recurrir al sistema bancario a contratar un tipo de cambio forward. Este se trabajará con el banco BCP que ofrece la siguiente modalidad:

Delivery: Esta implica que se realizará la operación a un tipo de cambio pactado con anterioridad, sin que la variación del tipo de cambio al momento de recibir el dinero afecte el monto inicial negociado.



## 7.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1.- Conclusiones

De acuerdo con la evaluación realizada y los indicadores económicos y financieros, se da por viable el presente plan de negocio

El producto tiene un valor agregado que lo diferencia de la mayoría de los productos en el mercado, al contar con una tela especial, se busca captar la preferencia de los clientes tanto de las clínicas como de las empresas

La demanda actual de las mascarillas está en incremento debido a la pandemia que se está viviendo, sin embargo, se ha optado por buscar otros posibles clientes los cuales también necesite del producto a fin de no afectar el nivel de ingresos de la empresa cuando se obtenga la vacuna contra el COVID-19.

Un factor importante en el presente plan de negocio es la gran demanda que presenta el producto a corto plazo. Se espera que esta gran demanda impulse a la empresa en un crecimiento acelerado para que, cuando las empresas ya no necesiten mascarillas, esta preserve sus niveles de ventas ya habiéndose instalado en el nuevo mercado objetivo a mediano plazo.

El aspecto político actual hoy en día 05/12, está ocasionando una gran variación al tipo de cambio, lo cual de mantenerse beneficiaría al negocio ya que los pagos se realizarían directamente en dólares.



## 7.2.- Recomendaciones.

Se recomienda proceder con la ejecución del plan, ya que este tiene probada su viabilidad en los futuros 5 años.

Se recomienda adecuar el producto al nuevo mercado al cual será dirigido una vez se cuenta con una vacuna de COVID-19.

La posibilidad de revisar a largo plazo la viabilidad de los mercados alternos a la inicial es factible aún con la gran competencia que se ha generado en el mercado, se recomienda utilizar el valor agregado del producto para sobresalir y buscar obtener un mejor posicionamiento en el mercado brasileño a largo plazo.

Al contar con una demanda proyectada, se debe considerar que esta va a tener una pequeña disminución al momento de la obtención de la vacuna para el COVID-19, por lo que se recomienda revisar la posibilidad de ofrecer al mercado alternativo el producto desde el comienzo de las ventas de la empresa.

El tipo de cambio actualmente se encuentra en alza debido a la coyuntura política que atraviesa el Perú, sin embargo, se espera que no se mantenga en el tiempo. Es por ello que busca asegurar obtener el ingreso proyectado con un tipo de cambio forward.



## 8. BIBLIOGRAFIA

Morales,A. y Morales,J.(2014).*Planeación financiera*.Editorial patria.Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=SdvhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=plan+financiero+pdf&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiRwpe0hrbtAhWIGbkGHVVTBzkQ6AEwAXoECAQQAq#v=onepage&q&f=false>

Conexión Esan.(20 de febrero de 2017). *La exportación de servicios y la exoneración del IGV*.Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/02/la-exportacion-de-servicios-y-la-exoneracion-del-igv/#:~:text=En%20la%20legislaci%C3%B3n%20tributaria%20peruana,de%20no%20exportaci%C3%B3n%20de%20impuestos.>





## REFERENCIAS

1. Cámara de Comercio Internacional. (2017). *Contratos modelo para la pequeña empresa: Guía legal para hacer negocios internacionales (Versión Costa Rica)*. Recuperado de [https://campusvirtual.aulavirtualusmp.pe/mdlfcarh37/pluginfile.php/83253/mod\\_resource/content/0/Modelo%20de%20contratos%20internacionales%20CCI.pdf](https://campusvirtual.aulavirtualusmp.pe/mdlfcarh37/pluginfile.php/83253/mod_resource/content/0/Modelo%20de%20contratos%20internacionales%20CCI.pdf)
2. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (17 de marzo de 2009). *Exportación definitiva: Procedimiento general*. Recuperado de [http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02\\_v6.htm](http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02_v6.htm)



## ANEXO 1

### Contrato de compraventa internacional

#### **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS – CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL**

PARTES:

##### **Vendedor**

Nombre (razón social)

*Textile Technology Company*

**Forma legal (por ejemplo, sociedad de responsabilidad limitada)**

Sociedad Anónima Cerrada

**País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil**

Perú

**Domicilio (establecimiento del Vendedor, teléfono, fax, correo electrónico)**

Callao - Perú

**Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)**

Fabrizio Javier Reyes Tasayco

Jr. Ramírez Peña 248 San German – San Martin de Porres

Gerente General

Representante Legal de la empresa

##### **Comprador**

Nombre (razón social)



.....

**Forma legal (por ejemplo, sociedad de responsabilidad limitada)**

.....

**País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil**

.....

**Domicilio (establecimiento del Comprador, teléfono, fax, correo electrónico)**

.....

.....

**Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)**

.....

.....

En lo sucesivo denominadas como “las Partes”

### **1. Mercaderías**

1.1 Sujeto a lo dispuesto en este contrato, el Vendedor entregará la(s) siguiente(s) mercaderías(s) (en lo subsecuente “las Mercaderías”) al Comprador.

1.2 Descripción de las Mercaderías (los detalles necesarios para definir/ especificar las Mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo calidad requerida, descripción, certificados, país de origen, otros detalles).

1.3 Calidad de las Mercaderías (incluyendo unidades de medida).

1.3.1 Cantidad total: 600 unidades

1.3.2 Pago contra cobranza documentaria

1.3.3 Porcentaje de tolerancia: 0% debido a que se trabajará con unidades.

1.4 Inspección de las Mercaderías: Se inspeccionará el 10% de las mercaderías enviadas, los costos y responsabilidad serán tomados por el comprador.

1.5 Empaquetado: El empaquetado serán cajas con las siguientes medidas: 10cm x 5 cm x 20 cm las cuales incluirán 10 unidades de mercadería cada una.

1.6 Demás especificaciones:

- La mercadería cumplirá con los requerimientos de empaquetado y marcado para el ingreso a Brasil. Fuente: UNCTAD
- Envío de certificado de origen a fin de que cliente se acoja a los beneficios arancelarios en Brasil
- Envío de ficha técnica del producto

## 2. Entrega

2.1 Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (en lo sucesivo "CCI") (con referencia a la versión más reciente de los Incoterms a la fecha de celebración del contrato).

2.2 Lugar de entrega: A bordo de transporte internacional Incoterm CIP versión 2020

2.3 Fecha o periodo de entrega: Se contará con un periodo de embarque de 2 semanas posteriores a la firma de contrato de compraventa.

2.4 Transportista (nombre y domicilio, de ser aplicable): Se trabajará con el agente de carga TCI CARGO, la dirección es Of. Av. Venezuela 6017 | San Miguel, Lima - Perú.

2.5 Demás términos de entrega: El comprador será el encargado de pagar el transporte internacional y seguro de carga internacional de acuerdo con disposición de Incoterm CIP versión 2020.

## 3. Precio

3.1 Precio total: 39,596.13 USD

3.2 Precio por unidad: 6.60 USD

3.3 Divisa: Dólar americano

## 4. Condiciones de pago

4.1 Medios de pago: Cobranza documentaria

4.2 Detalles de la cuenta bancaria del Vendedor: El vendedor utilizará con banco corresponsal el Banco Scotiabank

#### 4.3 Momento para el pago

Las Partes podrán convenir un método de pago similar a los supuestos mencionados a continuación, en cuyo caso se debe especificar el método convenido y proporcionar los detalles correspondientes:

Pago por anticipado

Pago por cobranza documentaria: El vendedor trabajará con la entidad Bancaria Scotiabank en Perú, los documentos se enviarán 1 día después de la salida del transporte internacional al banco de destino. El pago se realizará máximo 2 días después de recibido los documentos originales por el banco en destino.

Pago por medio de crédito documentario irrevocable

Pago respaldado por garantía bancaria

Otros medios de pago

#### 5. Documentos

5.1 El Vendedor pondrá a disposición del Comprador (o presentará al banco especificado por el Comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas):

Factura comercial: 1 original 2 copias

Los siguientes documentos de transporte: HAWB 3 Originales 2 copias NN

Lista de empaque: 1 original 1 copia

Documentos de seguro: 1 original 1 copia

Certificado de origen: 1 original 1 copia

5.2 Adicionalmente, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos mencionados en los Incoterms emitidos por la CCI según lo convenido por las Partes en el Artículo 2 de este contrato.

#### 6. Incumplimiento de la obligación del Comprador de pagar el precio en el momento pactado

6.1 Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor otorgará al Comprador un término adicional de tiempo igual a (especificar

duración) para el cumplimiento de la obligación de pago. Si el Comprador incumple con la obligación de pago al finalizar el término adicional, el Vendedor podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

6.2 Si el Comprador incumple con su obligación de pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor en todo caso tendrá derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (tanto antes o como después de cualquier fallo) a la tasa de 1 % diario.

## **7. Incumplimiento de la obligación del Vendedor de entregar las Mercaderías al momento pactado**

7.1 Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías en el momento pactado, el Comprador otorgará al Vendedor un término adicional de 7

Días para cumplir con la entrega. Si el Vendedor incumple en su obligación de entregar las Mercaderías al finalizar el término adicional, el Comprador podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

7.2 Si el Vendedor se demora con la entrega de cualquier mercancía amparada por este contrato, el Comprador tiene derecho a solicitar daños liquidados en la cantidad igual a 0.5% del precio de las Mercaderías por cada día completo de demora a partir de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, tal y como se especifica en el Artículo 2 de este contrato, sujeto a que el Comprador notifique al Vendedor de la demora.] Cuando el Comprador notifique al Vendedor dentro de 2 días de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha pactada de entrega o a partir del último día de del periodo de entrega pactado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor con más de 4 días después de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generan a partir de la fecha de tal notificación. Los daños liquidados por mora no excederán 10% del precio de la mercancía demorada. Los daños líquidos por motivos de demora no impiden la resolución de este contrato de acuerdo con el Artículo 10.”]

## **8. Falta de conformidad**

8.1 El Comprador examinará las Mercaderías, o hará que sean examinadas dentro del periodo de tiempo más breve que sea posible de acuerdo con las circunstancias. El Comprador notificará al Vendedor en caso de cualquier falta de conformidad de las Mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de 5 días después que el Comprador haya descubierto o debiera haber descubierto la

falta de conformidad. En cualquier caso, el Comprador pierde el derecho de apoyarse en la falta de conformidad si omite notificar al Vendedor de esta dentro de un periodo que no excederá de dos meses a partir de la fecha en que las Mercaderías fueron entregadas físicamente a la parte Compradora.

8.2 En caso de que el Comprador haya enviado un aviso de falta de conformidad al Vendedor, el Comprador podrá a su discreción:

8.2.1 Requerirle al Vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las Mercaderías, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.2 Requerirle al Vendedor que reemplace las Mercaderías por mercaderías conformes, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.3 Requerirle al Vendedor que repare las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.2.4 Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las Mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conformes hubieran tenido en ese momento. El Comprador no podrá reducir el precio si el Vendedor reemplaza las Mercaderías con mercaderías conformes de acuerdo con el párrafo 8.2.2 y 8.2.3 de este Artículo o si el Comprador se rehúsa en aceptar tal cumplimiento para parte del Vendedor;

8.2.5 Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

En cualquier caso, el Comprador tendrá derecho a demandar daños.

## **9. Transferencia de propiedad**

El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros

## **10. Resolución\* del contrato**

10.1 Hay incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual.

10.2 Existe un incumplimiento fundamental del contrato en el caso de que:

10.2.1 El cumplimiento estricto con la obligación que no se ha cumplido es esencial conforme a este contrato; o

10.2.2 El incumplimiento priva sustancialmente a la parte en caso de pago impuntual pasado los 2 meses, no conformidad con la totalidad de mercadería entregada o no se realice el pago completo de la mercadería.

10.3 En caso de un incumplimiento de contrato de acuerdo con el párrafo 10.1 del presente Artículo, la parte agraviada, podrá, mediante aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional de 1 mes para el cumplimiento. Durante este periodo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños, pero no podrá declarar resuelto el presente contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el presente contrato.

10.4 En caso de un incumplimiento esencial de contrato conformidad al párrafo 10.2 del presente Artículo, la parte agraviada podrá declarar el presente contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

10.5 Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada a la otra parte.

## **11. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento**

11.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

11.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 11.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 11.4.



11.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

11.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a 4 meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

## **12. Cláusula de integración**

12.1 El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato fiándose en las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referido en el

presente contrato. El presente Artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas. [Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]

## **13. Avisos**

13.1 Cualquier aviso que se requiera conforme al presente contrato se hará por escrito, incluyendo correo electrónico, y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte que se especifica en el Artículo 13.2 siguiente, de manera que se asegure que se pueda probar la recepción del aviso.

13.2 Para efectos del Artículo 13.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes, salvo que otros detalles hubieran sido debidamente notificados conforme a este Artículo.

Correo electrónico

Llamada telefónica, procedida con un documento firmado entre las partes.

## **14. Procedimiento de solución de controversias**

Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será resuelto conforme a las reglas de



MINCETUR por árbitro único designado de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será Lima - Perú. El idioma del arbitraje será castellano.

### 15. Ley Aplicable y principios guía

15.1 Todas las cuestiones relativas al presente contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones de este contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa, en lo subsecuente CISG). Las cuestiones no previstas por la CISG serán regidas por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en lo subsecuente los Principios UNIDROIT), y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los Principios UNIDROIT, por referencia a [especificar la ley nacional relevante al escoger una de las siguientes

opciones: La ley nacional aplicable en el país donde el Vendedor tiene su establecimiento, o La ley nacional aplicable en el país donde el Comprador tiene su establecimiento, o La ley nacional aplicable de un tercer país (especificar el país).]

15.2 Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

### FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

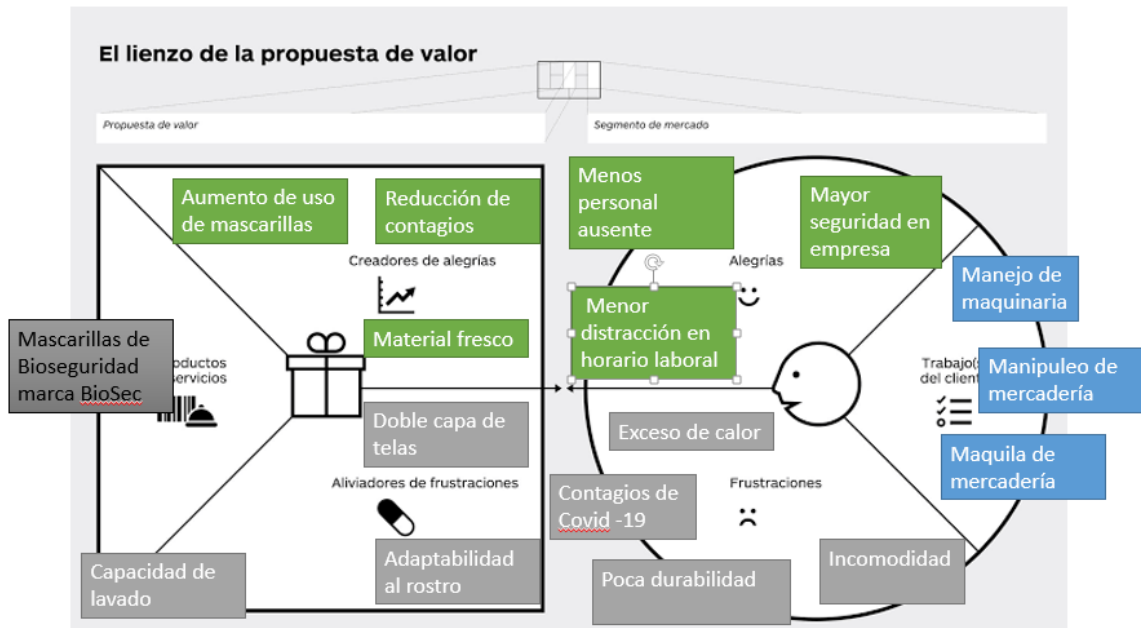
	Vendedor	Comprador
Fecha	.....	.....
Nombre	.....	.....
	Firma	Firma

Fuente: Contratos Modelo para la Pequeña Empresa (2017).

Elaboración: Propia

## ANEXO II

### Lienzo de propuesta de valor – Elaboración propia



## ANEXO III

### Perfil Buyer Persona

#### Coordinador de Compras

Rodrigo Rojas Infante tiene 35 años es casado y tiene un hijo en inicial. Se ha desempeñado en el área de compras en empresas industriales por 8 años. Tiene un ingreso promedio de S./ 45,00.00. Tiene una casa en San miguel y se transporta con vehículo propio . Usa mucho tiempo su celular, ya que lo mantiene conectado con su entorno familiar y profesional, su red social favorita es twitter ya que la utiliza para brindar opiniones y conocer opiniones de colegas en el rubro de compras. Tiene jornadas largas de trabajo, la mayor parte de esta se la pasa en reuniones tanto con posibles proveedores como su jefe directo con el cual discute la posibilidad de aceptar a un proveedor nuevo. Este buyer valora la calidad del producto y que este cumpla con la función principal por la cual se ejerce su compra.



## ANEXO IV

### Cuadro de importaciones de 2019-2020 de partida 6307.90.90.00

Mes	Código NCM	Descripción NCM	2020 - PRECIO FOB	2019 - PRECIO FOB
01	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$2,348,054.00	\$2,574,191.00
02	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$1,983,345.00	\$2,145,679.00
03	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$1,309,356.00	\$1,828,784.00
04	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$787,351.00	\$1,927,709.00
05	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$2,522,854.00	\$1,878,871.00
06	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$2,159,245.00	\$2,087,487.00
07	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$1,414,887.00	\$2,757,308.00
08	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$1,913,724.00	\$1,725,924.00
09	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	\$1,791,540.00	\$1,847,131.00
10	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	0.00	\$2,306,260.00
11	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	0.00	\$1,975,781.00
12	63079090	Los demás artículos textiles confeccionados	0.00	\$1,811,245.00

Fuente : Comex Stat

## ANEXO VI

### Cotización DHL

**Noviembre**  
**16**  
 Lunes

**Final del día** USD **1,069.53**  
Detalles v

**Seleccionar**

EXPRESS  
 WORLDWIDE

🕒 Agendar envío por Noviembre 11, 11:00 Última recolección por courier 19:00	Cargos de transporte	USD	799.79	✕
➡ Servicio de puerta a puerta	Descuento aplicado	USD	-1,179.69	
	Recargo por combustible	USD	19.99	
	Protección del envío	USD	70.00	
	Over Weight Piece (peso)	USD	--	
	Situación de Emergencia	USD	16.60	
	VAT/Tax	USD	163.15	
	<b>Total (IVA incluido si aplica)</b>	<b>USD</b>	<b>1,069.53</b>	