



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

**SERVICIO DE RANCHO DE NAVE PARA LAS
EMBARCACIONES QUE ATRAQUEN EN EL PUERTO DEL
CALLAO**

**PRESENTADO POR
BRUNO DAVID ROJAS FIGUEROA**

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

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

SERVICIO DE RANCHO DE NAVE PARA LAS EMBARCACIONES QUE

ATRAQUEN EN EL PUERTO DEL CALLAO

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE

NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:

BRUNO DAVID ROJAS FIGUEROA

LIMA, PERÚ

2018

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres Walter Rojas e Ida Figueroa por su apoyo incondicional y paciencia, pero por sobre todo el gran amor que han sabido darme.

ÍNDICE

I.	ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	11
II.	ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES	13
2.1.	Nombre o razón social.....	13
2.2.	Actividad económica o codificación internacional (CIU)	13
2.3.	Ubicación y factibilidad municipal sectorial.....	14
2.3.1.	Licencia de Funcionamiento.....	16
2.3.2.	Factibilidad sectorial.....	17
2.4.	Objetivos y Principios de la empresa en marcha	17
2.4.1.	Misión.....	17
2.4.2.	Visión	17
2.4.3.	Objetivos	18
2.4.4.	Principios.....	18
2.5.	Ley de MIYPE, Micro y Pequeña empresa, características	18
2.6.	Estructura Orgánica.....	19
2.7.	Cuadro de asignación de personal	24
2.8.	Forma Jurídica Empresarial.....	25
2.8.1.	Razones de la elección de una Sociedad Anónimas Cerrada..	25
2.9.	Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	27
2.10.	Requisitos y Trámites Municipales	28
2.11.	Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	29
2.12.	Registro de Planillas Electrónicas.....	31
2.13.	Régimen Laboral Especial y General Laboral	32
2.14.	Modalidad de contratos laborales	33
2.15.	Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas	33
III.	PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.....	35
3.1.	Descripción del Servicio	35
3.1.1.	Clasificación Arancelaria	36
3.1.2.	Propuesta de Valor.....	37
3.1.3.	Ficha técnica comercial.....	41
3.2.	Investigación de mercado objetivo.....	42
3.2.1.	Segmentación del mercado objetivo	47
3.2.2.	Tendencia del servicio.....	50

3.3. Análisis de la Oferta y la Demanda.....	50
3.3.1. Análisis de la Oferta	50
3.3.2. Análisis de la Demanda.....	52
3.4. Estrategia de venta y distribución	53
3.4.1. Estrategia de segmentación.....	54
3.4.2. Estrategia de posicionamiento	55
3.4.3. Estrategia de distribución	56
3.5. Estrategias de promoción	57
3.6. Estrategias de ingreso al mercado objetivo	59
3.7. Tamaño de planta. Factores condicionales	60
IV. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	62
4.1. Envases, Empaques y Embalajes	62
4.1.1. Envase	62
4.1.2. Empaque.....	62
4.1.3. Embalaje	63
4.2. Diseñado del rotulado y marcado	65
4.2.1. Diseño del rotulado	65
4.2.2. Diseño del mercado	66
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga	66
4.4. Cadena de DFI de exportación.....	69
4.4.1. Evaluación de los principales proveedores de insumos y servicios	69
4.4.2. Determinación del proceso del servicio	73
4.5. Seguro de las mercancías	76
V. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	77
5.1. Fijación de precios.....	77
5.1.1. Costos y precio.....	77
5.1.2. Cotización internacional	85
5.2. Contrato de compra y venta internacional de productos.....	86
5.3. Elección y aplicación del Inconterm.....	87
5.4. Determinación del medio de pago y cobro	88
5.5. Elección del régimen de exportación	88
5.6. Gestión aduanera del comercio internacional.....	89
5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama	91
VI. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	92

6.1. Inversión fija	92
6.1.1. Activos tangibles	92
6.1.2. Activos intangibles.....	93
6.2. Capital de trabajo.....	94
6.3. Inversión total	97
6.4. Estructura de inversión y financiamiento	98
6.5. Fuente de financiamiento y condiciones de crédito	101
6.6. Presupuesto de costos	102
6.7. Punto de equilibrio	106
6.8. Tributación en la exportación.....	108
6.9. Presupuesto de ingreso.....	109
6.10. Presupuesto de egresos.....	110
6.11. Flujo de caja proyectado.....	113
6.11.1 Flujo de caja económico	114
6.12. Estado de ganancias y pérdidas.....	116
6.13. Evaluación de la inversión	117
6.13.1 Evaluación económica	117
6.13.2 Evaluación financiera.....	118
6.13.3 Evaluación social	119
6.13.4 Impacto ambiental.....	119
6.14. Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo.....	119
6.15. Cuadro de riesgo al tipo de cambio	121
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS.....	129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación industrial internacional uniforme <i>General Ship Store</i>	14
Tabla 2 Método de ponderación para determinar ubicación de la empresa	15
Tabla 3 Asignación de personal (expresado en soles)	24
Tabla 4 Forma Jurídica Empresaria	25
Tabla 5 Libros contables exigibles por Régimen tributario	31
Tabla 6 Componentes de la Planilla Electrónica	31
Tabla 7 Características del régimen especial microempresa	32
Tabla 8 Tipos de Contratos laborales	33
Tabla 9 Clasificación arancelaria cotización Z & G Haslcoussis Co. Ltd.	37
Tabla 10 Posibles Proveedores	39
Tabla 11 Proveedor de Servicio de Transporte	40
Tabla 12 Ficha técnica embalaje B001	41
Tabla 13 - Ficha técnica del embalaje B002	41
Tabla 14 Ficha técnica del embalaje B003	42
Tabla 15 Principales navieras que arriban al Callao	49
Tabla 16 Exportaciones simplificadas (Primer semestre 2017)	50
Tabla 17 Exportaciones simplificadas (Segundo semestre 2017)	51
Tabla 18 Exportaciones simplificadas (Primer semestre 2018)	51
Tabla 19 Variación del primer semestre 2017 – 2018	52
Tabla 20 Características empaque B001	62
Tabla 21 Dimensiones Pallet Americano	63
Tabla 22 Elección del modo de transporte	67
Tabla 23 Dimensión Hyundai H1 Furgoneta	67
Tabla 24 Principales proveedores de alimentos	69
Tabla 25 Comparativo de proveedores de carnes	70
Tabla 26 Supermercados proveedoras	71
Tabla 27 Almacenes ferreteros proveedoras	71
Tabla 28 Cadenas de farmacia	72
Tabla 29 Proveedor de cajas	72
Tabla 30 Proveedores de servicio de transporte a puerto	73
Tabla 31 Proveedor de servicio de transporte marítimo	73
Tabla 32 Costo de embalaje (expresado en soles)	81
Tabla 33 Costos de exportación (expresado en soles)	81
Tabla 34 Gasto de personal (expresado en soles)	81
Tabla 35 Gasto de local (expresado en soles)	82
Tabla 36 Costo de ventas (expresado en soles)	82
Tabla 37 Costos administrativos (expresado en soles)	83
Tabla 38 Gasto de mantenimiento (expresado en soles)	83
Tabla 39 Costo total variable por despacho (expresado en soles)	84
Tabla 40 Costo fijo total (expresado en soles)	84
Tabla 41 Costos Totales (expresado en soles)	84
Tabla 42 Estructura de precio de venta (expresado en soles)	85
Tabla 43 Activos tangibles (expresado en soles)	92

Tabla 44 Activos tangibles otorgados como bienes no dinerarios (expresado en soles)	93
Tabla 45 Activos intangibles (expresado en soles)	93
Tabla 46 Capital de trabajo (expresado en soles).....	95
Tabla 47 Promedio de ventas al contado Zeus Maritime S.R.L	96
Tabla 48 Estructura de inversión (expresado en soles)	97
Tabla 49 Estructura de financiamiento (expresado en soles)	98
Tabla 50 Aporte dinerario y no dinerario de los socios	98
Tabla 51 Flujo de caja de deuda (expresado en soles)	100
Tabla 52 Banco: TEA capital de trabajo a microempresas	101
Tabla 53 Cajas: TEA capital de trabajo a microempresas	101
Tabla 54 Condiciones de crédito en moneda nacional	102
Tabla 55 Promedio histórico de inflación en el Perú (2013 - 2017).....	102
Tabla 56 Inflación promedio proyectada (2019 - 2023).....	103
Tabla 57 Presupuesto costo de adquisición y costo de exportación.....	103
Tabla 58 Presupuesto proyectado de materiales de limpieza.....	104
Tabla 59 Presupuesto proyectado de gastos de personal	104
Tabla 60 Presupuesto proyectado de los gastos de arrendamiento	105
Tabla 61 Presupuesto proyectado de los gastos administrativos	105
Tabla 62 Presupuesto proyectado de los gastos de ventas.....	105
Tabla 63 Costos fijos (expresado en soles)	106
Tabla 64 Costos variables (expresado en soles)	107
Tabla 65 Costo total (expresado en soles)	107
Tabla 66 Estructura de precio (expresado en soles).....	108
Tabla 67 Ventas proyectadas (expresada en soles).....	109
Tabla 68 Saldo a favor del exportador (expresado en soles).....	110
Tabla 69 Presupuesto de egresos de costos variables (expresado en soles)	111
Tabla 70 Presupuesto de egresos de costos fijos (expresado en soles) ...	111
Tabla 71 Depreciación de los activos tangibles (expresado en soles).....	112
Tabla 72 Amortización de los activos intangibles (expresado en soles) ...	112
Tabla 73 Total de depreciación y amortización (expresado en soles)	113
Tabla 74 Flujo de caja económico General Ship Store S.A.C.....	114
Tabla 75 Flujo de caja financiero de General Ship Store S.A.C.	115
Tabla 76 Estado de ganancias y pérdidas de General Ship Store S.A.C (expresado en soles)	116
Tabla 77 Devolución del IGV de General Ship Store S.A.C.....	117
Tabla 78 Resultado económico de General Ship Store S.A.C.....	117
Tabla 79 Periodo de recuperación económica.....	118
Tabla 80 Resultado financieros de General Ship Store S.A.C.....	118
Tabla 81 Periodo de recuperación financiera	118
Tabla 82 Aporte de socios General Ship Store S.A.C.....	119
Tabla 83 Tasa de interés por depósito a plazo fijo.....	120
Tabla 84 Calculo de Costo promedio de capital	121
Tabla 85 Análisis de sensibilidad del tipo de cambio	122

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ubicación de General Ship Store.....	16
<i>Figura 2.</i> Característica de las MIYPE.....	18
<i>Figura 3.</i> Fallas en la elaboración del organigrama.....	19
<i>Figura 4.</i> Organigrama <i>General Ship Store S.A.C.</i>	20
<i>Figura 5.</i> Marca Neptuno´s Market.....	27
<i>Figura 6.</i> Procedimiento de registro de marca.....	28
<i>Figura 7.</i> Requisitos de licencia de funcionamiento municipal.....	29
<i>Figura 8.</i> Régimen Mype Tributario.....	30
<i>Figura 9.</i> Despacho del servicio de avituallamiento.....	36
<i>Figura 10.</i> Cotización Z & G Haslcoussis Co. Ltd.....	37
<i>Figura 11.</i> Las 5 fuerzas competitivas.....	38
<i>Figura 12.</i> Cadena de valor.....	38
<i>Figura 13.</i> Rotulado de empaques General Ship Store S.A.C.....	39
<i>Figura 14.</i> Arribo de naves al Perú (2010 - 2017).....	43
<i>Figura 15.</i> Llegada de cruceros al Perú (2010 - 2017).....	44
<i>Figura 16.</i> Llegada de cruceros a los puertos del Perú.....	44
<i>Figura 17.</i> Servicio de avituallamiento en el Callao (2011 – 2017).....	45
<i>Figura 18.</i> Tasa de ocupación en el puerto del Callao.....	46
<i>Figura 19.</i> Atención de naves Transportadora Callao (2015 - 2016).....	47
<i>Figura 20.</i> Naves atendidas en APM Terminales 2015 – 2016.....	48
<i>Figura 21.</i> Naves atendidas en DP World 2015 – 2016.....	49
<i>Figura 22.</i> Proyección de la demanda de avituallamiento.....	53
<i>Figura 23.</i> Segmentación de mercado General Ship Store S.A.C.....	54
<i>Figura 24.</i> Matriz de estrategia de posicionamiento.....	55
<i>Figura 25.</i> Estrategias específicas de posicionamiento <i>Neptuno´s Market</i> ..	56
<i>Figura 26.</i> Canal de distribución <i>Neptuno´s Market</i>	56
<i>Figura 27.</i> Programación de naves APM Terminals.....	58
<i>Figura 28.</i> Estrategia de ingreso de mercado.....	60
<i>Figura 29.</i> Marca de fumigación a pallets de exportación.....	64
<i>Figura 30.</i> Rotulado de productos en el Perú.....	65
<i>Figura 31.</i> Rotulado de embalaje.....	66
<i>Figura 32.</i> Cubicaje de cajas estándar (60*40*40 cm).....	68
<i>Figura 33.</i> Procedimiento para autorización de ingreso a puerto.....	75
<i>Figura 34.</i> Distribución física internacional General Ship Store S.A.C.....	76
<i>Figura 35.</i> Métodos de fijación de precios.....	77
<i>Figura 36.</i> Orden de compra de Zeus Maritime S.R.L.....	78
<i>Figura 37.</i> Factura E001-108 Zeus Maritime S.R.L.....	79
<i>Figura 38.</i> Lista de precios del mercado mayorista de Santa Anita.....	80
<i>Figura 39.</i> Fases del contrato de servicio de avituallamiento.....	86
<i>Figura 40.</i> Contrato de compra y venta.....	87
<i>Figura 41.</i> Inconterm FAS en el servicio de avituallamiento.....	88
<i>Figura 42.</i> Flujo grama de operaciones en el servicio de rancho de nave ...	91
<i>Figura 43.</i> Fórmula para hallar el CPPK.....	121

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios evalúa la posibilidad de ofrecer el servicio de avituallamiento a las naves que atraquen al puerto del Callao, entendiéndose como avituallamiento la exportación de productos en general, necesarios para la tripulación de los barcos navegantes en mares internacionales. La importancia de desarrollar este servicio radica en satisfacer la demanda insatisfecha del mercado, debido a la demora, insalubridad y devoluciones constantes en el proceso de despacho.

En el presente proyecto se desarrollan puntos prioritarios para el estudio de la factibilidad de la organización, habiendo sido desarrollados a profundidad entre los cuales constan los aspectos legales, plan de marketing, plan de logística, plan de comercio exterior y plan económico financiero.

En primer lugar, se presentan las condiciones de apertura del negocio, considerando el marco legal, tributario y laboral, además de determinarse la ubicación estratégica de la empresa. Para luego presentar un análisis de mercado del servicio, análisis de la competencia, determinación de la oferta y demanda del servicio y el listado de los posibles proveedores que presentan experiencia en el rubro. En tercer y cuarto lugar se presenta la logística de entrada y salida, la distribución física internacional además de la fijación del precio y la forma de pago del servicio.

Por último, se analiza la viabilidad económica y financiera de la empresa mediante los indicadores de rentabilidad además de los flujos de cajas proyectados y los estados de ganancias y pérdidas además de la influencia de la volatilidad del tipo de cambio concluyendo con la viabilidad del proyecto.

I. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

General Ship Store S.A.C. es una empresa comercializadora exportadora mediante régimen especial de rancho de nave ofreciendo productos en general de tipo alimenticio, ferretero, farmacéutico a las embarcaciones que atraquen al puerto de Callao. El servicio de avituallamiento como también se le conoce, se caracteriza por el cumplimiento en la entrega de provisiones que las navieras solicitan para sus tripulaciones y deberán ser cumplidas al tiempo pactado, con los productos establecidos en peso y presentación con el objetivo de evitar devoluciones.

En el capítulo 1 y 2 se presenta la estructura general del plan a modo de introducción y se determinan los aspectos legales puesto que está constituida jurídicamente como una S.A.C. siendo esta la modalidad más usada por los emprendedores. A su vez y acorde a la Ley Mipyme se acogerá al régimen mype tributario y al régimen laboral especial de la microempresa, al tratarse de una empresa recién constituida que no cuenta con amplios recursos económicos para su ejecución a gran escala.

En el capítulo 3 se presenta el estudio de mercado realizado, donde el puerto del Callao es la principal zona primaria, ya que alberga gran cantidad de naves anualmente. Considerando además que el mercado objetivo serán los tres muelles concesionados por DP World, APM Terminals y

Transportadora Callao y que según datos de la Autoridad Portuaria Nacional cerca del 50% de naves atracadas (3500 anuales aproximadamente), necesitan proveerse.

En el capítulo 4 y 5 se señala los aspectos operativos y de fijación de precio respectivamente, en el capítulo 4 se especifican los embalajes y como deberá ser la manipulación los productos hasta llegar a ser puestos al costado del buque, considerándose tal como Inconterm FAS, a pesar de no utilizar dicho termino en este tipo negocios. Mientras tanto en el capítulo 5 se identifican los principales costos fijos y variables que deberán ser considerados para la fijación del precio final.

En el capítulo 6, se analizan los indicadores de rentabilidad del proyecto, los cuales muestran beneficios tanto económicos como financieros, gracias a que sus ventas se encuentran en función del crecimiento de la demanda. Ello debido a que los indicadores de rentabilidad exigen que el proyecto obtenga un VAN > 0, TIR > COK y un índice de beneficio/costo B/C > 1, los mismos que se cumplieron notablemente, indicando la rentabilidad financiera del proyecto.

II. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES

2.1. Nombre o razón social

General Ship Store S.A.C. es la denominación social encargada del Servicio de Rancho de Nave para las embarcaciones que atraquen en el puerto del Callao” y con el mismo nombre comercial *General Ship Store* (Tienda General de Barcos), con el objetivo de posicionarse en la mente de los clientes por su corto y fácil entendimiento.

2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

La actividad económica de la idea de negocio internacional es la venta al por mayor y menor de productos alimenticios, bebidas, licores, cigarros, productos farmacéuticos, ferreteros, artículos domésticos, de oficina; los mismos que serán cargados y estibados hasta la embarcación solicitante del servicio. De acuerdo al sistema de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev4) se tienen.

Tabla 1 Clasificación industrial internacional uniforme *General Ship Store*

Código	Descripción	Detalle
4690	Venta al por mayor no especializada.	Comprende la venta al por mayor de diversos productos sin especialización.
5224	Manipulación de la carga	Comprende la carga, descarga, estiba y desestiba de mercancías y equipajes sin importar el modo de transporte utilizado.

Elaboración en base a la "Clasificación Industrial Internacional Uniforme, INEI (2010)

2.3. Ubicación y factibilidad municipal sectorial

Un factor importante a tener en cuenta para optimizar el proceso logístico de la empresa, es la ubicación del centro de operaciones de *General Ship Store S.A.C.* y de acuerdo a las siguientes variables se va a cuantificar para determinar el lugar idóneo para el desarrollo de las actividades.

- Callao (cercanía a los muelles y operadores marítimos)
- La Victoria (cercanía a los mercados mayoristas)
- Los Olivos (cercanía a centros comerciales y mercados mayoristas)

Tabla 2 Método de ponderación para determinar ubicación de la empresa

Factores	Peso relativo	Callao	Puntaje	Los Olivos	Puntaje	La Victoria	Puntaje
Cercanía a puerto	0.25	5	1.25	3	0.75	1	0.25
Cercanía a proveedores	0.20	2	0.40	3	0.60	5	1.00
Cercanía a competencia	0.10	5	0.50	3	0.30	1	0.10
Costo de local	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Seguridad	0.15	2	0.30	3	0.45	1	0.15
Cercanía autoridad	0.15	5	5	2	0.30	1	0.15
Total	1		7.90		2.85		2.10

Fuente: Google

La tabla 2 muestra la importancia de la proximidad del puerto para el despacho de las exportaciones futuras, la cercanía a los competidores y a las autoridades competentes del sector como determinantes para la elección de la ubicación de la empresa *General Ship Store S.A.C.*

Para poder realizar las actividades del giro del negocio se necesitará una oficina de 20 m² aproximadamente, más una área de almacenamiento, carga, descarga y estiba de los productos en un área total de 80 m². Las cuales estarán ubicadas en el distrito de Cercado Callao. Se solicitará a la municipalidad del distrito los requisitos para la obtención de las licencias convenientes.

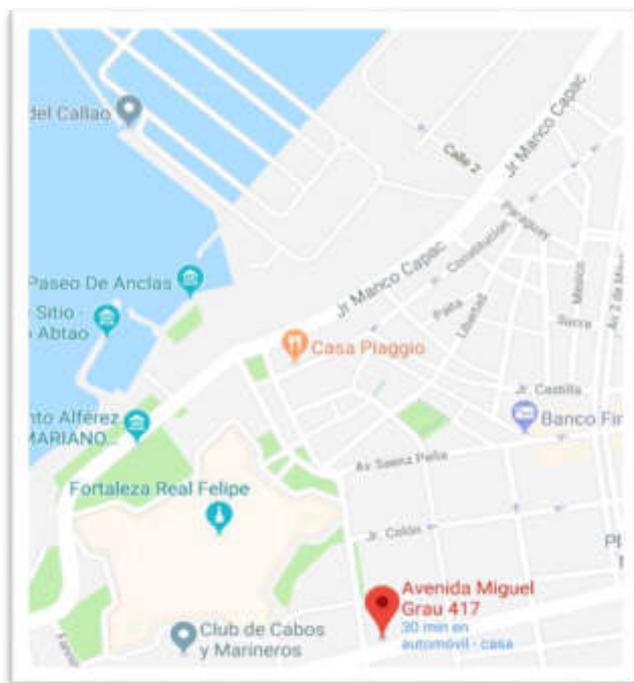


Figura 1. Ubicación de General Ship Store
Fuente: Google

2.3.1. Licencia de Funcionamiento

Según Ley N° 28976 la Licencia de funcionamiento es la autorización que emite la municipalidad distrital o provincial, según sea el caso para el desarrollo de actividades comerciales con o sin fines de lucro. Las municipalidades se encargan de evaluar, otorgar, fiscalizar y aplicar sanciones a quienes no cumplan con las exigencias que esta imponga.

La empresa *General Ship Store S.A.C* solicitará el otorgamiento de la licencia de funcionamiento por lo cual necesita cumplir con los requisitos que la Municipalidad del Callao (2018), a continuación los siguientes:

- Formulario único de trámite – FUT, debidamente llenado con los datos requeridos
- Declaración jurada de observancia de defensa civil (Hasta 100 m2)
- Vigencia de poder de representante legal

- Pago de la tasa estipulada en el TUPA (S/ 191.40)
- El solicitante deberá contar con el número de registro único de contribuyente (RUC) vigente y llevar consigo su documento nacional de identidad (DNI) y la dirección del establecimiento y la actividad que se va a desarrollar.
- Cabe mencionar que la entrega de la licencia de funcionamiento es dentro de los 15 días calendarios del ingreso de la solicitud a mesa de partes de la municipalidad.

2.3.2. Factibilidad sectorial

Rosales Nitzia (2017) afirma:

Según la Ley N° 28976, ley marco de las licencias de funcionamiento en su artículo 8 refiere que para obtener la licencia de funcionamiento para locales hasta 100 m² no es necesario un certificado de zonificación sino una inspección técnica de seguridad en defensa civil básica realizado por la municipalidad posterior al otorgamiento de la licencia. (p.24).

2.4. Objetivos y Principios de la empresa en marcha

2.4.1. Misión

“Satisfacer las necesidades de los clientes con productos de calidad, entregándolas en el tiempo establecido y sin devoluciones. A fin de obtener relaciones comerciales duraderas con los clientes e involucrando a nuestros proveedores, colaboradores y medio ambiente”.

2.4.2. Visión

“Ser una empresa reconocida en la industria portuaria para el año 2021, caracterizada por el buen servicio y compromiso con los *stakeholders*”

2.4.3. Objetivos

- Obtener alta rentabilidad para mejorar las condiciones de venta
- Ampliar la oferta de productos a proveer
- Evitar devoluciones en los despachos

2.4.4. Principios

- Liderazgo
- Comunicación asertiva
- Medio ambiente
- Orientación al cliente
- Gestión del tiempo

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

	Ley MIYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Figura 2. Característica de las MIYPE
Fuente: MEP (2016)

De la Figura 2 se puede sintetizar que la clasificación de las MIPYME se limita a las ventas anuales y no al número de trabajadores como lo hacía la modificada Ley PYME.

Por ende, *General Ship Store S.A.C.* será catalogada como Microempresa según Ley N° 30056. Para el año 2018 el valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) es de S/ 4,150.00 soles y para efectos de la clasificación el monto límite de venta anual es S/ 622,500.00 soles.

2.6. Estructura Orgánica

“Organigrama: es la representación parcial, mediante un diagrama, de la estructura formal de una organización, en él se muestran las funciones, sectores, jerarquías y dependencias internas”. (UTN, 2008, p. 6)

La Universidad Tecnológica Nacional sustenta lo relativo que puede llegar a ser un organigrama, debido a la complejidad de representar una organización en su totalidad o la percepción que cada individuo tenga. Por ello es necesario que la gráfica organizacional sea la más simple y directa con el objetivo de evitar los siguientes problemas.



Figura 3. Fallas en la elaboración del organigrama
Elaboración en base al informe “*Organigramas*”, UTN (2008)

Por tal motivo, el organigrama de *General Ship Store S.A.C* estará diseñada como una estructura de tipo funcional, con departamentos interrelacionados de comunicación efectiva. A continuación, se detalla la organización de la empresa.

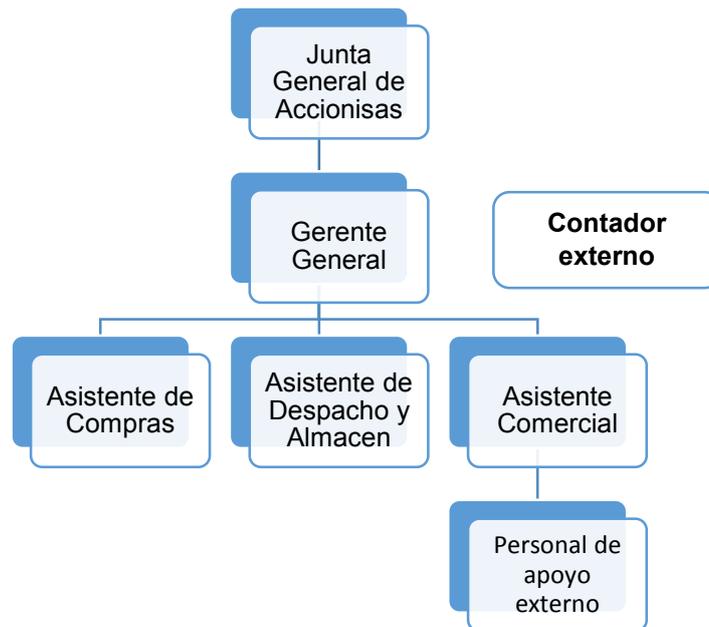


Figura 4. Organigrama General Ship Store S.A.C.

Una vez diseñada la organización de *General Ship Store S.A.C.* se procede a detallar las funciones que desempeñaran cada uno de sus miembros, con el fin de cumplir los objetivos trazados por la empresa.

A su vez, es importante considerar los perfiles para cada cargo orgánico de la empresa, con el fin de iniciar la búsqueda y seleccionar al candidato que reúna todas o la mayor parte de los requisitos establecidos por la compañía. Los mismos que se detallan por puesto.

Junta General de Accionistas

- Conocer y aprobar los estados financieros, balance general y otros documentos de gestión.
- Aumentar o reducir el capital.
- Disponer auditorias cuando se requiera.
- Plantear las estrategias para el cumplimiento de los objetivos.

Gerente General: Titulado de la carrera de Administración de negocios internacionales con experiencia mínima de 3 años en empresas del rubro de comercio exterior, con sólidos conocimiento del idioma ingles y ofimática a nivel avanzado, manejo del portal de Sunat, poseer liderazgo, trabajo en equipo y actitud proactiva.

- Comunicar, ejecutar y controlar las disposiciones de la Junta general de accionistas.
- Velar por el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Representar a la organización ante las autoridades fiscalizadoras cumpliendo las obligaciones sin interferir las actividades.
- Elaborar la facturación y las declaraciones de exportación.
- Gestionar el pago de planillas y servicios
- Gestionar la salida de dinero previa solicitud de los asistentes de compras o despacho.
- Revisar las liquidaciones de compra y transporte que elaboran los asistentes de compras y despacho.

Contador externo: Contador titulado con experiencia no menor a 5 años, con experiencia y manejo de empresas exportadoras así como de beneficios tributarios del sector.

- Elaborar los estados financieros, libros contables y declaración anual de la empresa.
- Elaborar la planilla y cuadro de remuneraciones del personal interno y externo.

- Determinar y comunicar el pago de las obligaciones tributarias y multas si corresponde.
- Elaborar el registro de compras y ventas.

Asistente de Compras: Estudiantes desde el 6to ciclo y bachiller de las carreras de administración de empresas, administración de negocios internacionales o marketing con conocimiento a nivel avanzado del idioma ingles y ofimática. Deseable con experiencia contactando y trabajando con proveedores de distintos sectores, dinámico, extrovertido, proactivo y alto compromiso.

- Elaborar la orden de compra para solicitar el dinero del despacho próximo.
- Solicitar por lo menos a tres empresas cotización de los productos a comprar, de acuerdo al producto.
- Elaborar la liquidación del dinero solicitado, contra el dinero utilizado en compras y gastos de transporte cada uno de ellos con su respectivo comprobante.
- Coordinar con el asistente de despacho las compras que ingresen a almacén.
- Apoyar al asistente de despacho y almacén cuando no hayan compras próximas.

Asistente de Despacho y Almacén: Estudiantes de institutos o universitarios desde el 6to ciclo y bachiller de las carreras de administración de negocios internacionales, ingeniería marítima o marketing con conocimiento a nivel avanzado del idioma ingles y ofimática. Deseable con

experiencia contactando y trabajando con proveedores de distintos sectores, dinámico, extrovertido, proactivo y alto compromiso.

- Llevar el control del ingreso y salida de los productos hacia o desde el almacén.
- Estibar, cargar y descargar los productos para ser llevados al puerto para su despacho.
- Apoyar al asistente de compras cuando no hayan despachos próximos.
- Elaborar la liquidación del dinero solicitado, contra el dinero utilizado en compras y gastos de transporte cada uno de ellos con su respectivo comprobante.

Asistente Comercial: Estudiantes de institutos o universitarios desde el 6to ciclo y bachiller de las carreras de administración de negocios internacionales, ingeniería marítima o marketing con conocimiento a nivel avanzado del idioma inglés y ofimática. Con experiencia contactando y trabajando con agencias marítimas y Sunat. Dinámico, extrovertido, proactivo y alto compromiso.

- Enviar las cartas, correos de presentación a las navieras y capitanes de las embarcaciones que lleguen al puerto.
- Elaborar cotizaciones e informar las que fueron aprobadas.
- Presentar las solicitudes de ingreso a puerto.

Personal de apoyo externo: Secundaria completa, experiencia mínima de 1 año en empresas del sector de comercio exterior, con actitud proactiva y deseo de hacer una línea de carrera.

- Apoyar al asistente de despacho en la carga, estiba y descarga de los productos que serán exportados.
- Mantener las instalaciones limpias.

2.7. Cuadro de asignación de personal

De acuerdo a la necesidad de la compañía *General Ship Store S.A.C.* se presenta a continuación la tabla de asignación de personal, donde se detalla la remuneración y beneficios sociales para los colaboradores en planilla y personal externo.

Tabla 3 Asignación de personal (expresado en soles)

Cargo	N° de colaboradores	Sueldo	Sueldo mensual	Pago anual	SIS	Total anual
Gerente general	1	1200	1200	14400	180	14580
Asistente de compras	1	930	930	11160	180	11340
Asistente de despacho y almacén	2	930	1860	22320	360	22680
Asistente comercial	1	930	930	11160	180	11340
Personal externo de apoyo	1	930	930	11160	0	11160
Contador externo	1	1000	1000	12000	0	12000
Total	7					83100

Adicionalmente, al personal de *General Ship Store S.A.C.* necesitará los servicios de un contador, quien elaborará la información contable e indicara los tributos a pagar. El personal de apoyo estará a carga del mantenimiento de las instalaciones y cuando sea necesario apoyo en el área operativa.

2.8. Forma Jurídica Empresarial

Para la constitución empresarial, se debe fijar el tipo societario regulado por la Ley N° 26687 “Ley General de Sociedades”, en la siguiente tabla se muestran las características más resaltantes de la Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.

Tabla 4 Forma Jurídica Empresaria

Características	Descripción
Accionistas	De 2 a 20 accionistas, quien desee vender sus acciones deberá comunicar y solicitar la aprobación de la misma
Órganos	Junta general de accionistas, directorio y gerencia
Transferencia	La transferencia de acciones debe anotarse en el libro de matrícula de acciones de la sociedad

Elaboración en base al Informe “*Cuadro comparativo de sociedades*”, ProInversión (2018)

2.8.1. Razones de la elección de una Sociedad Anónimas Cerrada

Cuando se creó de la S.A.C. mediante Ley N° 26887- Ley General de Sociedades, ya existía la S.R.L. destinada también a organizaciones de reducido número de socios, con lo cual se generó la incertidumbre por sus semejanzas y la por la necesidad de seguir manteniendo a la ya existente. Sin embargo Northcote (2007), explica el porqué de la elección de una Sociedad Anónima Cerrada.

- Acceso a la identidad de accionistas: Mientras que en la S.A.C. la titularidad de las acciones es de carácter privado y solo puede hacerse pública por autorización de la sociedad o mandato judicial, así como

también las transferencias solo son inscritas en el libro de matrícula de acciones. A diferencia de la S.R.L la titularidad de las acciones es información de carácter público y al tener que inscribir en Registros Públicos la transferencia de las participaciones.

- Acciones y participaciones: Las acciones en la S.A.C. se distribuyen a los socios de acuerdo a las aportaciones que estos realicen, las mismas que pueden emitirse en distintas clases, otorgando derechos distintos a sus titulares como acciones sin derecho a voto, a dividendos preferenciales, etc., caso contrario desde una S.R.L.

Para Marchena (2017) la elección de la forma jurídica empresarial familiar parte del deseo de que la administración recaiga en el núcleo familiar, evitando en lo posible la entrada de socios sin dicho vínculo, son la Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima Cerrada las que mejor se acomodan para ese fin. En el Perú el 70% de empresas constituidas adquieren la forma de "S.A.C." al poseer mayor popularidad, esta forma permite exigir una prestación accesorio o adicional al simple aporte.

En contraste el mismo autor menciona la popularidad existente de la S.R.L. en España siendo la más económica debido a la cuota mínima de 3,000 euros por constitución, mientras una S.A. una mínima de 60,000 euros.

Habiendo descrito algunos aportes teóricos, Se indica que la constitución de la empresa será mediante la forma jurídica de una Sociedad Anónima Cerrada "S.A.C."

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Debido a que *General Ship Store S.A.C* realizará servicio de avituallamiento, en donde la mayoría de productos a proveer cuentan con una marca propia, no necesitará ser registradas, sin embargo, existen tantos otros productos alimenticios primarios que podrían ser exportados con marca de la empresa.



Figura 5. Marca Neptuno's Market

El registro de marcas en el Perú está a cargo del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) y es de vital importancia para el crecimiento de la empresa ya que ofrece seguridad, reconocimiento y diferenciación frente a los competidores. La vigencia de la patente es de 10 años renovables. (Perú 21, 2015).

El costo, duración y procedimiento para el registro de marcas se detallarán en la siguiente figura.

Procedimiento de Registro de Marcas - INDECOPI				
Proceso	Actividad	Denominación	Costo S/.	Plaza (días)
Busqueda de Antecedentes	Busqueda Fonética	Una clase	30.99	1
		Todas las clases (45)	110.51	1
	Busqueda Figurativa	Una clase	38.46	3
		A partir de 5 clases (Costos por unidad adicional)	12.11	10
Clasificación de Productos o Servicios	Clasificación	Clasificación por arreglo Niza - 45 clases (34 productos y 11 servicios)	533.30 por clase adicional*	
Solicitud de Registro de Marca	Presentación	Solicitud de Registro (3 ejemplares) con información del solicitante	534.99	180 días hábiles
		Indicar producto o servicio y clases a registrar		
		Consignar denominación (Signo denominativo)		
		Presentar 3 reproducciones (cobres o blanco y negro según sea el caso) más 1 en formato digital		
		Comprobante de pago de la tasa respectiva		

Figura 6. Procedimiento de registro de marca
Elaboración en base al documento “TUPA Dirección de signos distintivos”, INDECOPI (2018)

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

General Ship Store S.A.C realizará sus actividades en el Callao por ende es necesario tramitar las licencias que otorga la Municipalidad del Callao; a continuación se detallan los requisitos.

Licencia de Funcionamiento - Municipalidad del Callao				
Requisitos Generales		Ubicación	Costo S/.	Plazo (días)
	Solicitud de Licencia de Funcionamiento	Formulario 31 y 32 GDC Portal MPC		15
	Copia de Vigencia de Poder			
	Indicacion de número de pago por derecho		188.20	
	Declaración jurada de observancia de defensa civil (Hasta 500 m ²)			

Figura 7. Requisitos de licencia de funcionamiento municipal
Elaboración en base al documento “TUPA – 2018 Aprobado con ordenanza municipal 027-2014”, Municipalidad Provincial del Callao (2018)

Según el numeral quinto del TUPA - Gerencia de Licencias Administrativas 2018 de la municipalidad del Callao, la Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE) básica es realizada por la municipalidad durante el trámite de la solicitud de licencia, por lo que su costo está ya incluido. Así mismo se definen como requisitos los antes mencionados, ya que en el inciso A numeral 5 y 6 del TUPA GLA 2018 describen las características del tipo de negocio, exigibles para la obtención de la Licencia de Funcionamiento.

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

Los regímenes tributarios son las categorías a las pertenecen las Personas Naturales o Jurídicas a fin de establecer el modo en cómo estas tributan. En el Perú existen cuatro categorías que son: Nuevo Régimen Único Simplificado, Régimen Especial de Impuesto a la Renta, Régimen Mype Tributario y Régimen General del Impuesto a la Renta. (Gobierno del Perú,

2018). A continuación, se describe la categoría en la que *General Ship Store S.A.C.* pertenecerá.

Características	Régimen Mype Tributario
Límite de Ingresos	Hasta 1700 UIT
Límite de Compras	Sin límite
Comprobantes a emitir	Factura, boleta y todos los demás
Declaración Jurada Anual	Sí
Restricción por tipo de actividad	No
Trabajadores	Sin límite
Valor de activos fijos	Sin límite
Deduce gastos	Sí
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	Hasta 15 UIT 10% Más de 15 UIT 29.5%
Pago de tributos mensuales	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 15% o coeficiente.

Figura 8. Régimen Mype Tributario
Elaboración en base al boletín “*Regímenes Tributarios*”, Sunat (2018)

De acuerdo a la figura 8 se pudo elegir el Régimen Mype Tributario como la más conveniente para *General Ship Store S.A.C.* por su flexibilidad tributaria, deducción de gastos y emisión de comprobantes de pago.

Asimismo, se dispone a elegir este régimen tributario por los libros contables exigibles por Sunat. A continuación se detallan:

Tabla 5 Libros contables exigibles por Régimen tributario

Libros exigibles	Categorías por ventas (UIT)
Registro de compras	Hasta 300
Registro de ventas	Hasta 300
Libro diario simplificado	Hasta 300
Libro mayor	Entre 301 - 500
Libro diario	Entre 301 - 500
Libro de inventario	Entre 501 - 1700

Elaboración en base a la publicación “¿Qué libros contables debo llevar?”, Sunat (2018)

2.12. Registro de Planillas Electrónicas

Se trata del documento electrónico elaborado por Sunat, en ella consta la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, practicantes, derecho habitante, etc. Este registro consta de dos componentes las que se detallan en la tabla siguiente.

Tabla 6 Componentes de la Planilla Electrónica

Componente	Uso	Sujetos
T - Registro	Registrar de información laboral	Empleadores, trabajadores
PLAME	Registrar la planilla mensual de pagos	Ingreso del personal, días laborados y no laborados, sobretiempo

Elaboración en base al concepto “Planilla electrónica”, Sunat (2018)

General Ship Store S.A.C. deberá ingresar la información de los trabajadores de acuerdo a las exigencias y modificaciones señaladas en el T – Registro, del mismo modo con la presentación del PDT PLAME y pago mensual de acuerdo al calendario establecido por SUNAT.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

Es imperativo que los empleadores conozcan los regímenes laborales existentes en el Perú, con el objetivo de definir a detalle los derechos laborales de los trabajadores, evitando demandas judiciales por incumplimiento de los mismos. A continuación, se detallan los Regímenes Laborales:

Tabla 7 Características del régimen especial microempresa

Beneficios	Régimen general laboral	Régimen especial pequeña empresa	Régimen especial microempresa
Remuneración		S/ 930	
Vacaciones	30 días por año completado	15 días por año completado	
CTS	Una remuneración (Mayo y Noviembre)	Media remuneración (Mayo y Noviembre)	No
Asignación familiar	10% RMV, hijos menores 18 o 24 años cursando estudios superiores	No	No
Gratificaciones	Julio y Diciembre (remuneración completa por mes calendario completo laborado)	Julio y Diciembre (media remuneración por mes calendario completo laborado o proporcional)	No
Indemnización por despido arbitrario	½ remuneración por año completo de servicios. Máximo de 12 salarios.	20 remuneraciones diarias por año completo. Máximo de 120 remuneraciones diarias	10 remuneraciones diarias por año completo de servicios. Máximo de 90 remuneraciones diarias.
Licencias	Padres: 4 días de ausencia por nacimiento Madre: 45 días pre-natal y 45 post natal. Adicionalmente 1 hora de lactancia hasta el primer año del bebe		

Elaborado en base al informe “El 1,2, 3 de la formalización laboral”, Mintra (2014)

Revisado a detalle los beneficios laborales en la tabla 7, se establece que el régimen laboral para los colaboradores a contratar en el futuro será el Régimen Especial Microempresa, debido a que *General Ship Store S.A.C.* iniciará sus actividades teniendo ventas menores a 150 UIT.

2.14. Modalidad de contratos laborales

El contrato laboral es el acuerdo voluntario entre empleador y empleado que genera derechos y obligaciones entre las partes. Existen tres elementos esenciales para la existencia del mismo: Prestación personal de servicio, remuneración y subordinación. (PYMEX 2018). A continuación, se detallan los tipos de contratos existentes en el Perú.

Tabla 8 Tipos de Contratos laborales

Tipo	Plazo máximo
Contrato por necesidad de mercado	5 años
Contrato por reconversión de actividades	2 años
Contrato ocasional	6 meses
Contrato de suplencia	Según circunstancia
Contrato de emergencia	Duración de emergencia
Contrato para obra o servicio determinado	Según circunstancia
Contrato intermitente	No tiene
Contrato de temporada	Según circunstancia

Elaborado en base al informe “*Contratos y derechos laborales*”, Instituto Pacífico (2010)

De acuerdo a la información de la tabla 8 *General Ship Store S.A. C.* elaborará contratos por inicio o lanzamiento de una nueva actividad para todas sus áreas ya que resulta la más conveniente.

2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

Un contrato comercial es un acuerdo que vincula a dos partes mediante un documento por escrito a cumplir sus obligaciones con respecto al otro participante teniendo carácter legal. Entre los contratos comerciales principales se tiene:

- Contrato de Trabajo: El acuerdo voluntario entre el empleador y el trabajador que deberá contener los derechos y obligaciones de ambas partes.
- Contrato con el Proveedor: Acuerdo que garantiza el abastecimiento de las materias primas acorde a las condiciones establecidas.
- Contrato de Arrendamiento: Consta de un arrendador y un arrendatario con el objetivo de emplear bienes muebles e inmuebles a cambio de un precio negociado.
- Contrato de Prestación de Servicios: En el caso de *General Ship Store S.A.C.*, será necesario profesiones de áreas específicas (contador).
- Contrato de SCTR: Es el contrato entre la empresa y compañía aseguradora a favor de los trabajadores que realicen actividades riesgosas.
- Contrato SOAT: Es el seguro obligatorio de accidentes de tránsito que cubre la muerte y lesiones corporales que sufran las personas, ocupantes o terceros no ocupantes de un vehículo.
- Contrato Responsabilidad Civil: Contrato por el cual la compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado el daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación que le efectúe un tercero.

III. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del Servicio

Según la Ley General de Aduanas 1053:

El régimen de rancho de nave corresponde a las mercancías destinadas para el uso y consumo de los pasajeros y miembros de la tripulación a bordo de los medios de transporte de tráfico intencional, ya sean objeto de venta o no y las mercancías necesarias para el funcionamiento, conservación y mantenimiento de éstos, serán considerados como rancho de nave o provisiones de a bordo y se admitirán exentas del pago de derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación para el consumo.

General Ship Store S.A.C. será la encargada de satisfacer y suministrar los requerimientos que los armadores y capitanes de las naves que soliciten, cumpliendo con los estándares de calidad de los productos y en el servicio a tiempo.



Figura 9. Despacho del servicio de avituallamiento
Fuente: Trans Oil Bunker (2018)

El objetivo principal es ofrecer productos de calidad, cumpliendo a rigurosidad la higiene e inocuidad en el proceso de empaquetado, embalaje, carga y descarga de los productos a proveer. Se utilizará cartones reciclados con el logo de la marca de la empresa como embalajes.

3.1.1. Clasificación Arancelaria

Las proveedurías marítimas distribuyen grandes cantidades y variedades de productos a las naves, es por ello que en la siguiente figura se muestra una cotización real de algunos productos. Para que a partir de ella se pueda clasificar y demostrar la amplia gama de productos a ofrecer.

Figura 10. Cotización Z & G Haslcoussis Co. Ltd.
Fuente: Zeus Maritime S.R.L (2018)

Tabla 9 Clasificación arancelaria cotización Z & G Haslcoussis Co. Ltd.

Producto	Partida Arancelaria
Naranja	0805.10.00.00
Bebida gasificada	2202.10.00.00
Bebida gasificada	2202.10.00.00
Bebida gasificada	2202.10.00.00
Cerveza	2203.00.00.00
Jugo de fruta	2202.10.00.00
Jugo de fruta	2202.10.00.00
Agua embotellada	2201.90.00.10

Elaborado en base al Decreto Supremo N° 342-2016-EF “Arancel de Aduanas 2017”, Sunat (2016)

3.1.2. Propuesta de Valor

General Ship Store S.A.C. ofrecerá a sus clientes la máxima garantía y calidad desde la compra de productos hasta el servicio oportuno, siguiendo el modelo de Porter (2008), asegurando que la compañía no solo tiene competidores directos a vencer para la obtención de beneficios, sino vas más

allá, refiriéndose a los proveedores, clientes, posibles aspirantes y productos suplentes.

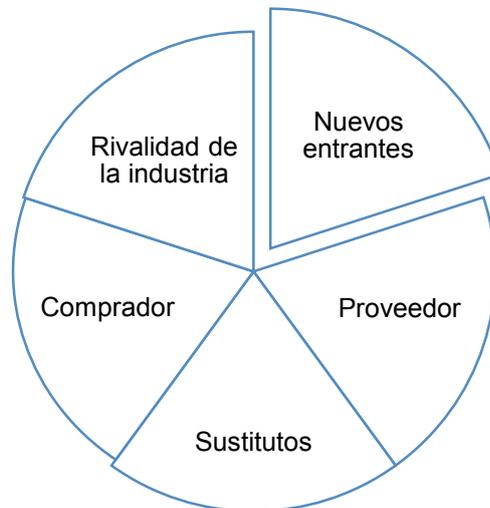


Figura 11. Las 5 fuerzas competitivas
Elaborado en base al informe “*Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*”, Harvard Business Review, América Latina (2008)

Asimismo, el objetivo de la cadena de valor del mismo autor es ofrecer valor orientado al cliente, por ello se va a mencionar cada elemento necesario para que el cliente se encuentre satisfecho con el producto y servicio, sin generar demoras ni devoluciones de los productos.



Figura 12. Cadena de valor
Fuente: Quintero, J., & Sánchez, J. (2006)

- Logística de Interna: Para el servicio de avituallamiento de las naves, se valorará tanto el prestigio de la empresa proveedora como la calidad de los productos, por lo cual listaran algunos de los posibles proveedores.

Tabla 10 Posibles Proveedores

RAZÓN SOCIAL	RUC	PRODUCTO
Ico Logística	20509422444	Derivados de leche, refrescos
Redondos	20601579546	Avícola
Carnes y parrillas La Colonial	20548776687	Carnes
Makro Supermayorista	20492092313	Mayorista
Maestro Home Center	20112273922	Mayorista

Fuente: Zeus Maritime S.R.L.

- Operaciones: Los productos serán embaladas en cajas de la empresa, las mismas que llevarán un sticker de reconocimiento conteniendo los datos del producto, peso, nave, y fecha de caducidad.



Figura 13. Rotulado de empaques General Ship Store S.A.C

Fuente: Propia

- Logística Externa: Una vez embalados los productos, serán transportados al puerto que corresponda, para ello la empresa General Ship Store S.A.C. tendrá su propio vehículo, sin embargo, cuando exista sobre demanda de servicios, se contratará transporte externo.

Tabla 11 Proveedor de Servicio de Transporte

Denominación social	RUC	Servicio
Global Synergy Logistics S.A.C.	20516796791	Transporte
R y J Narvarte Diesel S.A.C	20537044846	Transporte
Inversiones JJ Diaz	20512536477	Transporte

Fuente: Propia

- Marketing y ventas: Es fundamental las actividades de marketing para dar a conocer nuestro producto por ello la promoción de nuestro servicio será por diversos medios como envío de cartas de presentación a las agencias marítimas, navieras, agente de carga. Así como a la suscripción a Equasis con el fin de obtener información de contacto de las naves que lleguen al puerto del Callao, la misma que será actualizada semanalmente por los puertos.
- Servicio: El objetivo del servicio es cumplir con el despacho con los productos solicitados y de calidad entregados en el tiempo convenido con meta cero de devoluciones, por lo cual se establecerán tiempos en cada proceso. Una vez en el despacho los trabajadores solicitaran que se evalué el despacho mediante una encuesta.

Actividades de Apoyo

- Infraestructura de la empresa: El local de la empresa estará diseñada para las áreas administrativas y comerciales debidamente espaciosa, iluminadas y ventiladas y equipadas con todos los recursos para el desarrollo de las actividades.
- Administración del personal: El objetivo de *General Ship Store S.A.C.* es obtener el menor índice de rotación de personal, por lo cual se contratará a personal alineado con el objetivo y ser de la empresa,

motivándolos con reconocimientos de colaborador eficaz, bonos de consumo y actividades de esparcimiento, pero por sobre todo con un buen ambiente laboral.

3.1.3. Ficha técnica comercial

La empresa *General Ship Store S.A.C.* no ofrecerá productos, sino un servicio de proveeduría, por lo tanto necesita ciertos embalajes idóneos para el transporte de las mercancías hasta la nave que lo requiera. Por lo cual se adquirirán embalajes de ciertas dimensiones para cumplir con el despacho. En las tablas siguientes se añade información explícita del embalaje a utilizar.

Tabla 12 Ficha técnica embalaje B001

Embalaje: cartón reciclado	
Tamaño del cartón:	60*40*40cm
Modelo:	B001
Uso:	Proteger los productos que contenga Facilitar su manipulación al despachador
Productos principales	Verduras, granos, menestras (que no contengan envase principal)
Capacidad de Carga:	20 kg.
Peso Bruto:	300 gr.
Peso Neto:	20.3 kg

Fuente: Google

Tabla 13 - Ficha técnica del embalaje B002

Embalaje: Caja reciclada	
Tamaño del cartón:	60*40*40cm
Modelo:	B002
Uso:	Proteger los productos que contenga Facilitar su manipulación al despachador
Productos principales	Frutas
Capacidad de Carga:	15 kg.
Peso Bruto:	500 gr.
Peso Neto:	15.5 kg.

Fuente: Google

Tabla 14 Ficha técnica del embalaje B003

Embalaje: Costal	
Tamaño del cartón:	50*90cm
Modelo:	B005
Uso:	Facilitar su manipulación al despachador
Productos principales	Papa, arroz, harina, azúcar
Capacidad de Carga:	50,000 gr.
Peso Bruto:	50 gr.
Peso Neto:	50,050 gr.

Fuente: Google

3.2. Investigación de mercado objetivo

A. Movimiento de naves en los Puertos del Perú

Es importante obtener información de cuántas naves se atienden en los puertos del Perú, ya que muchas de estas necesitarán servicio de avituallamiento, por lo cual en la siguiente figura se obtendrá información detallada por cada puerto del litoral peruano.

Ámbito	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Variación (%)
TOTAL	12,377	13,260	15,541	15,288	14,701	14,407	15,709	16,338	4.0%
Marítimo	6,074	6,182	7,215	6,611	6,351	6,233	6,231	6,221	-0.2%
Talara	0	0	1,101	521	273	276	243	228	-6.2%
Zorritos	0	0	0	0	0	0	47	20	-57.4%
Paíta	672	587	585	528	597	555	572	589	3.0%
Bayóvar	164	211	222	167	175	185	149	156	4.7%
Eten	0	0	24	62	60	58	53	60	13.2%
Salaverry	328	332	340	287	313	285	271	281	3.7%
Chancay	0	0	0	0	7	5	4	7	75.0%
Supe	0	0	0	51	76	55	47	43	-8.5%
Callao	3,672	3,835	3,705	3,756	3,586	3,535	3,511	3,446	-1.9%
Pisco	381	377	367	363	394	393	370	412	11.4%
San Nicolás	93	90	98	78	82	89	100	104	4.0%
Matarani	450	478	501	523	517	533	557	575	3.2%
Ilo	314	272	292	275	271	264	306	300	-2.0%
Fluvial	6,303	7,078	8,326	8,671	8,319	8,141	9,473	10,115	6.8%
Iquitos	3,650	4,161	4,894	5,211	4,649	4,122	4,022	4,075	1.3%
Nauta	0	0	0	0	335	312	1,854	2,166	31.0%
Yurimaguas	802	802	966	978	1,123	1,123	1,395	1,605	15.1%
Pucallpa	1,651	2,115	2,466	2,482	2,212	2,584	2,402	2,269	-5.5%
Lacustre	0	0	0	6	31	33	6	2	-66.7%
Puno	0	0	0	6	31	33	6	2	-66.7%

Figura 14. Arribo de naves al Perú (2010 - 2017)

Fuente: Autoridad Portuaria Nacional (2017)

De la figura 14 se puede observar que, de las 16,338 naves arribadas a los muelles del Perú, el Callao registró la mayor cantidad con 3,446 naves, distribuidas entre los muelles de DP World, APM Terminals y Transportadora Callao.

Los tipos de naves recibidas en el año 2017 figuran: naves portacontenedores (1,721), naves tanqueras (1,324), naves graneleras (531), naves de carga general (1,101), naves Ro-Ro (242) y naves de pasajeros (53).

Existe además registro de llegada de cruceros, siendo constante la llegada de este tipo de embarcaciones.

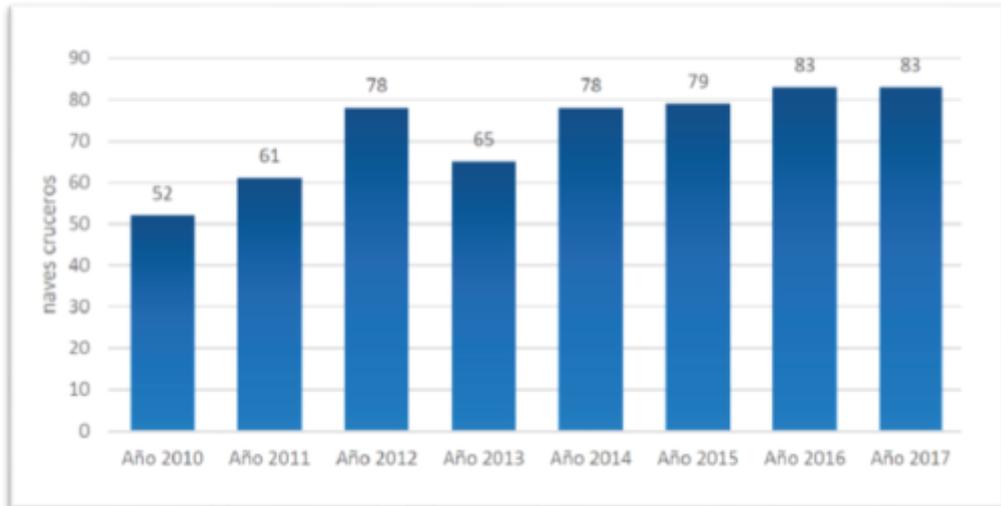


Figura 15. Llegada de cruceros al Perú (2010 - 2017)
 Fuente: Autoridad portuaria nacional (2017)

Con respecto a la información anterior se obtiene que los puertos con mayor llegada de cruceros son: Callao (31), Salaverry (20), Pisco (19) y Matarani (10).

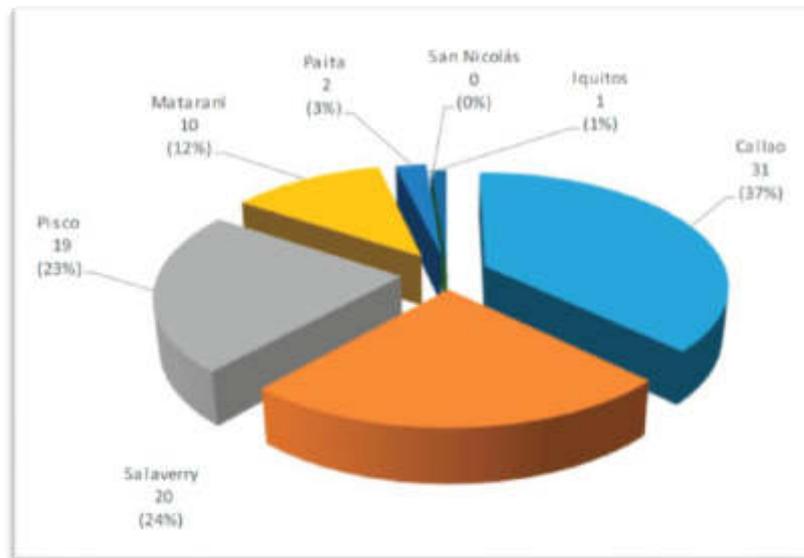


Figura 16. Llegada de cruceros a los puertos del Perú
 Fuente: Autoridad Portuaria Nacional (2017)

B. Naves atendidas por Servicio de Avituallamiento

La siguiente figura muestra la relación entre las naves atendidas en los puertos del Callao y las que solicitaron el servicio de avituallamiento, la misma que muestra el incremento del uso de dicho servicio.

AÑO	N° Naves	N° Servicio	% Servicios Prestados
Jul-Dic 2011	3,830	219	6%
Año 2012	3,705	628	17%
Año 2013	3,755	833	22%
Año 2014	3,586	1,037	29%
Año 2015	3,535	1,320	37%
Año 2016	3,512	1,729	49%
Ene-ago. 2017	2,279	1,096	48%

Figura 17. Servicio de avituallamiento en el Callao (2011 – 2017)
Fuente: Rosales, N. (2017)

Por otro lado, es importante conocer el grado de congestión que tienen los puertos, con el objetivo de determinar el modo del despacho ya sea en muelle con la nave atracada o en bahía. Por ello es importante obtener una estadística a fin prever las horas de estadía que tienen las naves en los muelles y las horas de espera de otras naves en bahía.

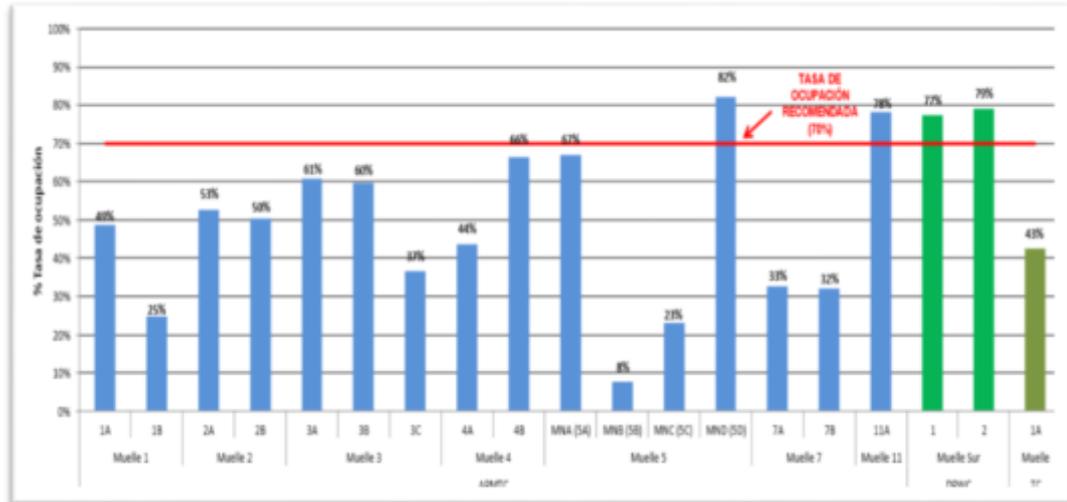


Figura 18. Tasa de ocupación en el puerto del Callao
Fuente: Autoridad Portuaria Nacional (2017)

En la figura 19 se puede determinar el grado de ocupación registrada en los amarraderos MND (5D) y 11A de APM, y el amarradero 1 y 2 de DPW, presentando la mayor tasa de ocupación: 82%, 78%, 77%, y 79% respectivamente, siendo 70% el límite permitido para no generar tráfico en las operaciones. Sin embargo, este estado de saturación podría resultar positivo y negativo en nuestras operaciones ya sea por el mayor tiempo para poder despachar en muelle o recurrir a un costo extra por despacho en bahía.

Según la APN (2017). El promedio de horas de estadía según el tipo de nave es el siguiente: Naves graneleras 55 horas, carga general 37 horas, portacontenedores 22 horas (APMT) y 18 horas (DPW), mientras en el muelle de minerales TC fue de 18 horas.

Con la información mostrada anteriormente en las figuras 14 y 17, se entiende que por cantidad de naves atracadas y por número de servicio de avituallamiento realizado, el puerto del Callao es el más rentable para el giro del negocio.

3.2.1. Segmentación del mercado objetivo

El mercado objetivo de *General Ship Store S.A.C* serán todas las embarcaciones que atraquen en los puertos del Callao, las mismas que detallaran a continuación:

- Transportadora del Callao S.A.

Transportadora Callao S.A. está conformada por un conglomerado de empresas privadas para construir una faja transportadora fija y un terminal de embarque para concentrados de minerales, con la finalidad de transportar y embarcar los concentrados desde los almacenes existentes en el Puerto de Callao hasta los barcos, de eso modo evitar la contaminación ambiental generada por los vehículos transportadores. La concesión fue otorgada el 28 de Enero de 2018 por 20 años.

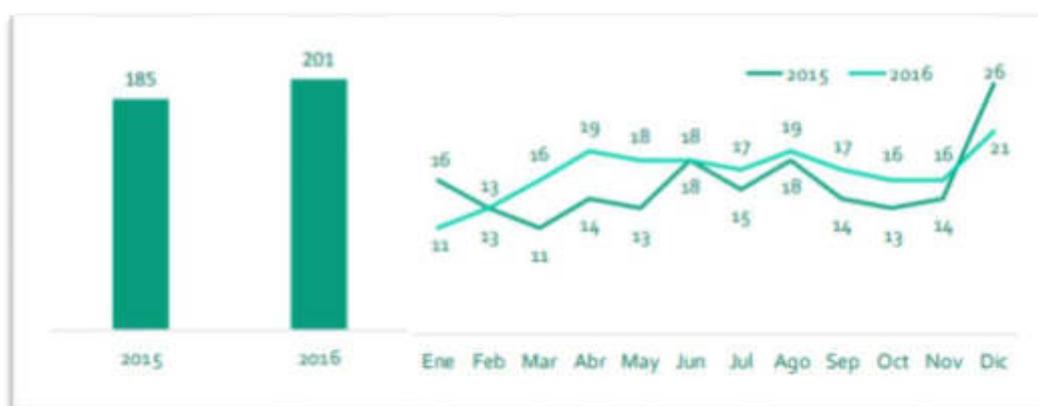


Figura 19. Atención de naves Transportadora Callao (2015 - 2016)
Fuente: Ositran (2016)

De la figura 19, se puede notar la creciente atención de naves en el terminal de minerales. Pasado de las 185 a 201 naves atracadas en el muelle Transportadora Callao.

- APM Terminals

Perteneciente al grupo danés A.P. Moller Maersk, APM Terminals fue la ganadora de la concesión por 30 años, encargada del desarrollo del muelle norte del puerto del Callao, sus operaciones multipropósito para el manejo de carga contenedorizada, carga fraccionado, carga de proyectos, rodante, granes sólidos y líquidos, así como la atención de cruceros turísticos y repleción de pasajeros. En la figura siguiente, se identificará a detalle las naves que fueron atendidas en el año 2015 y 2016.

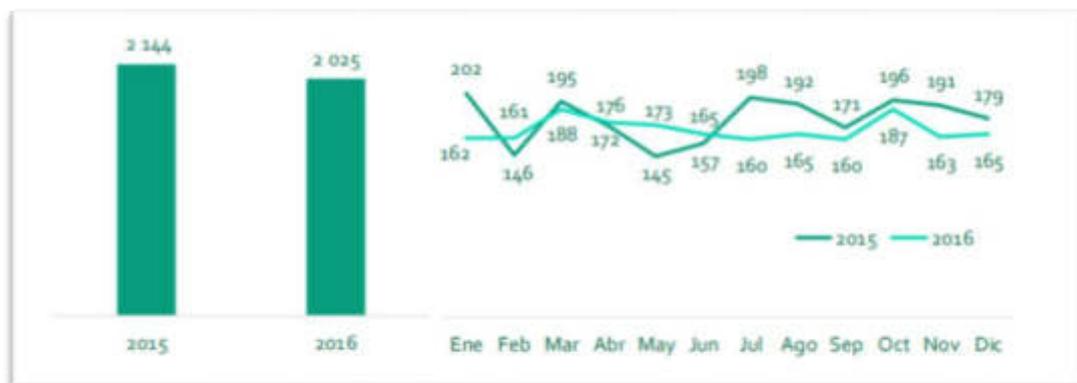


Figura 20. Naves atendidas en APM Terminales 2015 – 2016

Fuente: Ositran

De la figura anterior se observa que APM Terminals atendió a un total de 2 025 naves, aproximadamente un 5.6% menos que lo registrado el año anterior (2 144 naves).

- DP World

Es la compañía concesionaria del muelle sur del puerto del Callao, firmada la concesión en el año 2006 e iniciando sus operaciones en el 2010 por un periodo de 30 años, en la figura siguiente se muestra las naves que se atendieron en el año 2015 y 2016.

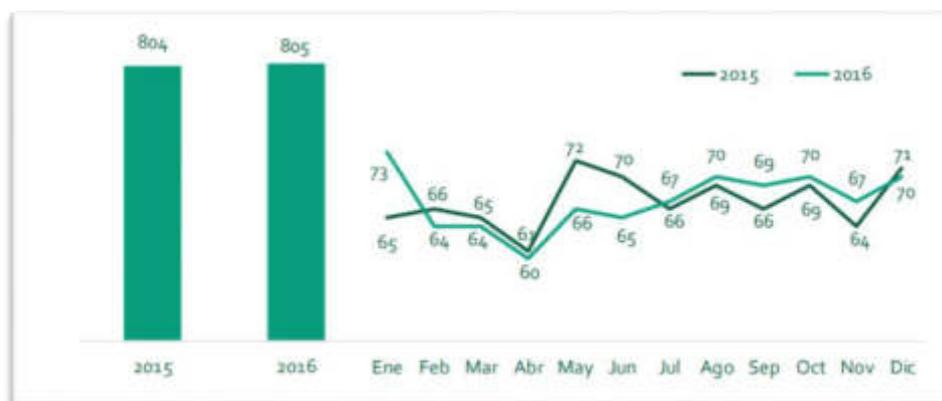


Figura 21. Naves atendidas en DP World 2015 – 2016

Fuente: Ositran

La figura 21 muestra que la atención de naves entre los años 2015 y 2016 se ha mantenido estable.

Como se muestra en las figuras anteriores, la atención de naves en el puerto del Callao ha venido siendo constante, por lo cual es importante saber cuáles son las navieras con mayor tráfico comercial. A continuación, se listarán las más importantes:

Tabla 15 Principales navieras que arriban al Callao

Navieras	DP World	APM Terminals	Transportadora Callao
MSC		x	
Maersk Line		x	
Western Bulk Pte. Ltd.		x	
Naviera Transoceánica S.A.		x	
Hamburg Sud	x		
Hapag-Lloyd	x		
Evergreen	x		
CMA-CMG	x		
Horizon Shipping Ltd.			X
Transfigura Maritime Logistics Pte. Ltd. Dry			X
Daiichi Chuo Shipping			X

Fuente: Elaboración en base a los Informes de desempeño “Concesión del Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales, Concesión del Terminal de Contenedores del Callao – Muelle Sur y Concesión del Terminal Norte Multipropósito”, Ositran (2016)

3.2.2. Tendencia del servicio

Para hallar la tendencia del servicio de avituallamiento se tendrá que remontar a la figura 17, donde la tendencia por el servicio de avituallamiento ha venido en crecimiento de manera exponencial año tras año. El historial de la cantidad de servicios prestados a las naves atracadas ayudará a encontrar la proyección de la demanda, la misma que será representada en las siguientes líneas.

3.3. Análisis de la Oferta y la Demanda

3.3.1. Análisis de la Oferta

Para el análisis de la oferta de la demanda a nivel local se ha considerado las empresas que brindan el servicio de avituallamiento de naves. Según Sunat las empresas declararon con el régimen de exportación simplificada. A continuación se detallará las declaraciones mensuales por empresas.

Tabla 16 Exportaciones simplificadas (Primer semestre 2017)

Exportación Simplificada Enero - Junio 2017 (Valor FOB en miles de US\$)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
1 Gate Gourmet Peru S.R.L	1975	1898	2034	1964	2144	2078	12093
2 Newirest Inflight Peru S.A.C.	176	155	158	169	183	155	996
3 Zeus Maritime S.R.L	118	68	87	53	105	83	514
5 Global Trade Leader S.A.C.	46	55	35	35	22	63	256
4 Unitro Ship Services S.A.C.	45	57	102	32	73	88	397
6 Acropolis Hellas E.I.R.L.	56	38	21	56	41	23	235
7 Peruvian General Ship Chandler S.A.C.	10	18	5	27	5	8	73

Elaboración en base al informe *"Estadísticas de comercio exterior"*, Sunat (2017)

De acuerdo a la tabla 16 se puede inferir el dinamismo existe en el rubro, en el siguiente cuadro se evaluará la cantidad registrada por las empresas en el año 2018, con el objetivo de monitorear la tendencia del negocio.

Tabla 17 Exportaciones simplificadas (Segundo semestre 2017)

Exportación Simplificada Julio - Diciembre 2017 (Valor FOB en miles de US\$)	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1 Gate Gourmet Peru S.R.L	2323	2231	2183	2305	2106	474	11622
2 Newirest Inflight Peru S.A.C.	180	182	192	177	149	102	982
3 Zeus Maritime S.R.L	73	98	72	79	78	54	454
5 Global Trade Leader S.A.C.	80	146	58	87	72	44	487
4 Unitro Ship Services S.A.C.	47	58	49	62	69	59	344
6 Acropolis Hellas E.I.R.L.	47	35	32	12	30	49	205
7 Peruvian General Ship Chandler S.A.C.	11	14	11	16	19	2	73

Elaboración en base al informe “*Estadísticas de comercio exterior*”, Sunat (2017)

Tabla 18 Exportaciones simplificadas (Primer semestre 2018)

Exportación Simplificada Enero - Junio 2018 (Valor FOB en miles de US\$)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
1 Gate Gourmet Peru S.R.L	2316	2015	2140	2154	2229	830	11684
2 Newirest Inflight Peru S.A.C.	202	260	286	302	321	220	1591
3 Zeus Maritime S.R.L	85	112	84	88	103	59	531
4 Global Trade Leader S.A.C.	40	43	43	105	60	68	359
5 Unitro Ship Services S.A.C.	42	20	54	101	60	24	301
6 Acropolis Hellas E.I.R.L.	38	30	39	51	26	52	236
7 Peruvian General Ship Chandler S.A.C.	42	41	39	32	33	11	198

Elaboración en base al informe “*Estadísticas de comercio exterior*”, Sunat (2018)

De la tabla 18, se puede notar el incremento de ventas en las empresas *Gate Gourmet* Perú S.R.L y *Newrest Inflight* Perú S.A.C., sin embargo, las exportaciones de las demás compañías han venido siendo irregulares. En la siguiente tabla se muestra la variación entre los dos primeros semestres de los años 2017 y 2018.

Tabla 19 Variación del primer semestre 2017 – 2018

Año	2017	2018
Primer Semestre	\$ 14,564	\$ 14,900
Variación		2.31%

Elaboración propia en base a los informes “Estadísticas de comercio exterior”, Sunat 2018

Con respecto a la tabla 19, se realizó un cuadro de variación del total de ventas realizadas por las empresas, del cual se pudo extraer como dato, que la atención de naves mediante exportación simplificada aumento en 2.31% respecto al año 2017.

3.3.2. Análisis de la Demanda

Para el análisis de la demanda se utilizará como dato la figura 17, la cual hace referencia a los servicios realizados desde el año 2011 hasta el año 2017. El método a utilizar para calcular la proyección de la demanda es el de los mínimos cuadrados.

Naves atendidas en el puerto del Callao					
Años	2013	2014	2015	2016	2017
Naves atendidas	833	1037	1320	1729	2100

	Años	Demanda	Al cuadrado	
X	X	Y	XY	X ²
2013	1	833	833	1
2014	2	1037	2074	4
2015	3	1320	3960	9
2016	4	1729	6916	16
2017	5	2100	10500	25
Total	15	7019	24283	55

		Y= 436+ 323*x	
B	323	2018	2372
A	436	2019	2694
		2020	3017
		2021	3339
		2022	3662
		2023	3985

Demanda proyectada a 5 años				
2019	2020	2021	2022	2023
2,694	3,017	3,339	3,662	3,985
Tasa de crecimiento	11.97%	10.69%	9.66%	8.81%

Figura 22. Proyección de la demanda de avituallamiento
Fuente: Elaboración en base a la tesis “Propuesta de modificación de la normativa del servicio portuario básico de avituallamiento de naves para mejorar la supervisión en las instalaciones portuarias de uso público y bahía del puerto del Callao”, Ramírez, S. (2017)

3.4. Estrategia de venta y distribución

En marcha la proveeduría marítima y con las estrategias de venta y distribución definidas se procederá a ejecutarlas, a fin de permitirle alcanzar los objetivos de calidad y servicio a tiempo. Las estrategias que empleará *General Ship Store S.A.C.* serán las siguientes:

- Establecer contacto directo: Contactar directamente por medios electrónicos a los armadores, y capitanes de nave con el fin de abastecer a su tripulación.

- Distribución Eficaz: Ejecutar los procesos de compra, estiba y despacho en los tiempos establecidos, a fin de cumplir con el 100% de los requerimientos, al tiempo acordado y con una meta de 0% de devoluciones. Esto asegurará relaciones comerciales al largo plazo.

3.4.1. Estrategia de segmentación

Al poseer como único mercado objetivo los concesionarios del puerto del Callao, se considera como la más idónea estrategia, a la de concentración a fin de atender especialmente los requerimientos de los clientes.

Segmentación Geográfica	•Provincia Constitucional del Callao
Segmentación Demográfica	•Cantidad tripulantes, nacionalidad.
Segmentación Psicográfica	•Gustos y estilos variados por parte de los tripulantes
Segmentación Conductual	•Uso de productos amplios

Figura 23. Segmentación de mercado General Ship Store S.A.C.

Fuente: Elaboración en base al libro “*Marketing, versión para Latinoamérica*”, Philip, K y Armstrong G. (2007)

- ✓ Segmentación Geográfica: Divide al mercado en unidades geográficas como países, regiones, provincias, distritos o barrios. Para este plan de negocio se está segmentando a los muelles concesionarios del puerto del Callao, debido a que representa el mayor tráfico de embarcaciones.
- ✓ Segmentación Demográfica: Esta división toma en cuenta variables como la edad, ingresos, grado de estudios, nacionalidad, raza, religión, ocupación. Para el presente negocio se considera irrelevante, ya que los clientes llegaran con sus propias necesidades alimenticias, farmacéuticas y otras.

- ✓ Segmentación Psicográfica: Está dividida por los estilo de vida, personalidad de los clientes. Como se mencionó en la segmentación anterior esta segmentación es irrelevante por los motivos mencionados anteriormente.
- ✓ Segmentación Conductual: Divide el mercado en grupos según sus conocimientos, actitudes, usos o respuestas a un producto. Irrelevante ya que los clientes vendrán con una lista de productos establecidos.

3.4.2. Estrategia de posicionamiento

El posicionamiento significa que los consumidores inserten los beneficios únicos de una marca diferenciándose de los competidores, en otras palabras, es hacer a tu producto único por lo que ofrece. (Philip Kotler y Gary Armstrong, 2007) .Para el caso de la proveeduría marítima, el objetivo principal es la diferenciación frente a los competidores respecto a la calidad de los productos y el servicio oportuno al mismo precio.

		Precio		
		Más	Lo mismo	Menos
Beneficios	Más	Más por más	Más por lo mismo	Más por menos
	Lo mismo			Lo mismo por menos
	Menos			Menos por mucho menos

Figura 24. Matriz de estrategia de posicionamiento
Fuente: Kotler, P. y Armstrong G. (2007)

De la Figura 24 se entiende que se elige la estrategia de Mayor Beneficios por el Mismo Precio. El motivo de la elección se debe a que *Neptuno´s Market* ofrecerá servicio mayor beneficioso para el cliente, debido a la presentación de los productos a proveer, con embalaje seguro y libre de contaminantes así como el traslado de los mismos justo a tiempo al mismo precio que el de la competencia.

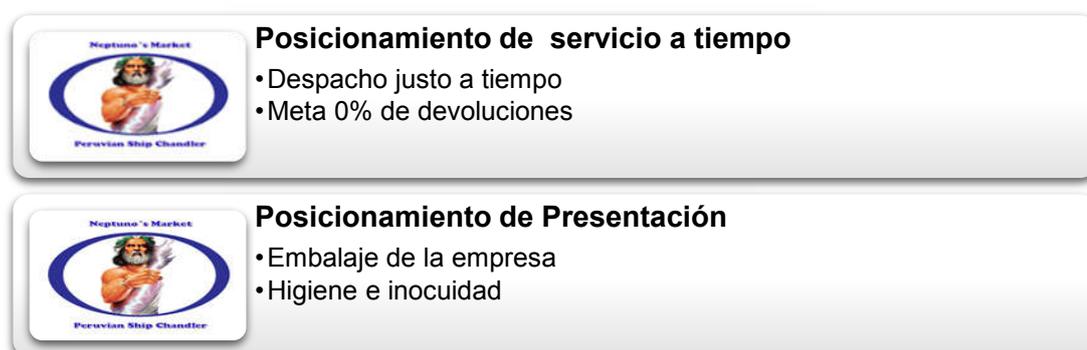


Figura 25. Estrategias específicas de posicionamiento *Neptuno´s Market*
Fuente: propia

3.4.3. Estrategia de distribución

La distribución es el proceso en donde las organizaciones se interrelacionan para llevar o producto o servicio hasta el consumidor final o usuario de negocio. (Kotler P. y Armstrong, G. 2007).



Figura 26. Canal de distribución *Neptuno´s Market*

De la figura anterior se debe aclarar que el canal de distribución para la empresa *General Store Ship S.A.C.* es de tipo indirecto largo y corto, debido a que la empresa trabajará con fabricantes y mayoristas, haciendo que la cadena de abastecimiento de altere cuando se compre directamente de fábrica o cuando se adquiera de mayoristas (Makro, Mercado de Santa Anita, Supermercados)

3.5. Estrategias de promoción

Consiste en comunicar al mercado los atributos que posee el nuevo producto o recordar las existentes de las que ya se encuentra en el mercado, con el fin de dar a conocer y persuadir a la compra (Kotler P. y Armstrong, G. 2007).

En consecuencia a las estrategias de posicionamiento lo que buscará *General Ship Store S.A.C.* será informar a las compañías navieras los estándares de calidad que se ofrecen en la cadena de suministro. Esto se podrá realizar gracias a las siguientes estrategias de promoción:

- Informar de la premisa del justo a tiempo, donde los objetivos son los del servicio en el tiempo establecido y una meta de 0% devoluciones.
- Inocuidad en la cadena de suministro y presentación de los productos despachados, garantizando la salubridad de los mismos.

Para materializar dichas estrategias de promoción se deberán realizar ciertas actividades que se detallaran a continuación:

- a) *Mailing*: Utilizar el *mailing* como herramienta de información de la empresas y sus actividades, adjuntando en ella un catálogo de los

productos a ofrecer conteniendo información de uso, peso, precio aproximado, información nutricional y conservación.

La información de contacto de los potenciales clientes se obtendrá de la programación de llegada de naves publicadas semanalmente en las páginas web de DP World y APM Terminals. Con los nombres de las embarcaciones próximas a atracar se buscará información de contacto que suministra la página web Equasis (www.equiasis.org)

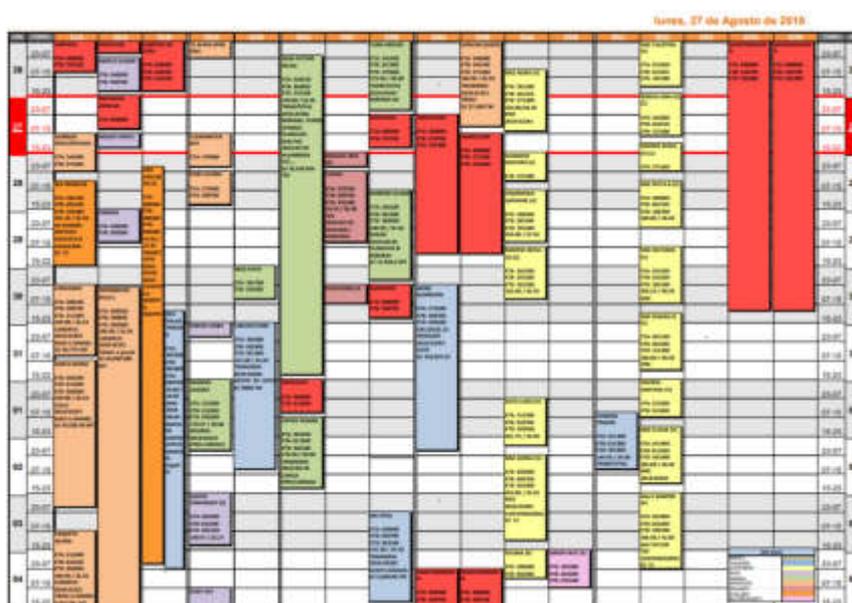


Figura 27. Programación de naves APM Terminals
Fuente: APM Terminales (2017)

De la figura 27 se obtiene la programación semanal de llegada de naves, la cual será de importancia para recolectar mediante la página de Equasis información de contacto de la naviera.

- b) LinkedIn para empresas: En un estudio realizado por Hub Sport (2012), se descubrió que la tasa de conversión de visitantes a clientes de LinkedIn (2.4%) era mayor a las de Facebook (0.77%) y Twitter (0.69%).

Ante ello se busca que *General Ship Store S.A.C.* obtenga una cuenta corporativa para:

- ✓ Fomentar relaciones con potenciales cliente y proveedores.
 - ✓ Posicionar la marca a través de una red virtual de comunidades industriales
- c) Página Web: Dirigido a nuestros potenciales clientes, dando a conocer la empresa (misión, visión, políticas); así como información de las operaciones cotidianas agregando fotos y videos de la preparación de los despachos con el fin de ofrecer transparencia de los procesos. La página web de la empresa será www.neptunosmarket.com
- d) Encuestas: Con el objetivo de mejorar en cada despacho se realizará una breve encuesta a quien reciba la mercadería, a fin de medir el grado de satisfacción y mejoras en el proceso.

3.6. Estrategias de ingreso al mercado objetivo

Para este apartado de utilizará la matriz de Ansoff con el objetivo de identificar oportunidades de crecimiento de negocios, a continuación, el modelo a elegir:



Figura 28. Estrategia de ingreso de mercado
Fuente: Estrategia Magazine (2018)

De la figura 28, se identifica a *General Ship Store S.A.C.* dentro del cuadrante de desarrollo de producto (servicio), ya que el mercado se encuentra establecido, sin embargo el modo de realizar los procedimientos para cumplir con la entrega de los productos se verá modificada para mejorar el servicio.

3.7. Tamaño de planta. Factores condicionales

General Ship Store S.A.C. estará ubicada en el distrito de La Punta – Callao y estará estructurada de la siguiente manera: en la primera planta se ubicaran las áreas de despacho, almacén y servicios higiénicos mientras en la segunda planta estarán ubicadas las oficinas administrativas, área de esparcimiento y comedor.

En los próximos años se prevé la instalación de una habitación de cámara de frío para la conserva de los productos congelados, por el momento

estos serán conducidos a la empresa en las últimas etapas del despacho o puestos en congeladoras convencionales.

Los productos a despachar serán adquiridos de diferentes proveedores, *General Ship Store S.A.C.* solo se encargará del embalaje y despacho de los mismos.

IV. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, Empaques y Embalajes

4.1.1. Envase

Es el recipiente que contiene al producto y entre sus funciones está el de proteger al producto, facilitar el transporte e identificar sus características. Para el caso la empresa *General Ship Store S.A.C.* los productos a ofrecer ya contarán con el envase correspondiente de fábrica.

4.1.2. Empaque

Es el recipiente donde se introducen los productos ya envasados con el objetivo de mejorar su protección, facilitar el manipuleo en el transporte e identificarlos. Es también conocido como el envase secundario.

General Ship Store S.A.C utilizará los mismos empaques que lleven los productos como leche, aceites, arroz. Sin embargo utilizará sus propios empaques cuando los productos no cuenten con ellos como las verduras, frutas, carnes, etc. Se toma como ejemplo el empaque de la tabla 16.

Tabla 20 Características empaque B001

Descripción	Medidas
Largo	60 cm.
Ancho	40 cm.
Altura	40 cm.
Peso	300 gr.
Carga Máxima	20 kg.

Fuente: Propia

4.1.3. Embalaje

A fin de optimizar el proceso de despacho con la mejora en el tiempo de manipuleo de la carga, disminución en el riesgo de daños y facilitar el control de productos por despacho, se utilizarán pallets americanos con dimensiones de 120 cm x 100 cm x 15 cm y un peso aproximado de 20 kg según ISO.

Tabla 21 Dimensiones Pallet Americano

Descripción	Medidas
Dimensiones	1200 x1000 mm.
Carga dinámica	1000 kg.
Peso	20kg
Altura	15 cm.

Fuente: Elaborado en base al “*Manual de logística de palatización*”, Comité Costarricense de Logística (2003)

El uso de pallets de madera como el de la tabla 21, se requiere la certificación acorde a la Normal Internacional para Medidas Fitosanitarias NIMF 15, a fin de disminuir el riesgo de introducción y dispersión de plagas asociadas al uso de embalaje de madera en el comercio internacional. (FAO, 2017)

A pesar de que *General Ship Store S.A.C* no realizará exportaciones con pallets incluidas, sino que las utilizará para el manipuleo de la carga en las instalaciones de la compañía, estos pallets deberán contar con los tratamientos que corresponde al embalaje de madera como son:

- Tratamiento Térmico (HT): Es el tratamiento convencional mediante vapor o cámara de secado en estufa, el requisito fundamental es

alcanzar una temperatura mínima de 56°C durante un periodo continuo de 30 minutos.

- Tratamiento de bromuro de metilo (MB): Para este tratamiento se deberá fumigarse con bromuro de metilo a una temperatura atmosférica no menor a 10 °C y 24 horas como mínimo de exposición

Posterior al tratamiento de fumigación, los pallets deberán contar con un distintivo que acredite dicho proceso y contenga como mínimo los siguientes detalles:

- ✓ El símbolo
- ✓ Dos primeras letras del código de país según ISO y un número asignado por SENASA, quien es la encargada en el Perú de regular las NIMF 15.
- ✓ Símbolo del tratamiento aplicado.

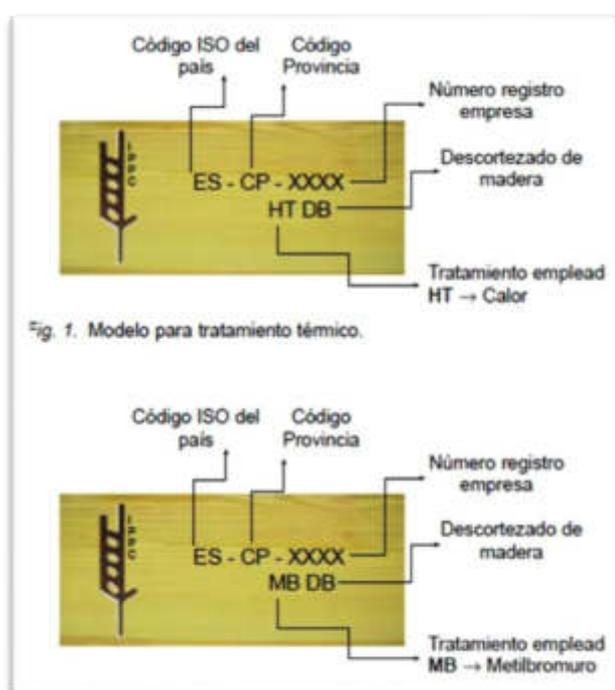


Figura 29. Marca de fumigación a pallets de exportación
Fuente: Google

4.2. Diseñado del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

Es importante para el consumidor final tener conocimiento del contenido del producto a utilizar es por ello que los países exigen y regulan el rotulado de los productos manufacturados. Para el caso de esta idea de negocio, el rotulado de los productos serán los exigidos por el estado peruano.

INDECOPI (2017). El rotulado es la marca descriptiva que posee el producto y tiene como objetivo informar al consumidor sobre las características del mismo. En el Perú es obligatorio que los productos manufacturados cuenten con información detallada como: denominación del producto, país de fabricación, caducidad, condiciones de conservación, materiales peligrosos, advertencia de riesgo, tratamiento de urgencia e información del productor o importador. Toda esta información deberá estar en idioma castellano y quien no cumpla con todos estos requisitos podría ser multado con hasta 500 UIT por la autoridad encargada de fiscalizar, para el caso peruano se trata de INDECOPI.



Figura 30. Rotulado de productos en el Perú
Fuente: Google

4.2.2. Diseño del mercado

En el embalaje se deberá consignar la siguiente información:

- ✓ Ship Chandler
- ✓ Barco
- ✓ Producto
- ✓ Peso
- ✓ N° de producto en cotización y n° de caja
- ✓ Día de empaque
- ✓ Fecha de vencimiento



Figura 31. Rotulaje de embalaje
Fuente: Propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Como se mencionó anteriormente los pallets que se utilizarán en la empresa, serán únicamente equipos de ayuda para el traslado de las cargas dentro del almacén y para separarlas por naves a atender. Es por ello que el cubicaje, será en el medio de transporte, considerando como principal variable el peso total de los productos cotizados versus la carga útil del camión. A

continuación, se detallan las dimensiones y la elección del medio de transporte.

Tabla 22 Elección del modo de transporte

Hyundai nuevo	Forland Incapower nuevo	Hyundai semi nuevo
HD65 - 2018	F48 CB - 2018	H1 - 2008
4 tn.	4 tn.	2 tn.
S/ 90,000	S/ 60,000	S/ 20,000

Fuente: Google

Para decidir la compra de un vehículo de transporte que pueda movilizar las compras o despachar hacia el puerto se tienen en consideración la tabla comparativa 22, se toman las variables más importantes como el precio, y el estado del medio. Por ello se escoge al vehículo Hyundai H1, que será entregado a General Ship Store por parte de uno de los accionistas como parte del capital social.

Tabla 23 Dimensión Hyundai H1 Furgoneta

Descripción	Dimensiones y capacidad
Largo	5.12 mts.
Ancho	1.90 mts.
Alto	1.90 mts
Carga útil	2 tn.

Fuente: Hyundai (2015)

A pesar de que cada requerimiento de las embarcaciones son distintas, se va a poner en práctica el cubicaje, teniendo en cuenta las medidas de las cajas estandarizadas en 60 cm. de largo, 40 cm. de ancho y alto y con una capacidad de carga no mayor a 20 kilogramos. Siendo la carga útil del vehículo 2 toneladas. A continuación, se grafica la capacidad de carga según las medidas.



Figura 32. Cubicaje de cajas estándar (60*40*40 cm)
Fuente: Elaboración en base a aplicación “*Cargue efectivamente*”,
Easycargo (s.f)

De la figura 32 se puede apreciar que de las medidas y pesos tanto de las cajas y del camión se han podido cubicar 100 empaques. Se realizó este ejemplo debido a la diversidad de productos que pueda llegar a despachar la compañía *General Ship Store S.A.C.*, sin embargo ofrece una idea del trabajo que se tendrá en consideración al momento de realizar algún despacho ya sea por las medidas estándar de cajas de algunos productos desde fábrica o por la combinación de empaques a utilizar como los sacos de harina, arroz, etc. Es por eso que la empresa contará con un sistema de cubicación gratuito (EasyCargo) a fin de optimizar los espacios.

4.4. Cadena de DFI de exportación

4.4.1. Evaluación de los principales proveedores de insumos y servicios

General Ship Store S.A.C. dispondrá un portafolio amplio de proveedores, ya que la compañía distribuirá gran variedad de productos alimenticios, farmacéuticos y ferreteros. Los proveedores principales serán los que detallarán a continuación.

Se recuerda que la empresa recibirá gran cantidad de cotizaciones y requerirá buscar los proveedores con los mejores precios, condiciones y experiencia con otras proveedurías. Por tal razón se detallan a groso modo, sin embargo él o los encargados de compra deberán cotizar esos mismo productos entre los diferentes proveedores y determinar el más conveniente.

- Alimentos en general: En esta clasificación se encuentran los productos primarios, necesarios para la alimentación de los tripulantes. Se clasifican en ella las frutas, verduras, legumbres, menestras, tubérculos, etc.

Tabla 24 Principales proveedores de alimentos

Criterios	Gran mercado mayorista de Santa Anita	Mercado Mayorista de Frutas	Supermercados (Makro, Wong, Metro)
Precio	Bajo	Bajo	Medio
Distancia	Santa Anita	La Victoria	Callao
Flete incluido	No	No	No
Calidad	Buena	Buena	Buena
Productos alimenticios:	Frutas, verduras, menestras	Frutas	Diversos

Fuente: Google

Se escoge como principales proveedores a los descritos en la tabla 24 debido a diversos factores: gran cantidad de productos en un solo lugar a

precios muy bajos ya que se tratan de mercados mayoristas, por su parte el gran mercado mayorista de Santa Anita ofrece en su página web un índice de precios aproximados, la cual ayudará a mejorar el control de las compras.

- Carnes: En la siguiente tabla se muestran cuadro proveedores de carnes de cerdo, res, pollo, caprino. Como es de conocimiento los productos que se van a comercializar son amplios por ello solo se van a comparar algunos productos.

Tabla 25 Comparativo de proveedores de carnes

Proveedor	Zedina S.A.C.	Carnes y Parrillas La Colonial E.I.R.L.	Carnicería Mirian	Carnicería y Distribuidora Man S.A.C.
Chuleta	S/.18.88	S/.13.50	S/.12.50	S/.10.50
Panceta con hueso	S/.18.29	S/.13.00	S/.13.00	S/.13.00
Carne molida	S/.12.39	S/.11.50	S/.12.00	S/.12.00
Pechuga de pollo de hueso	S/.13.00	S/.15.00		
Pierna con encuentro	S/.6.31	S/.7.50		
Lomo fino	S/.51.92	S/.40.00	S/.45.00	
Ubicación	Callao	Callao	Los Olivos	Callao
Flete	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido
Pago	Crédito	Crédito	Crédito	Crédito

Elaboración en base al informe “Lista de precios proveedores”, Zeus Maritime S.R.L (2018).

Gracias a la base de datos de la empresa Zeus Maritime S.R.L se escogió a estas empresas distribuidoras de carne, debido a la experiencia trabajando con proveedurías marítimas y cumpliendo con los pedidos en el tiempo establecido. Como principales socios comerciales se escogió como proveedores de carnes a la empresa Carnes y Parillas La Colonial E.I.R.L. y Zedina S.A.C como proveedor de carne avícola. Para optimizar el tiempo de embalado se suministrará a ambas empresas las cajas de *Neptuno’s Market*.

- Supermercados: Muchos productos envasados serán adquiridos de los supermercados inscritos en la tabla siguiente. Se consideran estos supermercados por la venta al por mayor (Makro) y los otros por concentrarse en centros comerciales (Plaza San Miguel, MallPlaza Bellavista)

Tabla 26 Supermercados proveedoras

Criterios	Wong	Tottus	Makro
Distancia	San Miguel	Callao	Callao
Flete incluido	No	No	No

Fuente: Google

- Ferreteros: La tabla siguiente muestra a los dos centros ferreteros más grandes del Perú, al ofrecer precios competitivos y ser convenientes por el lugar donde se encuentran (Centros Comerciales Plaza San Miguel, MallPlaza Bellavista) como también por la gran variedad de productos.

Tabla 27 Almacenes ferreteros proveedoras

Criterios	Maestro	Sodimac
Distancia	Callao	Callao
Flete incluido	No	No
Calidad	Marcas reconocidas	Marcas reconocidas

Fuente: Google

- Farmacéutico: En la tabla siguiente se muestran las cadenas más importantes, que adicionalmente se encuentran en centros comerciales, puntos estratégicos para optimizar el tiempo de compras de otros productos, aun así estas empresas incluyen el servicio de envío.

Tabla 28 Cadenas de farmacia

Criterios	Inka Farma	Universal	Mi Farma
Distancia	Callao	Callao	Callao
Envío	Sí	Sí	Sí

Fuente: Google

- Cajas Corrugadas: Para el embalado de los productos, salvo cuenten con cajas de fábrica, se utilizarán cajas con logo de *Neptuno's Market*.

Tabla 29 Proveedor de cajas

Criterios	Trupal S.A.C	Incap S.A.C	Papel S.A
Precio	5.20	5.10	S/. 5.08
Distancia	El Agustino	Ate Vitarte	Lurigancho, Puente Piedra
Flete incluido	Sí	Sí	Sí
Certificación	No	No	BASC

Fuente: Google

Para la adquisición de cajas con las medidas 60*40*40 cm. Se determinó trabajar con Papel S.A debido al precio por millar a S/. 5.08 más IGV y se llegó a un acuerdo comercial de S/. 4.80 por pedidos constantes y un pago único de US\$ 20 más IGV por impresión de logo. Adicionalmente, la empresa cuenta con certificación BASC que garantiza que sus actividades no se vean envueltas en fenómenos delictivos como narcotráfico, terrorismo o lavado de activos.

- Transporte Terrestre: Cuando exista sobredemanda del servicio de avituallamiento, se contratará el servicio de transporte para ingreso al puerto. Los vehículos deberán cumplir con ciertos requisitos para ingresar al puerto.

Tabla 30 Proveedores de servicio de transporte a puerto

Criterios	Global Synergy Logistics S.A.C.	Achileas Moros	Poseidón Tours
Precio	S/. 250	S/. 290	S/ 250
Local de proveedor	Callao	Callao	Callao

Fuente: Google

- Transporte Marítimo: Cuando el servicio de avituallamiento sea por bahía *General Ship S.A.C.* contratará lanchas que cumplan con las certificaciones de la Marina de Guerra. Sin embargo, por el momento *General Ship Store S.A.C* ofrecerá solo el servicio por muelle. Se deja este proveedor de transporte marítimo como referencia para futuros servicios.

Tabla 31 Proveedor de servicio de transporte marítimo

Criterios	Poseidón Tours
Precio	US\$ 80 hora – US \$300 día
Local de proveedor	Callao

Fuente: Google

4.4.2. Determinación del proceso del servicio

General Ship Store S.A.C proveedor de las naves que atraquen a los muelles del puerto del Callao, deberá informar y responder las solicitudes de cotización que serán emitidas por el capitán de nave o armador. Una vez autorizada la cotización por parte del comprador se presentará la solicitud de autorización de entrada al puerto para el futuro despacho. A continuación, se detalla el proceso logístico:

- ✓ Compras: Con la lista de cotizaciones aprobadas, el responsable de compras elaborará la O.C en adelante Orden de Compra, para ello se necesitará clasificar los productos por familias y existencias en

almacén. Realizadas las compras y la reposición de stock en almacén se procederá a la segunda etapa.

- ✓ Almacenamiento: Los productos congelados como carnes y pescados deberán ser plastificados en piezas para agilizar su conteo y traslado. Los demás productos deberán ser puestos en el área de manipuleo para su posterior despacho.
- ✓ Embalaje: Embalar los productos junto a la guía de estiba. Se utilizaran cajas con un peso no mayor a 20 kg para su fácil manipulación y sacos de polietileno para productos de más de 50 kg. Los embalajes deben llevar información de la carga (nombre de contenido, numero de guía, peso). Se debe separar e identificar los productos que puedan generar contaminación a otros.
- ✓ Estiba: El peso total de la carga no debe exceder el peso de carga útil del medio de transporte. Se deben estibar los productos de mayor peso seguido a los de menor para evitar la descomposición o daño de los otros. No se deberá juntar los productos contaminantes con los alimentos, en lo posible transportar por separado.
- ✓ Entrega: Los documentos necesarios para la autorización de ingreso al puerto son los siguientes:

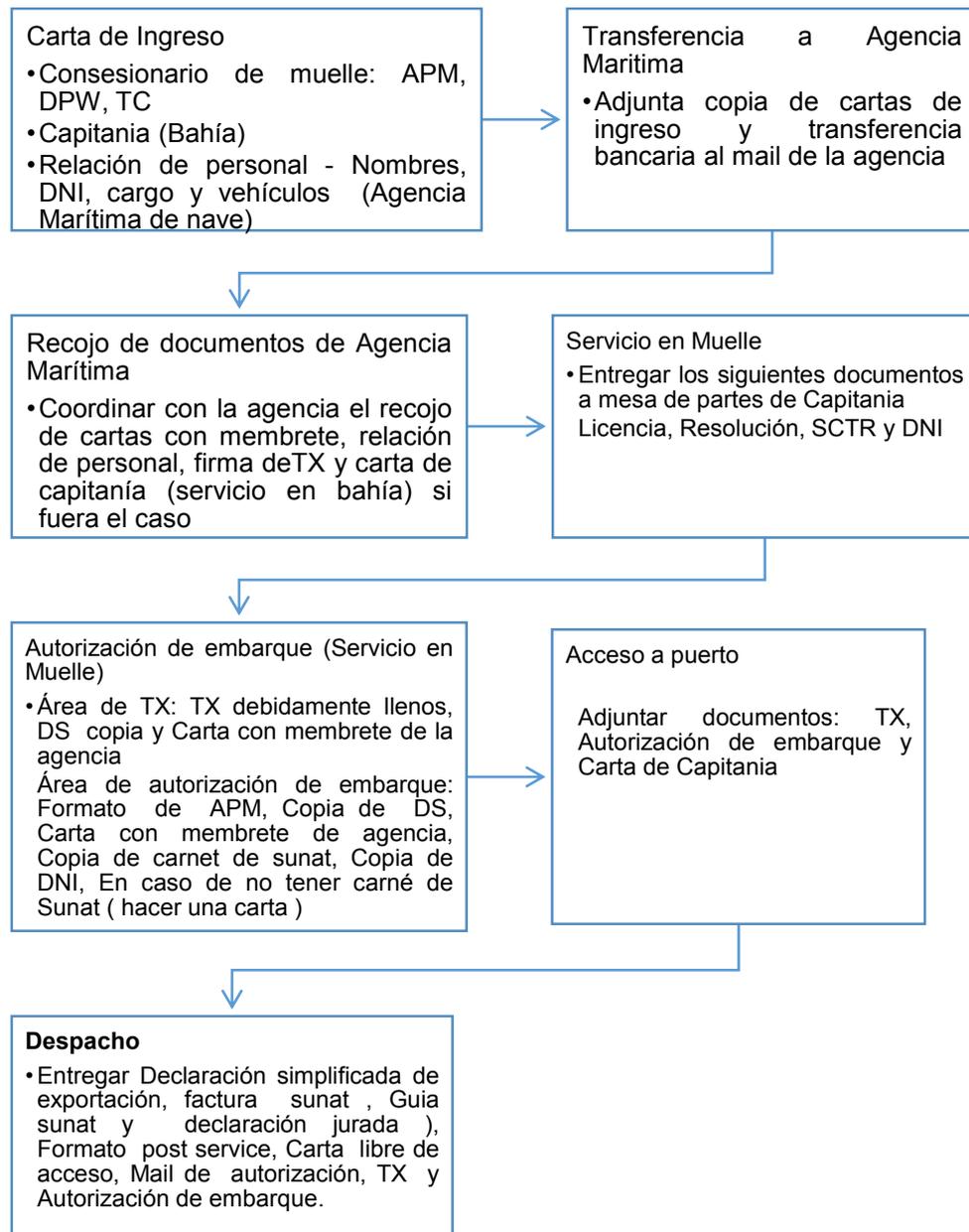


Figura 33. Procedimiento para autorización de ingreso a puerto
Elaboración en base a informe “*Procedimiento para la solicitud de servicios de avituallamiento para naves acoderadas en muelle de Apm Terminals Callao*”, Apm Terminal, (2018)

La operatividad dentro del puerto está sujeta a las políticas de estas. El proceso promedio será similar al de la figura 33. Asimismo, el ingreso de los despachadores y vehículos deben ser autorizados previa identificación y deberán ser pesados, a la entrada y salida del puerto. De lo expuesto anteriormente se grafica la distribución física internacional.

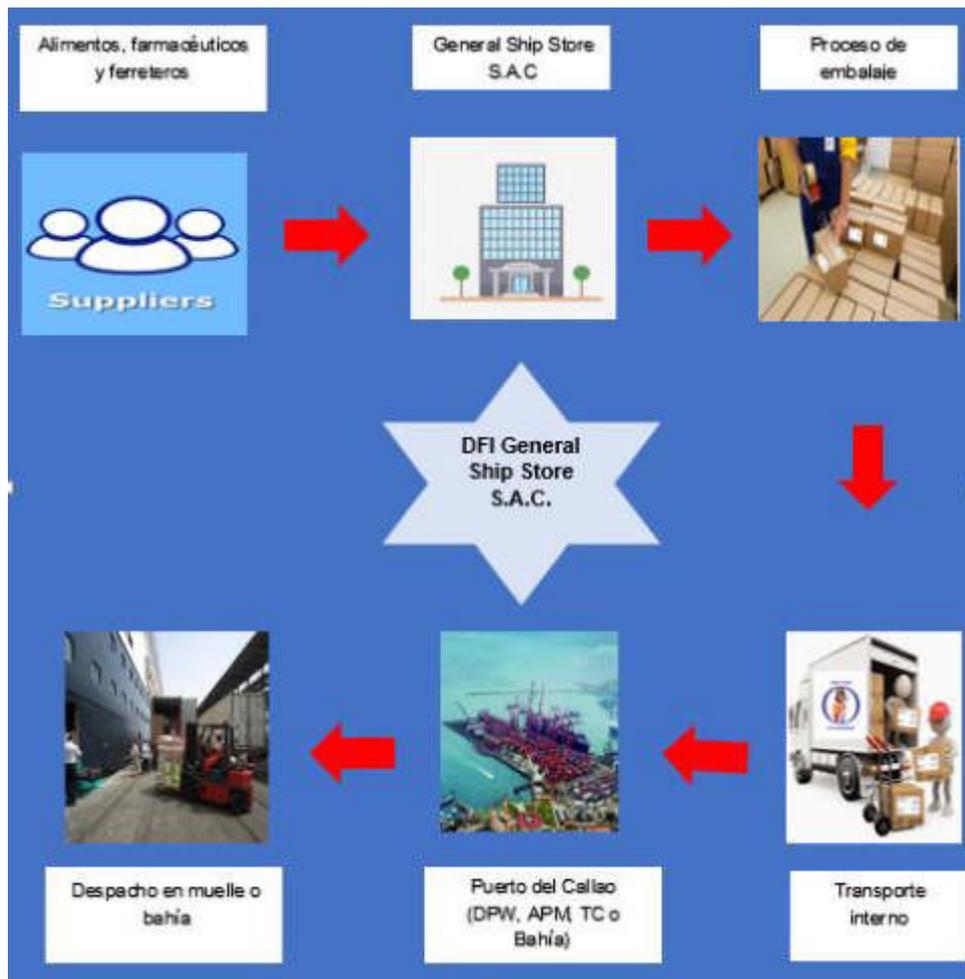


Figura 34. Distribución física internacional General Ship Store S.A.C
Fuente: Propia

4.5. Seguro de las mercancías

No es aplicable el uso del mismo, la empresa no descarta asegurar la mercancía a nivel local en un futuro.

V. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

El precio es el resultado de la utilidad percibida por el usuario y el esfuerzo que tiene q hacer para adquirirlo en términos monetarios. (EOI. 2016). Entre los métodos de determinación del precio se tiene:

Precio basado en el costo	<ul style="list-style-type: none">• Precio = Margen + Costo• Punto de equilibrio
Precio basado en la competencia	<ul style="list-style-type: none">• Se fija de acuerdo a la competencia. Estas varían por tamaño de organización, calidad de producto o servicio.
Precio basados en el valor percibido	<ul style="list-style-type: none">• El precio se ve reflejado por la percepción que tiene el cliente hacia el bien o servicio.

Figura 35. Métodos de fijación de precios

Fuente: Elaborado en base al informe “*El precio. Tipos y estrategias de fijación*”, EOI (2006)

Teniendo en claro la información anterior *General Ship Store S.A.C.* desarrollará sus precios de acuerdo a los siguientes métodos.

- Precio baso en la competencia:

General Ship Store S.A.C. evaluará el precio promedio de los competidores, de acuerdo a ello establecerá los propios de acuerdo a esos

datos. En las siguientes tablas se identificarán los precios de acuerdo a la empresa Zeus Maritime S.R.L.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PROVEDOR	U.M.	PRE.UNT	IMPORTE
24.00	NUTELLA X 350 GR	MINKA	FR	16.17	387.98
2.00	VAINILLA	MAKRO	LTR	8.59	17.18
100	HARINA BLANCA SIN PREPARAR X 50 KG	MAKRO	BAG	89.35	89.35
48.00	CANCHA POP CORN PARA MICROONDAS X 91GR	MINKA	PKT	2.85	136.80
24.00	SALSA DE PESCADO X 700 ML	MINKA	BTL	13.05	313.20
12.00	SALSA PARA ENSALADA X 8 OZ	WONG	BTL	8.49	101.90
100	AZUCAR BLANCA X 50 KG	MAKRO	BAG	90.99	90.99
100	AZUCAR RUBIA X 50 KG	MAKRO	BAG	94.49	94.49
32.00	ACEITE DE COCINA	MAKRO	LTR	4.90	156.90
15.00	ZUCCHINI		KG	3.47	52.00
12.00	CREMA DE LECHE X 946 ML	MAKRO	BAG	12.28	147.33
20.00	GALLETAS OREO X 216 GR	MINKA	PKT	3.10	62.00
50.00	WAFER RELLENO SURTIDO X 140 GR	MINKA	PKT	1.68	83.93
70.00	KETCHUP HEINZ X 14 OZ	MAKRO	BTL	5.85	409.18
30.00	SARDINAS EN SALSA DE TOMATE X 125 GR	MINKA	TINS	2.19	65.56
80.00	SARDINAS ENLATADAS X 125 GR	MAKRO	TINS	2.49	199.33
50.00	ATUN EN ACEITE X 170 GR	MAKRO	TINS	3.75	187.42
4.00	CUBOS PARA SOPA DE CARNE 8 UNID/PKT	MINKA	PKT	2.50	10.00
20.00	FIDEOS TORNILLOS	MAKRO	KG	2.40	47.96
Costo					S/.2,248.73
IGV 18%					S/.404.77
Total					S/.2,653.50

Figura 36. Orden de compra de Zeus Maritime S.R.L
Elaboración en base a "Orden de compra 0466-06-2018", Zeus Maritime S.R.L. (2018)

ZEUS MARITIME S.R.L.		ZEUS MARITIME S.R.L. SHIPPING AGENCY AND BROCKERS		FACTURA ELECTRÓNICA	
AV. MANCO CAPAC 126 ZONA ALT PLAZA GRAU				RUC: 20384391118	
CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO				E001-108	
Establecimiento del Emisor :AV. MANCO CAPAC 126 ALT PLAZA GRAU					
PROV. CONST. DEL CALLAO-PROV. CONST. DEL CALLAO-CALLAO					
Fecha de Vencimiento :		GUIA DE REMISION REMITENTE : 0002 - 14217			
Fecha de Emisión :	30/06/2018				
Señor(es) :	MASTER AND OR OWNERS OF MV CMB JULIETTE CO ANGLO EASTERN SHIP MANAGEMENT LTD HONG KONG				
Tipo de Moneda :	DOLAR AMERICANO				
Observación :	PORT : CALLAO				
Cantidad	Unidad	Medida	Descripción	Valor Unitario	
24.00	UNIDAD		NUTELL 350GR(CREMA DE AVELLANAS DE 350 GR)	8.15	
2.00	LITRO		VANILLA (VAINILLA)	3.88	
50.00	PAQUETE		FLOUR WHITE 1KG/PKT (HARINA BLANCA SIN PREPARAR 1KG/PQT)	1.16	
48.00	PAQUETE		POP CORN FOR MICROWAVE ACT II 91GR/PKT (CANCHA POP CORN PARA MICROONDAS 91 GR)	1.15	
24.00	BOTELLAS		FISH SAUCE 700ML (SALSA DE PESCADO DE 700ML)	7.98	
12.00	UNIDAD		SAUCE THOUSAND ISLAND 8OZ (226.80GR) (SALSA PARA ENSALADA THOSAND ISLAND DE BONZAS (226.80 GR))	7.48	
50.00	PAQUETE		SUGAR WHITE GRANULATED 1KG /PKTS (AZUCAR BLANCA 1KGM/PKT)	1.65	
50.00	KILOGRAMO		SUGAR BROWN GRANULATE (AZUCAR RUBIA)	1.65	
32.00	LITRO		COOKING OIL (ACEITE DE COCINA)	2.48	
15.00	KILOGRAMO		ZUCCHINI (ZUCCHINI)	1.98	
12.00	LITRO		CREAM WHIPPING 946 ML (CREMA DE LECHE PASTELERA)	6.61	
20.00	PAQUETE		BISCUIT OREO 216 GR (GALLETAS OREO)	1.98	
50.00	PAQUETE		WAFER OREO PKT 216 GR (GALLETAS OREO)	1.15	
70.00	BOTELLAS		KETCHIP "HEINZ " 14 ONZAS (KETCHUP HEINZ 14 OZ)	3.18	
30.00	LATAS		SARDINES IN OIL 125 GRM (SARDINAS ENLATAS)	1.60	
80.00	LATAS		SARDINES IN TOMAYO SAUCE 125 GRM (SARDINAS EN SALSA DE TOMATE X 125 GR)	1.60	
50.00	LATAS		TUNA FISH IN OIL 170GRM (ATUN EN ACEITE DE 170 GR)	1.98	
4.00	PAQUETE		CUBE FOR SOUP ,BEEF 8 CUBE /PKT (CUBO PARA SOPA CARNE BUNI/PKT)	1.60	
20.00	KILOGRAMO		NOODLES FUSILI (FIDEOS TORNILLOS)	1.98	
				Sub Total Ventas :	\$ 1,591.92
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas :				Anticipos :	\$ 0.00
				Descuentos :	\$ 0.00
				Valor Venta :	\$ 1,591.92
				ISC :	\$ 0.00
				IGV :	\$ 0.00
				Otros Cargos :	\$ 0.00
				Otros Tributos :	\$ 0.00
				Importe Total :	\$ 1,591.92
SON: UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y UNO Y 92/100 DOLAR AMERICANO					

Figura 37. Factura E001-108 Zeus Maritime S.R.L.
Fuente: Zeus Maritime S.R.L

Según las figuras 36 y 37, donde se muestra la factura E001-108 y la orden de compra 0466-06-2018 emitida por Zeus Maritime S.R.L. se infiere que el margen de ganancia bruto es aproximadamente 70%. Estos costos serán referenciales para proyectar los costos que incurrirá *General Ship Store S.A.C.*

➤ Precio orientado al costo

Por otro lado *General Ship Store S.A.C* fijará su precio de venta en base a la determinación del costo en el que la empresa incurre para llevar a cabo el servicio. En la siguiente figura 38, se puede determinar algunos precios promedios que son vendidos en el gran mercado de Santa Anita, administrado por la Empresa Municipal S.A.

Sistema de Precios y Volúmenes - EMMSA				
Producto	Variación	Precio Mín.	Precio Max.	Precio Prom.
ACELGA	ACELGA	2.50	3.00	2.75
AJI	AJI AMARILLO SECO	8.00	10.00	9.00
AJI	AJI ESCABECHE FRESCO/ZANAHORIA/LISO	2.20	2.60	2.40
AJI	AJI MONTANA/CHANCHAMAYO(COSTA/SELVA)	4.00	5.00	4.38
AJI	AJI SECO PANCA	10.00	11.00	10.50
AJI	AJI ROCOTO (COSTA/SIERRA/SELVA)	1.39	1.67	1.60
AJI	PAPRIKA	9.00	10.00	9.50
AJO	AJO CRIOLLO O NAPURI	1.50	2.00	1.75
AJO	AJO MORADO/BARRANILEGIT/OTROS	3.00	4.50	3.75
ALBAHACA	ALBAHACA	10.77	12.31	11.92
ALCACHOFA	ALCACHOFA SERRANA/VALLE/QUEBRADA/HELADA	3.50	5.00	4.25
APIO	APIO	1.00	1.33	1.17
ARVEJA	ARVEJA VERDE AMERICANA/MEJORA(CRI/SERR)	1.20	1.70	1.43
BERENJENA	BERENJENA (CRIOLLA/SERRANA)	4.00	5.60	4.80
BETARRAGA	BETARRAGA (CRIOLLA/SERRANA)	2.67	4.00	3.33
CAIGUA	CAIGUA (SELVA)	1.80	1.87	1.85
CAMOTE	CAMOTE AMARILLO/LEGIT/JHONATAN/2001/FUTU	0.65	0.90	0.78
CAMOTE	CAMOTE MORADO/LEG/MILA/MEJ/PEPIN/PARAMON	1.10	1.20	1.15
CEBOLLA	CEBOLLA CABEZA BLANCA NACIONAL	0.80	1.70	1.40
CEBOLLA	CEBOLLA CABEZA ROJA/MAJ/TAMBLOC/CAMMIL	0.60	1.10	0.88
CEBOLLA	CEBOLLA CHINA (CRIOLLA/SERRANA)	3.43	4.29	4.07
COL	COL CORAZON/NENE(CRIOLLA/SERRANA)	1.43	1.71	1.61
COLIFLOR	COLIFLOR (CRIOLLA/SERRANA)	0.86	1.00	0.93
CULANTRO	CULANTRO (CRIOLLO/SERRANO)	0.67	1.33	1.08
CHOCLO	CHOCLO SERRANO TIPO CUZCO	1.90	2.86	2.38
ESPARRAGO	ESPARRAGO/VERDE/BLANCO	6.25	8.75	7.50
ESPINACA	ESPINACA (CRIOLLA/SERRANA)	1.50	2.00	1.75
FREJOL	FREJOL VERDE CANARIO	2.40	3.20	2.80
HABA	HABA VERDE SERRANA	1.00	1.50	1.25
HIERBA BUENA	HIERBA BUENA (CRIOLLA/SERRANA)	1.18	1.76	1.62

Figura 38. Lista de precios del mercado mayorista de Santa Anita Fuente EMMS, Lima (2018)

Costos Directos

Se refiere al costo de los productos a proveer, este costo dependerá de las cotizaciones que los armadores o capitanes de nave hagan llegar a

General Ship Store S.A.C. Sin embargo el costo de los materiales de embalado de los productos será el siguiente:

Tabla 32 Costo de embalaje (expresado en soles)

Concepto	Costo de compra
Millar de cajas	S/. 5,994
Cinta de embalaje	S/. 142
Millar de sticker	S/. 270
Costo total mensual	S/. 533
Costo total anual	S/. 6,396

Fuente: Propia

En la tabla 32, se pueden apreciar los costos de exportación en los que incurrirá la empresa para realizar el servicio de avituallamiento en los muelles de *APM Terminals, DPW* o Transportadora Callao.

Tabla 33 Costos de exportación (expresado en soles)

Concepto	Costo de exportación
Transporte a muelle	S/. 250
Agencia marítima	S/. 195
Costo total por despacho	S/. 455
Costo total mensual	S/. 3185
Costo total anual	S/. 38,220

Fuente: Propia

Tabla 34 Gasto de personal (expresado en soles)

Cargo	N° de colaboradores	Sueldo	Sueldo mensual	Pago anual	SIS	Total anual
Gerente general	1	1200	1200	14400	180	14580
Asistente de compras	1	930	930	11160	180	11340
Asistente de despacho y almacén	2	930	1860	22320	360	22680
Asistente comercial	1	930	930	11160	180	11340
Personal externo de apoyo	1	930	930	11160	0	11160
Contador externo	1	1000	1000	12000	0	12000
Total	7					83100

Fuente: Propia

En la tabla 34, se consigan todos los gastos de personal, tanto para los que se encuentran en planilla como los que brindan servicios y que emiten recibo por honorarios para *General Ship Store S.A.C.*

Tabla 35 Gasto de local (expresado en soles)

Concepto	Costo
Alquiler de local	S/. 24,000
Garantía	S/ 2,000
Servicios	S/. 3,600
Costo arrendamiento total	S/. 29,600

Fuente: Propia

En la tabla 35, se presentan los gastos del local anual, en ella se encuentra el costo del alquiler de las instalaciones de la empresa, los costos de servicios necesarios para llevar a cabo las operaciones y la garantía del local. Mientras en la tabla 36 se detallan los costos por mantenimiento de página web y costo de agente comercial, quien enviará información de los correos electrónicos de los capitanes de las embarcaciones que atraquen al puerto del Callao.

Tabla 36 Costo de ventas (expresado en soles)

Concepto	Costo
Hosting de página web	S/. 500
Correos mercantes	S/ 840
Costo arrendamiento total	S/. 1,340

Fuente: Propia

Tabla 37 Costos administrativos (expresado en soles)

Concepto	Costo
Hoja bond	S/. 200
Hojas membretadas	S/. 240
Folder	S/. 42
Sobre manila	S/. 42
Engrapador	S/. 15
Perforador	S/. 15
Lapicero	S/. 84
Lápiz	S/. 42
Sellos	S/. 84
Archivadores	S/. 420
Costo administrativo total	S/. 1,184

Fuente: Propia

La tabla 37 y 38 muestra los gastos administrativos fijos y los gastos de mantenimiento que serán necesarios para la operatividad de la empresa *General Ship Store S.A.C.*

Tabla 38 Gasto de mantenimiento (expresado en soles)

Concepto	Costo unitario	Costo anual
Escoba	S/. 10	S/. 10
Recogedor	S/. 9	S/. 9
Jabón líquido	S/. 9	S/. 108
Desinfectante	S/. 15	S/. 180
Papel higiénico	S/. 20	S/. 240
Tacho de basura	S/. 30	S/. 30
Total	S/. 93	S/. 577

Fuente: Propia

Determinación de los costos total y unitario

En la siguiente tabla se consolidarán los costos variables, se define así a los costos que incurre la empresa de acuerdo al volumen de ventas que se tenga. A continuación, los detalles:

Tabla 39 Costo total variable por despacho (expresado en soles)

Concepto	Costo variable
Costo promedio de productos	S/. 193,792
Costo de exportación	S/. 38,220
Costo por embalaje	S/. 6,408
Costo variable total	S/. 228,420

Fuente: Propia

Mientras tanto en la siguiente tabla se muestran los costos fijos, los que serán pagados o comprados por la empresa sin importar si se comercializa o no el servicio.

Tabla 40 Costo fijo total (expresado en soles)

Concepto	Costo variable
Costo de planilla	S/. 85,560
Costo de administración	S/. 1,184
Costo de mantenimiento	S/. 577
Costo de local	S/. 27,600
Costo de venta	S/. 1,340
Costo fijo total	S/. 116,261

Fuente: Propia

En la siguiente tabla 41, se observa el total de los costos que incurrirá *General Ship Store S.A.C.* en su primer año para realizar sus operaciones, el resultante es la suma de los costos fijos y variables que, a continuación, se detallan.

Tabla 41 Costos Totales (expresado en soles)

Concepto	Costo
Costo fijo total	S/. 116,261
Costo variable total	S/ 228,420
Costos totales	S/. 344,681

Fuente: Propia

Según los datos y estadísticas de APN (2018), las naves que necesitan el servicio de avituallamiento son aproximadamente el 50% de las que atracan al puerto del Callao (3446 naves en el 2017), teniendo como dato ya

mencionado anteriormente y solo posicionándonos en el 5% como mercado objetivo. Se podría determinar la ganancia en relación a los costos totales anuales, descontando el costo de las mercancías. A continuación se detallaran los márgenes.

Tabla 42 Estructura de precio de venta (expresado en soles)

Conceptos	Costos
Costo variable Unitario	S/. 2,719.29
Costo fijo unitario	S/. 1,384.06
Costo por despacho	S/. 4,103.35
Margen de ganancia	15%
Valor de venta	S/. 4,718.85
IGV	S/. 0.00
Precio de venta	S/. 4,719
Punto de equilibrio (por despacho)	58
Punto de equilibrio (en dinero)	S/. 274,369.12

Fuente: Propia

De la tabla 42 se puede inferir que para igualar los costos a cero, es decir para no tener pérdidas en la realización de esta actividad con una ganancia del 15% en cada despacho, el mínimo de servicios a realizar en el año son 58 despachos y el mínimo valor de venta a realizar es S/. 274,369.12 soles.

5.1.2. Cotización internacional

Para el caso en particular del proyecto de negocio internacional como el servicio de avituallamiento y como lo es en la práctica, la cotización es el punto de partida para el futuro contrato entre el prestador y cliente. En la siguiente figura se muestra las fases del acuerdo entre las dos partes.

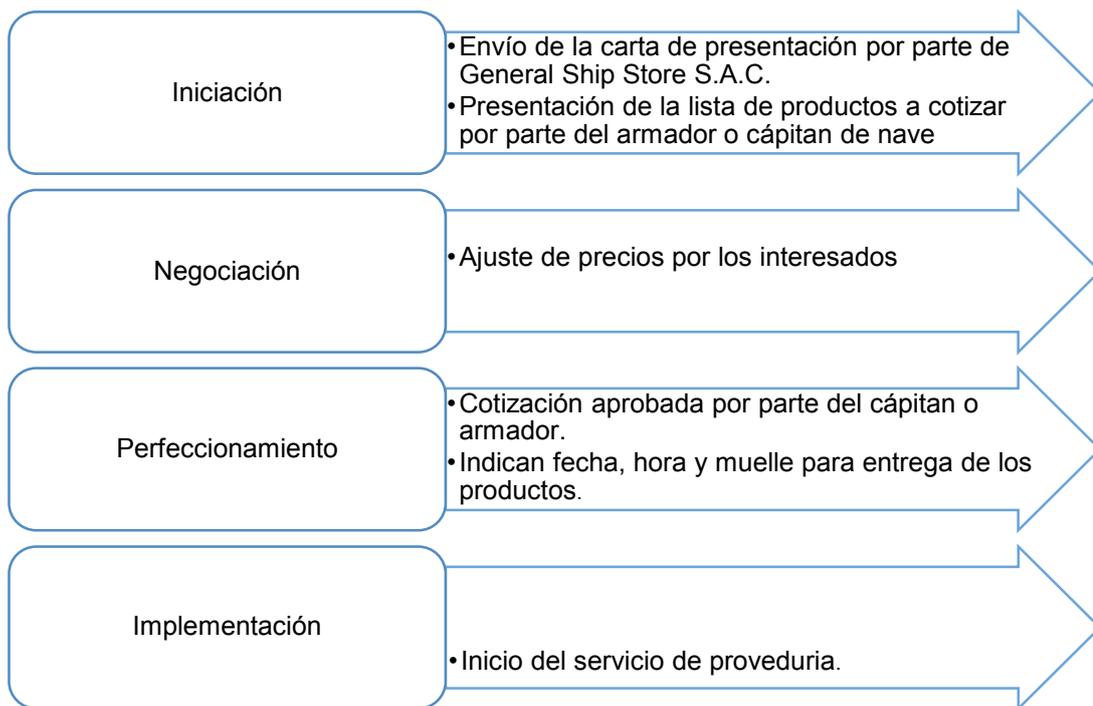


Figura 39. Fases del contrato de servicio de avituallamiento
Fuente: Propia

5.2. Contrato de compra y venta internacional de productos

En consecuencia, luego del envío de la carta de presentación por parte de la proveeduría, el armador o capitán de nave enviará la lista de productos a cotizar, en ella la empresa proveedora, pactará los precios de los productos solicitados. Es necesario que los productos que no se ajusten a la solicitud de cotización sean identificados y aclarados ya sean por no disponibilidad, tamaño, empaque, cantidad o marca a fin de informar al cliente y evitar devoluciones en el futuro despacho.

Una vez pactado el precio, el capitán o encargado de realizar la compra determinará la fecha y lugar de despacho, mientras el personal de *General Ship Store S.A.C.* coordinará con las autoridades la entrada al puerto para el posterior despacho.

En la práctica no existe un contrato de compra y venta de producto o servicio en este giro de negocio. Por lo cual, basta con la aceptación de la cotización y la definición de los puntos como fecha, hora, puerto y muelle.

REQUEST FOR QUOTATION (RFQ) FORM						
NAME OF SHIP:		TYPE:		FORM 002		
GEORGIA HIGHWAY		PCC		VESSEL FLAG:		
DELIVERY PORT:		CALLAO, PERU		JAPAN		
AGENT CONTACT DETAILS:				ESTIMATE TIME OF ARRIVAL(ETA)		
NAME:		TEL NO:		15TH SEPTEMBER 2018		
				EMAIL ADDRESS:		
DWT:		GRT:		NRT:		DATE OF ORDERING
17685 T		56973		71CV		
TOTAL CREW ON-BOARD				NEXT PORT OF CALL CODE:		
27						
VOYAGE NO:		PREPARED (CHIEF COOK)		APPROVAL (SHIP'S MASTER)		
		ZALDY D CAPUA		CAPT. V. ANDREEV		
		UOM	QTY	PRICE	AMOUNT	REMARK
MEAT - KILOGRAMS >						
001	beef striploin	kg	30	13.95	418.50	
002	beef shank	kg	20	7.72	154.40	Bone In
003	beef top round	kg	30	10.32	309.60	
004	beef brisket	kg	30	6.65	199.50	
005	pork butt boneless	kg	50	8.00	400.00	
006	pork shoulder boneless	kg	40	7.74	309.60	
007	pork loin chop	kg	30	6.98	209.40	
008	pork loin boneless	kg	30	8.52	255.60	
009	pork spare ribs	kg	20	8.52	170.40	
010	pork neck boneless	kg	30	8.00	240.00	
011	pork head	pcs	6	15.98	95.88	5 Kg/Each
012	pork belly	kg	30	8.00	240.00	Boneless
013	lamb leg skinless	kg	15	8.26	123.90	Bone In
PROCESSED MEAT - KILOGRAMS >						
014	bacon	kg	5	15.50	77.50	
015	ham 4x4	kg	10	6.65	66.50	
016	salami	kg	10	14.45	144.50	Hungarian Style
017	backwest sausage	kg	5	9.58	47.90	
018	pork frankfurter	kg	10	4.35	43.50	30 Days Expiry Period
019	chicken breast	kg	10	8.90	89.00	10 Days Expiry Period

Figura 40. Contrato de compra y venta
Fuente: Zeus Maritime S.R.L.

5.3. Elección y aplicación del Inconterm

En el servicio de avituallamiento no se encuentra definido la aplicación y uso de los Inconterm, sin embargo en la práctica las actividades del servicio tomarían forma de un término FAS, debido a que las mercancías son puestas al costado del buque, para que por medio de poleas sean cargadas a su interior.

FAS – Franco al costado del buque

- El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado de la nave en el puerto convenido, a expensas de su propio costo y riesgo.



Figura 41. Incoterm FAS en el servicio de avituallamiento
Fuente: CCI

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

La elección del medio de pago se definirá por:

- Ingreso al mercado: Al ser nuevos en el mercado y no contar con un respaldo financiero, los servicios de avituallamiento serán cobrados contra prestación de servicio.
- Conocimiento y confianza con el armador: Una vez afianzados en el mercado y como lo es en el mercado actual, la prestación de servicio podrá ser a crédito de 30, 45 y 60 días.

De acuerdo al actual plan de negocio, las atenciones a las embarcaciones serán contra prestación económica al término del servicio.

5.5. Elección del régimen de exportación

El régimen especial de rancho de nave también es considerada como exportación definitiva, pues así lo indica el artículo 33° del Texto Único

Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. El numeral 5 menciona lo siguiente: La venta de los bienes destinados al uso o consumo de los pasajeros y miembros de la tripulación a bordo de las naves de transporte marítimo o aéreo, así como de los bienes que sean necesarios para el funcionamiento, conservación y mantenimiento de los referidos medios de transporte, incluyendo, entre otros bienes, combustibles, lubricantes y carburantes.

Por otro lado, la regulación del régimen especial de rancho de nave será mediante una declaración simplificada de exportación, teniendo como fin la facilitación del despacho sin la intervención de un despachador de aduana siempre y cuando la declaración simplificada presente un valor FOB de exportación menor a US\$ 5,000.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

De acuerdo al INTA PG. 18, el procedimiento general del régimen especial de rancho de nave es el siguiente:

- ✓ Presentación de la Solicitud de Rancho de Nave en original y dos copias a la intendencia encargada, adjuntando los siguientes documentos: Documento de transporte, factura comercial, garantía de ser el caso.
- ✓ El funcionario aduanero verificará que la documentación presentada corresponda a los datos contenidos en el manifiesto y que cumpla con los requisitos y plazos establecidos. De ser conforme genera el número de la solicitud y procede a realizar el reconocimiento físico.

- ✓ El funcionario aduanero autoriza el traslado y deja constancia de la revisión documentaria o del reconocimiento físico. Luego se entrega al Declarante la solicitud con sus respectivas copias para la continuación del trámite. De no ser conforme, se devuelve la documentación al Declarante y se indica el motivo del rechazo para la subsanación del error.
- ✓ El Declarante se presentará con las mercancías ante el Área de Oficiales de Aduana para que el Oficial designado para el control de embarque constate el estado exterior de los bultos y/o embalajes, que los sellos y precintos de seguridad estén correctamente colocados, verificando que no hayan sido manipulados o alterados.
- ✓ El Declarante conjuntamente con el Oficial de Aduanas entregará la mercancía a la persona responsable del vehículo transportador.

VI. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. Inversión fija

6.1.1. Activos tangibles

Los activos tangibles de la empresa *General Ship Store S.A.C.* forman parte de la estructura del presupuesto de inversión y están comprendidas los activos físicos necesarios para la puesta en marcha de las actividades.

Tabla 43 Activos tangibles (expresado en soles)

Concepto	Cantidad	Precio Unitario S/.	Precio Total S/.		
Muebles y Enseres de oficina					
Escritorio de oficina	4	S/.	640		
Sillas giratorias de oficina	4	S/.	320		
Mueble de espera	1	S/.	350		
Pizarras	1	S/.	100		
Total			S/.	1,410	
Equipos					
Computadoras	4	S/.	2,000	S/.	8,000
Impresora multifunción	2	S/.	800	S/.	1,600
Balanza 300 Kg	1	S/.	500	S/.	500
Vehículo	1	S/.	20,000	S/.	20,000
Microondas	1	S/.	300	S/.	300
Celulares	4	S/.	300	S/.	1,200
Total				S/.	31,600

Elaboración: Propia

En la tabla 43, se muestra los activos tangibles con los que se contará los cuales están constituidos por muebles, enseres y equipos cuya cantidad se ha determinado acorde al personal con el que cuenta la empresa.

De los activos tangibles descritos en la tabla 43, se acordó entre los socios de *General Ship Store S.A.C.* que los siguientes activos que se harán mención en la tabla 44 serán otorgados a la empresa en forma de aporte como bienes no dinerarios. Por lo que el valor de los activos tangibles presupuestados será de S/ 3,110.00 soles.

Tabla 44 Activos tangibles otorgados como bienes no dinerarios (expresado en soles)

Concepto	Precio Total S/.	
Vehículo	S/.	20,000
Computadoras	S/.	8,000
Impresoras multifuncional	S/.	1,600
Microondas	S/.	300

Elaboración: Propia

6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles de *General Ship Store S.A.C.* son el segundo componente del presupuesto de inversión de la empresa y consta de activos de naturaleza inmaterial, que son necesarios para las actividades de la misma.

El detalle de los costos se verá en la siguiente tabla.

Tabla 45 Activos intangibles (expresado en soles)

Concepto	Costo	
Licencia de funcionamiento	S/.	188
Constitución	S/.	1,200
Licencia Servicio Básico de Avituallamiento	S/.	402
Página web	S/.	550
Cursos portuarios	S/.	1,100
Foto control ingreso a puerto	S/.	165
Indecopi	S/.	604

Elaboración: Propia

En la tabla 45, se muestra los activos intangibles con los que contará la empresa entre los cuales resaltan: el diseño de una web, el costo de los derechos de registro de marca, el costo de constitución, la licencia de funcionamiento en el Callao, autorización de servicio básico de avituallamiento

por parte de la Autoridad Portuaria Nacional, además de los cursos portuarios obligatorios para el ingreso de los despachadores al puerto y, por último, sus respectivos carnés de ingreso a puerto.

6.2. Capital de trabajo

Es otro de los componentes del presupuesto de inversión y se entiende al capital de trabajo a aquellos recursos con los que la empresa empezará a operar en un corto plazo con el objetivo de cubrir sus primeros egresos hasta empezar a generar sus primeros ingresos. En la tabla siguiente se detalla el cálculo del capital de trabajo necesario para que *General Ship Store S.A.C.* se ponga en marcha.

Tabla 46 Capital de trabajo (expresado en soles)

Concepto	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Trimestral S/.
Costo de compra			S/. 45,948
Costo de compra	S/. 2,188	S/. 15,136	S/. 45,948
Gasto de personal			S/. 20,550
Gerente General	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 3,600
Asist. de compras	S/. 930	S/. 930	S/. 2,790
Asist. comercial	S/. 930	S/. 930	S/. 2,790
Despachador 1	S/. 930	S/. 930	S/. 2,790
Despachador 2	S/. 930	S/. 930	S/. 2,790
Despachador volante	S/. 930	S/. 930	S/. 2,790
Contador	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 3,000
Gasto de mantenimiento			S/. 181
Recogedor	S/. 9	S/. 9	S/. 9
Escoba	S/. 10	S/. 10	S/. 10
Jabón líquido	S/. 9	S/. 9	S/. 27
Papel higiénico	S/. 20	S/. 20	S/. 60
Desinfectante	S/. 15	S/. 15	S/. 45
Tacho de Basura	S/. 30	S/. 30	S/. 30
Gastos de local			S/. 6,900
Pago de alquiler	S/. 2,000	S/. 2,000	S/. 6,000
Servicios básicos	S/. 300	S/. 300	S/. 900
Costos de exportación			S/. 11,153
Agencia marítima y transporte	S/. 3,185	S/. 3,185	S/. 9,555
Útiles de Embalaje	S/. 533	S/. 533	S/. 1,598
Costo administrativo			S/. 296
Útiles de Oficina	S/. 99	S/. 99	S/. 296
Costos fijos complementarios			S/. 8,840
Equipos de D.D.C.C	S/. 150	S/. 150	S/. 150
Implementos EPP	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 1,000
Conos para vehículo	S/. 60	S/. 60	S/. 60
SCTR	S/. 1,250	S/. 1,250	S/. 1,250
SOAT	S/. 800	S/. 800	S/. 800
Revisión Técnica	S/. 80	S/. 80	S/. 80
Seguro vehicular	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Mantenimiento de Vehículo	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500
Responsabilidad Civil	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Gasto de Venta			S/. 1340
Hosting página web	S/. 500	S/. 500	S/. 500
Correos mercantes	S/. 70	S/. 70	S/. 840
Capital de trabajo antes de exigibles			S/. 95,208
Exigibles			S/. 11,521
Garantía			S/. 2,000
Imprevistos (10% K)			S/. 9,521
Capital de trabajo total después de exigibles			S/. 104,971

Elaboración: Propia

En la tabla 46, se detalla los gastos en los que incurrirá *General Ship Store S.A.C.* para poner en marcha el negocio. Entre los costos incluidos se encuentran los costos de adquisición, gasto de personal, gastos de mantenimiento, gastos fijos, costos de exportación, gastos administrativos y los gastos de ventas. Por ende el capital de trabajo de *General Ship Store S.A.C.* será de S/ 95,208 soles además de contar con un fondo adicional de S/ 11,521 soles, de los cuales S/ 2,000.00 soles serán destinados como garantía de local y el restante destinadas a las compras imprevistas cuando la demanda sobrepase el promedio.

El cálculo de los costos de productos adquiridos está basado en el promedio de las ventas al contado realizadas por la empresa *Zeus Maritime S.R.L.*, dichas ventas fueron cotizadas aproximadamente al 50% de margen. En la siguiente tabla se identificaran las ventas mensuales desde el año 2016 hasta el primer semestre del 2018.

Tabla 47 Promedio de ventas al contado *Zeus Maritime S.R.L.*

Meses	2016	2017	2018	Media	T.C
Enero	\$ 8,505	\$ 8,024	\$ 11,315	\$ 9,281	S/. 30,628
Febrero	\$ 6,847	\$ 4,297	\$ 8,820	\$ 6,655	S/. 21,961
Marzo	\$ 132	\$ 5,093	\$ 4,176	\$ 3,133	S/. 10,340
Abril	\$ 5,077	\$ 11,844	\$ 4,838	\$ 7,253	S/. 23,935
Mayo	\$ 8,060	\$ 559	\$ 2,880	\$ 3,833	S/. 12,650
Junio	\$ 4,375	\$ 3,916	\$ 4,585	\$ 4,292	S/. 14,164
Julio	\$ 6,500	\$ 20,907		\$ 9,136	S/. 30,147
Agosto	\$ 5,423	\$ 11,092		\$ 5,505	S/. 18,167
Septiembre	\$ 10,955	\$ 8,602		\$ 6,519	S/. 21,513
Octubre	\$ 10,808	\$ 10,205		\$ 7,004	S/. 23,114
Noviembre	\$ 3,371	\$ 3,640		\$ 2,337	S/. 7,712
Diciembre	\$ 4,353	\$ 7,806		\$ 4,053	S/. 13,375

Elaboración: Propia

Gracias a los precios de venta de la tabla 47, se pudo analizar el promedio mensual del subtotal de costo de productos adquiridos, a fin de

llegar al capital de trabajo final, se debe tener en consideración que el IGV de compras resultan crédito a favor de *General Ship Store S.A.C.*

6.3. Inversión total

El presupuesto de inversión está conformados por la suma de los activos tangibles, intangibles y capital de trabajo. Como se puede observar en la tabla 48, los activos intangibles de la empresa ascienden a S/ 4,209 soles; por otro lado la inversión en activos tangibles suma la cantidad de S/. 3,110 soles y el capital de trabajo para la puesta en marcha de la empresa es de S/ 104,971, llegando a la sumatoria del capital de trabajo total de S/. 112,290 soles. Como se puede observar, de toda la inversión el monto mayor le corresponde al capital de trabajo que representa un 93% mientras que el activo tangible es 3%, finalmente, el intangible 4% del total. Véase en la siguiente tabla.

Tabla 48 Estructura de inversión (expresado en soles)

Descripción	Costo
Inversión Intangible	S/. 4,209
Licencia de funcionamiento	S/. 188
Constitución (búsqueda incluida)	S/. 1,200
Licencia Servicio básico de avituallamiento	S/. 402
Página web	S/. 550
Cursos portuarios	S/. 1,100
Foto control ingreso a puerto	S/. 165
Indecopi todos los procedimientos	S/. 604
Inversión Tangible	S/. 3,110
Muebles y Enseres de oficina	S/. 1,410
Equipos	S/. 1,700
Capital de Trabajo	S/. 106,729
Inversión total	S/. 114,048
Inversión Intangible	S/. 4,209
Inversión Tangible	S/. 3,110
Capital de Trabajo	S/. 106,729

Elaboración: Propia

6.4. Estructura de inversión y financiamiento

Con respecto a la inversión se ha de considerar que *General Ship Store S.A.C.* será financiado en un 60% mediante un préstamo a plazo el cual asciende a S/ 68,429 soles entendiéndose que el restante corresponde el aporte propio de sus socios, el cual representa el 40% de la inversión total y cuya valor es de S/. 45,619 soles como se detalla en la tabla 49 a continuación.

Tabla 49 Estructura de financiamiento (expresado en soles)

Financiamiento	Valor	
% Aporte propio		40%
% Financiado		60%
Préstamo a mediano plazo	S/.	68,429
Aporte propio	S/.	45,619
Total	S/.	114,048

Elaboración: Propia

Con respecto a la tabla 56 el aporte dinerario y no dinerario de sus socios será el siguiente descrito en el cuadro a continuación.

Tabla 50 Aporte dinerario y no dinerario de los socios

Socios	Dinerario	% Aporte Dinerario	No dinerario	% Aporte No dinerario	Aporte total	% Aporte total
Bruno Rojas Figueroa	S/. 24,000	53%	S/. 4,000	13%	S/. 28,000	37%
Alessandra Narvarte Gutiérrez	S/. 6,000	20%	S/. 20,000	67%	S/. 26,000	35%
Julio Díaz Dávila	S/. 15,000	27%	S/. 5,900	20%	S/. 20,900	28%
Total	S/. 45,000	100%	S/. 29,900	100%	S/. 74,900	100%

Elaboración: Propia

Se entiende por la tabla 50 que los socios aportaran a la sociedad dinero en efectivo y bienes no dinerarios para iniciar las actividades empresariales. Entre los socios se tiene como principal accionista a Bruno

Rojas Figueroa con un aporte dinerario de S/. 24,000 soles y no dinerario de S/.4000 soles, representado dicho monto en 2 equipos de cómputo, el total del aporte, del principal accionista es S/. 28,000 soles que representa el 37% del aporte propio de los accionistas, en segundo lugar se encuentra la Sra. Alessandra Narvarte Gutiérrez quien aporta S/. 6,000 soles en efectivo y un vehículo para el traslado de las mercancías, valorizada en S/. 20,000 soles, siendo el total aportado S/ 26,000 soles que representa el 35% del total y como último socio el Sr. Julio Díaz Dávila quien aportará S/.15, 000 soles en efectivo y S/. 5,900 soles en bienes no dinerarios que representan 2 equipos de cómputo, 1 microondas y 2 impresoras multifuncionales, representando el 28% de aporte a la sociedad.

Por otro lado en la tabla 51, se presenta el flujo de caja de deuda del préstamo de la empresa el cual asciende a S/. 70,000 soles, el cual se pagará en 36 meses con una tasa efectiva mensual de 1.17% y una tasa efectiva anual de 15%, donde la cuota a pagar mensualmente es S/. 2,401 soles uniformemente. Es conveniente para la empresa financiar parte de la inversión total con la finalidad de obtener apalancamiento financiero con el objetivo que la inversión sea capaz de generar un mayor ingreso que el coste financiero ya que dicho excedente incrementa el beneficio de la empresa.

Del mismo modo se podrá aprovechar el escudo fiscal que brinda los intereses de un préstamo bancario ya que estos son deducibles del impuesto a la renta. El cálculo del escudo fiscal comprende la multiplicación de interés por la tasa de impuesto a la renta, el cual es de 1% para las empresas acogidas al régimen Mype tributario, significando un ahorro tributario para la empresa durante la declaración de sus impuestos ante la Sunat.

Tabla 51 Flujo de caja de deuda (expresado en soles)

Mes	Saldo deudor	Interés	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Flujo de caja después de impuesto
0	70,000					
1	68,446	848	1,554	2,402	13	2,389
2	66,846	802	1,600	2,402	12	2,390
3	65,280	836	1,566	2,402	13	2,389
4	63,643	765	1,637	2,402	11	2,390
5	61,937	696	1,706	2,402	10	2,391
6	60,285	750	1,652	2,402	11	2,390
7	58,590	706	1,695	2,402	11	2,391
8	56,898	709	1,692	2,402	11	2,391
9	55,163	667	1,735	2,402	10	2,392
10	53,429	668	1,734	2,402	10	2,392
11	51,674	647	1,755	2,402	10	2,392
12	49,898	626	1,776	2,402	9	2,392
13	48,081	585	1,817	2,402	9	2,393
14	46,243	563	1,838	2,402	8	2,393
15	44,401	560	1,842	2,402	8	2,393
16	42,537	538	1,864	2,402	8	2,394
17	40,617	482	1,920	2,402	7	2,394
18	38,707	492	1,910	2,402	7	2,394
19	36,859	453	1,848	2,302	7	2,295
20	34,902	445	1,957	2,402	7	2,395
21	32,908	408	1,994	2,402	6	2,396
22	30,904	397	2,004	2,402	6	2,396
23	28,887	385	2,017	2,402	6	2,396
24	26,811	326	2,076	2,402	5	2,397
25	24,733	323	2,078	2,402	5	2,397
26	22,630	298	2,103	2,402	4	2,397
27	20,492	264	2,138	2,402	4	2,398
28	18,337	247	2,155	2,402	4	2,398
29	16,135	199	2,202	2,402	3	2,399
30	13,927	194	2,208	2,402	3	2,399
31	11,688	162	2,240	2,402	2	2,399
32	9,431	145	2,257	2,402	2	2,399
33	7,135	106	2,296	2,402	2	2,400
34	4,818	85	2,316	2,402	1	2,400
35	2,474	57	2,345	2,402	1	2,401
36	100	28	2,374	2,402	0	2,401

Elaboración en base a la "Simulación del plan de pagos", Caja Piura, Lima (2018)

6.5. Fuente de financiamiento y condiciones de crédito

Respecto a las fuentes de financiamiento y condiciones de crédito, se ha podido recabar información de las instituciones bancarias y cajas municipales con el fin de poder determinar cuál es la más conveniente para la empresa. A continuación, se detallan las tasas efectivas anuales promedio de las distintas financieras.

Tabla 52 Banco: TEA capital de trabajo a microempresas

Entidad	T.E.A. (Moneda nacional)
BBVA Continental	Mínimo 10% - Máximo 33%
BCP	Mínimo 13% - Máximo 55%
Interbank	Mínimo 14% - Máximo 45%
Scotiabank	Mínimo 13% - Máximo 45%

Elaboración en base “Tasas activas en soles”, BBVA Continental, BCP, Interbank, Scotiabank (2018)

Del mismo modo se solito información a las cajas municipales, siendo las tasas de financiamiento las siguientes.

Tabla 53 Cajas: TEA capital de trabajo a microempresas

Entidad	T.E.A. (Moneda nacional)
Caja Huancayo	Mínimo 19.56% - Máximo 79.59%
Caja Piura	Máximo 69%
Compartamos financiera	Mínimo 20.13% - Máximo 94.27%
Crediscotia financiera	Mínimo 22% - Máximo 90%

Elaboración en base “Tasas activas en soles”, Caja Huancayo, Piura, Compartamos financiera y Crediscotia financiera (2018)

En las tablas 52 y 53 se pueden apreciar las tasas efectivas anuales siendo el rango promedio entre 10% y 55%, mientras el interés de las cajas y financieras oscila entre 20% y 95%. Con esta información preliminar se elegiría a un banco como proveedor del crédito de capital de trabajo, sin embargo, al ser *General Ship Store S.A.C.* una empresa en fase de constitución le será negada el crédito, es por ello que uno de los socios a

través de su empresa ya en estado de madurez será la encargada de financiar a la empresa en estado de iniciación. En los anexos se verá detallado el cronograma de pagos, mientras en el siguiente cuadro identificara las características.

Tabla 54 Condiciones de crédito en moneda nacional

Concepto	Variable
Préstamo	S/. 70,000
Tiempo (meses)	36
Tasa de interés anual	15%
Tasa de interés mensual	1.17%
Periodo de gracia	0
Valor de la cuota mensual	S/. 2,401.7

Elaboración en base a la "Simulación del plan de pagos", Caja Piura, Lima (2018)

6.6. Presupuesto de costos

Previo al presupuesto de costos para la empresa *General Ship Store* S.A.C. se ha evaluado la tasa de inflación de los últimos cinco años obtenida del Banco Central de Reserva del Perú con el objetivo de hallar la proyección de inflación que permita proyectar el presupuesto para los 5 años siguientes del proyecto.

Tabla 55 Promedio histórico de inflación en el Perú (2013 - 2017)

Años	2013	2014	2015	2016	2017
Inflación	2.90	3.20	4.40	3.20	1.40

Elaboración en base a la "Histórico de índice de precios al consumidor", BCRP (2018)

Con los datos de inflación promedio de la tabla 55, en la siguiente tabla se procederá a proyectar la inflación a 5 años, con el objetivo de costear el presupuesto de la empresa.

Tabla 56 Inflación promedio proyectada (2019 - 2023)

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2019	2020	2021	2022	2023
1.82%	1.52%	1.22%	0.92%	0.62%

Fuente: Propia

A. Costos Directos

Son aquellos que están vinculados directamente al proceso productivo de la empresa *General Ship Store S.A.C.*, donde se encuentran el costo de adquisición de los productos y los costos de exportación. En las siguientes tablas se detallan dichos costos.

Tabla 57 Presupuesto costo de adquisición y costo de exportación

Concepto / Año	2019	2020	2021	2022	2023
Costo compra producto	183,792	208,586	233,428	258,125	282,466
Costos de exportación	44,628	50,648	56,681	62,677	68,588
Costo de embalaje	6,408	7,272	8,160	9,073	10,010
Total	234,828	266,506	298,269	329,875	361,064

Elaboración: Propia

En la tabla 57, la proyección del costo de adquisición del producto y costo de exportación (costo promedio de embalaje y pago a agencia marítima) han crecido en función de la demanda de mercado y también acorde al factor de inflación proyectándose un costo de S/. 361,064 soles para el año 2023.

B. Costos Indirectos

Son aquellos costos necesarios para realizar las actividades de producción y de exportación. Entre los costos indirectos con los que cuenta *General Ship Store S.A.C* se tiene:

Tabla 58 Presupuesto proyectado de materiales de limpieza

Concepto / Año	2019	2020	2021	2022	2023
Material de Limpieza	577	586	593	598	602

Elaboración: Propia

En la tabla 58, se muestra el presupuesto proyectado de los materiales de limpieza de la empresa, los cuales han sido proyectados en base a la tasa de inflación proyectada al año correspondiente.

Tabla 59 Presupuesto proyectado de gastos de personal

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gerente General	14,580	15,309	16,074	16,878	17,722
Asist. Compras	11,340	11,907	12,502	13,127	13,784
Asist. Comercial	11,340	11,907	12,502	13,127	13,784
Despachador 1	11,340	11,907	12,502	13,127	13,784
Despachador 2	11,340	11,907	12,502	13,127	13,784
Operativo volante	11,160	11,718	12,304	12,919	13,565
Contador	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
TOTAL	83,100	87,255	91,618	96,199	101,009

Fuente: Propia

En la tabla 59, se muestra el presupuesto asignado al personal de la empresa, los cinco primeros puestos corresponden al personal en planilla mientras que los dos últimos corresponden al personal externo, uno de ellos el operativo volante que brindará los servicios de mantenimiento de las instalaciones así como apoyo al asistente de compras y despachadores, por último se considera al contador externo quien trabajará mediante recibos por honorarios. La proyección del presupuesto del personal en planilla será proyectada con un crecimiento del 5% en base a uno de los objetivos

planteados por la empresa para amortiguar un impacto de alta rotación de personal.

Tabla 60 Presupuesto proyectado de los gastos de arrendamiento

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Alquiler de local	24,000	24,365	24,662	24,889	25,043
Servicios (Luz, agua, teléfono e internet)	3,600	3,655	3,699	3,733	3,756
Total	27,600	28,020	28,361	28,622	28,800

Fuente: Propia

Del mismo modo en la tabla 60 se muestra la proyección de los gastos de arrendamiento de las instalaciones de cuenta *General Ship Store S.A.C.* están consignados el alquiler del local y los servicios de luz, agua, teléfono e internet los cuales han sido proyectados en función a la inflación.

Tabla 61 Presupuesto proyectado de los gastos administrativos

Concepto / Años	2019	2020	2021	2022	2023
Útiles de Oficina	1,184	1,202	1,217	1,228	1,235

Fuente: Propia

Así como los otros costos han sido ajustados mediante la tasa de proyección de la inflación, el presupuesto de gastos administrativos descritos en la tabla 61, también ha sido calculado de la misma forma.

Tabla 62 Presupuesto proyectado de los gastos de ventas

Concepto / Años	2019	2020	2021	2022	2023
Hosting	500	508	514	519	522
Correos mercantes	840	853	863	871	877
Total	1,340	1,360	1,377	1,390	1,398

Fuente: Propia

En la tabla 62, se muestran los gastos de ventas en los que incurre la empresa para promocionar su producto y posicionar su marca. Su proyección

se ha establecido en base a la inflación proyectada. El primer ítem es el del hosting de la página web y el segundo por concepto de envío de información de correos de los capitanes de barcos.

6.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio resulta es el punto donde los ingresos totales igualan a los costos totales y la utilidad resulta 0 para la empresa. Bajo esta premisa se ha de calcular el punto de equilibrio para *General Ship Store S.A.C.* Por ello es necesario el cálculo de los costos fijos y variables así como el margen de utilidad, se desarrollará la operación en la siguiente tabla.

Tabla 63 Costos fijos (expresado en soles)

Concepto	Costos	
Gastos de personal	S/.	83.100
Gasto de mantenimiento	S/.	577
Gastos de local	S/.	27,600
Gastos administrativos	S/.	1,184
Gastos de venta	S/.	1,340
Costo fijo total	S/.	113,801

Fuente: Propia

En la tabla 63, se observan los costos fijos en los que va a incurrir la empresa, los cuales deben ser facturados sin importar la existencia de operaciones comerciales. Los costos fijos de *General Ship Store S.A.C.* ascienden a S/. 113,801 soles los cuales están constituidos por gastos de personal mantenimiento, administrativos, de local, y de ventas.

Por otro lado, se tiene los costos variables, los cuales son influidos directamente al nivel de producción que alcance la empresa. A continuación, se detallan:

Tabla 64 Costos variables (expresado en soles)

Concepto	Costos	
Costo de producto	S/.	183,792
Costo de exportación	S/.	38,220
Costo de embalaje	S/.	6,408
Costo variable total	S/.	228,420

Fuente: Propia

En la tabla 64, se muestra a los costos variables de la empresa *General Ship Store S.A.C.* comprendiendo los costos adquisición de productos, costos de exportación y costos de embalaje. Sumando un total de S/ 228,420 soles.

Se ha dispuesto la cantidad en cada subtítulo de los costos variables por las siguientes razones: El costo de producto se estableció por el promedio del mes con mayor ventas realizadas al cash por la empresa Zeus Maritime S.R.L., multiplicadas por el mercado objetivo de 5% de las embarcaciones que lleguen al Callao, en un total de 84 naves anuales; el costo de exportación está fijado por la misma ecuación, sabiendo de antemano que el pago aproximado a la agencia marítima es de aproximadamente S/. 195 soles y por último el costo de embalajes (cajas y cintas), esta última variable es un costo aproximado ya que los productos mantienen su propio embalado.

Obtenido el costo fijo total y variable total, se ha de calcular el costo total de la empresa, el cual es el siguiente.

Tabla 65 Costo total (expresado en soles)

Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
S/ 113,801	S/ 228,420	S/ 342,221

Fuente: Propia

Como se observa en la tabla 65, el costo total de la empresa *General Ship Store S.A.C.* asciende a S/. 342,221 soles. Obtenido dicho costo se

procede a estructurar el precio de exportación y calcular el punto de equilibrio en dinero y cantidad de despachos.

Tabla 66 Estructura de precio (expresado en soles)

Concepto	Costos
Costo variable unitario	S/. 2,719.29
Costo fijo unitario	S/. 1,354.77
Costo por despacho	S/. 4,074.06
Margen de ganancia	15%
Valor de venta	S/. 4,685.17
IGV	S/. 0.00
Precio de venta	S/. 4,685
Punto de equilibrio (por despacho)	58
Punto de equilibrio (en dinero)	S/. 271,214.98

Fuente: Propia

Se ha determinado en la tabla 66, que el costo variable unitario y costo fijo unitario conforman el costo total unitario (según mercado objetivo 5% y representa 84 naves anuales), el mismo que asciende a S/ 4,074 soles, además motivo se ha considerado asignarle un margen de ganancia de 15%, el cual resulta S/. 4,685 soles por despacho. Notar que no existe venta con IGV en las exportaciones, el cual genera crédito fiscal.

6.8. Tributación en la exportación

Las exportaciones en el Perú no se encuentran afectas al pago de tributos, ya que el estado en cierta medida fomenta el comercio internacional y la oferta exportable. Es por ello que *General Ship Store S.A.C.* no pagará impuestos al exportar. Sumado a ello, la existencia de herramientas a favor del exportador, entre las cuales se tiene:

- ✓ Drawback: Se trata de la obtención de un porcentaje del valor FOB exportado como consecuencia del pago de tributos en el proceso de

importación de bienes que han sido utilizados en la producción de los bienes sujetos a exportación. El monto a restituir equivale al 4% del valor FOB exportado, con tope del 50% de su costo de producción. (SUNAT, 2018). Solo se obtendrá este beneficio en tanto *General Ship Store S.A.C.* sea una empresa productora - exportadora o en su defecto la producción sea por encargo de tercero.

- ✓ Saldo a favor del exportador: Corresponde al IGV pagado por el exportador en la adquisición de productos, insumos y servicios, los cuales serán devueltos como crédito fiscal. . (SUNAT, 2018). Deberá presentar mensualmente el PDB exportador.

6.9. Presupuesto de ingreso

Los ingresos están conformados del resultado de precio promedio de venta por cantidad de despachos, considerando dicha premisa se procede a calcular los ingresos de la empresa desde el año 2019 al 2023.

Tabla 67 Ventas proyectadas (expresada en soles)

Concepto / Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	413,617	463,127	512,635	562,156	611,682
Tasa de Crecimiento	0	11.97%	10.69%	9.66%	8.81%

Fuente: Propia

En la tabla 67, se observa que la venta del año 2019 sería de S/. 413,617 soles que representa los 84 despachos realizados en el año a un precio unitario de S/. 4,924 soles aproximadamente. En los años siguientes el valor de venta ira en aumento debido a la proyección de demanda.

Tabla 68 Saldo a favor del exportador (expresado en soles)

Concepto / Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra de producto		183,792	208,586	233,428	258,125	282,466
Costos administrativos		1,184	1,202	1,217	1,228	1,235
Costos de mantenimiento		577	586	593	598	602
Costos de embalaje		6,408	7,272	8,160	9,073	10,010
Costos de exportación		38,220	43,376	48,542	53,678	58,739
Costo total		230,181	261,022	291,940	322,701	353,053
IGV de ventas		0	0	0	0	0
IGV de compras		41,433	46,984	52,549	58,086	63,550
IGV de inversiones	560	0	0	0	0	0
Diferencia de IGV	560	41,433	46,984	52,549	58,086	63,550
Devolución del IGV		41,992	46,984	52,549	58,086	63,550

Fuente: Propia

De la tabla 68, se observa que la empresa *General Ship Store S.A.C.* obtiene IGV a favor ya que al ser una empresa exportadora está exenta del pago de tributos, mas por el contrario el IGV de compras pasara a ser un crédito fiscal o saldo a favor del exportador. Considerar que para el primer año también se le adiciona el IGV generado por la inversión en tangibles e intangibles de la empresa. Esta devolución del IGV se verá reflejada en el apartado de ingresos del estado de ganancias y pérdidas y el flujo económico en los siguientes cuadros.

6.10. Presupuesto de egresos

Con respecto al presupuesto de los egresos, se ha de considerar a los egresos de los costos variables como también a los egresos de los costos fijos. En la tabla 69, se muestra los egresos de los costos variables, los cuales están conformado por el costo de compra del producto, el costo de exportación y costo de embalajes.

Tabla 69 Presupuesto de egresos de costos variables (expresado en soles)

Concepto / Años	2019	2020	2021	2022	2023
Costo compra	183,792	208,586	233,428	258,125	282,466
Costos de exportación	38,220	43,376	48,542	53,678	58,739
Costo de embalaje	6,408	7,272	8,160	9,073	10,010
Total	228,420	259,234	290,130	320,875	351,215

Fuente: Propia

En la tabla 70, se muestra los egresos de los costos fijos entre los cuales comprenden gastos de personal que representa uno de los gastos más significativos de la empresa, seguido de los gastos de ventas, los gastos de arrendamiento que comprende alquiler y pago de servicios seguido por los gastos de materiales indirectos, es decir, artículos de limpieza y los gastos administrativos.

Tabla 70 Presupuesto de egresos de costos fijos (expresado en soles)

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos de personal	85,560	89,838	94,330	9,046	103,999
Materiales de limpieza	577	586	593	598	602
Gastos de local	27,600	28,020	28,361	28,622	28,800
Gastos administrativos	1,184	1,202	1,217	1,228	1,235
Gastos de venta	1,340	1,360	1,377	1,390	1,398
Total	116,261	121,006	125,878	130,885	136,034

Fuente: Propia

❖ Depreciación y Amortización (expresado en soles)

Por otro lado existen egresos que son considerados egresos contables de la empresa entre los cuales comprenden la depreciación de los tangibles y la amortización de los intangibles, los cuales irán perdiendo su valor en el tiempo y serán representados de la siguiente manera.

Tabla 71 Depreciación de los activos tangibles (expresado en soles)

Concepto	Valor Inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023	Depreciación Acumulada	Valor Residual
E. Computo	8,000	25%	2,000	2,000	2,000	2,000	0	8,000	0
Impresora multifunción	1,600	25%	400	400	400	400	0	1600	0
Balanza	500	10%	50	50	50	50	50	250	250
Vehículo	20,000	20%	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	0	4,000
Microondas	300	10%	30	30	30	30	30	150	150
Celulares	1,200	10%	120	120	120	120	120	600	600
Muebles y enseres	1,410	10%	141	141	141	141	141	705	705
Total			6,741	6,741	6,741	6,741	4,341	31,305	1,705

Fuente: Propia

Según la tabla 71 la depreciación de los tangibles con los que cuenta General Ship Store S.A.C. entre los cuales se tiene a las computadoras, impresoras multifuncional, balanza, microondas, celulares y los muebles y enseres de los cuales se le asignado una tasa anual según SUNAT y se ha procedido a depreciar en un periodo de 5 años consiguiendo como valor residual S/. 1,705 soles, el cual se verá reflejado en el flujo de caja económico.

Tabla 72 Amortización de los activos intangibles (expresado en soles)

Concepto	Valor Inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023
Amortización Intangible	4209	20%	841.83	841.83	842	842	842
Acumulado			842	1,684	2,525	3,367	4,209

Fuente: Propia

La amortización de los intangibles, como se aprecia en la tabla 76, el valor total de los intangibles es de S/.4,209 soles los cuales comprenden página web, marca, constitución de la empresa, licencia de funcionamiento, cursos portuarios, licencia de avituallamiento y carnés de entrada a puerto los cuales se irán amortizando a través del tiempo.

Tabla 73 Total de depreciación y amortización (expresado en soles)

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Depreciación y Amortización	7,582.83	7,582.83	7,583	7,583	5,183

Fuente: Propia

En la tabla 73, se observa la suma de depreciación y amortización para los próximos 5 años, los cuales serán utilizados en el estado de ganancias y pérdidas.

6.11. Flujo de caja proyectado

Se considera flujo de caja a la estimación de la diferencia entre los ingresos y egresos de efectivo de una organización, el objetivo de la proyección es determinar financieramente la capacidad que la empresa posee frente a sus obligaciones (Zans, W., 2007), la importancia de ella radica en:

- Conocer la liquidez de la empresa y controlar el movimiento de efectivo.
- Identificar el nivel mínimo de efectivo, en los periodos de déficit o excedente, así como buscar políticas de financiamiento.
- Determinar la cantidad de efectivo que se pueda retirar sin que obstruya la marcha del negocio.

6.11.1 Flujo de caja económico

Tabla 74 Flujo de caja económico General Ship Store S.A.C.

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operativos		S/. 424,923.90	S/. 463,975.25	S/. 501,739.91	S/. 537,205.18	S/. 570,581.86
Egresos Operativos		S/. 372,367.80	S/. 401,634.27	S/. 429,463.30	S/. 455,553.66	S/. 477,815.16
Flujo de Caja operativo		S/. 52,556.10	S/. 62,340.99	S/. 72,276.61	S/. 81,651.52	S/. 92,766.69
Inversión en activo fijo tangible	S/. 3,110					
Inversión en activo fijo intangible	S/. 4,209					
Inversión en capital de trabajo	S/. 106,729					S/. 106,729.00
Valor residual						S/. 1,705.00
Total de flujo de inversiones	S/. 114,048	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 108,434.00
Flujo de Caja Económico	S/. -114,048	S/. 52,556.10	S/. 62,340.99	S/. 72,276.61	S/. 81,651.52	S/. 201,200.69

Fuente: Propia

En la tabla 74, se determina el flujo de caja económico de la empresa. El año 0 está conformada por la inversión total, es decir la suma de los activos tangibles, intangibles y capital del trabajo, mientras desde el año 1 al 4 la liquidez de la empresa se obtiene de la diferencia entre ingresos operativos y egresos operativos los cuales están representados por valores reales, por último en el año 5 se agrega la recuperación del capital y el valor residual de la depreciación.

Tabla 75 Flujo de caja financiero de General Ship Store S.A.C.

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Caja Económico real	-S/. 114,048.00	S/. 52,556.10	S/. 62,340.99	S/. 72,276.61	S/. 81,651.52	S/. 201,200.69
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	S/. 68,429.00					
- Egresos por servicio de deuda		S/. 27,962.00	S/. 28,007.00	S/. 28,058.00		
Total flujo de deuda	S/. 68,429.00	S/. 27,962.00	S/. 28,007.00	S/. 28,058.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total Flujo de Caja Financiero	-S/. 45,619.00	S/. 24,594.10	S/. 34,333.99	S/. 44,218.61	S/. 81,651.52	S/. 201,200.69

Fuente: Propia

A diferencia de la tabla anterior, la tabla 75 en el flujo de caja financiero considera el préstamo bancario que en el año 0 comprende el ingreso de efectivo proveniente de la Caja Piura, del año 1 al año 3 se restan los egresos por concepto de pago de la deuda financiera, este importe es la renta que se paga a la Caja Piura descontando el escudo fiscal, ya que este último corresponde un ahorro tributario para el empresa.

6.12. Estado de ganancias y pérdidas

Tabla 76 Estado de ganancias y pérdidas de General Ship Store S.A.C (expresado en soles)

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	S/. 396,383	S/. 443,830	S/. 491,275	S/. 538,732	S/. 586,195
Costo de ventas	S/. 228,420	S/. 259,233	S/. 290,130	S/. 320,875	S/. 351,215
Utilidad bruta	S/. 167,963	S/. 184,596	S/. 201,145	S/. 217,857	S/. 234,979
Gastos de venta	S/. 91,430	S/. 98,165	S/. 105,042	S/. 112,070	S/. 119,255
Gastos administrativos	S/. 56,541	S/. 58,346	S/. 60,136	S/. 61,912	S/. 63,674
Depreciación y amortización	S/. 7,582	S/. 7,582	S/. 7,582	S/. 7,582	S/. 5,182
Utilidad operativa	S/. 12,408	S/. 20,501	S/. 28,382	S/. 36,291	S/. 46,867
Gastos financieros	S/. 8,382	S/. 5,426	S/. 2,026	S/. 0	S/. 0
Utilidad antes de impuestos	S/. 4,026	S/. 15,075	S/. 26,355	S/. 36,291	S/. 46,867
Impuesto a la renta	S/. 402	S/. 1,507	S/. 2,635	S/. 3,629	S/. 4,686
Utilidad neta	S/. 3,624	S/. 13,567	S/. 23,720	S/. 32,662	S/. 42,180

Fuente: Propia

En la tabla 76, se muestra el estado de ganancias y pérdidas de la empresa, donde la utilidad bruta resulta de la diferencia de los ingresos de ventas menos el costo de las mismas (costo del producto + costos de exportación + costo de embalaje). Para luego restar de la utilidad bruta los gastos de venta (gasto de personal de ventas y marketing 8% de las ventas), administrativos (gasto de personal administrativo, mantenimiento y local), depreciación y amortización a fin de obtener la utilidad operativa, que restando el pago por el préstamo se obtiene la utilidad antes de impuestos, al mismo que se le aplicará el 10% por concepto de pago de impuesto a la renta, para finalmente obtener la utilidad neta.

Como se mencionó anteriormente, la empresa *General Ship Store S.A.C.* se verá beneficiada por la devolución del saldo a favor del exportador, la cual será compensada en principio con los impuestos por pagar al fisco y el saldo podrá ser devuelta.

Tabla 77 Devolución del IGV de General Ship Store S.A.C.

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Saldo a favor	S/. 41,992	S/. 46,984	S/. 52,549	S/. 58,086	S/. 63,550
Impuesto a la renta	S/. 402	S/. 1,507	S/. 2,635	S/. 3,629	S/. 4,686
Devolución de IGV	S/. 41,590	S/. 45,477	S/. 49,914	S/. 54,457	S/. 58,864
Utilidad neta	S/. 3,624	S/. 13,567	S/. 23,720	S/. 32,662	S/. 42,180
Utilidad neta + devolución de IGV	S/. 45,214	S/. 59,044	S/. 73,634	S/. 87,119	S/. 101,004

Fuente: Propia

6.13. Evaluación de la inversión

6.13.1 Evaluación económica

En la siguiente tabla 78, se mostrará la evaluación económica de la empresa, quien cumple con las condiciones para que un proyecto sea aceptado al obtener un VAN de S/.170,519soles, un TIR de 55,93% comparado con el COK 15% que es la tasa de interés que cobra la Caja Piura y, por último, un beneficio costo económico de S/. 2.50 soles. Pudiendo lograr las tres condiciones para la factibilidad de un proyecto ($VAN > 0$, $TIR > COK$ y $B/C > 1$).

Tabla 78 Resultado económico de General Ship Store S.A.C.

Indicador	Resultado
VAN	S/. 170,519
TIR	55.93%
B/C	S/. 2.50

Fuente: Propia

Por otro lado en la tabla siguiente 79 se observa el periodo de recuperación económico de la inversión considerando un CPPK de 15.30%. Por lo que

actualizando los flujos al valor presente y considerando el costo promedio ponderado de capital, la inversión se recuperará aproximadamente en 30 meses.

Tabla 79 Periodo de recuperación económica

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE 0	-114,048	45,582	46,894	47,153	46,201	98,738
FCE 0 Acumulado		45,582	92,476	139,629	185,829	284,567

Fuente: Propia

6.13.2 Evaluación financiera

En la siguiente tabla 80, la evaluación financiera de la empresa cumple con las condiciones al obtener un VAN de S/.156, 856 soles, un TIR 86.38% y por último un beneficio costo económico de S/. 4.44 soles.

Tabla 80 Resultado financieros de General Ship Store S.A.C

Indicador	Resultado
VANF	S/. 156,856
TIRF	86,38%
B/C	S/. 4.44

Fuente: Propia

En la tabla 81, se observa el periodo de recuperación financiera teniendo en consideración un COK de 18%. Del mismo modo actualizando los valores futuros a valores presentes y considerando el costo de oportunidad del proyecto, la inversión se recuperara en unos 24 meses aproximadamente

Tabla 81 Periodo de recuperación financiera

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCF actualizado	-45,619	20,842	24,658	26,913	42,115	87,947
FCF acumulado		20,842	45,501	72,413	114,528	202,475

Fuente: Propia

6.13.3 Evaluación social

La puesta en marcha del proyecto de servicio a las de naves atraquen al puerto del Callao, no genera ningún conflicto social, por el contrario incrementa el dinamismo económico generando puestos de trabajo, incrementa al fisco nacional, aumenta la demanda de productos nacionales e importados y mejorando la competitividad empresarial. Por los motivos ya descritos el proyecto es socialmente viable

6.13.4 Impacto ambiental

El proyecto de *General Ship Store S.A.C.* es amigable con el medio ambiente, al tener como socio proveedor a Papel S.A., empresa dedicada a la fabricación de cajas y cartones con productos reciclados, por otro lado las instalaciones de la empresa serán en lo posible las más iluminadas a fin de reducir el tiempo de uso de energía eléctrica, así como el uso de equipos ahorradores.

6.14. Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo

COK: El costo de oportunidad de capital, es la rentabilidad que podrían tener los inversionistas en invertir su propio aporte en otros proyectos. Estos querrán a través del COK que la tasa de retorno sea mayor a lo que dejen de invertir en otro proyecto por invertir en General Ship Store S.A.C.

Tabla 82 Aporte de socios General Ship Store S.A.C.

Inversionista	Monto dinerario	Monto no dinerario
Bruno Rojas Figueroa	S/. 24,000	S/. 4,000
Alessandra Narvarte Gutiérrez	S/. 6,000	S/ 20,000
Julio Díaz Dávila	S/. 15,000	S/. 5,900

Fuente: Propia

Tal cual indica la tabla 82, el aporte de los socios en el proyecto es de S/. 45,000 soles que representa el 40% de la inversión monetaria total, adicionalmente los aproximadamente S/. 29,900 soles de inversión no monetaria total. Por lo tanto los socios deberán evaluar los márgenes de ganancias de las actividades semejantes, con el fin de que este proyecto les genere un costo de oportunidad mayor en comparación a los márgenes de ganancia que estaría dejando de ganar por invertir en este.

Tabla 83 Tasa de interés por depósito a plazo fijo

Institución financiera	Margen
TFC financiera	5.60%
Pro Empresa	6.00%
BCP	2.00%
Financiera compartamos	7.00%
Caja los andes	5.90%
Credinka	5.90%
BBVA Continental	1.35%

Fuente: Compara bien (2018)

Se ha visto conveniente buscar alternativas de inversión en el mercado para el capital propio, entre ellas están los depósitos a plazo fijo como muestra la tabla 83 el margen de ganancia fluctúa entre los 1 y 7%.

- CPPK: El costo promedio ponderado de capital no es otra cosa que el costo de las fuentes de capital que se utilizaron para iniciar el proyecto. Entonces si la rentabilidad que arroja la empresa es mayor a lo que costaron los recursos que se utilizaron para financiarla (CPPK) los accionistas habrán generando ganancias. (Diario Gestión, 2016)

$$WACC = \frac{D}{D+E} \times i \times (1 - tax) + \frac{E}{D+E} \times COK$$

Figura 43 Fórmula para hallar el CPPK
Fuente: Diario Gestión (2016)

Entonces para hallar el costo promedio ponderado de capital se utilizara la siguiente información.

$$CPPK = (60\% \times 15\%) \times (1 - 0.10) + (40\% \times 18\%)$$

Tabla 84 Calculo de Costo promedio de capital

Datos	Valor
E – Capital propio	40%
D – Deuda	60%
Kproy – Costo de oportunidad	18%
Kd – costo de financiación	15%
Tx – Tax Perú	10%
CPPK o WACC	15.30%

Fuente: Propia

De la tabla 84, se determina 15.30% como CPPK

6.15. Cuadro de riesgo al tipo de cambio

Ante una economía tan dolarizada como la del Perú, la variación del tipo de cambio genera incertidumbre entre las operaciones de las empresas y familias. Una de los riesgos cambiarios presentes es el riesgo transaccional. “Riesgo transaccional (de corto plazo), ocurre por las operaciones en dólares que las empresas realizan usualmente al exportar, importar o al repatriar dividendos de subsidiarias que operan en otros países, donde el riesgo cambiario se presentan al momento de la transacción. (Papaioannou, 2006)” (Chang, G., 2011, p.15)

Tabla 85 Análisis de sensibilidad del tipo de cambio

Años	Ventas S/.	Proyección T/C base de 3.3		Pronóstico analistas económicos optimistas		Pronóstico analistas económicos pesimistas	
2019	393,554	3.36	117,231	3.35	119,259	3.25	121,094
2020	440,663	3.42	129,031	3.40	131,150	3.25	135,589
2021	487,769	3.47	140,395				
2022	534,888	3.53	151,340				
2023	582,012	3.60	161,872				

Fuente: Propia

De la tabla 85, se infiere a medida que el dólar suba, el margen de ganancia será mayor debido a ser una empresa exportadora. Por otro lado, se considera que el tipo de cambio no será determinante por dos razones. La primera debido a que las ventas serán al contado y la segunda que se cotizara la venta de los productos en base al precio de adquisición. Si en el futuro se considera vender al crédito es necesario la aplicación de una operación forward, que es la fijación de tipo de cambio en una fecha futura.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- Se considera que la constitución de una microempresa es la mejor alternativa para el proyecto, considerando que la empresa se enfocará en la etapa de iniciación, por lo que las ventas y el posicionamiento será de crecimiento lento.
- Es necesaria la creación y registro de una marca, con el propósito de facilitar la identificación de la empresa así como la de posicionar el servicio frente a la de los competidores.
- Se ha determinado que la forma de pago sea contra entrega con el objetivo que poder financiar los demás despachos. De esta conclusión se desprende además que para las características del giro de negocio no es necesario la firma de un contrato de compra venta, sino la aceptación de la cotización y la confirmación de la agencia marítima.
- Se concluye que el proyecto de servicio de rancho de nave para las embarcaciones que atraquen al puerto del Callao, es financiera y económicamente viable, teniendo como resultado positivo los indicadores de rentabilidad, siendo estos $VAN > 0$, $TIR > COK$ y $B/C > 1$.

7.2. Recomendaciones

- Es obligatorio que los despachadores cuenten con los equipos de protección personal EPP en los despachos, evitando los riesgos que la operación demande y la cancelación del mismo por mandato de las autoridades portuarias.
- Una vez se llegue a posicionar en el mercado, es de vital importancia adquirir una embarcación para poder realizar operaciones de proveeduría vía marítima, ya que muchos otros servicios son realizados por esa vía.
- Con la estabilidad económica de la empresa, es necesario la captación y alianzas comerciales con navieras reconocidas a nivel mundial como MSC, Maersk, Hapag Lloyd que día a día ingresan al puerto del Callao. De ese modo *General Ship Store S.A.C.* podría ofrecer a estas compañías créditos a 30; 45 y 60 días para pagos.
- Es recomendable que la empresa pueda diversificar su oferta, no solo ofreciendo productos alimenticios, ferreteros o farmacéuticos; sino también productos navales como cabos, cartas náuticas, etc.
- Es de vital importancia mantener motivados a los activos más importantes de la empresa, los colaboradores, ya que son la cara visible de la empresa, de ellos dependerá en gran medida el futuro de la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

- Actualidad Empresarial (2010). Contratos y derechos laborales. Recuperado de https://www.aempresarial.com/web/libros_virtuales/lv2012_contrato_derecho_laborales/lv2012_contrato_derecho_laborales.pdf
- APM Terminals (2018). Procedimientos y Reglamentos. Recuperado de <https://www.apmterminalsallao.com.pe/default.aspx?id=67&articulo=64>
- APM Terminals (2018). Programación de naves. Recuperado de [https://www.apmterminalsallao.com.pe/images/Trafico/Berthing%209.08.2018%20\(01\).pdf](https://www.apmterminalsallao.com.pe/images/Trafico/Berthing%209.08.2018%20(01).pdf)
- Autoridad Portuaria Nacional (2018). Servicios básicos portuarios. *Avituallamiento*. Recuperado de <https://www.apn.gob.pe/site/servicios-portuarios/servicios-basicos/avituallamiento.aspx>
- Cámara de Comercio Internacional (2010). Incoterms 2010. *Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Barcelona. Autor
- Chang, G. (2011). Descalce cambiario: Riesgo cambiario de las empresas. 156 (3) 15-18. Banco Central de Reserva del Perú Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-163/moneda-163-02.pdf>
- Congreso de la República. (5 de febrero 2007). Ley N° 28976. *Ley marco de licencia de funcionamiento*. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-marco-de-licencia-de-funcionamiento-ley-n-28976-23603-2/>
- Diario Gestión. (2016). El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC). Recuperado de <https://gestion.pe/blog/deregresoalobasico/2016/02/el-cost-promedio-ponderado-de-capital-wacc.html?ref=gesr>
- El peruano (2017). Resolución de Superintendencia N° 223-2017. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-nueva-version-del-pdt-planilla-electronica-plame-resolucion-n-223-2017sunat-1560185-1/>
- El peruano (2017). Resolución Ministerial N° 242-2017-TR. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-anexos-de->

la-rm-n-121-2011-tr-que-aprueba-la-i-resolucion-ministerial-no-242-2017-tr-1602585-2/

EOI. (2006). El precio. *Tipos y estrategias de fijación*. Recuperado de <http://files.kszegarra.webnode.es/200000021-af558b04f4/Fijaci%C3%B3n%20de%20Precios.pdf>

Equasis (2018). Recuperado de <http://www.equasis.org/EquasisWeb/restricted/ShipInfo?fs=Search>

Escalante, E. (24 de setiembre de 2016). Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas. Recuperado de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

Exporta fácil. (2009). Guía de acondicionamiento y embalaje. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/3405193rad609A3.pdf>

FAO (2013). NIMF 15. *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-mb160s.pdf>

Gobierno del Perú (2018). Regímenes Tributarios. Recuperado de <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>

Hub Spot. (30 de Enero de 2012). *LinkedIn 277% More Effective for Lead Generation Than Facebook & Twitter [New Data]*. Obtenido de https://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/30030/LinkedIn-277-More-Effective-for-Lead-Generation-Than-Facebook-Twitter-New-Data.aspx?_hstc=251842646.c8be8e12f7d15eb47fc2d6138f71ba34.1496882371031.1496882371031.1496882371031.1&_hssc=251842646.1.1496882

Indecopi (2017). Guía informativa sobre etiquetado. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/51783/1399844/etiquetado2edf.pdf>

Indecopi (2018). Texto Único de Procedimientos Administrativos. Dirección de Signos Distintivos. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/1355389/DSD+TUPA+DICIEMBRE+2018-.pdf/b9aff3f6-1274-09bb-a675-db4c07abd439>

INEI (2010). Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

Infantes, G., Mucha, R. y Egusquiza, B. (2012). Manual de obligaciones del empleador y beneficios del trabajador. Recuperado de <http://aempresarial.com/web/adicionales/files-lv/pdf/lab-01-manual-obligaciones.pdf>

Kotler, P y Armstrong, G. (2012). Marketing. México: Pearson Education. Recuperado de

<https://brandingconsultinggroup.files.wordpress.com/2018/01/marketing-version-para-latinoamerica-kottler-phillip-armstrong-gary.pdf>

Marchena, J.E. (2017). *La empresa familiar y las herramientas societarias para su desarrollo*. (Tesis de Maestría). Universidad Pontificia Católica del Perú, Lima

Ministerio de Trabajo (s.f). El 1, 2, 3 de la formalización laboral. Recuperado de https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT_formacion_laboral.pdf

Municipalidad del Callao (2018). Licencia de Funcionamiento. Recuperado de <http://www.municallao.gob.pe/index.php/licencia-de-funcionamiento-2>

Municipalidad Provincial del Callao (2018). TUPA 2018. *Aprobado con Ordenanza Municipal N° 027 – 2014*. Recuperado de <http://www.municallao.gob.pe/pdf/TUPA/2018/TUPA-2018.pdf>

Northcote Sandoval, C. (2007). *Principales diferencias entre la S.A.C y la S.R.L.* Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/146_6_WZFCXKALTLFFGB_GSJVPZGNKTUFWEUOSROXTMITYBFDHLENDNJT.pdf

Perú 21 (2015). ¿Conoces la importancia de registrar tu marca? Recuperado de <https://peru21.pe/mis-finanzas/conoces-importancia-registrar-marca-169183>

PORMARSS (2018). Cursos portuarios. Recuperado de <http://pormarss.com/cursos-maritimos-y-portuarios/>

Proinversión (2018). Cuadro comparativo de sociedades. Recuperado de <https://www.proinversion.gob.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5732&sec=1>

Promperú (04 de Julio de 2018). Devolución del saldo a favor del exportador [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=mUNyPp9HAao>

Promperú (25 de Setiembre de 2017). Drawback, tips para su acogimiento [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=wEY_awTgGaM

Puma, Y. F. (2016). Incidencia del saldo a favor del exportador en la Situación Financiera de la empresa Procesadora Agroindustrial la Joya SAC de la Ciudad de Arequipa Periodo 2015. (Tesis de Licenciatura). Recuperada de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/3734/Copuguyf.pdf?sequence=1>

PYMEX (2018). Tipos de contrato de trabajo en el Perú. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/tipos-de-contratos-de-trabajo-en-el-peru>

Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Telos*, 8 (3), 377-389.

- Ramírez S. (2017). Propuesta de modificación de la normativa del servicio portuario básico de avituallamiento de naves para mejorar la supervisión en las instalaciones portuarias de uso público y bahía del puerto del Callao. (Tesis de Licenciatura). UTP. Recuperado de http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1091/1/Sheyla%20Ramirez_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2017.pdf.
- Rímac Seguros (2018). Cotización Seguro SCTR. Recuperado de https://www.rimac.com.pe/SegurosEmpresas/services/cotizarSctr.do?session=0000TJQQvpmWPV9g2mir6pb5A_r:1bjjpbll1
- Sunafil (9 de Setiembre 2018). Régimen laboral especial de la micro y la pequeña empresa. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Cqj13g89iq8>
- Sunat (2018). Estadísticas de comercio exterior - búsqueda por número de cuadro. *Otros regímenes aduaneros o de excepción: simplificado - por exportador/importador, 2000 - 2017 (valor FOB en miles de US\$)*. Recuperado de http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/boletines.html
- Sunat (2018). Planilla Electrónica. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica>
- Sunat (2018). Restitución de derechos arancelarios – Drawback. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionam/drawback/procGeneral/despa-pg.07.htm>
- Sunat (2018). Tratamiento Arancelario por partida nacional. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- UTN (2008). Organigramas. Recuperado de www.utn.edu.ar/static/files/5727c213957c121e00876062/download
- Vásquez, O. (2007). Los dos Regímenes Aduaneros de Drawback regulados en el Perú y su explicación dentro del Comercio Internacional. (Tesis de Licenciatura). Recuperada de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/791>

ANEXOS

Anexo 1 Solicitud de reserva de nombre de persona jurídica

 **ANEXO 1: FORMULARIO**

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:
DNI* CIP CE OTROS _____ N° _____
en mi calidad de (titular socio abogado notario representante) domiciliado en
_____, distrito de _____, Provincia de _____,
ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹
Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

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

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

S.A ASOCIACIÓN S.R.L COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C E.I.R.L COOPERATIVA OSB
 OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

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

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Lima, _____ de _____ del 20 ____

Firma del Solicitante

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

 INCORPORADO
PIPA 1300

Anexo 2 Solicitud de registro de marca

			Presidencia del Consejo de Ministros	
DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE				
1. DATOS DEL SOLICITANTE		<input type="checkbox"/> N° de Solicitantes (en caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)		
<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL		<input type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA		
		Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____		
Nombre o Denominación / Razón Social (confirma aparece en su documento de identidad o de constitución)				
Nacionalidad / País de Constitución:				
Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda): Persona Natural: UNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica: RUC <input type="checkbox"/>				
Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):				
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú				
Dirección:				
Distrito: Referencias de domicilio:		Provincia:		Departamento:
En caso de contar con el servicio de correo electrónico, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecoopi.gob.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.				Número de teléfono fijo y/o celular
2. INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder): <small>(De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación de esta.)</small>				
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.		En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.		
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 10 del Reglamento de la Ley N° 27444).				
<input type="checkbox"/> Bajo declaración jurada informo que la facultad de representación se encuentra inscrita en el Registro de Poderes N° _____ Acierto N° _____				
3. PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta voucher)				
N° de comprobante _____		Fecha de pago _____		
4. PRIORIDAD EXTRANJERA (marcar la opción de corresponder)				
<small>Se sugiere enviar copia del mismo formato al correo: marca-dat@indecoopi.gob.pe (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 2 píxeles). Se considerarán los colores que se aprecian en la reproducción adjunta, salvo comunicación en contrario en cada expediente.</small>				

Anexo 3 Aporte de vehículo como bien no dinerario a General Ship Store S.A.C

 **sunarp**
Superintendencia Nacional
de los Registros Públicos

**Protegemos lo que
tanto te costó**

DATOS DEL VEHÍCULO:
N° PLACA: C4B565
N° SERIE: KMJWAH7HP8U084869
N° VIN: KMJWAH7HP8U084869
N° MOTOR: D4BH8031133
COLOR: BLANCO
MARCA: HYUNDAI
MODELO: H-1 M/BUS
PLACA VIGENTE: C4B565
PLACA ANTERIOR: LGE559
ESTADO: EN CIRCULACION
ANOTACIONES: NINGUNA
SEDE: LIMA
PROPIETARIO(S):
NARVARTE GUTIERREZ, ALESSANDRA CAROL

Anexo 4 Simulación de pagos de préstamo a General Ship Store S.A.C

CMAC-PIURA S.A.C.		R71C0007	Fecha: 27/10/18		
AGENCIA FIORI - LIMA			Hora : 11:26:02		
Sección: 37		***** PRESTAMOS *****			
DUCAAN	Simulación del Plan de Pagos		CRED. PYMES M		
N	Cliente : INVERSIONES JJ DIAZ S.A.		Tipo de Interes: FIJA VENCIDA		
	Moneda : S/	TEA: 15.000	Costo efectivo: 15.000	Cuota:	2,401.7
Nro	Fecha	Amort.Capital	Intereses	ITP	Total
1	27/11/2018	1554.11	847.55	.10	2401.7
2	27/12/2018	1599.82	801.84	.10	2401.7
3	28/01/2019	1566.03	835.63	.10	2401.7
4	27/02/2019	1636.91	764.75	.10	2401.7
5	27/03/2019	1706.06	695.60	.10	2401.7
6	27/04/2019	1651.74	749.92	.10	2401.7
7	27/05/2019	1695.42	706.24	.10	2401.7
8	27/06/2019	1692.26	709.40	.10	2401.7
9	27/07/2019	1735.10	666.56	.10	2401.7
10	27/08/2019	1733.76	667.90	.10	2401.7
11	27/09/2019	1754.75	646.91	.10	2401.7
12	28/10/2019	1776.00	625.66	.10	2401.7
13	27/11/2019	1817.10	584.56	.10	2401.7
14	27/12/2019	1838.39	563.27	.10	2401.7
Totales:		70000.00	16459.78	3.60	86463.3

Anexo 5 Curso de inducción HSSE APM Terminals



Anexo 6 Curso básico del código internacional de protección de los buques y de las instalaciones portuarias

	PERU	Autoridad Portuaria Nacional		PORMARSS <i>"Enfocados en brindando soluciones"</i>
Con Registro N° 002-2016-APN/OCPP/PBIP La Autoridad Portuaria Nacional y la OCP PORMARSS				
CERTIFICAN				
Que:				
<i>Emanuel Santiago Ramirez Ccasani</i>				
Ha aprobado el:				
“Curso Básico I del Código Internacional de Protección de los Buques y de las Instalaciones Portuarias”				
Desarrollado el 27 de Julio de 2016, en el Distrito de Bellavista con una duración de 06 Horas Lectivas.				
	 Grecia Montezuma Hoyos Representante Legal		 Bruno García Moran 002-2016/APN/OCPP-PBIP	
PM/PBIP-I/2016/2193		CODIGO APN: OCP-POR-PBIP-CB1-08895-2016		

Anexo 7 Curso portuario básico de seguridad portuaria

	PERÚ	Autoridad Portuaria Nacional		PORMARSS <i>"Enfocados en brindarte soluciones"</i>
Con Registro N° 002-2016-APN/OCP/SEG La Autoridad Portuaria Nacional y la OCP PORMARSS				
CERTIFICAN				
Que:				
<i>Emanuel Santiago Ramirez Ccasani</i>				
Ha aprobado el:				
«Curso Portuario Básico de Seguridad Portuaria»				
Desarrollado el 27 de Julio de 2016, en el Distrito de Bellavista con una duración de 06 Horas Lectivas.				
	 Gracia Montezuma Hoyos Representante Legal		 Bruno García Moran 007-2014-APN/ICP/SEG/B	
PM/BSEG/2016/2933		Codigo APN: OCP-POR-SEG-002		

Anexo 8 Licencia de avituallamiento

	
<p>AUTORIDAD PORTUARIA NACIONAL APN</p>	
<p>LICENCIA DE AVITUALLAMIENTO DE NAVES QUE OTORGA LA AUTORIDAD PORTUARIA NACIONAL A:</p>	
<p>UNISERVICE LATINA S.A.C</p>	
<p>AL HABER SIDO EXPEDIDA LA RESOLUCION DE GERENCIA GENERAL N° 284-2012-APN/GG DEL 04 DE JULIO DE 2012, QUE AUTORIZA PARA PRESTAR EL SERVICIO DE AVITUALLAMIENTO DE NAVES EN EL PUERTO DEL CALLAO</p>	
<p>ESTA LICENCIA CONCEDE UN DERECHO ESPECIFICO E INTRANSFERIBLE A SU TITULAR.</p>	
<p>El ejercicio de los derechos inherentes a la presente licencia se encuentra sujeto a las restricciones establecidas en los contratos suscritos por el Estado Peruano en el marco de los procesos de promoción de la inversión privada a que se refieren los artículos 10 y 11 de la Ley N° 27943, modificado por Decreto Legislativo N° 1022.</p>	<p>LIMA, 04 DE JULIO DE 2012</p>
<p>LICENCIA N° 178-2012-APN/GG-SAN</p>	 <p>GERARDO PÉREZ DELGADO Gerente General APN - AUTORIDAD PORTUARIA NACIONAL</p>

Anexo 9 Información de contacto de naves y navieras

Barco	Teléfono	Email	Naviera	Email	Teléfono
Amis Kalon	435710310	master.amiskalon@wisdom.amosconnect.com	Wisdom Marine Lines Sa	biz.op@wisdomlines.com.tw	886227556911
Anton Schulte	424996612	container@hanseatic-unity.com	Hanseatic Unity Chartering Hu		+494037707030
BBC Volga	764937535		Briese Schifffahrts Gmbh & Co KG	info@briese.de	+49491925200
Inés	763615076	ines.master@super-hub.com	Harmstorf A	purchasing@harmstorf- co.com	+4940391040
MSC Ángela	764859331	3ESB8@networkship.com	Mediterranean Shipping	info@mscgva.ch	+41227038888
Santa Rufina	363704965	463704054@c12.stratosmobile.net	Reederei Claus-Peter Offen Gmbh	info@offenship.de	+4940348430
Verrazano Bridge	335311110	postmaster.HOKN@globeemail.com	K' Line Ship Management Co Ltd	klsmgag@klsm.jp.kline.com	+81335955549
Princimar Grace	+46313 345 522	princimargrace@nmm.stena.com			
Seaboard Pacific	+1 484557 2585	seaboard.pacific@ships.intership-cyprus.com	Athena Marine Co Ltd	sqa@intership-cyprus.com	+35725584000
MSC Capella			Msc Mediterranean Shipping Co	info@msc.com	4122703 8888
Inca Queen			Doun Kisen Kk	doun@poem.ocn.ne.jp	81898419569
Cma Cgm Ganges			Cma Cgm Sa The French Line	ism@cma-cgm.com	33488919000
Split	323814524	423814511@inmc.eik.com	Jadroplov	technical@jadroplov.com	38521302675
Oluf Maersk	+870 773187117	967oluf@maersk.com	The Maersk Co Ltd		442077125000
Nyk Meteor	764812320		Kitaura Kaiun Kk		81898348888
Kiwi Trader	347779410	vrwn7@globeemail.com	Pacific Basin	cho@pacificbasin.com	85222337000
Federal Pendant	1484802 7908	420925010@inmc.eik.com	Intership Navigation Co Ltd	info@intership-cyprus.com	81335876136
Cypress Pass	764805169	master.9vfj5@globeemail.com			