



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

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANGUERAS  
CATERPILLAR EN EL MERCADO PERUANO**

**PRESENTADO POR  
YURIKO REGINA MARUNO JAYO**

**PLAN DE NEGOCIO**

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

**LIMA – PERÚ**

**2016**



**Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada**

**CC BY-NC-ND**

La autora 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/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de  
Ciencias Administrativas  
y Recursos Humanos

## **PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

# **“IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANGUERAS CATERPILLAR EN EL MERCADO PERUANO”**

**Presentado**

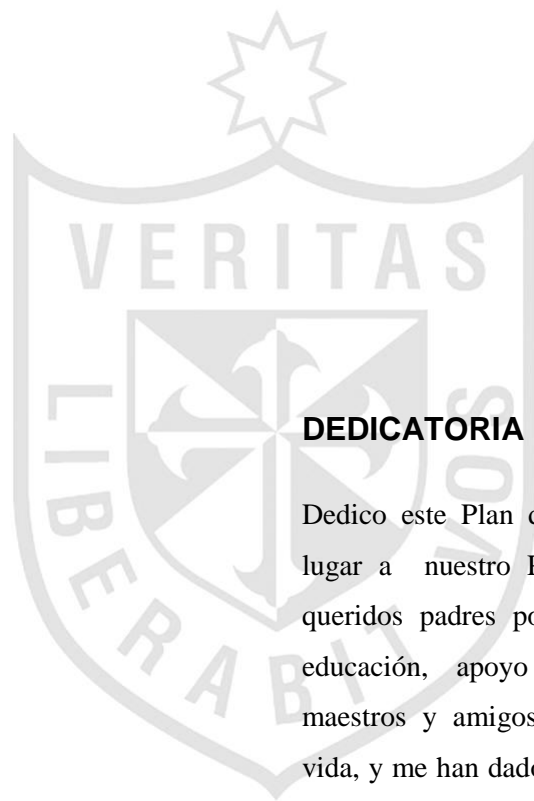
**Por:**

**Bachiller: YURIKO REGINA MARUNO JAYO**

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

**Lima- Perú**

**2016**



## **DEDICATORIA**

Dedico este Plan de negocio en primer lugar a nuestro Padre. DIOS, y a mis queridos padres porque me dieron vida, educación, apoyo y consejos y son mis maestros y amigos en cada paso de mi vida, y me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos que se cristalizan en este plan de negocio, les agradezco desde el fondo de mi corazón y mi alma.

A mí querido hijo Geremy quien ha sido y es mi motivación, inspiración y felicidad.



## **AGRADECIMIENTO**

Un especial agradecimiento a todos mis profesores de la Universidad durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación.

También quiero darle las gracias a mi gran amigo Sandro quien estuvo junto a mí en los momentos que más requería de su ayuda, por apoyarme y dedicarme parte de su tiempo en este proyecto.

# ÍNDICE

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
RESUMEN EJECUTIVO .....	12
CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....	14
1.1. Nombre o razón social .....	14
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU) .....	19
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial .....	19
1.4. Misión, Visión, Valores, Principio y Objetivo de la Empresa en marcha:..	20
1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características .....	23
1.6. Estructura orgánica .....	25
1.7. Cuadro de asignación de personal .....	28
1.8. Forma jurídica empresarial.....	29
1.9. Registro de marca y de procedimiento en INDECOPI .....	30
1.10. Requisitos y Trámites Municipales .....	33
1.11. Régimen tributario Procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades.....	34
1.12. Registro de planillas electrónica (PLAME).....	38
1.13. Régimen laboral especial y general laboral .....	39
1.14. Modalidades de contratos laborales .....	40
1.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas.....	41
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL .....	45
2.1. Descripción del producto .....	45
2.1.1. Clasificación arancelaria .....	45
2.1.2. Propuesta de valor.....	46
2.1.3 Característica comercial del producto .....	48
2.2. Investigación del mercado.....	51
2.2.1. Segmentación del mercado industrial- público objetivo .....	51
2.2.2. Segmentación del mercado nacional .....	54
2.2.3. Perfil del consumidor/ comprador empresarial y posicionamiento .....	55
2.2.4. Segmentación del mercado objetivo .....	57

2.2.5. Tendencias de consumo.....	61
2.3. Análisis de la oferta y la demanda.....	63
2.3.1. Análisis de la oferta.....	63
2.3.2. Análisis de la demanda.....	76
2.3.3. Estrategias de distribución.....	86
2.4. Estrategias de precio.....	87
2.5. Estrategias de promoción.....	88
<b>CAPITULO III: PLAN DE COMERCIO EXTERIOR.....</b>	<b>89</b>
3.1. Fijación de precios.....	89
3.2. Contrato de Compraventa Internacional.....	90
3.2.1. Elaboración de contratos adecuados al plan de negocio.....	91
3.3. Elección y aplicación del Incoterm.....	96
3.4. Determinación del medio del pago.....	97
3.5. Elección del régimen de importación.....	102
3.6. Gestión del despacho de aduanas.....	103
3.7. Flujograma de importación.....	107
3.7.1. Estructura estándar de costo de importación.....	108
<b>CAPITULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....</b>	<b>109</b>
4.1. Proyección de la demanda agregada.....	109
4.1.1. Análisis del contrato de compra venta internacional para evaluar las obligaciones logísticas.....	109
4.1.2. Determinación de requerimiento de insumos e infraestructura.....	111
4.1.3. Establecer estrategias de suministro.....	112
4.1.4. Requisitos de acceso al mercado objetivo.....	113
4.2. Análisis de los procesos.....	113
4.2.1. Determinación de los procesos productivos.....	113
4.2.2. Determinación de característica del producto.....	115
4.2.3. Aspecto de calidad, trazabilidad y certificaciones.....	116
4.3. Análisis de cadena de distribución logística.....	116
4.3.1. Elección de cadena.....	116
4.3.2. Preparación de la carga y determinación del lote optimo.....	119
4.3.3. Determinación de los medios de transporte internacional.....	119
4.3.4. Gestión aduanera de la cadena.....	120

4.3.5. Costos logísticos.....	121
4.4. Cadena del DFI .....	123
4.4.1. Determinación de operadores logísticos a intervenir.....	123
CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....	125
5.1. Inversión fija.....	125
5.1.1. Activos tangibles.....	125
5.1.2. Activos intangibles .....	126
5.2. Capital de trabajo .....	127
5.3. Inversión total.....	133
5.4. Estructura de inversión y financiamiento .....	134
5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	134
5.6. Presupuestos de costos y gastos .....	137
5.7. Flujo de caja proyectado .....	142
5.8. Estados financieros .....	144
5.9. Evaluación de la inversión.....	145
5.9.1. Evaluación económica .....	145
5.9.2. Evaluación financiera.....	146
5.9.3. Evaluación social .....	148
5.9.4. Impacto ambiental.....	149
5.10. Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	150
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	153
6.1. Conclusiones.....	153
6.2. Recomendaciones.....	153
REFERENCIAS .....	155
APENDICE .....	161



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1.	<i>Pago de derechos registrales</i> .....	14
Tabla N° 2.	<i>Pago por la elaboración de la minuta</i> .....	17
Tabla N° 3.	<i>Pago a la notaria</i> .....	18
Tabla N° 4.	<i>Pago de derechos registrales en SUNARP</i> .....	18
Tabla N° 5.	<i>CIIU Mangueras de la marca Caterpillar</i> .....	19
Tabla N° 6.	<i>Cuadro comparativo Ley de MYPE – MIPYME</i> .....	24
Tabla N° 7.	<i>Asignación del personal de la empresa DEBAK PERÚ S.A.C.</i> .....	28
Tabla N° 8.	<i>Legislación Comparada de sociedades</i> .....	29
Tabla N° 9.	<i>Aporte de socios</i> .....	30
Tabla N° 10.	<i>Costo de la búsqueda de antecedentes</i> .....	31
Tabla N° 11.	<i>Pago de tasa para la obtención de la licencia municipal</i> .....	34
Tabla N° 12.	<i>Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios</i> .....	36
Tabla N° 13.	<i>Cuadro comparativo de los Regímenes laboral especial y general</i> .....	39
Tabla N° 14.	<i>Clasificación arancelaria para mangueras con accesorios</i> .....	47
Tabla N° 15.	<i>Clasificación arancelaria para mangueras sin accesorios</i> .....	47
Tabla N° 16.	<i>Partida arancelaria mangueras Caterpillar (con y sin accesorios)</i> .	48
Tabla N° 17.	<i>Tratamiento arancelario para las mangueras con y sin accesorios</i> .....	48
Tabla N° 18.	<i>Condiciones de cambio de mangueras para maquinaria pesada</i> ..	50
Tabla N° 19.	<i>Sección F-K, Actividades económicas según CIIU</i> .....	51
Tabla N° 20.	<i>Empresas sector privado promedio mensual según su actividad económica 2014-2015 por planilla electrónica</i> .....	52
Tabla N° 21.	<i>Empresas en el sector privado promedio mensual planilla electrónica 2015</i> .....	53
Tabla N° 22.	<i>Cantidad de maquinaria pesada de la marca Caterpillar importados en los últimos 6 años</i> .....	53
Tabla N° 23.	<i>Criterios para la segmentación del mercado de mangueras para maquinaria pesada</i> .....	54
Tabla N° 24.	<i>Ficha perfil país de Estados Unidos</i> .....	57
Tabla N° 25.	<i>Ficha perfil país de China</i> .....	58
Tabla N° 26.	<i>Ficha perfil país de Corea del Sur</i> .....	59
Tabla N° 27.	<i>Matriz de ponderación para elegir el país donde importar</i> .....	60
Tabla N° 28.	<i>Cuadro de tratados o acuerdos comerciales con Corea del Sur, USA y China</i> .....	60
Tabla N° 29.	<i>Porcentaje PBI Global y Sectorial</i> .....	62
Tabla N° 30.	<i>Cantidad de excavadoras y cargadores Caterpillar importados en los últimos años</i> .....	63
Tabla N° 31.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.41.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF</i> .....	63

Tabla N° 32.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.41.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	64
Tabla N° 33.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.41.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	65
Tabla N° 34.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.42.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF .....</i>	66
Tabla N° 35.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.42.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	66
Tabla N° 36.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.42.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	67
Tabla N° 37.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.31.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF .....</i>	68
Tabla N° 38.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.31.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	68
Tabla N° 39.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.31.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	69
Tabla N° 40.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF .....</i>	70
Tabla N° 41.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	70
Tabla N° 42.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.32.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	71
Tabla N° 43.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.21.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF .....</i>	72
Tabla N° 44.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	72
Tabla N° 45.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.21.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	73
Tabla N° 46.	<i>Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.22.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF .....</i>	74
Tabla N° 47.	<i>Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.22.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF ....</i>	74
Tabla N° 48.	<i>Principales países exportadoras de la P.A. 4009.22.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016 .....</i>	75
Tabla N° 49.	<i>Cantidades de Mangueras Caterpillar importados en el Año 2012-2016 (setiembre) en unidades con accesorios. ....</i>	76
Tabla N° 50.	<i>Cantidades de mangueras Caterpillar importadas en el año 2012 – 2016 ajustando hasta diciembre del 2016 con accesorios.....</i>	77
Tabla N° 51.	<i>Cantidad de Mangueras Caterpillar importados Años 2012-2016(setiembre) en unidades.....</i>	78
Tabla N° 52.	<i>Cantidades de Mangueras Caterpillar importados en el Año 2012-2016 en unidades.....</i>	78

Tabla N° 53. <i>Participación % de Mangueras con y sin accesorios años 2012-2016 setiembre</i> .....	79
Tabla N° 54. <i>Porcentaje de participación de mangueras con y sin accesorios en año 2012-2016</i> .....	79
Tabla N° 55. <i>Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2012-2016 expresadas en unidades</i> .....	79
Tabla N° 56. <i>Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2016 expresadas en unidades</i> .....	80
Tabla N° 57. <i>Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2012-2016 expresadas en unidades</i> .....	80
Tabla N° 58. <i>Calculo de la proyección de la demanda</i> .....	84
Tabla N° 59. <i>Calculo de la proyección de la demanda</i> .....	84
Tabla N° 60. <i>Porcentaje PBI Global y Sectorial</i> .....	85
Tabla N° 61. <i>Proyección de la demanda de mangueras marca Caterpillar</i> .....	85
Tabla N° 62. <i>Precios de mangueras Caterpillar en el mercado peruano</i> .....	88
Tabla N° 63. <i>Directorio de proveedores de manguera</i> .....	95
Tabla N° 64. <i>Costos y riesgos asumidos por Comprador-Vendedor según Incoterm 2010 CIF</i> .....	96
Tabla N° 65. <i>Comisiones Banco Continental por cobranza documentaria</i> .....	98
Tabla N° 66. <i>Comisiones Banco Continental por cobranza de Importación comisiones de cobranza</i> .....	99
Tabla N° 67. <i>Comisiones Banco Continental por Transferencia al Exterior</i> .....	101
Tabla N° 68. <i>Tipo de Descarga según despacho Aduanero Anticipado</i> .....	104
Tabla N° 69. <i>Estructura estándar de Costos de Importación</i> .....	108
Tabla N° 70. <i>Obligaciones del proveedor y de la empresa importadora según Incoterm 2010 CIF</i> .....	110
Tabla N° 71. <i>Cotización de 1ºLote de mangueras a importar marca Caterpillar de SUNGSAN CORPORATION</i> .....	111
Tabla N° 72. <i>Indicadores para la selección de la agencia de carga</i> .....	118
Tabla N° 73. <i>Matriz de selección agencia de carga</i> .....	119
Tabla N° 74. <i>Pesos de la mercadería</i> .....	119
Tabla N° 75. <i>Marco de evaluación de riesgo social</i> .....	149

## INDICE DE FIGURAS

<i>Figura N° 1.</i>	Solicitud de reserva de nombre.....	15
<i>Figura N° 2.</i>	Busqueda de indices.....	16
<i>Figura N° 3.</i>	Croquis de Chorrillos.....	20
<i>Figura N° 4.</i>	Organigrama d la empresa DEBAK PERÚ S.A.C.....	25
<i>Figura N° 5.</i>	Tipos de Regímenes Tributarios para Personas Jurídicas. ....	35
<i>Figura N° 6.</i>	Tipos de Mangueras .....	49
<i>Figura N° 7.</i>	Empaque original de mangueras .....	50
<i>Figura N° 8.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.41.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	65
<i>Figura N° 9.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.41.00.00.....	65
<i>Figura N° 10.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.42.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	67
<i>Figura N° 11.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la.....	68
<i>Figura N° 12.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.31.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	69
<i>Figura N° 13.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.31.00.00.....	70
<i>Figura N° 14.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.32.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	71
<i>Figura N° 15.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.32.00.00.....	72
<i>Figura N° 16.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.21.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	73
<i>Figura N° 17.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.21.00.00.....	74
<i>Figura N° 18.</i>	Principales países exportadoras de la P.A. 4009.22.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016. ....	75
<i>Figura N° 19.</i>	Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.22.00.00.....	76
<i>Figura N° 20.</i>	Gráfico de dispersión para el mercado de Otras empresas en la venta de mangueras para Caterpillar .....	82
<i>Figura N° 21.</i>	Gráfico de dispersión para el mercado de Otras empresas en la venta de mangueras para Caterpillar .....	83
<i>Figura N° 22.</i>	Sistema de comercialización de la empresa .....	86
<i>Figura N° 23.</i>	Operatividad de Créditos documentarios .....	98

<i>Figura N° 24.</i> Operatividad de Cobranza Documentaria .....	99
<i>Figura N° 25.</i> Operatividad de Transferencia Bancaria .....	100
<i>Figura N° 26.</i> Clasificación de Regímenes Aduaneros.....	102
<i>Figura N° 27.</i> Modalidades de Despacho Aduanero .....	103
<i>Figura N° 28.</i> Estructura del proyecto .....	112
<i>Figura N° 29.</i> Cadena de Suministro.....	113
<i>Figura N° 30.</i> Proceso de abastecimiento .....	114
<i>Figura N° 31.</i> Cadena Logística de DEBAK PERÚ SAC .....	117
<i>Figura N° 32.</i> Cotización del operador logístico .....	122
<i>Figura N° 33.</i> Cadena de distribución .....	123



## RESUMEN EJECUTIVO

La demanda de repuestos para maquinaria pesada muestra un crecimiento en los últimos años, por ende, se ha incrementado el número de empresas de alquiler de maquinarias pesadas, así como el número de empresas constructoras, tanto en el sector construcción y minería. La insatisfacción de estas empresas recae en la entrega de repuestos, desigualdades de precios, pérdidas económicas, pérdidas de contratos y problemas en su entorno afectando su liquidez.

El presente plan de negocios tiene el propósito de importar y comercializar mangueras Caterpillar para el mercado peruano, adicionalmente evaluar su viabilidad a partir del VAN económico y el VAN financiero. Para tales fines, este plan de negocio realiza un análisis del aspecto tributario y legal. Asimismo, identifica el mercado al cual se dirige, determina la demanda y su participación de mercado en el sector de Otras empresas.

Respecto a comercio internacional y logística, la empresa **DEBAK PERÚ SAC**, considera a su proveedor ubicado en Korea del Sur, la empresa proveedora es **SUNGSAN CORPORATION**, el operador logístico y a su vez el agente aduanero es la empresa **CARGO & BUSINESS LOGISTIC SAC**. Estos socios estratégicos permiten a la empresa **DEBAK PERÚ SAC**, cubrir adecuadamente su gestión de la cadena.

Finalmente, los resultados de la viabilidad económico y financiera del plan de negocio muestra los siguientes resultados: **VAN económico de S/11,985** y el **VAN financiero S/28,400**, los cuales muestran resultados que permiten la viabilidad del negocio en el mercado peruano. Adicionalmente, los resultados de la evaluación del proyecto muestran la conveniencia de endeudarse, permitiendo el aumento del **VAN financiero** con respecto al **VAN económico**. Asimismo, el **TIR financiero (87%)** es superior al **TIR económico (45%)**.

Por otro lado, el tipo de cambio favorece al proyecto cuando este aumenta en un **4%**, esto se ve reflejado en la evaluación del proyecto. Finalmente, el plan de negocio considero el **CAPM** como parte de su evaluación a partir de los datos de Damodaran. Los resultados en esta última evaluación mostraron un **VAN financiero de S/23,695**.



# CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

## 1.1. Nombre o razón social

La razón social de la empresa es **DEBAK PERU S.A.C**, se utilizó DEBAK por que significa éxito total en el idioma Coreano, y Perú por ser nuestro país de origen y llevar su nombre es de orgullo y admiración.

**MANGUERAS CATS S.A.C**, es el nombre comercial que se ha creado para que el cliente pueda identificar claramente el producto que se esta comercializando.

La empresa se crea con el objetivo de llevar nuestros productos a las empresas constructoras que alquila máquinas pesadas y equipos de construcción. Donde nos diferenciamos por nuestra atención de venta y postventa.

### Inscripción de la empresa en los registros públicos:

#### a) Búsqueda y reserva del nombre:

Se verifica que el nombre de la empresa que no esté inscrito por otras empresas en la SUNARP. Asimismo, al buscar los nombres existentes, se debe asegurar de que estos no se parezcan ni suenen igual al que se va a usar.

Una vez registrado la razón social, ninguna empresa podrá inscribirse con ese nombre, siendo efectiva la reserva por un plazo de 30 días.

**Tabla N° 1. Pago de derechos registrales**

Derechos Registrales	Costo en S/.
Búsqueda	8
Reserva	18

Fuente: SUNARP  
Elaboración Propia





ANEXO 1: FORMULARIO

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA**

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, \_\_\_\_\_ identificado con:

DNI<sup>1</sup>  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.<sup>1</sup>

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

<b>NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO</b>	<b>NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL</b>
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

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



Figura N° 1. Solicitud de reserva de nombre  
Fuente: SUNARP

Zona Registral N° IX-Sede Lima

**sunarp**  
Superintendencia Nacional  
de los Registros Públicos

## BÚSQUEDA DE INDICES

Coloque una "X" en el casillero correspondiente:

<b>PROPIEDAD</b>	<input type="checkbox"/>
<b>JURÍDICAS</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>NATURALES</b>	<input type="checkbox"/>

Oficina Registral:

Sede:

Solicito indicar el (los) número(s) de ficha(s) tomo(s) partida(s) que se encuentra registrado a nombre de:

**Apellidos, Nombres / Razón Social:**

\*El llenado debe ser con letra imprenta

F-SDMP-02/01

**Figura N° 2. Busqueda de indices**  
Fuente: SUNARP

**b) Elaboración de la minuta:**

La minuta es un documento en el cual el miembro o los miembros de la empresa manifiestan su voluntad al constituirla y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos en la minuta debe figurar:

- Los datos generales del miembro o miembros de la empresa: Nombres y apellidos, edad y número de DNI.
- El giro de la empresa: a que se va a dedicar.
- El tipo de empresa: E.I.R.L, S.R.L, S.A, S.A.C
- El tiempo de duración de la empresa: aquí se indica si va a funcionar por un plazo fijo o determinado.
- Cuando va a iniciar las actividades comerciales de la empresa.
- El lugar donde va a iniciar la empresa (domicilio comercial).
- Indicar quien va administrar o representar a la empresa.
- Los aportes de cada miembros: los cuales pueden ser bienes dinerarios, como dinerario, cheques, pagarés, letras de cambios etc. y bienes no dinerarios como inmuebles o muebles tales como escritorio, sillas, etc.
- El capital social o patrimonio social de la empresa.

**Tabla N° 2. Pago por la elaboración de la minuta**

Descripción	Costo S/.
Elaboración de la minuta	180

Fuente: Abogados  
Elaboración Propia

### **c) Elevar la minuta a escritura pública:**

Los socios de la empresa deberán acudir y llevar la minuta al notario público para que la revise y la eleve a escritura pública. Una vez elevada la minuta, esta no se puede cambiar. Al final, se genera la escritura pública, testimonio de sociedad o constitución social, mediante el cual se da fe de que la minuta es legal, debiendo estar firmada y sellada por el notario público. Los documentos que deberán llevarse junto con la minuta son:

- Constancia o comprobante de depósito del capital social aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
- Certificado de búsqueda y reserva del nombre emitido por la SUNARP.

**Tabla N° 3. Pago a la notaria**

Descripción	Costo S/.
Servicios del notario público	180

Fuente: Notario Lora Castañeda  
Elaboración Propia

**d) Inscribir la escritura en la SUNARP:**

Una vez obtenida la escritura pública de constitución de la empresa, se deberá llevar a la SUNARP, junto con la copia del DNI de la empresa que va hacer el trámite, en donde se presentará la solicitud de inscripción de título, y se pagara los derechos registrales. El documento ingresado se denominará “Titulo” y se le asignara un número de solicitud, con ello con ello se puede hacer seguimiento a través de la página web de la SUNARP y en un plazo de máximo de 24 horas el área registral calificará el documento, si el registrador público no encuentra ningún defecto en el título, se otorgará un número de partida, que es como el DNI de la empresa y en un numero de asiento de inscripción, en donde figura el estatuto de la empresa.

**Tabla N° 4. Pago de derechos registrales en SUNARP**

Descripción	Costo S/.
Por derecho de calificación	41
Por Nombramiento de apoderado	23
Por derechos de inscripción - formula	45
Monto total por derechos registrales	109

Fuente: SUNARP  
Elaboración Propia

## 1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

La CCIU es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a toda las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas producen bienes y servicios, tal como se reconoce en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y en la clasificación Central de Productos (CPC).

Nuestra actividad económica está orientada a la importación y comercialización de mangueras de la marca Caterpillar.

De acuerdo a nuestra actividad económica el sistema de código que presenta la clasificación internacional industrial uniforme (CIIU) de todas actividades económicas del país a través de la Revisión 4; que permite su identificación en todo el mundo por códigos establecidos por cada actividad industrial propia para ser útil en la elaboración de datos estadísticos.

**Tabla N° 5. CIIU Mangueras de la marca Caterpillar**

Código CIIU	Descripción CIIU
51906	Ventas al por mayor de otros productos

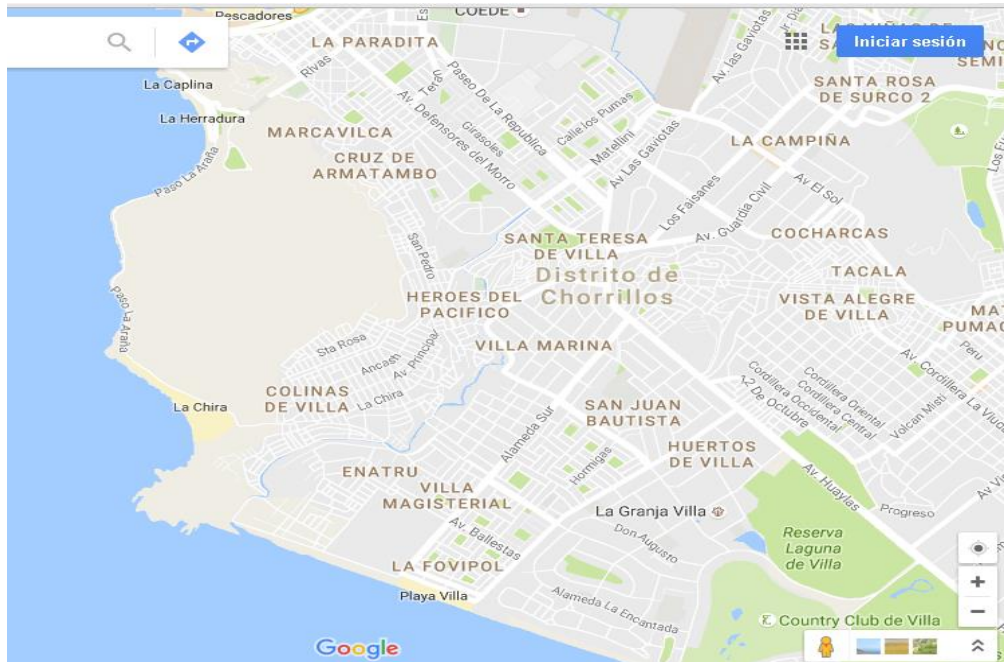
Fuente: INEI – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales  
Elaboración Propia

## 1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La empresa contara con una oficina y un almacén de acuerdo a los requisitos establecidos por las autoridades pertinentes de la zona.

Estará ubicado en la Av. El Sol N° 1236 – 1238 urbanización La Campiña - Chorrillos, el lugar es una zona comercial de 100 m<sup>2</sup> y es accesible ya que cuenta con empresas industriales así como también se encuentra cerca a la Av. Evitamiento.

## Croquis: Distrito de Chorrillos



**Figura N° 3. Croquis de Chorrillos**

Fuente: googlemaps

### 1.4. Misión, Visión, Valores, Principio y Objetivo de la Empresa en marcha:

#### a. Misión

Somos una empresa importadora y comercializadora de mangueras Caterpillar, Lo más importante para nosotros es mantener el prestigio, lo cual nos obliga a garantizar plenamente nuestro trabajo y los equipos que comercializamos haciendo de nuestra empresa una entidad seria, solida, en quien se pueda confiar plenamente.

#### b. Visión

Nuestra visión es cubrir cada vez más y en mejor forma, las necesidades de productos en el campo industrial y solucionando problemas de forma profesional, eficiente, económica y rápida a nuestro clientes a través de una red

que se ira expandiendo geográficamente, con el paso de los años, llegando a un nivel de satisfacción.

### **c. Valores**

Los siguientes valores que tomaremos en cuenta para los trabajadores tanto en su labor como también en lo personal son:

- **Responsabilidad:**

Cumplir y respetar las obligaciones en el trabajo, así como también cumplir con sus compromisos, dispuesto a resolver cualquier duda que se le presenta ante el cliente.

- **Honestidad:**

Este valor es fundamental tanto con nuestros compañeros de trabajos como también con nuestros clientes.

Ser honestos nos hará crear confianza con el trabajador ante cualquier eventualidad que se presenta.

La misma practica será para nuestro clientes, es decir no venderle gato por liebre.

- **Compromiso:**

Este valor es que el compromiso para cada uno con nuestros colaboradores, que se sienta en casa y trabajando en equipo.

- **Competencialeal:**

Brindar un precio justo sin engaño.

### **d. Objetivos generales de una empresa:**

- Ser líderes en la comercialización de productos para las empresas industriales.
- Importar productos, que por su precio y calidad sean competitivos.

- Generar y mantener en toda la organización una cultura de servicio al cliente con altos estándares de calidad.
- Disponer del mejor portafolio de productos suministrados por proveedores que garanticen nuestra competitividad en el mercado.
- Lograr un sistema de otorgamiento de crédito que garantice una cartera sana.
- Posesionarnos el producto en la mente del cliente brindando un excelente servicio.
- Incrementar las ventas en los próximos años a través de la captación de nuevos clientes.

**e. Objetivos específicos de una empresa:**

Este plan de negocio se tomara en cuenta nuestros productos de alta calidad para la satisfacción de las necesidades y expectativas de nuestros clientes, socios y comunidad, mediante el mejoramiento continuo de nuestros procesos de Crédito, Cartera, Compras y Logística y Comercialización en puntos de Venta; desarrollamos nuestra gestión con excelencia en servicio, contando con la activa participación y apoyo de nuestro talento humano.

**f. Principio de la empresa en marcha:**

• **Mejora continua:**

Detectar las principales carencias de la empresa, plantear medidas correctivas y elaborar la competitividad en el mercado.

• **Innovación:**

Mejorar los productos, servicios y procesos que ofrece la empresa para mejorar la competitividad.

• **Espíritu de emprendedor:**

Buscar inspirar en los colaboradores hacer lo mejor que puedan hacer, con entusiasmo y aprovechando las oportunidades que proporcione el Mercado.



- **Orientación al cliente:**

Detectar las necesidades y las prioridades de los clientes, buscando la mejor opción para satisfacerla.

**g. Cultura Organizacional, Políticas:**

Nuestra empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** estará orientada a través de normas y políticas e implementadas por las organizaciones empresarial.

- Los miembros de la empresa deben tener una cultura compartida desarrollando los principales valores.
- Los trabajadores deben de tener una imagen integrada identificándose con la empresa para que el servicio sea óptimo y excelente.
- La empresa empleara el sistema de incentivo mediante la motivación, promoción, etc.
- Cuidado del medio ambiente; mantener en forma permanente la práctica de preservación y mejora del medio ambiente.
- Cultura de calidad; perfeccionar nuestros procesos, a través de la mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad.

**Políticas:**

- Asegurar que nuestros productos y servicios cumplan las expectativas de nuestros clientes.
- Revisar periódicamente nuestro sistema de procesos.
- Todo personal contratado debe cumplir con el perfil que requiere.
- Fomentar el trabajo en equipo en todas las áreas de la empresa.

**1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características**

El Estado ha promulgó el 02 de julio del 2013, a través del Congreso de la República la Ley 30056, Ley que modifica a la Ley de la MYPE y diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento

empresarial, teniendo como objetivo principal el establecimiento de un marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

Asimismo, el Estado no pone trabas a su crecimiento, tampoco se financiara a su costa al pagarle tarde. Con esta nueva ley lo que desea es que sean responsables, aprendan a gestionar sus negocios, ayuda a facilitar el régimen tributario de las MYPE, y permite que un mayor de números de contribuyentes se incorpore a la formalidad, el Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial a las MYPE, con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de la MYPE.

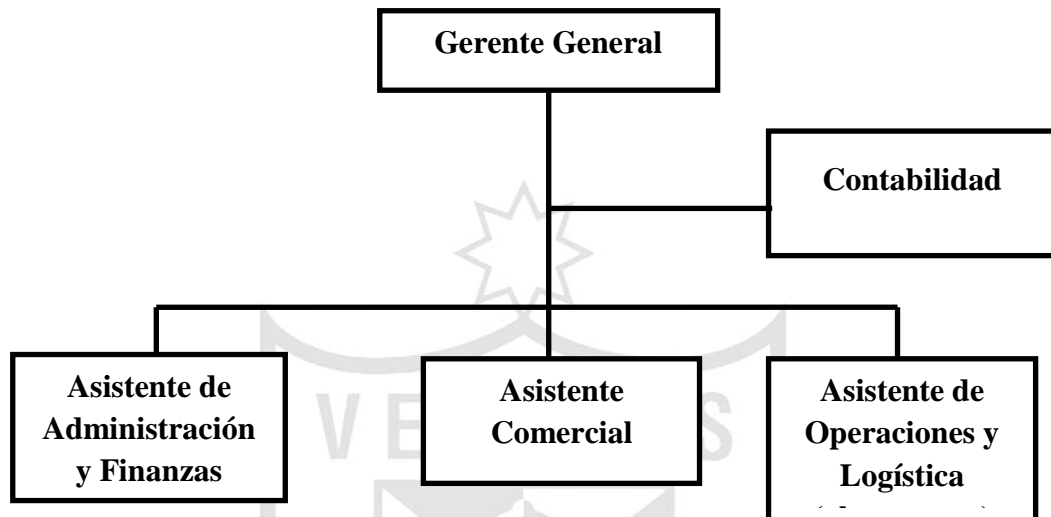
**Tabla N° 6. Cuadro comparativo Ley de MYPE – MIPYME**

Tipo de empresa	LEY MYPE N° 28015		LEY MIPYME N° 30056	
	Ventas Anuales	N° de trabajadores	Ventas Anuales	N° de trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	De 1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay limites
Pequeña empresa	Hasta 1700 UIT	De 1 a 100	Mas de 150 UIT y hasta 1700 UIT	No hay limites
Mediana empresa	---	---	Mas de 1700 UIT Y hasta 2,300 UIT	No hay limites

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

## 1.6. Estructura orgánica

A continuación, pase a detallar la organización a nivel de departamentos y gerencias.



*Figura N° 4. Organigrama d la empresa DEBAK PERÚ S.A.C.*  
Elaboración Propia

### Funciones del personal

El personal de la empresa **DEBAKPERÚ S.A.C.** estará sujeto a cumplir con las siguientes funciones para un buen desempeño de la organización:

---

#### CARGO

---

##### 1. Gerente General

Es el representante Legal de una empresa antes las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales velando por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten las operaciones de la empresa.

---

##### 1.2 Detalles del Cargo

Organizar, dirigir y coordinar el funcionamiento y desarrollo de la empresa

---

---

**1.2.1. Nombre del Cargo: Gerente General**

**FINALIDAD DEL CARGO:** Representar y dirigir la empresa

---

**FUNCIONES:**

- Planificar estrategias de la organización estableciendo objetivos generales y específicos a largo y corto plazo.
  - Evaluar y supervisar el logro de objetivos y el desempeño de los asistentes a su cargo.
  - Determinar la inversión disponible para la ejecución de planes y objetivos.
  - Seleccionar una cartera de proveedores y clientes
  - Contratar , capacitar y ubicar al personal adecuado para cada cargo en la empresa
  - Seguimiento de la llegada de los productos de la cadena de importación.
- 

**RELACIONES:**

**Reporta a:** Nadie

**Supervisa y coordina con:** Asistente de Administración y Finanzas, vendedor, contador.

---

---

**CARGO**

---

**2.Asistente de Administración y Finanzas****1.1 Detalles del Cargo**

Asistir al Gerente General en relaciones de financiamiento bancario y pagos; así como solucionar conflictos convenientes para la organización.

---

**2.1.1. Nombre del Cargo: Asistente de Administración y Finanzas**

**FINALIDAD DEL CARGO:** Brindar apoyo y asistencia operativa para el correcto funcionamiento de la empresa.

---

**FUNCIONES:**

- Realizar pagos a proveedores del exterior y cobranza a clientes
  - Realizar pagos de Impuestos de Aduanas.
  - Enviar información al estudio contable para el pago de impuesto a la SUNAT
  - Informar acerca de variaciones en sueldos y salarios, así como enviar información al área contable para su declaración de PDT 601, AFP y su respectivo pago.
  - Supervisar y controlar los estados financieros y emitir los balances conforme la gerencia requiera.
  - Establecer y determinar un cronograma de pagos de préstamos financieros que se adquieren para el funcionamiento de la empresa.
  - Negociar precios con los proveedores y agentes aduaneros para desembarcar los productos.
  - Pedir cotización de productos a proveedores del exterior y evaluar la mejor opción.
  - Inspeccionar y notificar el estado de los productos importados.
  - Responsabilizarse de la recepción y despacho de los productos.
  - Elaborar orden de compras a proveedores
-

---

**RELACIONES:**

**Reporta a:** Gerente General

**Supervisa a:** Nadie

**Coordina con :** Vendedor

---

---

**CARGO****3.Vendedor****3.1 Detalles del Cargo**

Asistir al Gerente General en la administración de compras y ventas, así como manejar información actualizada que se quiera en todo momento.

---

**3.1.1 Nombre del Cargo: Asistente Comercial**

**FINALIDAD DEL CARGO:** Brindar y apoyar al Gerente general

---

**FUNCIONES:**

- Dar asesorías y atención a los clientes ofreciendo productos.
  - Asistir a ferias y eventos de ventas de maquinarias de construcción y repuestos.
  - Proponer campañas comerciales y medios publicitarios acorde al stock del Almacén.
  - Elaborar informes de ventas y requerimientos según las necesidades del cliente.
  - Laborar acorde los objetivos y metas semanales de la empresa.
- 

**RELACIONES:**

**Reporta a:** Gerente General

**Supervisa a:** Nadie

**Coordina con:** Asistente de Administración y Finanzas, Asistente de Logística

---

---

**CARGO****4.Almacenero****4.1 Detalles del Cargo**

Controlar, verificar, supervisar salida y entrada de productos.

---

**4.1.1. Nombre del Cargo: Asistente de Operaciones y Logística**

**FINALIDAD DEL CARGO:** Controlar las existencias

---

**FUNCIONES:**

- Mantener el almacén en orden y limpio, conservar en buen estado los productos sin enmendaduras como también, el lugar donde se guardan para su fácil localización.
  - Mantener el almacén ampliamente abastecido.
  - Tener el registro al día del stock de repuestos.
  - Controlar la salida y entrada de los productos.
- 

**RELACIONES:**

**Reporta a:** Asistente de Adm.y finanzas

**Supervisa a:** Nadie

**Coordina con :** Vendedor

---

---

**CARGO**

---

**5. Contador (Externo)**

Trabjará en estrecha colaboración con el departamento de administración y finanzas.

---

**5.1 Detalles del Cargo:**

Colaborar, analizar, proponer métodos para realizar registros contables, tributarios y financieros.

---

**5.1.1. Nombre del Cargo: Contador (externo)**

**FINALIDAD DEL CARGO:** Colaborar con la empresa en aspectos tributarios, contables y financieros.

---

**FUNCIONES:**

- Verificar las facturas de Compra y Venta que cumplan con los datos según sus formalidades necesarias
  - Registrar las facturas de compras para mantener actualizado las cuentas por pagar.
  - Registrar las facturas de Ventas.
  - Declarar planillas electrónica PDT 601 y sus respectivos pagos.
  - Declarar impuestos PDT 6012 según cronograma de SUNAT y su respectivo pago de Renta e IGV mensual.
  - Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.
- 

**RELACIONES:**

**Reporta a:** Gerente General

**Supervisa a:** Nadie

---

**1.7. Cuadro de asignación de personal**

**Tabla N° 7. Asignación del personal de la empresa DEBAK PERÚ S.A.C.**

Descripción	No Personal	Remuneración base	Sub Total Anual	SIS (4.5%)	Vacaciones (1/2 sueldo)	Gratificación	CTS	Total	Frecuencia
Gerente General	1	S/. 1,100.00	S/. 13,200.00	S/. 594.00	S/. 550.00	S/. -	S/. -	S/. 14,344.00	12
Vendedor Asistente	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 459.00	S/. 425.00	S/. -	S/. -	S/. 11,084.00	
Administración y finanzas	1	S/. 750.00	S/. 13,200.00	S/. 594.00	S/. 375.00	S/. -	S/. -	S/. 13,200.00	
Almacenero	1	S/. 750.00	S/. 9,000.00	S/. 405.00	S/. 375.00	S/. -	S/. -	S/. 9,000.00	
Contador externo	1	S/. 400.00	S/. 4,800.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 4,800.00	
<b>Total</b>	<b>5</b>		<b>S/. 50,400.00</b>	<b>S/. 2,052.00</b>	<b>S/. 1,725.00</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. 52,428.00</b>	

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

## 1.8. Forma jurídica empresarial

Se constituirá la empresa bajo la modalidad de persona jurídica, que es una organización que pueda formar una persona natural; o varias personas naturales o varias personas jurídicas.

**Tabla N° 8. Legislacion Comparada de sociedades**

D.Ley 21621	Ley General de Sociedades 26887		
<b>Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.</b>	<b>Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada SAC</b>	<b>Sociedad Anónima S.A.</b>	<b>Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.</b>
Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal con patrimonio distinto al de su titular. Se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de micro y pequeñas empresas. La responsabilidad de la empresa esta limitada al patrimonio y el titular de la misma no responden personalmente por las obligaciones de ésta.	Es una forma societaria, el mínimo de socios es de dos (2) y máximo de veinte (20) personas. La responsabilidad de los socios está limitada a su aporte. El patrimonio personal de los socios no esta afecto. El capital esta dividido en participaciones iguales acumulables e indivisibles que no pueden ser incorporados en títulos valores ni denominarse acciones.	Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que posee un mecanismo jurídico propio y dinámico orientado a separar la propiedad de la administración de la sociedad. El mínimo de socios es de dos (2) y máximo de veinte (20). El patrimonio personal de los socios no esta afecto.	Es una persona jurídica de derecho privado, de naturaleza comercial o mercantil, cualquiera sea su objeto social. El mínimo es de dos (2) y máximo de veinte (20) accionistas y sus acciones no pueden ser inscritas en el registro Público del Mercado de Valores. Es una sociedad de responsabilidad limitada. El patrimonio personal de los socios no esta afecto.
<b>Titular:</b> órgano máximo de la empresa que tiene a su cargo la decisión de los bienes y actividades. <b>Gerencia:</b> órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa, es designado por el titular. El titular, puede asumir el cargo de gerente, en cuyo caso tendrá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos, debiendo denominársele Titular Gerente.	<b>Junta General de Socios:</b> representa a todos los socios de la empresa. <b>Gerente Gral.:</b> es el encargado de la dirección y administración de la sociedad, goza de las facultades generales y especiales de representante procesal. <b>Sub-Gerente:</b> reemplaza al gerente en caso de ausencia.	<b>Junta General de Accionistas:</b> es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de socios. <b>Directorio:</b> es el órgano colegiado, elegido por la Junta General de Accionistas. En ningún caso el número de directores es menor de tres (3). <b>Gerente Gral.:</b> es nombrado por el Directorio. Es el representante legal y administrador de la empresa. <b>Sub-Gerente:</b> reemplaza al gerente en caso de ausencia.	<b>Junta General de Accionistas:</b> es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de socios que conforman la empresa. <b>Gerente Gral.:</b> es la persona en quién recae la representación legal y de gestión de la sociedad, es quién convoca a la Junta de Accionistas <b>Sub-Gerente:</b> reemplaza al gerente en caso de ausencia. El Directorio: es facultativo (según la LGS).

Fuente: Ministerio de trabajo  
Elaboración propia

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** se ajusta más a una Sociedad Anónima Cerrada (SAC), debido al reducido número de personas (estará compuesta por dos socios fundadores de acuerdo al aporte que cada uno realiza hasta veinte socios) y lo que se tendrá como capital inicial, contaremos con una junta general de accionistas, se designara un Gerente General quien estará bajo el mando y representación de la empresa. Sin directorio.

Elegimos esta sociedad porque en este tipo la persona jurídica es independiente, quiere decir que no tiene ninguna obligación de satisfacer sus deuda, la responsabilidad está limitada únicamente al aporte que hacen mas no a sus bienes propio, estos puntos indican una ventaja para los accionistas y futuros accionista ya que ellos podrían saber al comprar acciones de la empresa, hasta que cifra máxima corresponde sus obligaciones frente a la sociedad.

La constitución de la sociedad anónima cerrada será constituida ante un notario y el documento debe especificar el pacto social; así como también el estatuto de la denominación, capital social, las acciones, la junta general de accionistas, la gerencia. (APÉNDICE I)

**Tabla N° 9. Aporte de socios**

<b>YurikoMaruno</b>	S/. 40,000.00	40,000	67%
<b>Jhonela Arredondo</b>	S/. 20,000.00	20,000	33%

Fuente: DEBAK PERÚ S.A.C.  
Elaboración Propia

### **1.9. Registro de marca y de procedimiento en INDECOPI**

Se deberá de iniciar la brusquedad ante INDECOPI como la fonética, diseño, formato arte, publicación oposición, modelo de los registros.

El registro de la marca está a cargo INDECOPI, a través de la Dirección de Signos Distintivos, el cual otorga dicho registro por el periodo de 10 años,



pudiendo ser renovados por el mismo tiempo. Antes de presentar una solicitud de registro se deberá averiguar si existe alguna marca igual o similar registrada anteriormente, que pudiendo ser confundible con la marca que quiero registrar.

**Tabla N° 10. Costo de la búsqueda de antecedentes**

<b>Tipo de Búsqueda de Antecedentes</b>	<b>Número de clases (sujetas a pesquisa)</b>	<b>Costo (nuevos soles)</b>	<b>Equivalencia en % de la UIT</b>	<b>Plazo de Entrega</b>
<b>Fonéticos</b>	1	30.99	0.84	1 día
	2	57.52	1.55	1 día
	3	69.9	1.89	1 día
	4	75.37	2.04	1 día
	5	81.22	2.2	1 día
	6 a 10	87.86	2.37	1 día
	11 a 20	94.89	2.56	1 día
	21 a 30	102.31	2.77	1 día
	Todas las clases (45)	110.51	2.99	1 día
<b>Figurativos</b>	1	38.46	1.04	3 días
	2	72.97	1.97	3 días
	3	90.6	2.45	4 días
	4	104.65	2.83	6 días
	5	118.71	3.21	8 días
	Costo por clase adicional	12.11	0.33	10 días

Fuente: TUPA de INDECOPI  
Elaboración Propia

**Requisitos para obtener el registro de la marca son:**

- Presentar 3 ejemplares del formato de la solicitud correspondiente. (Dos para la Autoridad y uno para el administrativo).
- Indicar datos de la empresa y RUC
- Señalar domicilio comercial.
- Indicar cuál es el signo que desee registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).

- En caso que la marca sea mixta, figurativo o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción en (tres copias aproximadamente 5cm de largo y 5cm de ancho en blanco y negro o colores, si desee proteger sus colores)
- Determinar expresamente cuales son los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar, así como la clase o clases a la que pertenecen.
- En caso de tratarse de una solicitud multiclase, los productos o servicios de deben indicar agrupados por clase.
- Adjuntar los medios probatorio que acrediten el uso efectivo en el mercado del nombre comercial cuyo registro se solicita, para cada una de las actividades a distinguir
- Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.

Debemos de tener en cuenta los siguientes requisitos adicionales para solicitar nombre y lema comercial:

Nombre comercial: se señalará fecha de primer uso y se acompañara los medios de prueba que le acrediten para cada una de las actividades que se pretenda distinguir.

Lema comercial: se indicará el signo al cual se asociará el lema comercial, indicando el número de certificado o en su caso, el expediente de la solicitud de registro en trámite.

Después de presentar la solicitud, la dirección correspondiente tiene un plazo de 15 días hábiles para realizar el análisis respectivo. De encontrarse omisiones, la dirección las notificará para que sea subsanada en un plazo de 60 días hábiles contando a partir del día siguiente recibida la notificación.

De no cumplirse con lo solicitado en el plazo establecido, se declarará el abandono de la solicitud y se archivara. Caso contrario, cumpla con todo los

requisitos dentro de los plazos establecidos, se obtiene la autorización para que sea publicado en el diario el Peruano por única vez.

### **1.10. Requisitos y Trámites Municipales**

Para que la empresa pueda funcionar se necesita de la autorización que otorgan las municipalidades para el desarrollo de las actividades económicas en un establecimiento determinado, en favor del titular de la misma, siendo su vigencia indeterminada salvo que se solicite que sea de manera temporal.

Nuestra empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** contará con la licencia de funcionamiento expedida por la municipalidad de Chorrillos, siendo necesario cumplir con los siguientes requisitos para la obtención del certificado de autorización municipal de funcionamiento definitiva:

Para obtener la licencia de funcionamiento y según el Texto único de procedimientos administrativos (TUPA) la Municipalidad de establecer los requisitos:

- a. Solicitud de licencia de funcionamiento, con carácter de declaración jurada, que incluya:
  - Numero de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas juridical o naturales, según corresponda.
  - DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de persona jurídica, u otro entes colectivos, o tratándose de persona naturales que efectue mediante representación.
- b. Vigencia de poder de representante legal, en caso de persona jurídica u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- c. Declaración jrada de observancia de condiciones de seguridad o inspección Técnica de seguridad en Defensa Civil de detalle o multidisciplinaria según corresponda.

d. Adicionalmente, de ser el caso, serán exigibles los siguientes requisitos:

- Copia simple del tituloprofesional en el caso de servicio relacionado con la salud.
- Informar sobre el número de estacionamiento de acuerdo a la normativa vigente, en la Declaración jurada.
- Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a la Ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
- Copia simple de la autoautorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación.

Pago de tasa de licencia, que según área correspondiente a S/. 510.35 al tratarse de un establecimiento de comercio.

**Tabla N° 11. Pago de tasa para la obtención de la licencia municipal**

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Licencia municipal	S/. 439.60	1	S/. 439.60
Defensa civil	S/. 316.00	1	S/. 316.00
<b>Total</b>			<b>S/. 755.60</b>

Fuente: Ordenanza N° 124 de la Municipalidad de Chorrillos  
Elaboración Propia

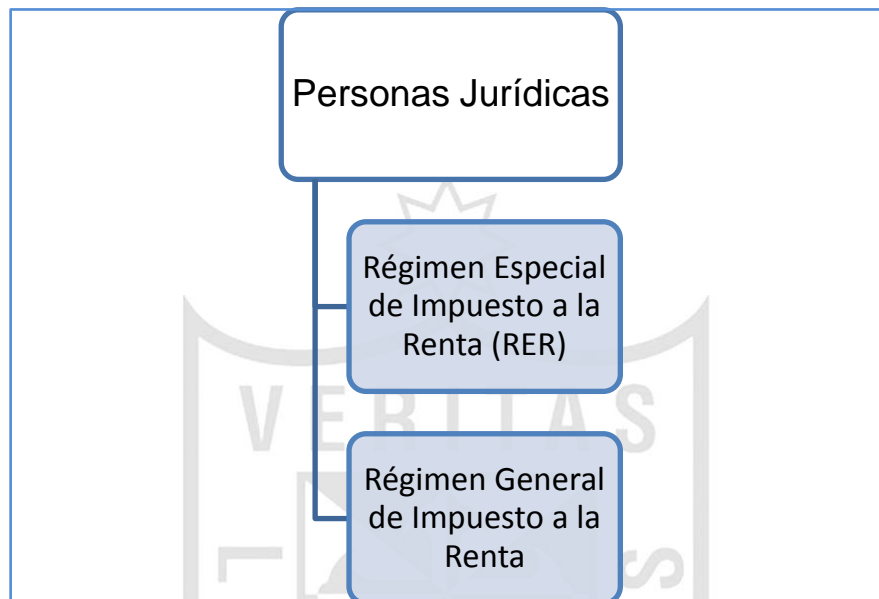
### **1.11. Régimen tributario Procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades**

Una vez creada la empresa y siendo elegido el tipo de sociedad o personería jurídica, se tiene que evaluar y elegir el régimen tributario.

Los regímenes tributarios son aquellas categorías en las cuales toda persona natural o jurídica, que tenga o inicie un negocio deberá estar registrada en la Superintendencia Nacional de Aduana y de administración tributaria – SUNAT,

los mismos que van a establecer los niveles de pagos de impuestos nacionales. Se tiene que evaluar y elegir el régimen.

La empresa DEBAK PERÚ S.A.C, es una persona jurídica y por tanto puede acogerse uno de los siguientes regímenes.



**Figura N° 5. Tipos de Regímenes Tributarios para Personas Jurídicas.**

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

**Tabla N° 12. Cuadro comparativo de los Regímenes Tributarios**

<b>Características</b>	<b>Nuevo Régimen en único Simplificado (RUS)</b>	<b>Régimen Especial a la renta (RER)</b>	<b>Régimen general del impuesto a la renta</b>
Ingresos anuales	No mayor a 100 UIT	No mayor a S/: 525.00	No tiene restricciones de ingreso
Valor de active fijo	No mayor a S/: 70,000	No mayor a S/. 126,000	Sin restricciones
Tributos	Pagos fijos mensuales desde S/. 20 hasta S/. 600, dependiendo de los ingresos de compras	Impuesto a la renta mensual: 1.5% de ingresos netos. IGV mensual: 18% Constituciones a Essalud 9% sobre el sueldo de trabajadores Retención de 13% por ONP, salvo afiliación a AFP Por renta de 2° y 5° categoría.	Impuesto a la renta 30% IGV mensual 18% Retención de 13% por ONP, salvo afiliación a AFP. Por rentas de 2°, 4° y 5° categoría.
Comprobantes	B/V, tickets de máquina registradora sin derecho a crédito fiscal	Facturas, boletas de ventas, tickets de máquina registradora con derecho a crédito fiscal y efectos tributarios	Facturas, boletas de ventas, tickets de máquina registradora con derecho a crédito fiscal y efectos tributarios
Medios de pago	Cuota mensual en banco o por SUNAT virtual 1611	Declaración simplificada por SUNAT virtual (form virtual 621). 2- PDT 621 por internet	Pago mensual via PDT 621, IGV por banco o SUNAT virtual y PDT renta anual.
Libroscontables	No obligatorios	Registros de compras, registros de ventas. Registros de ventas y compras electrónicas (opcional).	Hasta 150 UIT de ingresos anuales: registro de compra, registro de ventas y libro diario de formato simplificado. Mas de 150 UIT de ingresos anuales: Contabilidad completa.

Fuente: SUNAT – PRODUCE

De acuerdo a las características de cada Régimen tributario, la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** ha elegido al régimen especial a la renta (RER), ya que es menor el pago de impuesto a la renta y tomando en cuenta el cuadro comparativo, es decir emitiremos Facturas, boletas de ventas, tickets.

Luego acudiremos al centro de servicios al contribuyente de la SUNAT que corresponda al domicilio fiscal de la empresa y procede y procede con la inscripción en el registro único de contribuyente (RUC).

El RUC es un registro que contiene la información del contribuyente tales como, datos, la actividad económica, el domicilio fiscal, así los tributos a los que se encuentra afectada la empresa. Este registro está a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

### **Para persona jurídica**

- Original y dos (02) copias del DNI del representante legal de la empresa.
- Original y dos (02) copias del recibo de servicio público (agua, luz, teléfono, cable), con una antigüedad no menor de dos meses.
- Original y copia simple de la partida electrónica de uno o más de 30 días de haber sido emitida por la SUNARP.

Al cumplir con todos los requisitos antes mencionados, se otorgará un número de RUC y clave SOL. Luego de que la SUNAT verifique el domicilio fiscal (el cual se realizará en un plazo aproximado de 08 días hábiles después de la presentación de los documentos), podrás imprimir tus comprobantes de pago (boleta y/o facturas) que la empresa utilizara, para ello se necesita la autorización para la emisión de los comprobantes de pago, el cual se solicitará la impresión de los comprobantes de pago (facturas, liquidación de compra, nota de crédito, notas de débito, guías de remisión) en cualquier imprenta autorizada, sin necesidad de acercarse a la SUNAT, ya que las impresas están conectadas a través del sistema SUNAT operaciones en línea-SOL. Se solicita que firme dos ejemplares del formulario 816 la cual se puede descargar de la misma página de la SUNAT y presentar el original y copia del DNI del representante de la empresa.

Y final la empresa debe comprar y legalizar los libros contables, los mismos que deben llevar obligatoriamente, los mismos que generará en base a las operaciones los registros de inventarios, balances, caja diario, y mayor además de los registros de compra y ventas, siendo los libros principales legalizados y supervisados en los periodos de cierre por un contador externo.

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C**, como está acogido al régimen especial a la renta, deberá llevar los siguientes libros:

- Registro de compras
- Registro de ventas e ingreso.

#### **1.12. Registro de planillas electrónica (PLAME)**

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

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

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

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



planilla se presentará de forma mensual de acuerdo al cronograma que establezca la SUNAT.

### 1.13. Régimen laboral especial y general laboral

La empresa se acogerá a la Ley de Promoción de MYPYMES, micro, pequeñas y mediana empresa, de ese modo entonces a través de la Ley N° 30056 nos acogeremos a la nueva modificación realizadas donde resaltan nuevos aportes como por ejemplo: la eliminación del número de trabajadores, bajo este régimen, los trabajadores gozaran de los siguientes beneficios.

**Tabla N° 13. Cuadro comparativo de los Regímenes laboral especial y general**

Beneficios para los trabajadores	Régimen Laboral General	Régimen Laboral Especial
Remuneración Mínima Vital (2014)	S/. 750.00	S/. 750.00
CTS	Si (1 RM al año)	No
Descanso semanal obligatorio y feriados no laborables	Si (Decreto Legislativo N° 713)	Si (Decreto Legislativo N° 713)
Vacaciones	Si 30 días	Si mínimo 15 días
Gratificaciones jul – dic	Si, 02 sueldos por año	no
Seguro social de Salud	Si, Essalud o EPS	Si, SIS o Essalud
Sistema pensionario	Si, ONP o AFP	Si, ONP o AFP
Participación en las utilidades	Si	No
Asignación familiar	Si	No

Fuente: SUNAT  
Elaboración propia

Nuestra empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** por pertenecer a las Micro y Pequeña empresa, creo que lo recomendable y de acuerdo al cuadro comparativo se acogerá al Régimen Laboral Especial, ya que contamos con 4 trabajadores y un servicio de terceros. Y según nuestra proyección de venta del primer año no superaría los 150 UIT en el primer año.

#### **1.14. Modalidades de contratos laborales**

El contrato de trabajo es acuerdo de dos voluntades entre dos partes, una llamada empleador y el otro trabajador, según el Texto Único Ordenado del D. Ley N° 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral.

Con respecto a la modalidad de contratación, de acuerdo al ministerio de trabajo y promoción del empleo, existen 13 modalidades de contrato laborales, pero las modalidades más usadas dentro del ámbito son las siguientes que se detalla:

- **Contrato a plazo indeterminado:**  
Es cuando el trabajador brinda sus servicios de manera personal, subordinado y remunerado y el contrato no tiene duración indefinida.
- **Contrato de trabajo sujeto a modalidad:**  
Tiene un plazo determinado y depende básicamente de las necesidades de la empresa. Puede ser de naturaleza temporal, accidental o de obras de servicios.
- **Contrato a tiempo parcial:**  
Es el contrato que se presta por 4 horas o menos al día o menos de 20 horas a la semana.

Nuestra presente plan se acogerá al tipo de contrato temporal, por cada 6 meses y será renovable de la cual será evaluado para luego pasado de los tres años de contrato se le reconocerá como estable y por plazo indeterminado. (ver anexo 01)

## 1.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

### a) Contrato Comercial:

Los contratos comerciales tienen una importancia considerable en el ámbito jurídico commercial. Debido a que la existencia de estas instituciones jurídicas ayuda a que las partes tengan derechos y obligaciones exigibles.

Los contratos pueden ser escritos o verbales y redactarse de manera formal o informal.

La mayoría de empresas celebran su contrato por escrito para dejar en claro los términos del acuerdo y con frecuencia, buscan asesoramiento legal al celebrar contratos importantes.

A continuación, se detallan los tipos de contratos más importantes:

- 1) **Acta constitutiva:** Este contrato social es el vital para el negocio debido a que permite saber bajo qué modalidad se constituye el giro, los socios que en ella se involucran, los porcentajes de ganancia, etc. De esta manera permitirá saber los derechos y obligaciones jurídicas que debe cumplir.
- 2) **Contrato de arrendamiento:** En la mayoría de los casos, cuando las PYME renta instalaciones para llevar a cabo las operaciones, es con este tipo de contrato el que delimita los derechos del inmueble. Es de suma importancia porque sirve de domicilio y delimitar los derechos y obligaciones que se tienen cómo arrendatario.
- 3) **Contrato individuales:** Este tipo de convenios sirve primordialmente para delimitar las condiciones laborales de los trabajadores al servicio del patron.

Sirve para que ambas partes comprueben los intereses que respectivamente se demanden

**4) Contrato de compra venta:** Este objeto es el que se establece al realizar una venta de producto o servicio. Para ambas partes, el que vende y el comprador; se establece el medio por el cual se realiza dicha transmisión de propiedad.

**5) Contrato de comisión mercantil:** Este tipo de contrato es el que más se necesita si la empresa cuenta con intermediarios que comercien sus productos o servicios.

**6) Contrato de prestación de servicios:** con este contrato, más allá de parecer contratos para insensatos es para delimitar las condiciones de derecho y obligaciones bajo las que se contratan servicios de profesionales ajenos a la empresa, por ejemplo consultores, trabajo eventuales como el mantenimiento de la empresa, etc.

**7) Contrato de confidencialidad:** gracias a este contrato los propietarios de las PYME pueden proteger la información que comparten con sus trabajadores, respect a los procesos, operaciones, patente de la marca, etc. Este tipo de contrato también se puede establecer para las personas ajenas a la empresa y que prestan sus servicios.

**b) Responsabilidad civil:**

La responsabilidad es la capacidad de toda persona de conocer y aceptar las consecuencias de un acto suyo, inteligente y libre, así como la relación de causalidad que une al autor con el acto que realice. La responsabilidad se exige solo a partir de la libertad y de la conciencia de una obligación. Para que exista la responsabilidad, el autor del acto u omisión que haya generado una

consecuencia que afecte a terceros, debe haber actuado libremente y en plena conciencia.

Para que exista responsabilidad debe de haber actuado libremente y en plena conciencia.

### **Responsabilidad Civil de los accionistas:**

En esta se clasifica la responsabilidad de la persona (particular o funcionario público) frente al estado y frente al particular por los perjuicios causados con su actuación en desarrollo y cumplimiento de la actividad función a su cargo.

La Ley General de Sociedades N° 26887, debemos resaltar los siguientes indicaciones:

#### **Artículo 48 – Arbitraje**

Los socios o accionistas pueden en el pacto o en el estatuto social adoptar un convenio arbitral para resolver las controversias que pudiera tener la sociedad con sus socios, accionistas, directivos, administradores y representantes, las que surjan entre ellos respecto de sus derechos u obligaciones, las relativas al cumplimiento de los estatutos o la validez de los acuerdos y para cualquier otra situación.

#### **Artículo 114 – Junta obligatorio anual**

La junta general se reúne obligatoriamente cuando menos una vez al año dentro de los tres meses siguiente a la terminación del ejercicio económico. Tiene por objeto:

- Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior expresados en los estados financieros del ejercicio anterior.
- Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiera.
- Elegir cuando corresponda a los miembros del directorio y fijar su retribución;

- Designar o delegar en el directorio la designación de los auditores externos, cuando corresponda.
- Resolver sobre los demás asuntos que le sean propios conforme el estatuto y sobre cualquier otro consigado en la convocatoria.

#### **Artículo 115 – Otras atribuciones de la junta**

- Remover a los miembros del directorio y designar a su reemplazantes;
- Modificar el estatuto;
- Aumentar o reducir el capital social;
- Emitir obligaciones;
- Disponer investigaciones y auditorías especiales;
- Acordar la transformación, fusión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación; y,
- Resolver en los casos en que la ley o el estatuto dispongan su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.

#### **Artículo 184 – Caducidad de la responsabilidad.**

La responsabilidad civil de los directores caduca a los dos años de la fecha de adopción del acuerdo o de la realización del acto que originó el daño, sin perjuicio de la responsabilidad penal.

En el caso de la empresa que estamos por constituir, todo y cada uno de los colaboradores tenemos un papel muy importante ya que todos somos responsables de la organización.

## **CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL**

### **2.1. Descripción del producto**

La importación de mangueras de la marca Caterpillar para el mercado peruano será analizada a partir del producto. Para tal propósito, el plan de negocio en este punto se encargara de identificar la clasificación arancelaria, presentar la propuesta de valor para la importación de mangueras de la marca Caterpillar y proporcionar la ficha técnica comercial para el producto que se está analizando.

#### **2.1.1. Clasificación arancelaria**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2016) menciona que la clasificación arancelaria en el Perú nos permite identificar cuál es la subpartida nacional (código de 10 cifras) del producto a importar y así ubicarlo en el Arancel de Aduanas vigente aprobado con Decreto Supremo No 238-2011-EF. En nuestro país lo apropiado es decir subpartida nacional que partida arancelaria. La subpartida nacional es necesaria porque con su código nos permite saber cuáles son los tributos a pagar por el ingreso de un producto. Así mismo, podemos observar si el producto cuenta con alguna restricción o algún beneficio arancelario.

Para el presente plan de negocio, se está considerando la clasificación arancelaria para mangueras con accesorios y mangueras sin accesorios (ver Tabla N°14, Tabla N°15). En la Tabla N°14 se presentan la partida arancelaria para mangueras de la marca Caterpillar. Adicionalmente, el plan de negocio presenta el tratamiento arancelario para el producto a importar (ver Tabla 15). El tratamiento arancelario permite identificar la relación de tributos para la subpartida, así como las restricciones a las que estuviere sujeto el producto, acuerdos comerciales, etc. (SUNAT, 2016b).

### 2.1.2. Propuesta de valor

Las características de una propuesta de valor que una empresa proporciona fueron identificadas por Kotler y Armstrong (2009) son:

- a) Importante, la diferencia proporciona a los compradores meta un beneficio altamente valorado.
- b) Distintiva, los competidores no ofrecen la diferencia, o la empresa la puede ofrecer de manera más distintiva.
- c) Superior, la diferencia es superior a otras formas en que los clientes podrían obtener el mismo beneficio.
- d) Comunicable, la diferencia se puede comunicar a los compradores, quienes pueden percibirla.
- e) Exclusiva, los competidores no pueden copiar fácilmente la diferencia.
- f) Costeable, los compradores pueden pagar la diferencia.
- g) Rentable para la empresa es redituable introducir la diferencia.

En función a lo mencionado por los autores anteriormente, el plan de negocio considerará proporcionar servicios de calidad y productos sin enmendaduras con el propósito de diferenciarnos de los competidores. Adicionalmente, el personal de ventas será calificado y con conocimientos técnicos sobre el tipo de mangueras para la marca Caterpillar, su uso apropiado para el equipo que posee el cliente. Asimismo, la empresa brindada las facilidades de adquirir un producto en el tiempo indicado según la negociación con el cliente, evitando postergaciones en la entrega.



**Tabla N° 14. Clasificación arancelaria para mangueras con accesorios**

Ítems	Descripción
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.22.00.00	Con accesorios
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.32.00.00	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con otras materias con accesorios
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.42.00.00	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con metal con accesorios

Nota. Tomado de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016a). "Partida Arancelaria"

**Tabla N° 15. Clasificación arancelaria para mangueras sin accesorios**

Ítems	Descripción
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.21.00.00	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con metal con accesorios
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.31.00.00	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con otras materias sin accesorios
Sección VII	Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas
Capítulo 40	Caucho y sus manufacturas
Partida 40.09	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer, incluso con accesorios (por ejemplo: juntas, codos, empalmes)
Subpartida Nacional 4009.41.00.00	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con metal sin accesorios

Nota. Tomado de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016a). "Partida Arancelaria"

**Tabla N° 16. Partida arancelaria mangueras Caterpillar (con y sin accesorios)**

<b>Partidas arancelarias</b>	<b>Descripción de la partida</b>
<b>4009.21.00.00</b>	Sin accesorio
<b>4009.22.00.00</b>	Con accesorio
<b>4009.31.00.00</b>	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con otras materias sin accesorios
<b>4009.32.00.00</b>	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con otras materias con accesorios
<b>4009.41.00.00</b>	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con metal sin accesorios
<b>4009.42.00.00</b>	Tubos de caucho reforzado o combinados de otro modo con metal con accesorios

*Nota.* Tomado de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016a). “Partida Arancelaria”

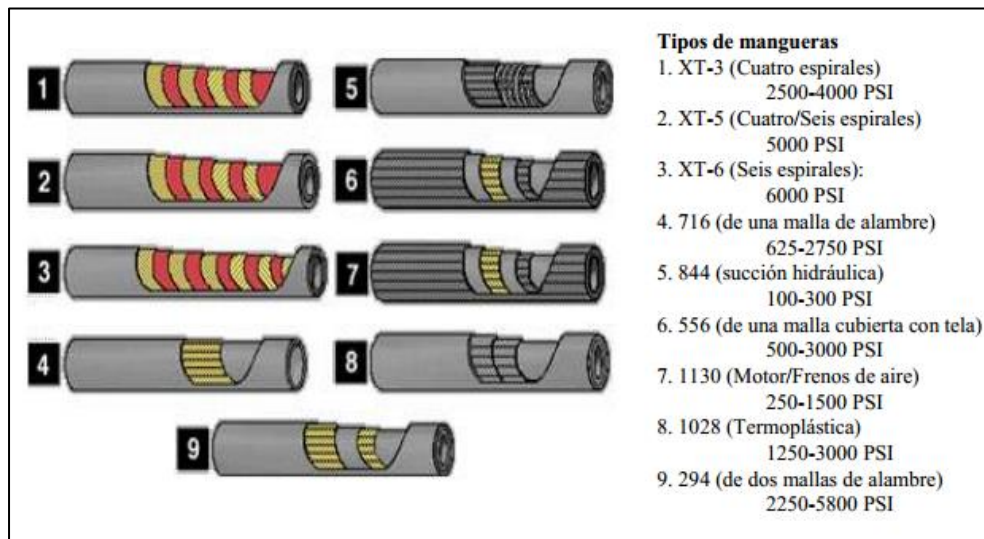
**Tabla N° 17. Tratamiento arancelario para las mangueras con y sin accesorios**

<b>Gravámenes Vigentes</b>	<b>Valor</b>
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.5%
Sobretasa	0%

*Nota.* Tomado de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016a). “Partida Arancelaria”

### **2.1.3 Característica comercial del producto**

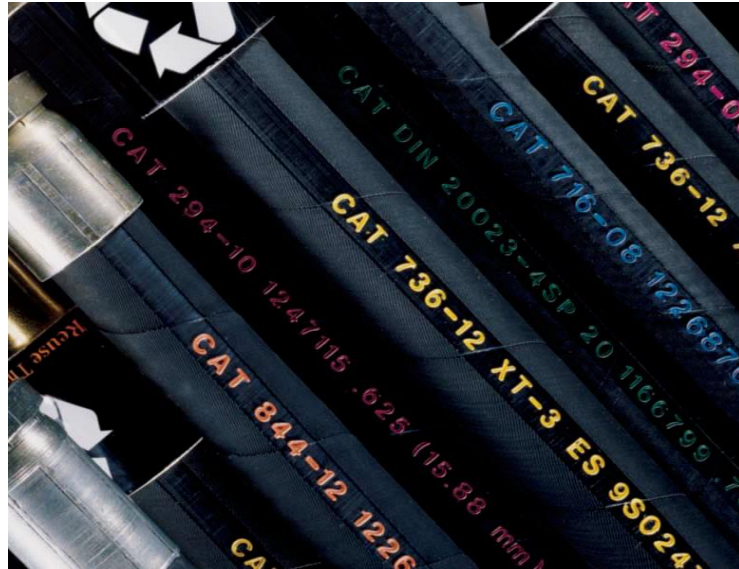
Las mangueras hidráulicas se usan en los casos en que se necesita flexibilidad, como cuando los componentes rozan unos con otros. Las mangueras absorben la vibración y resisten las variaciones de presión. (Ferreyros S.A.A, 2008).



**Figura N° 6. Tipos de Mangueras**  
Fuente: CATÁLOGO MANGUERAS

Cada tipo de mangueras se divide en tamaños pero se diferencian en sus conexiones y acoplamiento, estos son: redondeados, tipo tornillo y de collar. El plan de negocio considera por utilizar los embalajes de los repuestos importados. El propósito de esta elección es mantener y demostrar a los futuros clientes que los productos son originales y reducir los costos respecto al envase del producto.

El envase para el producto del plan de negocio es plástico de polietileno de baja densidad. Por lo tanto, las mangueras tienen un empaque propio, aquel envase plástico notándose la originalidad del producto como también debido a la enorme cantidad de pedidos, finalmente la entrega será en cajas de madera para su mayor protección.



**Figura N° 7. Empaque original de mangueras**

A pesar de su estructura, las mangueras necesitan mantenimiento, lo cual garantiza la seguridad al conducir una máquina. El propietario de la máquina es necesario que lleve un control periódico de intercambio de manguera (ver Tabla N° 18). Se considera que cada dos años o 250 horas es el intervalo de reemplazo de las mangueras. No obstante, considerando el tiempo y el ambiente de trabajo de las maquinarias, traen como consecuencia el deterioro o desgaste de las mangueras, esto se traduce en una reducción de horas de cambio. En conclusión, una máquina termina reemplazando sus mangueras por el desgaste durante el ejercicio de la construcción.

**Tabla N° 18. Condiciones de cambio de mangueras para maquinaria pesada**

Mangueras	Condición de cambio	Hora
Manguera de Combustible	Reemplazo periódico	Cada 250 horas o cuando se desgasten o rompen dependiendo de las horas de trabajo.
Manguera del Calentador		
Manguera de entrada	Entorno de trabajo de las máquinas. Cuando presentan fisura o grietas.	
Manguera de Salida		
Manguera de cilindro de pluma		
Manguera de cilindro brazo		
Manguera de cilindro de cuchara		

## 2.2. Investigación del mercado

El proceso de investigación de mercados consiste en determinar qué información se necesita y desarrollar procesos de forma eficiente en su obtención. La investigación de mercado consiste en determinar la segmentación del mercado objetivo y las tendencias de consumo. Para el presente plan de negocios se considerara utilizar fuentes secundarias y la investigación será de tipo descriptivo. La investigación descriptiva busca describir situaciones de marketing, como el potencial de mercado de un producto o las características demográficas y actitudes de los consumidores (Kotler & Armstrong, 2001).

### 2.2.1. Segmentación del mercado industrial- público objetivo

El plan de negocios considera que el público objetivo son empresas constructoras y empresas de alquiler de maquinaria pesada para construcción. Por lo tanto, para identificar el público objetivo se ha recolectado información de Ministerio de trabajo sobre la cantidad de empresas formales en el sector privado según su actividad económica (ver Tabla N°20)

**Tabla N° 19. Sección F-K, Actividades económicas según CIU**

Sección	Descripción	División CIU
F	Construcción	45
K	Actividades inmobiliarias, Empresariales y de alquiler	70 A 74

Fuente: INEI (2016)

Empresas	CIU Ver.3
Constructoras	4520, etc
Alquiler de maquinaria pesada y equipos de construcción	7122

Fuente: INEI

La actividad económica se identifica criterios, enfocándose más en empresas constructoras ya que denota su participación con un sector propio; las empresas de alquiler de maquinarias y equipos de construcción será complejo detallar la cantidad exacta porque en dicho sector de actividades inmobiliarias y de alquiler también están incluidas empresas que prestan servicios logísticos, contaduría, etc.

Con la finalidad de identificar la cantidad de empresas de sector privado se ha hecho una estimación aproximada según planillas electrónicas registradas comprendidas en el año 2014-2015 por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (ver Tabla N°22).

**Tabla N° 20. Empresas sector privado promedio mensual según su actividad económica 2014-2015 por planilla electrónica**

Perú	Empresas Promedio Anual	
	2014	2015
ACTIVIDAD ECONÓMICA	2014	2015
AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SEVICULTURA	5,553	5,534
PESCA	953	912
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	2,245	2,183
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	30,121	30,397
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	425	450
CONSTRUCCION	14,264	14,498
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR VEHIC. AUTOM.	77,142	78,680
HOTELES Y RESTAURANTES	15,850	16,520
TRANSPORTE, ALAMCENAMIENTO Y COMUNICACIONES	23,076	24,526
INTERMEDIACION FINANCIERA	1,060	1,134
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	41,644	44,270
ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	300	314
ENSEÑANZA	7,060	7,117
SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	6,888	7,438
OTRAS ACTV.SERV.SOCIALES Y PERSONALES	22,742	24,012
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO	6	7
ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	69	68
NO DETERMINADO	3,687	3,721
TOTAL	253,085	261,781

**Tabla N° 21. Empresas en el sector privado promedio mensual planilla electrónica 2015**

Construcción y actividades inmobiliarias de alquiler	N° empresas del sector privado promedio mensual
Perú	58,768
Lima Metropolitana	34,841

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción de empleo- Estadísticas

Otra forma de determinar nuestro público objetivo es mediante la población de maquinarias, si bien el producto a importar son mangueras de marca Caterpillar; sin embargo, nos basaremos en maquinarias pesadas importadas en los últimos años con descripción comercial Marca Caterpillar que hayan ingresado por Aduanas.

**Tabla N° 22. Cantidad de maquinaria pesada de la marca Caterpillar importados en los últimos 6 años**

Año	N° maquinarias marcaCaterpillar	Importación CIF
2015	274	\$115035920.5
2014	374	\$157019832.5
2013	399	\$137069032.5
2012	542	\$130055659.5
2011	458	\$88640636.97
2010	359	\$62407252.49

Fuente: Adex Data Trade  
Elaboración: Propia

Tanto la Tabla N°22 muestra la cantidad promedio de empresas constructoras y empresas de alquiler de maquinaria pesada, pero no hay información exacta y precisa de número de empresas que están en el sector construcción. Por el contrario, sin la tabla N°22 muestra la población de maquinarias pesadas a través del historial de importaciones de ADEX Data Trade, sobre la cantidad de maquinaria pesada en los últimos seis años de la marca Caterpillar.

## 2.2.2 Segmentación del mercado nacional

El mercado para el plan de negocios se ubica en Perú, especialmente en Lima Metropolitana en el sector construcción y para segmentar el mercado, de mangueras para equipos de construcción, se utilizaran los siguientes criterios que se muestran en la Tabla N° 23

**Tabla N° 23. Criterios para la segmentación del mercado de mangueras para maquinaria pesada**

<i>CRITERIOS</i>	<i>CONCEPTO</i>
<i>Geográfico</i>	País: Perú Región: Lima-Lima Metropolitana Continente: Sudamérica
<i>Demográfico</i>	Industria (CIU) : 4520 , 7122 Tamaño de la Empresa: Pequeña, Mediana y Grandes Empresas
<i>De Operaciones</i>	Grado de Usuario: Normal Capacidad de Clientes: Alto Tecnología: Normal
<i>Procedimientos de Compras</i>	Carácter de la relación Comercial: Sólida Función de Compras: Centralizada y descentralizada Política de compra: Al contado
<i>Factores de la Situación</i>	Aplicación detallada: "Filtros y Mangueras para Equipos de Construcción" Urgentes: Entrega rápida Tamaño del Pedido: " Pequeños y Medianos Volúmenes"

Fuente: Tinoco (2006)  
Elaboración: Propia

Estos criterios permiten al plan de negocio segmentar el mercado, al cual se dirige el producto de la empresa. El propósito es analizar y conocer a profundidad el perfil del consumidor para la venta de mangueras de la marca Caterpillar.



### **2.2.3. Perfil del consumidor/ comprador empresarial y posicionamiento**

En este punto, el plan de negocio desarrollada el perfil del consumidor empresarial y el posicionamiento de la empresa

#### **a) Perfil del consumidor**

Según los resultados de las entrevistas realizadas a empresas importadoras y comercializadoras de mangueras por Casas (2016) menciono que identifican a sus clientes y los determinan con las siguientes características: son tomadores de decisiones, generadores de trabajo, tienen conocimiento sobre formar alianzas mutuas entre comprador y vendedor, requieren productos genuinos y productos alternativos o equivalentes de procedencia China y Americana. Sus empresas tienen capacidad de solvencia. Finalmente, estas empresas manejan flotas de maquinarias pesadas o inclusive mínimo uno en su poder. El perfil del consumidor/comprador empresarial y/o Industrial están ubicados en Lima Metropolitana para este plan de negocios.

El público objetivo para el plan de negocios son empresas pequeñas, medianas y grandes empresas que tengan como mínimo una maquinaria pesada, su importancia y transcendencia es sólida. Las operaciones se efectuaran a través de cotizaciones y órdenes de compra establecidas entre cliente y proveedor. La cartera de clientes que se maneje, permitirá definir la importancia de cada cliente para la empresa (grado de usuario) de acuerdo al tamaño de las órdenes de compra. Dependiendo de la urgencia de la orden de compra - pedido tendremos tres modalidades de importar las mangueras: Por emergencia (4 días en transporte aéreo), tiempo normal (7-8 días en transporte aéreo) y tiempo largo (20-30 días en transporte marítimo). Las empresas de alquiler de maquinaria pesada y empresas constructoras tienen un alto nivel de solvencia y equipos de construcción (maquinarias pesadas) dando seguridad a sus proveedores, además su tecnología es normal.

Estas empresas constructoras y empresas que presentan servicio de alquiler de maquinarias pesadas, siempre requerirán mangueras para sus equipos de construcción, tanto las maquinarias pesadas y otros equipos son el capital y el instrumento de trabajo para ellos, es decir; las mangueras son insumos para sus equipos mientras que, sus equipos de construcción (maquinaria pesada) son nuestra fuente de ingreso. Las órdenes de compra sean de urgencia y normal hacen que los proveedores se centralicen y descentralicen y a la vez las necesidades que conlleva a satisfacerlas. Finalmente nuestra política de venta, será al contado (Casas, 2016).

#### **b) Posicionamiento**

Posicionar a la empresa que recién inicia sus actividades, no es fácil, toma tiempo idear y ejecutar estrategias para lograrlo además hay que tener en cuenta, muchas empresas constructoras o alquiler de maquinarias pesadas tiene determinado su proveedor es por ello que la empresa DEBAK PERÚ S.A.C, se enfocara en la entrega rápida de los pedidos, la calidad y la relación entre vendedor y cliente.

Se tiene en cuenta que las empresas requieren mangueras para sus equipos, a su vez adquirir dichos productos debe evitar afectar la solvencia de la empresa compradora, evitar el tiempo perdido por su entrega y el precio porque si no logran conseguir un equilibrio con todos estos factores los compradores empresariales terminan adquiriendo productos equivalentes para salir del apuro.

Por tal, buscar posicionarse en la mente del cliente como un proveedor capaz y confiable no será sencillo pero si se cumple el objetivo, se obtiene fidelidad y tal vez por recomendación atraer a nuevos clientes.

## 2.2.4 Segmentación del mercado objetivo

El presente plan de negocio ha elegido el mercado de EEUU, China y Corea del Sur como posibles mercados para la importación de mangueras según criterios basados en la información brindada por ADEX y la tesis de Casas (2016) sobre los principales países exportadores de mangueras con sus respectivas partidas arancelarias y conocer la demanda de estos productos en Perú. Se ha considerado a EEUU, China y Corea del Sur como posibles mercados para la importación de mangueras para el presente plan de negocio. Primero se realizará una ficha país para cada uno de ellos. Posteriormente, se realizará una matriz de ponderación.

La matriz de ponderación consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador. Finalmente, al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje (Hamilton & Pezo, 2005).

**Tabla N° 24. Ficha perfil país de Estados Unidos**

ÍTEMS	DESCRIPCIÓN
Ubicación geográfica	América del Norte, entre Canadá y México
Capital	Washington D.C.
Idioma Oficial	Inglés
PBI (USD)	\$ 17,97 billones
Composición del PBI por sector	Agricultura (1.6%), Industria (20.8%) y Servicios (77.6%)
Moneda oficial	Dólar estadounidense (USD)
Tasa de inflación anual	0.2%
Acuerdo comercial con Perú	El TLC entro en vigencia en febrero del 2009. Actualmente el 98% de los productos tienen arancel 0% y para el año 2025 todos los productos entrarán

	sin pagar arancel.
Costo para importar (USD por contenedor)	275
Cumplimiento documental de importación (horas)	8
Balanza comercial Perú-USA 2015 (millones de US\$ FOB)	-2406. Las importaciones totales fue de 7375 y exportaciones de 4969.

Nota: Tomado de ADEX (2016)

**Tabla N° 25. Ficha perfil país de China**

Ítems	Descripción
Ubicación geográfica	Asia Oriental, bordeando el mar de China Oriental, entre Corea del Norte y Vietnam
Capital	Beijing
Idioma Oficial	Chino estándar o Mandarín
PBI (USD)	\$ 11.38 billones
Composición del PBI por sector	Agricultura (18.9%), Industria (42.7%) y Servicios (48.4%)
Moneda oficial	Yuan Chino (CNY)
Tasa de inflación anual	1.5%
Acuerdo comercial con Perú	El TLC entro en vigencia en marzo del 2010. Actualmente se tiene el 61% de los productos con arancel cero. Para el 2027 todos los productos entrarán sin pagar arancel alguno.
Costo para importar (USD por contenedor)	940
Cumplimiento documental de importación (horas)	54
Balanza comercial Perú-USA 2015 (millones de US\$ FOB)	-866. Las importaciones totales fue de 7378 y exportaciones de 8245.

Nota: Tomado de ADEX (2016)

**Tabla N° 26. Ficha perfil país de Corea del Sur**

<b>Ítems</b>	<b>Descripción</b>
Ubicación geográfica	Asia Oriental, bordeando el mar de Japón y el mar Amarillo
Capital	Seúl
Idioma Oficial	Coreano e Inglés
PBI (USD)	\$ 1.39 billones
Composición del PBI por sector	Agricultura (2.3%), Industria (38%) y Servicios (59.7%)
Moneda oficial	Won Surcoreano (KRW)
Tasa de inflación anual	0.7%
Acuerdo comercial con Perú	El TLC entro en vigencia en agosto del 2011. Actualmente se tiene el 68% de los productos con arancel cero. Para el 2027 todos los productos entrarán sin pagar arancel alguno.
Costo para importar (USD por contenedor)	342
Cumplimiento documental de importación (horas)	1
Balanza comercial Perú-USA 2015 (millones de US\$ FOB)	-113. Las importaciones totales fue de 1202 y exportaciones de 1089.

Nota: Tomado de ADEX (2016)

La ficha país permite al presente plan de negocios construir la matriz de ponderación y tener los criterios suficientes para la elección de aquel país que nos permita importar las mangueras para la marca Caterpillar. En esta matriz de ponderación se están considerando criterios como población, precio, demanda, entre otros puntos. En la Tabla N°27 se aprecia la matriz de ponderación para este plan de negocio.

**Tabla N° 27. Matriz de ponderación para elegir el país donde importar**

Ponderación Variables	Variables	Estados Unidos		China		Corea del Sur	
0.06	Población	1	0.06	2	0.12	1	0.06
0.14	Precio	4	0.56	4	0.56	5	0.70
0.06	PBI per cápita	2	0.12	3	0.18	4	0.24
0.07	Balanza comercial	2	0.14	3	0.21	5	0.35
0.02	Riesgo país	4	0.08	4	0.08	5	0.10
0.12	Barredas arancelarias	4	0.48	4	0.48	5	0.60
0.14	Barredas no arancelarias	4	0.56	3	0.42	4	0.56
0.02	Tendencias	1	0.02	2	0.04	3	0.06
0.09	Competencia	3	0.27	4	0.36	2	0.18
0.14	Costo por importar	4	0.56	5	0.70	5	0.70
0.14	Cumplimiento documental de importación	2	0.28	4	0.56	5	0.70
1.0			3.13		3.71		4.25

Con estos resultados, el plan de negocio para la importación de mangueras de la marca Caterpillar selecciona como mercado objetivo el país de Corea del Sur, como país alterno sería China y como país contingente sería los Estados Unidos. En la Tabla N°28 se presenta un resumen de los convenios por país que el Perú tiene para la importación de mangueras de la marca Caterpillar.

**Tabla N° 28. Cuadro de tratados o acuerdos comerciales con Corea del Sur, USA y China**

Producto	Partidas	País	Convenio internacional	Fecha vigencia	Arancel base	% adv liberado
<b>Manguera con accesorio</b>	4009.22.00.00 4009.32.00.00 4009.42.00.00	EEUU	Tratado de libre comercio Perú-EE.UU	01/01/2016-31/12/2016	12%	80%
		CHINA	Acuerdo de promoción comercial Perú - China.	01/01/2016-31/12/2016	9%	70%
		COREA	Tratado de libre comercio Perú - Corea	01/01/2016-31/12/2016	9%	60%
<b>Manguera sin accesorio</b>	4009.21.00.00 4009.31.00.00 4009.41.00.00	EEUU	Tratado de libre comercio Perú-EE.UU	01/01/2016-31/12/2016	12%	80%
		CHINA	Acuerdo de promoción comercial Perú - China.	01/01/2016-31/12/2016	9%	70%
		COREA	Tratado de libre comercio Perú - Corea	01/01/2016-31/12/2016	9%	60%

*Nota.* Tomado de Tratamiento arancelario. Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT, 2016).

### 2.2.5 Tendencias de consumo

La tendencia de consumo es dado por el gasto de consumo que es el componente más extenso del producto bruto interno, los cambios en las actitudes de los consumidores y su efecto en el gasto consiguiente son una variable crucial en el pronóstico y en los planes de los negocios. Las empresas que producen bienes de consumo y servicios son, por supuesto, afectadas directamente. Pero las compañías que producen equipo duradero sentirán el efecto de cualquier cambio en este segmento importante de la economía (Keat& Young, 2004).

El presente plan de negocio considera la tendencia del sector de construcción y la importación de maquinaria pesada de la marca Caterpillar para analizar las tendencias de consumo para la importación de manguera. Mendoza (2016) menciona que para el año 2016 no habrá un crecimiento favorable en el Sector Construcción debido a la baja participación de Inversión Privada inclusive por los efectos de incertidumbre por las elecciones presidenciales y los efectos del fenómeno del niño. El investigador propuso un crecimiento del de 3.6%.

Por otra parte Instituto de Economía y Desarrollo empresarial (IEDEP, 2016) de la Cámara de Comercio de Lima menciona que el sector construcción crecerá a 2.5% para el año 2016 por la ejecución de proyectos de infraestructura en el periodo 2015-2017, esto se debe por el mayor consumo privado, avances en la inversión pública e Inversión Privada (Casas, 2016).

La Casa Bolsa Intéligo SAB (2016) estimó que el año 2016 sector construcción crecerá a 4.4 % por la recuperación de las actividades económicas en general y más inversión pública por los gobiernos Regionales y locales. También el decrecimiento del sector Construcción se debe a la caída de obras públicas y el menor consumo interno de cemento, pero se pronostica que para el año 2019 el sector construcción se incrementará porque Lima será la sede de los Juegos

Panamericanos como consecuencia habrá un boom de obras de infraestructura pública (Casas, 2016). Respecto a la evolución histórica del sector de construcción (ver Tabla N° 31) permite al plan de negocio considerar criterios de tendencia para los próximos cinco años.

**Tabla N° 29. Porcentaje PBI Global y Sectorial**

Sector	2012	2013	2014	2015	2016-2017
Agropecuario	5.9%	1.6%	1.4%	2.3%	0.5%
Pesca	-32.2%	24.0%	-27.9%	17.2%	-0.5%
Minería e Hidrocarburo	2.8%	4.9%	-0.8%	6.4%	7.7%
Manufactura	1.5%	5.0%	-3.3%	-1.5%	0.9%
Electricidad y Agua	5.8%	5.5%	4.9%	5.4%	4.8%
<b>Construcción</b>	<b>15.8%</b>	<b>8.9%</b>	<b>1.7%</b>	<b>-7.1%</b>	<b>2.5%</b>
Comercio	7.2%	5.9%	4.4%	3.9%	4.1%
Otros servicios	7.4%	6.2%	5.9%	5.1%	4.9%

Fuente: MEF, INEI, BCRP, IEDEP-CCL  
Elaboración: IEDEP-CCL

En función a la data histórica que presenta el sector construcción, el plan de negocio considera que el sector construcción crecerá a 2.5 % basándonos en una tasa de crecimiento pesimista para nuestro pronóstico de demanda. Por otro lado, el sector de construcción crecerá a 3.6 % basándonos en una tasa de crecimiento promedio para el pronóstico de la demanda. Finalmente, el sector construcción crecerá a 4.4 % basándonos en una tasa de crecimiento optimista para el pronóstico de la demanda.

Otra variable a considerar la tendencia de consumo en la compra de mangueras de la marca Caterpillar es la cantidad de maquinaria tipo excavadora y cargadora importada en el mercado peruano (ver Tabla 29). Se debe tener en cuenta que en épocas de elección presidencial este tipo de producto sufre un repliegue en su compra.



**Tabla N° 30. Cantidad de excavadoras y cargadores Caterpillar importados en los últimos años**

<b>Años</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Maquinaria</b>	359	458	542	399	374	274	174
<b>Total</b>		817	1359	1758	2132	2406	2580

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por AdexDataTrade.

### **2.3. Análisis de la oferta y la demanda**

El análisis de la oferta y la demanda permitirá al plan de negocio determinar su participación de mercado respecto al mercado total de la comercialización de mangueras para la marca Caterpillar en los próximos cinco años que corresponde a la duración del negocio. Respecto a este subtítulo, primero se realizará el análisis de la oferta y segundo será el análisis de la demanda para el mercado de mangueras.

#### **2.3.1 Análisis de la oferta**

La oferta para el mercado de mangueras de la marca Caterpillar, está determinada por las siguientes partidas: 4009.41.00.00; 4009.42.00.00; 4009.31.00.00; 4009.32.00.00; 4009.21.00.00 y 4009.22.00.00. Inicialmente se procederá analizar la partida arancelaria 4009.41.00.00 (ver Tabla 32 y 33).

**Tabla N° 31. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.41.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

2011	2012	2013	2014	2015	2016
2,696	2,580	2,427	2,245	2,018	1,582

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 32. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.41.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$	2,696	2,580	2,427	2,245	2,018	1,582
%TVA		-4.30	-5.90	-7.50	-10.11	-21.61
%TCA <sub>2011-2016</sub>						-8.50

*Nota.* TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual. Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.

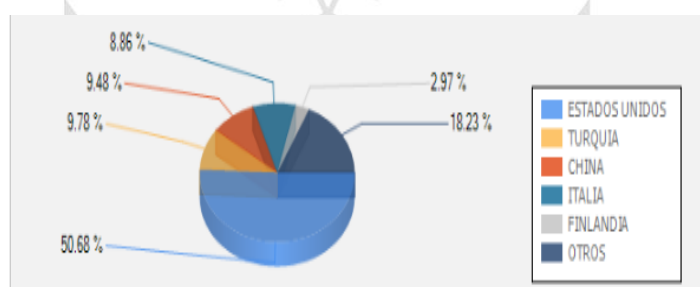
Respecto a los resultados mostrados por esta partida arancelaria en las Tablas N°31 y 32 se aprecia que hay un descenso en la importación de este en producto. Cabe mencionar, el año 2016 aún no ha sido cerrado hasta el momento que se ha presentado para el plan de negocio respectivo. Uno de los motivos que justifica este descenso es debido a que las empresas utilizan las maquinas por un espacio de tres a cuatro años, adicionalmente algunas empresas utilizan mangueras que son para maquinaria pesada en el mercado peruano.

En la Tabla N° 33 y la Figura N°8 se presenta el origen de las importaciones por país según la partida que se está analizando. Se observa que los Estados Unidos mantiene una participación elevada respecto a los demás países.

**Tabla N° 33. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.41.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

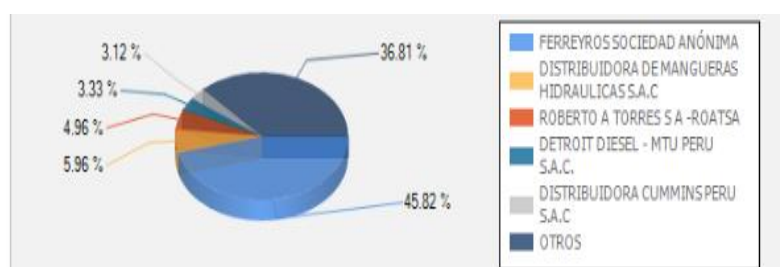
Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
Estados Unidos	801.87	50.68
Turquía	154.77	9.78
China	149.97	9.48
Italia	140.22	8.86
Finlandia	47.00	2.97
Otros	288.47	18.23
Total	1,582	100

*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.



**Figura N° 8. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.41.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**  
Copyright 2016 por Adex Data Trade

La Figura N°9, Presenta las empresas peruanas que importan esta partida arancelaria. Los resultados muestran que la empresa Ferreyros tiene una participación del 45.82% de la importación de este producto para el mercado peruano. Mientras que otras empresas tienen una participación del 36.81%.



**Figura N° 9. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.41.00.00.**  
Copyright 2016 por Adex Data Trade

Respecto a los resultados mostrados por la partida arancelaria 4009.42.00.00 en las Tablas N° 34 y 35, se aprecia que hay un descenso en la importación de este en producto. Cabe mencionar, el año 2016 aún no ha sido cerrado hasta el momento que se ha presentado para el plan de negocio respectivo, lo cual fue mencionado anteriormente para la partida arancelaria 4009.41.00.00. Uno de los motivos que justifica este descenso es debido a que las empresas utilizan las maquinas por un espacio de tres a cuatro años, adicionalmente algunas empresas utilizan mangueras que son maquinaria pesada en el mercado peruano. En la Tabla N°35 se aprecia que la tasa de crecimiento anual para este producto muestra como resultado un -5.01.

**Tabla N° 34. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.42.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

2011	2012	2013	2014	2015	2016
4,412	4,762	4,677	6,810	5,839	3,243

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por AdexDataTrade.

**Tabla N° 35. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.42.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Miles US\$</b>	4,412	4,762	4,677	6,810	5,839	3,243
<b>%TVA</b>		7.93	-1.78	45.61	-14.26	-
<b>%TCA<sub>2011-</sub></b>						44.46
<b>2016</b>						-5.01

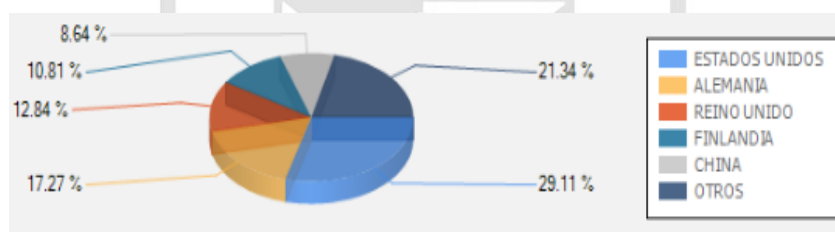
*Nota.* TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual. Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por AdexDataTrade.

**Tabla N° 36. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.42.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
Estados Unidos	944.09	29.11
Alemania	559.96	17.27
Reino Unido	416.38	12.84
Finlandia	350.62	10.81
China	280.20	8.64
Otros	691.94	21.34
<b>Total</b>	<b>3,243</b>	<b>100</b>

*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por AdexDataTrade.

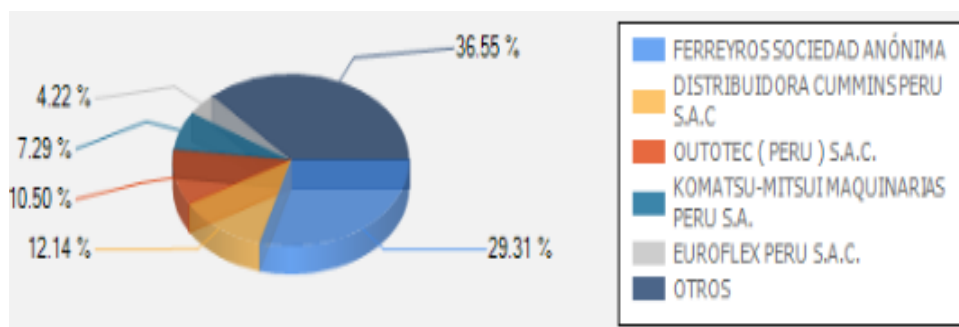
La Tabla N°36 y la Figura N°10 muestran que los Estados Unidos tiene un porcentaje en CIF para el mercado peruano del 29.11%, mientras que otros países que exportan esta partida arancelaria al Perú tiene un 21.34%.



**Figura N° 10. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.42.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Respecto a las empresas peruanas que importan esta partida arancelaria, muestran a la empresa Ferreyros con un 29.31%. Por otro lado las empresas que se ubican en otros, tienen una participación del 36.55%.



**Figura N° 11. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la Copyright 2016 por Adex Data Trade**

En línea con lo mencionado anteriormente, el comportamiento histórico de importaciones peruanas de la partida arancelaria 4009.31.00.00 muestra los siguientes resultados (Tabla N° 37 y Tabla N°38).

Los resultados de las Tablas N°37 y 38 muestran un comportamiento positivo hasta el 2015 pero con una tendencia negativa.

**Tabla N° 37. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.31.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$ CIF	7,203	7,762	6,917	7,075	7,190	5,347

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 38. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.31.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$	7,203	7,762	6,917	7,075	7,190	5,347
%TVA		7.76	-10.89	2.28	1.63	-25.63
%TCA <sub>2011-2016</sub>						-4.84

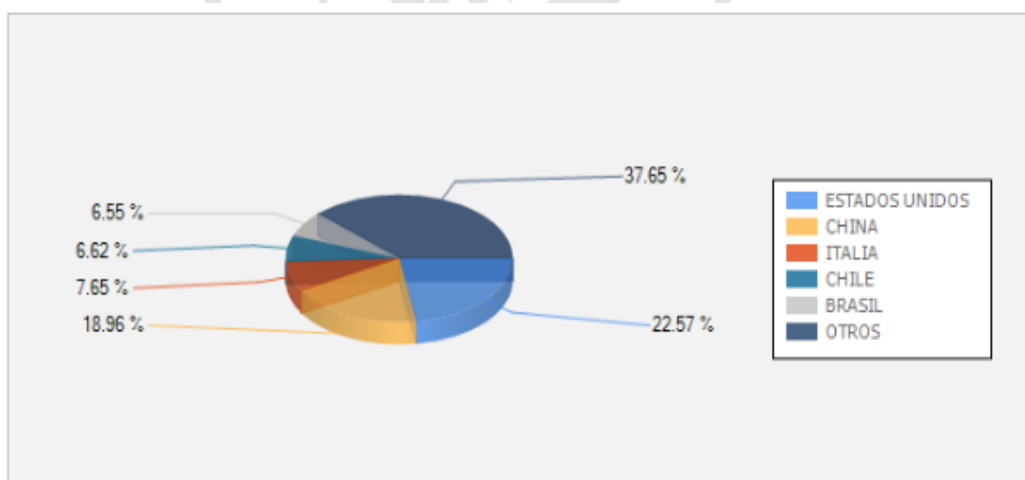
*Nota.* TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual. Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.

Respecto a los países que exportan este producto hacia el Perú, una vez más destaca Estados Unidos y en un segundo lugar aparece China. Para el rubro de Otros, se aprecia que su participación es de 37.65% (Tabla 39 y Figura 12).

**Tabla N° 39. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.31.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
Estados unidos	1,206.98	22.57
China	1,013.65	18.96
Italia	416.38	7.65
Chile	354.03	6.62
Brasil	350.24	6.55
Otros	2,013.30	<b>37.65</b>
Total	5,347	100

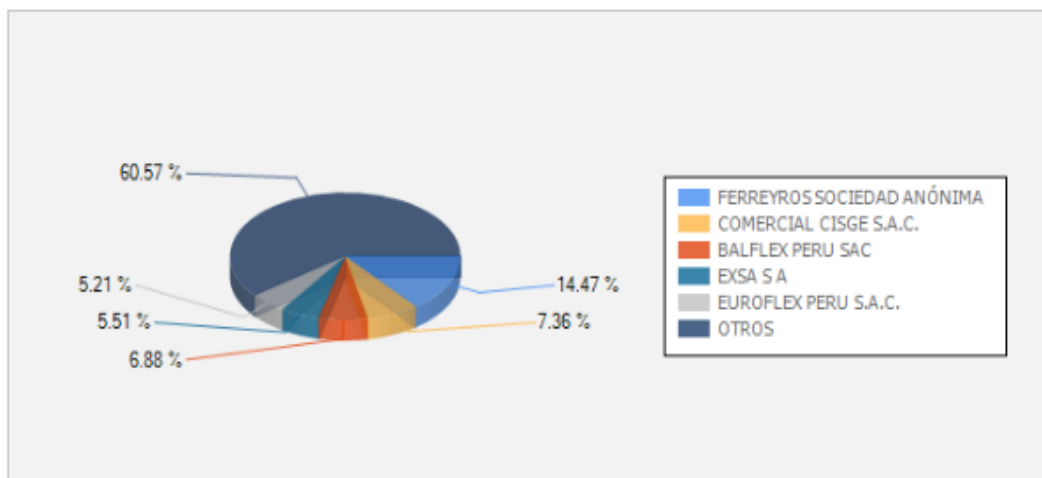
*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.



**Figura N° 12. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.31.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Respecto a las empresas peruanas que importan la partida arancelaria 4009.31.00.00, la empresa Ferreyros tiene un 14.47% del segmento de este producto. Mientras que las empresas con la denominación de otros tiene una participación de manera conjunta un 60.57%.



**Figura N° 13. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.31.00.00.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

El comportamiento histórico de importaciones peruanas de la partida arancelaria 4009.32.00.00, se presentan en las Tablas 40 y 41. Sin considerar el año 2016, se muestra una tendencia positiva en las importaciones respecto a esta partida arancelaria. El año 2016, el Perú presentó un proceso de elección presidencial, lo cual ha retraído en las inversiones.

**Tabla N° 40. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	1,642	2,421	2,082	3,069	3,552	2,119

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 41. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$	1,642	2,421	2,082	3,069	3,552	2,119
%TVA		47.44	-14.00	47.41	15.74	-40.34
%TCA <sub>2011-</sub> 2016						4.34

*Nota.* TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual. Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.

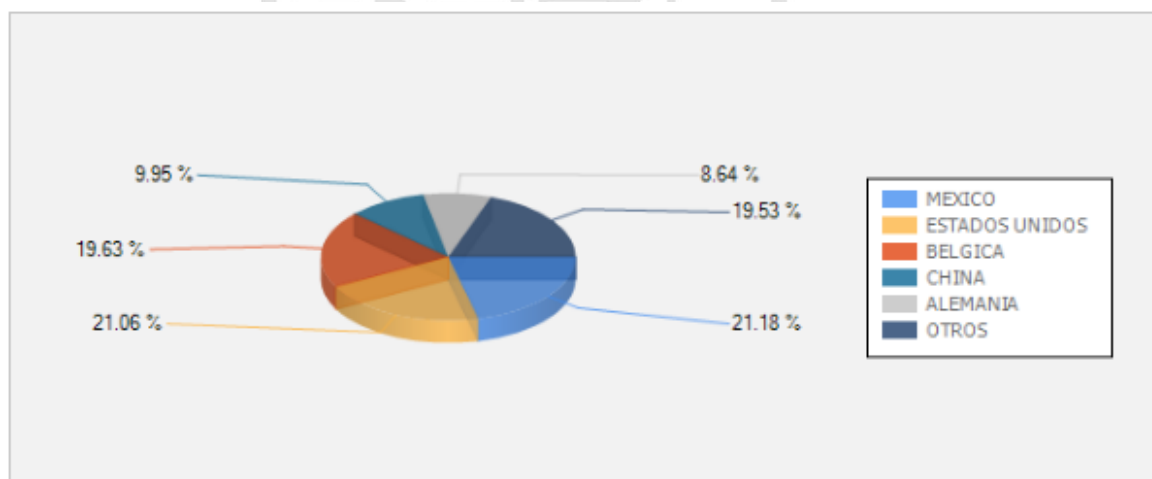


La Tabla N°42 y la Figura N°14 presentan los principales países que exportan al Perú los productos de esta partida arancelaria. En este caso México presenta un 21.18% de la participación, desplazando de esta forma a los Estados Unidos al segundo lugar con un 21.06%. Respecto a los países que se ubican en otros, representa un porcentaje superior al 19% para el año 2016.

**Tabla N° 42. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.32.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
México	448.76	21.18
Estados Unidos	446.32	21.06
Bélgica	415.99	19.63
China	210.88	9.95
Alemania	183.04	8.64
Otros	413.81	19.53
Total	2,119	100

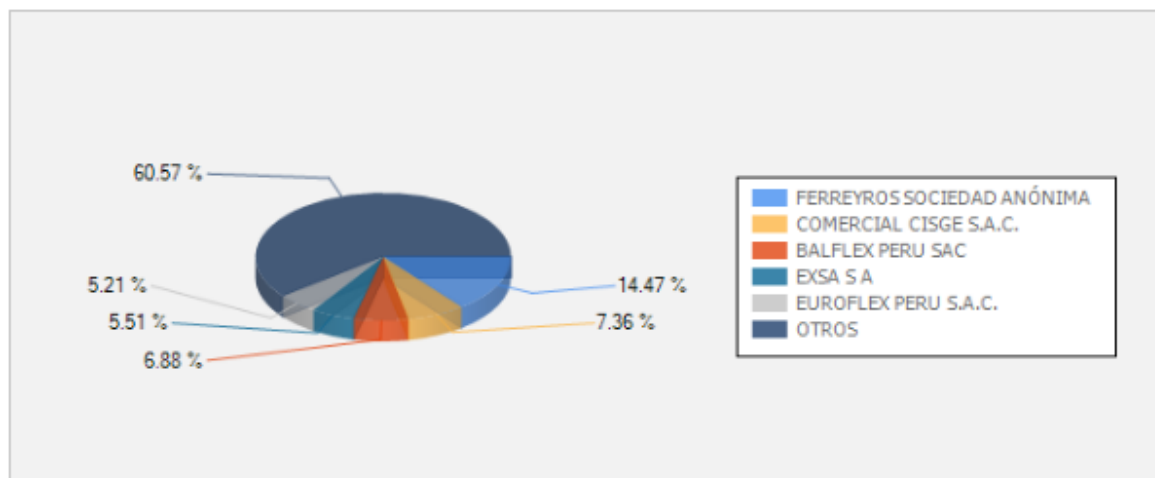
*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.



**Figura N° 14. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.32.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Respecto a las empresas peruanas que importan este tipo de producto, las empresas que se encuentran en el rubro de otros tiene un 60.57% del mercado (Figura N°15)



**Figura N° 15. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.32.00.00.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Respecto al comportamiento histórico de las importaciones peruanas de la partida arancelaria 4009.21.00.00, la Tabla 43 y la Tabla 44, se aprecia un descenso para el 2015 pero respecto al 2016 (año que aún no termina) la importación de este producto está por superar a la cantidad del 2015.

**Tabla N° 43. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.21.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	7,557	9,557	7,680	8,071	7,890	7,087

*Nota.* Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016).  
Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 44. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.32.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$	7,557	9,557	7,680	8,071	7,890	7,087
%TVA		26.47	-19.64	5.09	-2.24	-10.18
%TCA <sub>2011-</sub> 2016						-1.06

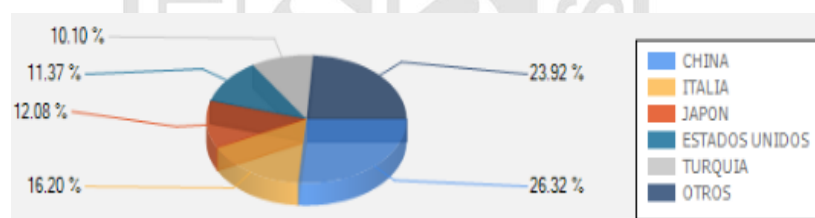
*Nota.* TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual.  
Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.

Respecto a los países de orígenes de esta partida arancelaria, es China quien tiene un 26.32%, mientras que aquellos países que se ubican en el ítem otros representa un 23.92%.

**Tabla N° 45. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.21.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
China	1,865.42	26.32
Italia	1,148.27	16.20
Japón	856.29	12.08
Estados Unidos	805.69	11.37
Turquía	715.91	10.10
Otros	1,695.06	23.92
Total	7,087	100

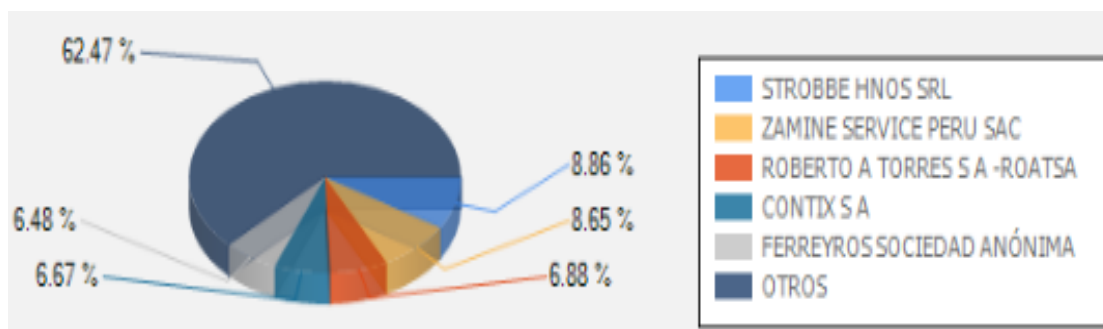
*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.



**Figura N° 16. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.21.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Para esta partida arancelaria las empresas peruanas que importan este producto y se ubican en otros tienen un 62.47% de la participación del mercado.



**Figura N° 17. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.21.00.00.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

Finalmente el comportamiento histórico de importaciones peruanas de la partida arancelaria 4009.22.00.00 muestra que hay un descenso en su importación. Debemos considerar que las elecciones presidenciales tienen un impacto en la inversión del sector de construcción y por lo tanto en la compra de equipos y este se relaciona con la adquisición de mangueras marca Caterpillar y otras (Casas, 2016). Esta observación se aprecia en la Tabla 46 y Tabla 47.

**Tabla N° 46. Comportamiento histórico de importaciones peruanas de la P.A. 4009.22.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	3,438	4,687	4,188	4,693	4,270	2,643

Nota. Tomado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 47. Tasa de variación y crecimiento anual de importaciones peruanas de la P.A 4009.22.00.00 en los últimos años en Miles US\$ CIF**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Miles US\$	3,438	4,687	4,188	4,693	4,270	2,643
%TVA		36.33	-10.65	12.06	-9.01	-38.10
%TCA <sub>2011-2016</sub>						-4.29

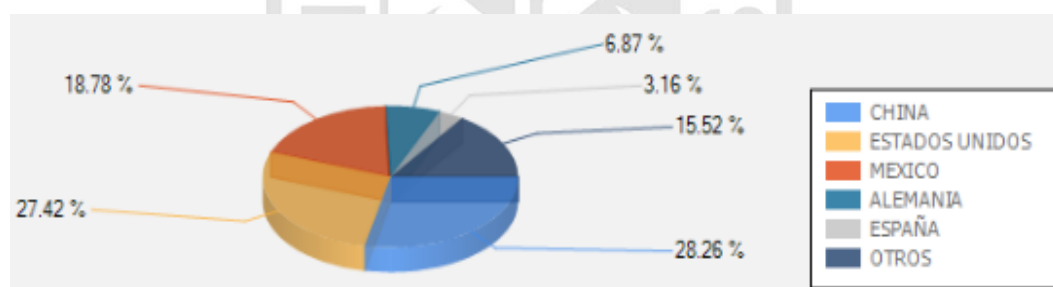
Nota. TVA = tasa de variación anual; TCA = tasa de crecimiento anual. Tomado y adaptado de Data, por la Asociación de exportadores (ADEX, 2016). Copyright 2016 por Adex Data Trade.

**Tabla N° 48. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.22.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016**

Mercados	Valor CIF (Miles US\$)	Porcentaje (%) CIF
China	746.92	28.26
Estados Unidos	724.74	27.42
México	496.38	18.78
Alemania	181.51	6.87
España	83.50	3.16
Otros	410.29	15.52
Total	2,643	100

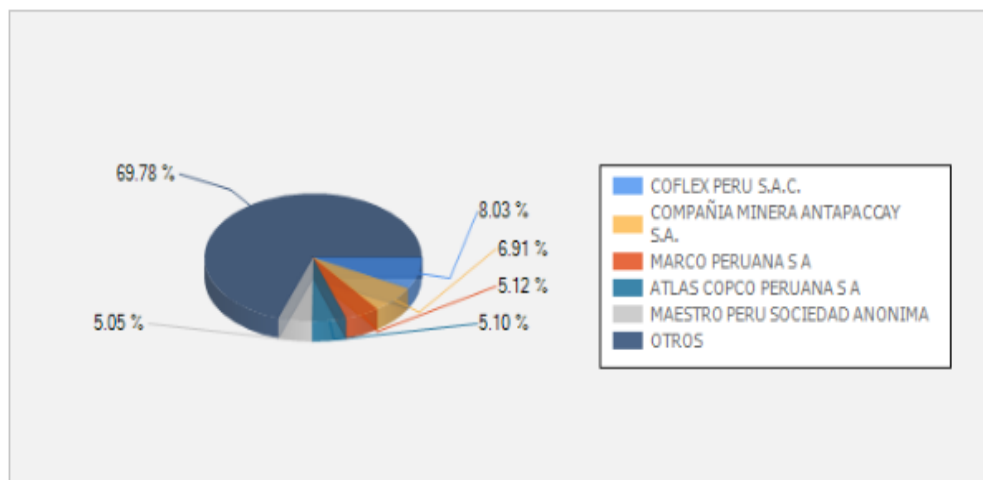
*Nota.* Tomado y adaptado de Data, por Asociación de exportadores (ADEX) ,2016. Copyright 2016 por Adex Data Trade.

En la Tabla N°48 y la Figura N°18 se observa que China presenta una exportación hacia el Perú del producto de la presente partida del 28.26% y los Estados Unidos presentan un 27.42%. Por otro lado, aquellos países que se ubican en otros representan un 15.52%.



**Figura N° 18. Principales países exportadoras de la P.A. 4009.22.00.00 con destino a Perú en miles de US\$ CIF en el año 2016.**  
Copyright 2016 por Adex Data Trade

Las empresas peruanas que importan este producto son aquellas que se ubican en otros, las cuales representan un 69.78% del mercado. Estas empresas probablemente sean microempresa y pequeñas empresa (Casa, 2016).



**Figura N° 19. Top 5 principales empresas importadoras de productos de la P.A 4009.22.00.00.**

Copyright 2016 por Adex Data Trade

### 2.3.2 Análisis de la demanda

Para determinar la demanda Actual de mangueras es importante identificar el historial de las importaciones de mangueras hechas en los últimos años. Y según el acceso a la información, se debería de profundizar cuantas mangueras con accesorios y sin accesorio fueron importados al mercado nacional. Luego se procede a calcular la demanda de mangueras con y sin accesorios para el mercado.

**Tabla N° 49. Cantidades de Mangueras Caterpillar importados en el Año 2012-2016 (setiembre) en unidades con accesorios.**

Manguera con accesorios Caterpillar	
Año	Unidades
2012	17 724
2013	18 356
2014	54 353
2015	56 813
2016	33 614
<b>TOTAL</b>	<b>180 860</b>

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

En la tabla N°50, muestra las unidades importadas de mangueras con accesorios Caterpillar para equipos de construcción modelos Caterpillar (maquinarias pesadas) en el año 2012-2016, el cual indica su crecimiento en el año 2014 y crecimiento en el 2015. Las unidades totales en 5 años, considerando parte de los meses del 2016 de mangueras con accesorio Caterpillar son de 155564 unidades.

El plan de negocio consideraría como probabilidad que este 2016 las importaciones de manguera con accesorios Caterpillar sería de 44818 unidades. Por lo tanto, el total de unidades importadas desde el 2012 hasta el 2016 sería de 192064 unidades de mangueras Caterpillar con accesorios.

**Tabla N° 50. Cantidades de mangueras Caterpillar importadas en el año 2012 – 2016 ajustando hasta diciembre del 2016 con accesorios.**

Mangueracon accesorios Caterpillar	
Año	Unidades
2012	17724
2013	18356
2014	54353
2015	56813
2016	44818
TOTAL	192064

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

En la tabla N° 51, muestra las unidades importadas de mangueras sin accesorios Caterpillar para equipos de construcción modelos Caterpillar (maquinarias pesadas) en el año 2012-2016, el cual indica su crecimiento en el año 2014 y crecimiento en el 2015. Las unidades totales en 5 años, considerando parte de los meses del 2016 de mangueras sin accesorio Caterpillar son de 4173800 unidades.

**Tabla N° 51. Cantidad de Mangueras Caterpillar importados Años 2012-2016(setiembre) en unidades**

Manguera sin accesorios Caterpillar	
Año	Unidades
2012	696696
2013	455249
2014	1173670
2015	1848185
2016	1698522
Total	5872322

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

El plan de negocio consideraría como probabilidad que este 2016 las importaciones de manguera sin accesorios Caterpillar sería de 1848185 unidades. Por lo tanto, el total de unidades importadas desde el 2012 hasta el 2016 sería de 6021985 unidades de mangueras Caterpillar sin accesorios.

**Tabla N° 52. Cantidades de Mangueras Caterpillar importados en el Año 2012-2016 en unidades**

Manguera sin accesorios Caterpillar	
Año	Unidades
2012	696696
2013	455249
2014	1173670
2015	1848185
2016	1848185
Total	6021985

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

Ahora se procede a calcular la demanda actual de mangueras con y sin accesorios. Los diferentes tipos de mangueras cumplen distintas funciones en las maquinarias pesadas, para ello se debe conocer solo la participación de estos productos. Incluyendo el 2016 hasta el mes de setiembre.



**Tabla N° 53. Participación % de Mangueras con y sin accesorios años 2012-2016 setiembre**

Mangueras Caterpillar	Cantidad <sub>(2012-2016)</sub>	% PART. MERCADO
CON ACCESORIO	180860	3.%
SIN ACCESORIO	5872322	<b>97%</b>
TOTAL	6053182	100%

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

Ahora se calcula la demanda actual de mangueras con y sin accesorios. Incluyendo el 2016 hasta el mes de diciembre.

**Tabla N° 54. Porcentaje de participación de mangueras con y sin accesorios en año 2012-2016**

Mangueras Caterpillar	Cantidad <sub>(2012-2016)</sub>	% PART. MERCADO
CON ACCESORIO	192064	3.1%
SIN ACCESORIO	6021985	<b>96.9%</b>
TOTAL	6214049	100%

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

En la Tabla N° 55 se observa el porcentaje de participación que tienen los productos que se vendieron en el mercado peruano, dando a conocer que productos se comercializan con mayor cantidad y otorgarle prioridad al momento de desarrollar el plan de negocio. Para el año 2016 solo se está considerando hasta el mes de setiembre.

**Tabla N° 55. Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2012-2016 expresadas en unidades**

Empresas	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Ferreycorp S.A.A.	353420					353420
Ferreyros S.A.	312075	449692	1168352	1850675	1713265	5494059
Orvisa S.A.	1189	7044	121	6370	2375	17099
Unimaq S.A.	6071	6252	5197	7653	9412	34585
Compañíaminera San Simon		417				417
Otrasempresas	41665	10200	54353	40300	6084	152602
Total	714420	473605	1228023	1904998	1731136	<b>6053182</b>

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

Los datos de para el año 2016 con respecto a la importación de mangueras con y sin accesorios es hasta el mes de setiembre. Lo que se procederá a realizar es obtener la participación de cada empresa para ese año y en función al total obtenido según la probabilidad calculada, se ha procedido a obtener el total para el año 2016. Estos resultados se presentan en las siguientes Tablas.

**Tabla N° 56. Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2016 expresadas en unidades**

Empresas	2016 setiembre	% Mercado	2016
Ferreycorp S.A.A.			
Ferreyros S.A.	1713265	99.0%	<b>1873461</b>
Orvisa S.A.	2375	0.1%	<b>2597</b>
Unimaq S.A.	9412	0.5%	<b>10292</b>
Compañíaminera San Simon			
Otrasempresas	6084	0.4%	<b>6653</b>
<b>Total</b>	<b>1732136</b>	<b>100%</b>	<b>1893003</b>

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

Con los resultados obtenidos de la Tabla anterior, el plan de negocio procede a incluir los datos calculados considerando para el año 2016 todos lo meses. Estos nuevos resultados se incluyen en la Tabla N° 57.

**Tabla N° 57. Empresas importadoras de mangueras Caterpillar en el Año 2012-2016 expresadas en unidades**

Empresas	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Ferreycorp S.A.A.	353420					353420
Ferreyros S.A.	312075	449692	1168352	1850675	<b>1873461</b>	5654255
Orvisa S.A.	1189	7044	121	6370	<b>2597</b>	17321
Unimaq S.A.	6071	6252	5197	7653	<b>10292</b>	35465
Compañíaminera San Simon		417				417
Otrasempresas	41665	10200	54353	40300	<b>6653</b>	153171
<b>Total</b>	<b>714420</b>	<b>473605</b>	<b>1228023</b>	<b>1904998</b>	<b>1893003</b>	<b>6214049</b>

Fuente: ADEX Data Trade  
Elaboración: Propia

Con la Tabla N° 58, obtenemos la cantidad demandada de mangueras Caterpillar importadas, esta información permite realizar la proyección de demanda para los próximos años. El plan de negocio contempla la demanda de mangueras de Otras empresas porque el resto de empresas tienen una participación en el mercado elevada y una imagen posicionada en el mercado.

Para el pronóstico de la demanda se utilizó la proyección de tendencia, este método es el más usado en cuanto a la planificación de proyectos donde intervienen dos variables, una dependiente y otra independiente con el objetivo de determinar parámetros para su proyección o pronóstico (Nuñez del Prado Benavente, 1992).

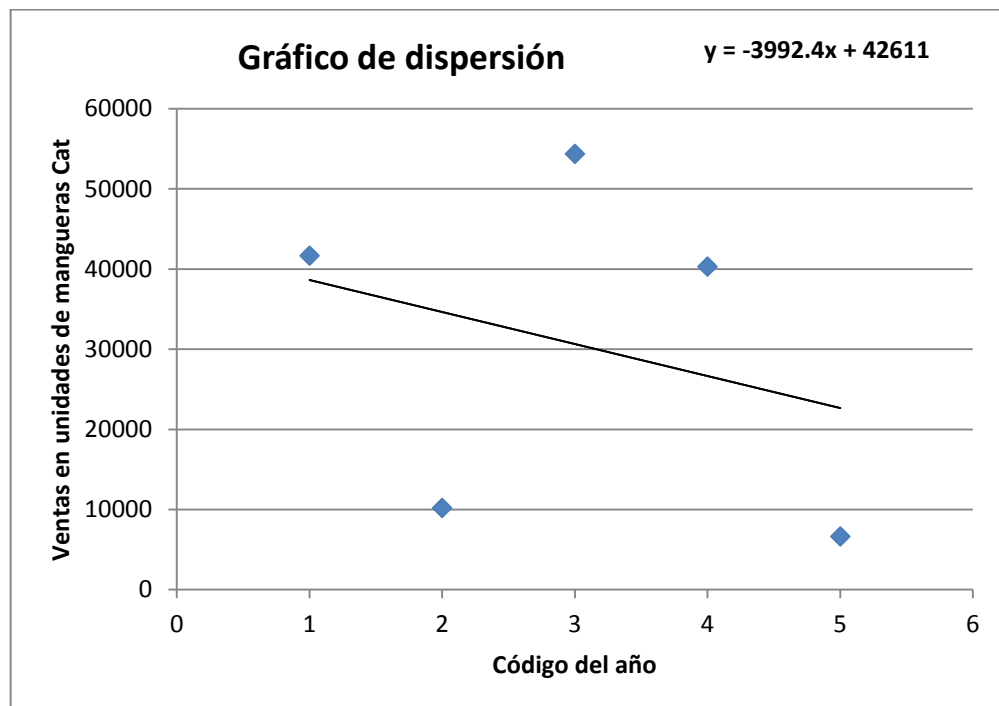
Aplicación del Metodo de Minimos Cuadrados

Año	Código	Ventas	$X_i - X$	$Y_i - Y$	$(X_i - X)(Y_i - Y)$	$(X_i - X)^2$
2012	1	41665	-2	11030.8	-22061.6	4
2013	2	10200	-1	-20434.2	20434.2	1
2014	3	54353	0	23718.8	0	0
2015	4	40300	1	9665.8	9665.8	1
2016	5	6653	2	-23981.2	-47962.4	4
	15	153171			-39924	10
<b>Promedio</b>	<b>3</b>	<b>30634.2</b>				
	<b>X</b>	<b>Y</b>				

Hallando b  $-3992.4$

Hallando a  $30634.2 - (-3992.4) * (3)$   $42611.4$

$y = 42611 + (-3992.4)X$



**Figura N° 20. Gráfico de dispersión para el mercado de Otras empresas en la venta de mangueras para Caterpillar**

Considerando las importaciones del año 2016 de las mangueras Caterpillar se aprecia que hay una tendencia negativa en las importaciones y que el reemplazo en la fórmula haría que se observe un descenso en las importaciones en los próximos cinco años que dure el negocio. Frente a este contexto, la investigación de Casas (2016) sostiene en una de sus entrevistas realizadas a Jefe de Ventas de Volvo en el rubro de accesorios para maquinaria pesada señaló que la inversión se reduce un año antes, incluso un año después de las elecciones presidenciales. Esto es debido a la política económica del gobierno entrante, la cual debe generar confianza al inversionista. Adicionalmente, el mercado de otras empresas está conformado por microempresas que ven afectados sus ingresos e inversiones por estos cambios en la política nacional. El plan de negocio solo considerará la ecuación de tendencia hasta el año 2015 y no el año 2016. Para el año 2021, el plan de negocio considerará el porcentaje que ha descendido con respecto al periodo 2015 al 2016.

### Aplicación del Metodo de Minimos Cuadrados

Año	Código	Ventas	$X_i - \bar{X}$	$Y_i - \bar{Y}$	$(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})$	$(X_i - \bar{X})^2$
2012	1	41665	-1.5	5035.5	-7553.25	2.25
2013	2	10200	-0.5	-26429.5	13214.75	0.25
2014	3	54353	0.5	17723.5	8861.75	0.25
2015	4	40300	1.5	3670.5	5505.75	2.25
2016	5	6653	2.5	-29976.5	-74941.25	6.25
	15	153171			20029	5
Promedio	$\bar{X}$	$\bar{Y}$				
	2.5	36629.5				
	X	Y				

Hallando b 4005.8

Hallando a  $30634.2 - (-3992.4) * (3)$  26615

$y = 26615 + 4005.8X$

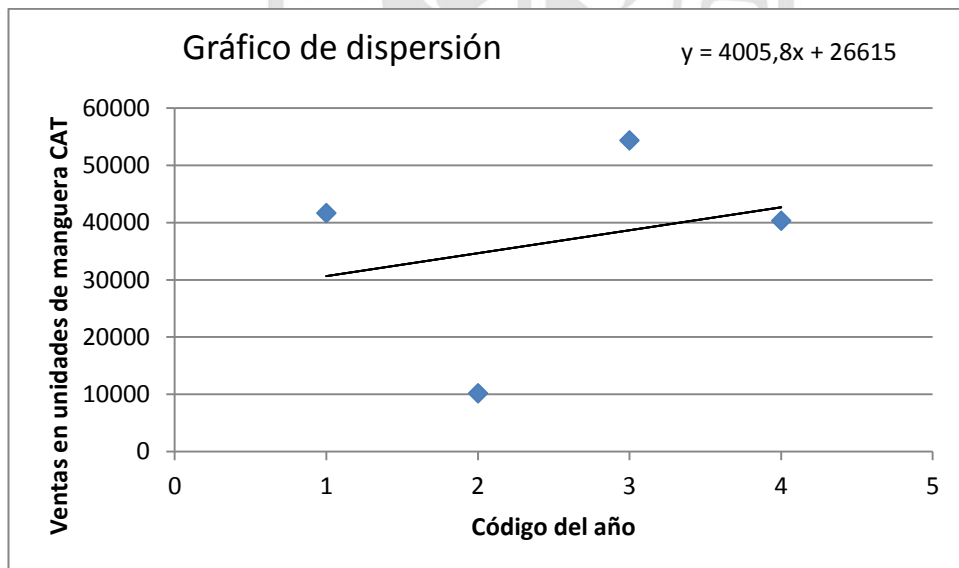


Figura N° 21. Gráfico de dispersión para el mercado de Otras empresas en la venta de mangueras para Caterpillar

Calculando la demanda para los siguientes años de duración del tiempo de vida del proyecto

**Tabla N° 58. *Calculo de la proyección de la demanda***

Proyección	Venta en unidades
2017	50650
2018	54656
2019	58661
2020	62667
2021	66673

Ahora se realizará un ajuste en función al descenso según porcentaje en los dos últimos años según data histórica. Para el 2014 al 2015 la reducción porcentual es de 35% mientras que del 2015 al 2016 la reducción fue de 600%.

**Tabla N° 59. *Calculo de la proyección de la demanda***

Proyección	Venta en unidades
2017	50650
2018	54656
2019	58661
2020	38130
2021	6355

Otros métodos para el cálculo de la proyección de demanda es creando escenarios con tasas de crecimiento pesimistas y optimistas basado en juicios de expertos o estudios realizados, como ejemplo; informes de entidades Nacionales tales como BCRP, INEI, Ministerios, etc quienes brinden datos económicos y confiables.

Por otro lado, el decrecimiento del sector Construcción se debe a la caída de obras públicas y el menor consumo interno de cemento, pero se pronostica que para el año 2019 el sector construcción se incrementará porque Lima será la sede de los Juegos Panamericanos como consecuencia habrá un boom de obras de infraestructura pública .

**Tabla N° 60. Porcentaje PBI Global y Sectorial**

<b>SECTOR</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016-2017</b>
<i>Agropecuario</i>	5.9%	1.6%	1.4%	2.3%	0.5%
<i>Pesca</i>	-32.2%	24.0%	-27.9%	17.2%	-0.5%
<i>Minería e Hidrocarburo</i>	2.8%	4.9%	-0.8%	6.4%	7.7%
<i>Manufactura</i>	1.5%	5.0%	-3.3%	-1.5%	0.9%
<i>Electricidad y Agua</i>	5.8%	5.5%	4.9%	5.4%	4.8%
<b>Construcción</b>	<b>15.8%</b>	<b>8.9%</b>	<b>1.7%</b>	<b>-7.1%</b>	<b>2.5%</b>
<i>Comercio</i>	7.2%	5.9%	4.4%	3.9%	4.1%
<i>Otros servicios</i>	7.4%	6.2%	5.9%	5.1%	4.9%

Fuente: MEF, INEI, BCRP, IEDEP-CCL  
Elaboración: IEDEP-CCL

- El Sector construcción crecerá a 2.5 % basándonos en una tasa de crecimiento pesimista para nuestro pronóstico de demanda.
- El Sector construcción crecerá a 3.6 % basándonos en una tasa de crecimiento tendencial para nuestro pronóstico de demanda.
- El Sector construcción crecerá a 4.4 % basándonos en una tasa de crecimiento optimista para nuestro pronóstico de demanda.

**Tabla N° 61. Proyección de la demanda de mangueras marca Caterpillar**

<b>Año</b>	<b>ESCENARIO 1 PESIMISTA</b>	<b>ESCENARIO 2 TENDENCIAL</b>	<b>ESCENARIO 3 OPTIMISTA</b>
	2.50%*	3.60%	4.40%
2017	51916	52473	52879
2018	56022	56624	57061
2019	60128	60773	61242
2020	39083	39503	39808
2021	6514	6584	6635

Elaboración: Propia

\* % de mangueras

A partir de los cálculos obtenidos con respecto a la demanda en los diferentes escenarios, el plan de negocio considerara el escenario pesimista como una opción para obtener la participación del mercado y los cálculos para comercio exterior y el flujo de caja económico. Se está considerando como participación de mercado para los siguientes años.

Año	ESCENARIO 1 PESIMISTA	Participación de mercado	Unidades a vender
2017	51916	0.7%	344
2018	56022	0.7%	400
2019	60128	0.7%	400
2020	39083	0.8%	320
2021	6514	4%	272

### 2.3.3. Estrategias de distribución

El canal de comercialización para mangueras de la marca Caterpillar en la zona geográfica de Lima, estará conformado por el fabricante o productor, distribuidor mayorista, distribuidor minorista y el usuario industrial. Por lo tanto, el distribuidor mayorista es el proveedor. El proveedor pertenece a una empresa del rubro comercial, que se caracteriza por ofrecer repuestos y autopartes para todo tipo de maquinaria, vehículos, etc.



**Figura N° 22. Sistema de comercialización de la empresa**  
Elaboración: Propia



En la figura N°22 se aprecia cómo será el canal de comercialización de un negocio a otro negocio. El fabricante o productor es la empresa que produce las mangueras acorde el tamaño y el tipo de maquinaria. Su función será entregar el producto con su propio envase. La empresa Caterpillar cuenta con su propia fábrica; por ello una de las empresas distribuidoras mayorista vendría ser la corporación **SUNGSAN**, quien adquiere los productos de Caterpillar para venderlo al por mayor y menor siendo este el contacto para otras empresas de adquirir productos originales de la marca Caterpillar entre otras; siendo un distribuidor para la importación de mangueras. El distribuidor minorista son las empresas que adquieren los diferentes productos de la empresa **SUNGSAN** y otras empresas distribuidoras para poder vender a usuarios industriales finales, quienes vendrían a ser las empresas que requieran de mangueras originales.

Los proveedores serán empresas distribuidoras industriales mayoristas que adquieren productos originales del fabricante (Caterpillar); en este caso la empresa **SUNGSAN**.

El importador es la empresa que va comercializar mangueras en el mercado limeño, en este caso para el plan de negocio la empresa sería **DEBAK PERÚ S.A.C**. Los clientes serán empresas que tienen a su cargo maquinaria pesada e inclusive público general.

#### **2.4. Estrategias de precio**

El precio de las mangueras se determinará en función a la oferta internacional, el costo de importación, la competencia y otros factores que se presenten para el cálculo del precio unitario final. Se ha hecho cotizaciones de precios a empresas importadoras y comercializadoras de filtros y mangueras de filtros y mangueras que vamos a importar.

**Tabla N° 62. Precios de mangueras Caterpillar en el mercado peruano**

MANGUERAS	CONCEPTO	CODIGO	EQUIPO	SKC MAQUIL.	MASTER TRAC	DEBAK	SUNGSAN
MANGUERA	MANGUERA	124-0844	MAQUINARIA PESADA	\$ 402.2	\$ 401.36	\$ 396	\$ 160.54
	LEVANTE	115-8731		\$306.26	\$307.82	\$303.71	\$ 123.13
	MANGUERA BRAZO	127-6673		\$ 553.52	\$ 554.53	\$ 547.13	\$ 221.82
	MANGUERA DE CUCHARA	41-3695		\$ 411.05	\$ 410.39	\$ 404.91	\$ 164.16

Fuente: Precios cotizaciones

Elaboración: Propia

Los precios de mangueras con accesorio y sin accesorio son altos en relación al precio del proveedor **SUNGSAN**. Así mismo, las mangueras pueden usarse en más de un modelo de maquinaria pesada más convencionales y comerciales en el mercado peruano, como consecuencia se genera el precio de venta unitario de la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**

El plan de negocio considera que los precios fijados deben permitir recuperar los costos totales incurridos más un beneficio que permita a la empresa seguir con su proceso de crecimiento. El precio será determinado en comparación con la competencia actual y que sea una barrera para el ingreso de otras empresas en el sector.

## **2.5. Estrategias de promoción**

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** utilizará como estrategia de promoción la entrega de una tarjeta de presentación, donde se mencione el nombre del personal de venta para que el cliente pueda contactarse con el vendedor y realizar pedidos. Otra técnica a emplear serían las relaciones públicas, como la participación en eventos, conferencias del sector de construcción, ferias. El propósito es generar relaciones públicas con el comprador.

## CAPITULO III: PLAN DE COMERCIO EXTERIOR

### 3.1. Fijación de precios

#### Métodos de fijación

Para poder fijar los precios de venta de mangueras se necesita conocer la estructura estándar de los costos que se incluyen en el proceso de importación para consumo. La presente investigación realiza el estudio sobre la importación de mangueras; fijado el país de origen de nuestra mercancía, el Incoterm, las barreras y tratamientos, obligaciones, medios de pago, condiciones etc; se elabora una estructura estándar de costos y gastos que se incluyen durante su procedimiento.

Es necesario tener en cuenta en las negociaciones con nuestro proveedor de Corea, como los temas relacionados a aspectos culturales, costumbres entre otros, cabe mencionar también que un punto necesario para el desarrollo del plan de negocio es la negociación de precios. Es necesario considerar el precio final de la mercancía al cual compraremos, este factor es clave para poder determinar el precio de venta final, por esta razón, es clave llegar a un acuerdo con nuestro proveedor. Otro factor a considerar es el tiempo de entrega; vale decir cuánto tiempo demora nuestro proveedor en tener el pedido realizado. Este acuerdo será plasmado bajo un documento formal, que es identificado en la orden de compra. Este documento compromete al proveedor a tener lista la carga, permitiendo realizar las coordinaciones con el agente de carga en origen.

Otro factor a considerar en la fijación de precios es el tiempo de coordinación de entrega, esto permite que se realice las coordinaciones de embarque a tiempo en la nave programada para que no se presente problemas respecto al retraso. Las garantías es necesario considerarlas en la fijación de precios, para tal propósito contaremos con el pedido en almacén. Así mismo, con un

determinado tiempo en días que permita revisar la cantidad de acuerdo a lo solicitado.

Finalmente, el precio de la mercancía estará básicamente en función de la cantidad y la frecuencia de realizar las compras. El mismo se establecerá en la orden de compra en donde después de enviárselo a proveedor.

### **3.2. Contrato de Compraventa Internacional**

Contrato de importación es importante porque es un acuerdo entre el comprador y vendedor en el cual quedan claros las obligaciones y derechos de las partes debido a que señala la descripción de la mercancía, el medio de pago, y otros aspectos comerciales. Es necesario que ambas partes firmen el contrato como un símbolo de aceptación. Existen otros tipos de contrato de compra y venta reguladas por otras leyes; en el caso de las importaciones el contrato de compra-venta internacional se instrumenta a través de una "orden de compra", que es la aceptación expresa de la oferta "cotización" del proveedor (Lavanda & Tabra, 2005).

Las condiciones de negociación de compra y venta para la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** negociarán los contratos por medio electrónico y bajo el Incoterm 2010; es decir, después de haber identificado a proveedores confiables pone en marcha la elección de un proveedor definitivo de acuerdo a negociaciones y cotizaciones previas.

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** se enfoca en el mercado coreano para establecer negociaciones entre empresa a empresa.

Una maquinaria pesada consta de una variedad de mangueras por cada tipo de modelo o marca, por ende, en el caso de Caterpillar, las mangueras tienen su propio código facilitando la ubicación y localización del repuesto.

### 3.2.1. Elaboración de contratos adecuados al plan de negocio

#### Contrato de compra venta internacional

Conste por el presente documento, el contrato de compra venta que se celebra de una parte del vendedor o proveedor. Señalando como domicilio para efectos del presente contrato de Corea, debidamente representada por el señor, **SUNGSANCORPORATION.**, a quien en adelante se le denominara **“El Vendedor”**, y, de la otra parte, **DEBAK PERÚ S.A.C.** identificado con RUC ..., señalando como domicilio para efectos del presente contrato en Av. El Sol N° 1236 - 1238 Urb. La Campiña en el distrito de Chorrillos, debidamente representado por YURIKO REGINA MARUNO JAYO, identificada con DNI: 41862610, según poder inscrito en escritura públicas N° 456, año 2016, a quien en adelante se le denominara **“El Comprador”** en los términos y condiciones siguientes:

#### **Primero: Objeto del contrato**

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, estas dejan constancia por el presente documento, que consisten en celebrar un contrato de compra venta, mediante el cual, **“El comprador”** se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

**“El vendedor”** se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por **“El comprador”**.

#### **Segundo: Obligación del contrato**

Son obligaciones de **“El vendedor”**

1. **“El vendedor”** se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por **“El comprador”**.

2. **“El vendedor”** debe de dar a **“El comprador”** aviso suficiente de que la mercancía ha llegado a puesto de destino.
3. **“El vendedor”** debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
4. **“El vendedor”** debe proporcionar el embalaje adecuado de la mercancía para que este pueda llegar a destino en las condiciones exigidas por **“El comprador”**.
5. **“El vendedor”** debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, exceptos cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de origen.
6. **“El vendedor”** debe cubrir todo los gastos que hayan incurrido en entregar los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía,

Así como rembolsar aquellos gastos incurridos por **“El comprador”** al presentar su ayuda al respecto

#### **Tercero: Obligación del comprador**

1. **“El comprador”** debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía, y si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
2. **“El comprador”** deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga en el puerto destino.

#### **Cuarto: Traspaso de riesgo y de la propiedad**

Las modalidad de entrega en el presente contrato será CIF (Cost, Insurance and Freight), donde **“El vendedor”** debe soportar todo los costes de flete y seguro, con riesgo de pérdida o daño de la mercancía hasta el embarque en el vapor.

1. “**El vendedor**” debe entregar la mercancía en el puerto de destino por “El comprador” en la fecha o dentro del plazo acordado.
2. “**El vendedor**” debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido embarcado en el puerto de origen.
3. “**El vendedor**” debe contratar el transporte de las mercancías y el seguro conveniente, desde el puerto de embarque convenido.

#### **Quinta: Precio y modalidad de pago**

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio CIF pactado por las partes es de \$ 920.00 dólares americanos. Habiendo un pago anticipado luego de firmado el presente contrato.

Ambas partes deja expresa constancia de que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho contrato.

#### **Sexta: Condición resolutoria**

El presente contrato quedara resuelto sin responsabilidad alguna para las partes sí, con anterioridad a la fecha de la mercancía acordada en el presente contrato, tanto “El vendedor” como “El comprador” no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de su representante legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, “El vendedor” procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por “El comprador” en virtud del presente contrato.

#### **Séptimo: Arbitraje**

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un tribunal arbitral compuesto por tres miembros, uno de los

cuales sea nombrado por cada una de las partes y el tercero será asignado de este tercer árbitro o si cualquier de las partes no designarse al suyo dentro de diez días de ser requerida por la parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la cámara de comercio de Lima.

DEBAK PERÚ S.A.C

El Arbitraje será de derecho y se sujetara a las normas de procedimiento establecidas por el centro de Arbitraje de la cámara de comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de conciliación y arbitraje de la cámara de comercio internacional por uno o más arbitro nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente contrato que no esté expreso o tácitamente establecida por las disposiciones de este contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales. SungsanCorporationproveedor coreano

-----  
Gerente General DEBAK PERÚ S.A.C  
Yuriko Regina Maruno Jayo

-----  
SungsanCorporation

Firmado en Av. El Sol N° 1236 – Urb. La Campiña Chorrillos, a los 20 dias del mes de agosto del 2016.



**Tabla N° 63. Directorio de proveedores de manguera**

EMPRESA	INFORMACION	PRODUCTOS
MIRAL AUTO CAMP CORPORATION	Dirección: 1105-27, Gyoha-ro, Paju-si, Gyeonggi-do 413-080, Korea Fax: +82-31-975-4733 Teléfono: +82-31-975-4732 Presidente: Seungjoo Jeon Contacto: miral@miralauto.com Sitio web: www.miralauto.com	Todo tipo de piezas de repuesto para equipos pesados como excavadoras , carretillas elevadoras, cargadores, camiones, etc de distintas marcas entre ellas Volvo
WOOIL HEAVY EQUIPMENT PARTS SOLUTION	Dirección: 25, 12ga-gil, Beodeunaru-ro, Yeongdeungpo- gu, Seoul, South Korea Fax: +82- 22-632-1455 Teléfono: +82-22-678-1452 Contacto: wooilparts@wooilparts.com Sitio web: www.wooilparts.com	Todo tipo de filtros y mangueras para maquinaria pesada de construcción , especialmente ;excavadora , cargador , Carretilla , bulldozer sobre orugas , Camiones articulados , rodillo , maquinaria vial , autobús , automóvil , etc.
SUNGSAN CORPORATION	Dirección: 467-6, Dogok-dong, Gangnam-gu, Seoul, 135-270 Korea Fax: +82-2-579-9583 Teléfono: +82-2-579-9581 Presidente: kim, jeong-tae Contacto: sungsan@kornet.net Sitio web: www.sungsan21.com	Piezas de autopartes genuinos para todo tipo de autos, buses, maquinarias marcas Volvo, Kia, Daewo, Hyundai, Komatsu, Caterpillar, etc
NAMA WORLDWIDE	Dirección: #1302, woolimlion'svalley ii, 680, gasan- dong, geumcheon-gu, seoul ,Korea Fax: +82-2-2027-2032 Teléfono: +82-2-2027-2030 Contacto: rachel@namaww.co.kr Sitio web: www.namaww.co.kr	Piezas auto partes genuinos y no genuinos, maquinarias usadas, etc

Fuente: TradeKorea  
Elaboración: Propia

De todos los proveedores se recomienda la empresa SUNGSAN Corp. ubicada en Seúl-Corea para la importación de mangueras ya que maneja una variedad de marcas como Hyundai, Daewo, Mitsubishi, Tadano, Caterpillar; además de suministrar autopartes genuinos y nuevos.

### 3.3. Elección y aplicación del Incoterm

#### Negociación de INCOTERM 2010

El INCOTERM escogido por la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** para la importación de mangueras, corresponde al término CIF, el cual es desarrollado en la Tabla N°64.

**Tabla N° 64. Costos y riesgos asumidos por Comprador-Vendedor según Incoterm 2010 CIF**

	COSTO	RIESGOS
PAIS DE ORIGEN – LUGAR DE ORIGEN		
Embalaje Verificación Control	V	V
Licencias Autorizaciones Otras formalidades	V	V
Carga al camión o contenedor en fábrica o almacén	V	V
Transporte interior Transporte de salida, puerto, aeropuerto	V	V
Formalidades Aduaneros de Exportación	V	V
Costos manipulación terminal de origen, aeropuerto, puerto, etc	V	V
TRANSPORTE INTERNACIONAL		
Transporte Principal	V	C
Seguro Mercancía Seguro Transporte obligatorio	V	C
PAIS DE DESTINO- LUGAR DE DESTINO		
Costos manipulación terminal de origen, aeropuerto, puerto, etc	C	C
Formalidades Aduaneras de Importación Otros trámites aduaneros Arancel, impuestos interiores	C	C
Transporte Interior Operador logístico	C	C
Recepción y descarga	C	C

Fuente: ICC- Cámara de Comercio Internacional  
Elaboración: CC- Cámara de Comercio Internacional

Con este tipo de INCOTERM, el proveedor contratará, pagará, el costo del flete, seguro y el pago de la prima correspondiente de la mercancía. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite una vez que este a bordo del buque en el puerto de desembarque convenido por el comprador. Además, la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.** Así como el proveedor se presentan las siguientes obligaciones según los acuerdos del Incoterm 2010 para el CIF. Ahora el plan de negocio presenta las obligaciones de ambas partes.

### **3.4. Determinación del medio del pago**

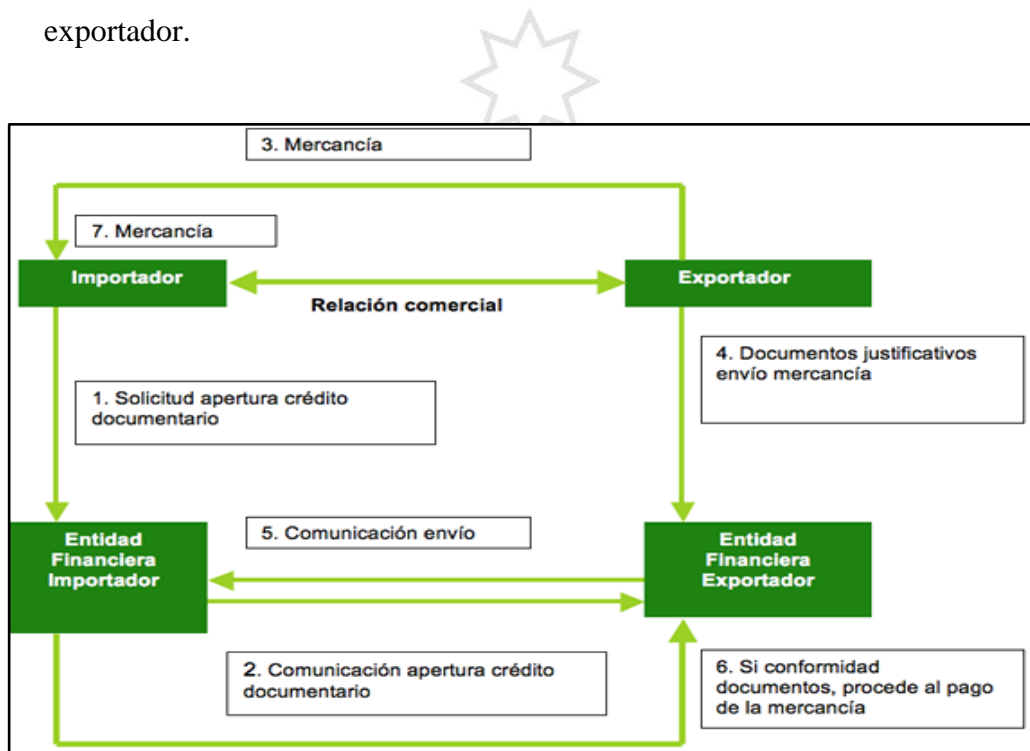
En una transacción internacional es necesario que el vendedor asegure la cobranza de la venta de las mercancías como también el comprador espera recibir la mercancía acordada (Vera, 2014). La internalización de las transacciones comerciales ha adoptado operaciones que otorguen garantías en su ejecución. Por lo tanto, el comprador, así como el vendedor puedan realizar una compra-venta internacional segura. Según MINCETUR las principales formas de pago en el comercio exterior son: pago por adelantado, pago a la vista, pago a plazo y cuenta abierta. Los principales medios de pago internacional que caracteriza al Banco Continental son: cartas de crédito de importación, cobranzas de importación y transferencias al exterior.

Por otro lado, los créditos documentarios o carta de crédito de importación, consisten en que una entidad financiera, por orden del importador, se compromete irrevocablemente a disponer del exportador, el monto convenido de acuerdo a los términos establecidos por ambos y su cumplimiento.

El procedimiento es el siguiente:

1. El importador solicita la emisión del crédito de importación a favor del exportador después de evaluar el riesgo.

2. El banco del importador se comunica con el banco del exportador y proceder el curso
3. El exportador remite la mercancía al importador
4. El exportador justifica el envío de la mercancía a su banco
5. El banco del exportador envía los documento para ser verificado por el banco del importador como se acordó
6. Se procede el pago después de la confirmación correcta delos documentos
7. El importador recoge la mercancía con los documentados enviados por el exportador.



**Figura N° 23. Operatividad de Créditos documentarios**

Elaboración y fuente: EDUFINET- Educación Financiera

**Tabla N° 65. Comisiones Banco Continental por cobranza documentaria**

Comisiones de cobranza	
Emisión	0.50%
Mensaje + Swift	\$22
Portes Internacionales	\$11

T.C =3.363

Fuente: Banco Continental

Elaboración: propia

Respecto al manejo de documentos financieros y comerciales entre el comprador y vendedor. El banco del importador recibe los documentos del banco del exportador y entrega los documentos a su cliente (importador) de acuerdo a lo acordado.

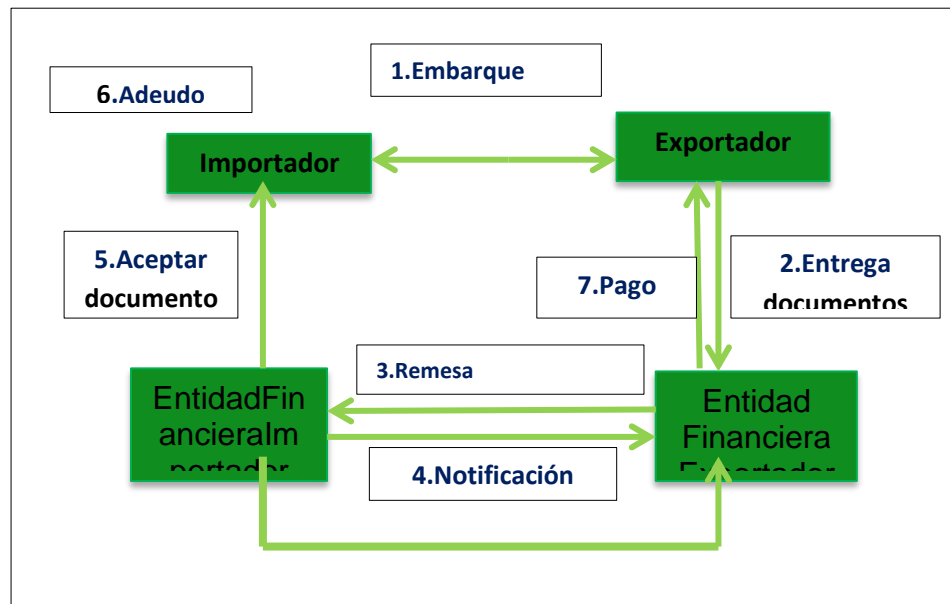


Figura N° 24. Operatividad de Cobranza Documentaria

Tabla N° 66. Comisiones Banco Continental por cobranza de Importación comisiones de cobranza

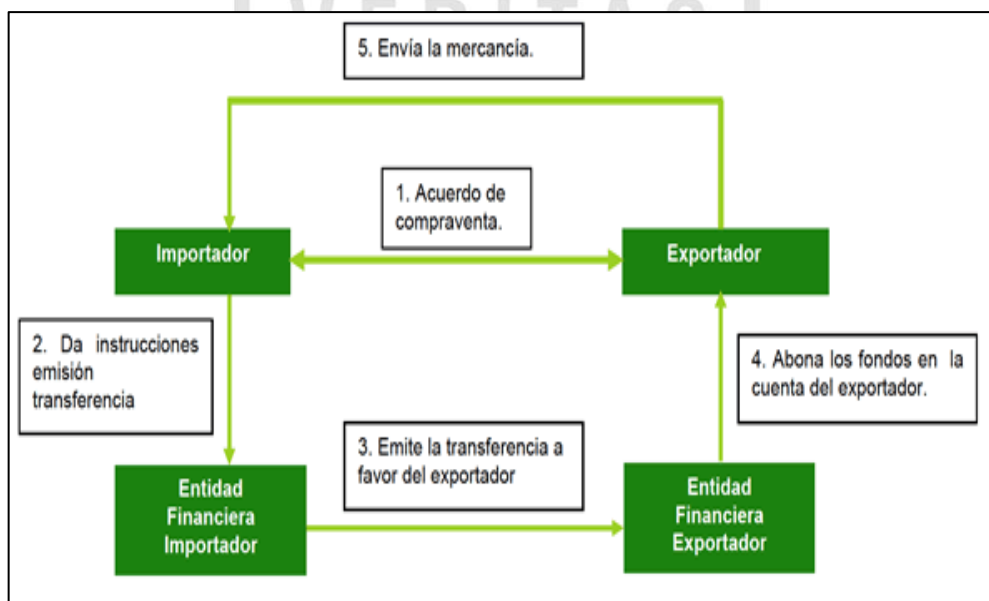
Emisión	0.5% > ME 50,000 ≥ 0.25%
Mensaje + Swift	\$22
Portes Internacionales	\$11

Fuente: Banco Continental  
Elaboración: propia

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

orden de pago simple (Caballero, 2006). Ahora el plan de negocio procede a describir el procedimiento de la recepción de la mercancía después de haber realizado el pago:

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



**Figura N° 25. Operatividad de Transferencia Bancaria**

Fuente: EDUFINET- Educación Financiera

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, frente a lo expuesto considera acogerse al medio de pago por transferencia bancaria desde un inicio, ya que nuestros proveedores son conocidos. Casas (2016) menciona que las empresas de los proveedores del país de Corea del sur, son formales y seguros establecer un contrato.

En la Tabla N° 67 se presenta información respecto a las comisiones respecto al banco elegido para este plan de negocios.

**Tabla N° 67. Comisiones Banco Continental por Transferencia al Exterior**

Comisiones de cobranza	
Transferencia al Extranjero	De ME 5000- 10 000 Comisión: \$35 (Incluido SWIFT) Gastos Corresponsal : \$20
	De ME 10 001 - 25 000 Comisión: 0.125% SWIFT: \$10 Gastos Corresponsal : \$20
	Más de ME 25 000 Comisión: 0.25% SWIFT: \$10 Gasto Corresponsal: \$20

Fuente: Banco Continental  
Elaboración: propia

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

- Fechas
- Divisas
- Gastos
- Banco corresponsables de comprador y vendedor
- Dirección del comprador y vendedor
- Nombre de la empresa beneficiaria y de la empresa que compra.
- Numero de factura.

Esta operación es de gran importancia ya que es la prueba fidedigna y certera de la realización irrevocable de una transferencia internacional de dinero, el cual brinda una seguridad e información verídica al vendedor.

Dicha operación la hacemos mediante un código Swift que básicamente consta de once caracteres del siguiente formato: AAAABBBCCXXX, en donde A es el código

asignado al banco, BB el país, CC ciudad de la sucursal y finalmente XXX identifica la sucursal de la ciudad, cabe resaltar que este código es muy importante debido a lo original que es para poder realizar esta operación.

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

### 3.5. Elección del régimen de importación

Son procedimientos que permiten darle un destino aduanero a los productos para ser destinados a cualquiera de los regímenes señalados por la Ley General de Aduanas para su declaración aduanera correspondiente.



**Figura N° 26. Clasificación de Regímenes Aduaneros**

Fuente: Ley General de Aduanas – Perú

Elaboración: Propia



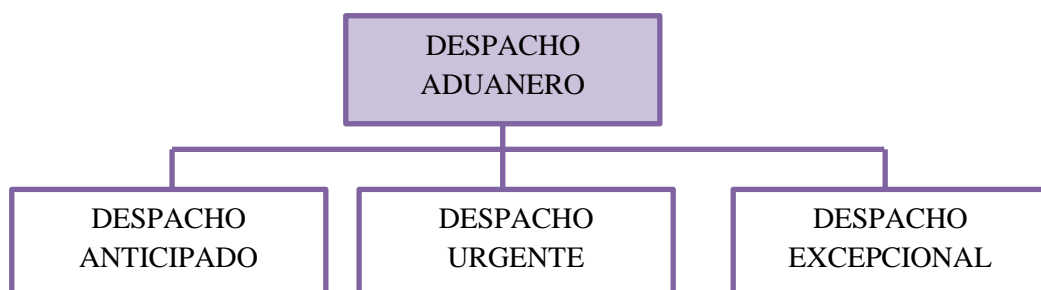
Respecto al proceso de despacho aduanero, la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, considera para la importación de mangueras utilizar el Incoterm CIF, puesto que la obligación del proveedor culmina cuando la carga esté sobre el medio de transporte en el puerto de destino; el siguiente paso es la desestiba de la mercancía y su procedimiento de despacho aduanero de Importación para el consumo.

Nos acogeremos con el régimen de importación definitiva al consumo dicho esto para acogernos al régimen mencionado necesitamos los siguientes requisitos:

- Declaración Única de Aduana (DUA) cancelada
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del documento de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura o documentos equivalentes.
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del comprobante de pago.
- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte de la mecánica cuando corresponda.
- Fotocopia autenticada del documento de autorización del sector componente en caso sea necesario.
- Otros documentos que la autoridad requiera.

### 3.6. Gestión del despacho de aduanas

De acuerdo a la NLGA existen 3 modalidades de despacho aduanero:



**Figura N° 27. Modalidades de Despacho Aduanero**  
Fuente: Ley General de Aduanas – Perú  
Elaboración: Propia

Se define como despacho anticipado al despacho aduanero iniciado antes de la llegada del medio de transporte al lugar de destino mediante el DAM (Declaración Aduanas de Mercancías). Mientras que el despacho urgente es el despacho donde están las mercancías consideradas como urgencia y pueden iniciarse antes o después del arribo o llegada del medio de transporte al lugar de destino. Finalmente, el despacho excepcional, es el despacho aduanero iniciado en un plazo de 30 días calendario, el cual se considera a partir del día siguiente del término de la descarga y termina ingresando a un depósito temporal.

El plan de negocio considera que el despacho aduanero anticipado permite a los productos procedentes del mercado exterior ser declarados antes del arribo del transporte internacional al territorio y despachadas en el puerto de destino para su retiro previo cumplimiento de formalidades aduaneras.

**Tabla N° 68. Tipo de Descarga según despacho Aduanero Anticipado**

CODIGO	TIPO DE DESPACHO ANTICIPADO	DESCRIPCIÓN
3 <sup>a</sup>	Con descarga y traslado de la mercancía para su levante en terminal	Permite el retiro directo de la mercancía desde el terminal portuario o terminal de carga aérea. En el puerto se realizan los servicios portuarios y aduaneros requeridos para la descarga y levante de las mercancías.
3B	Con descarga y traslado de la mercancía para su levante en el deposito temporal	La mercancía declarada será descargada y trasladada a un depósito temporal dónde obtendrá su levante después de presentar los documentos necesarios. Si la mercancía pasa por aforo físico: Rojo: la inspección física de la mercancía se realizara en el Complejo Aduanero SINI (1 día si hay garantía a 2-5 días si existe incidencias sin garantía) se otorga el levante y no será necesario ser traslado a un depósito temporal, en su mayoría es el caso de cargas consolidadas.
4	Con descarga y traslado al local del importador, autorizado como zona primaria especial	Permite al importador trasladar su mercancía hasta su local pero únicamente son otorgados a aquellos importadores calificados como buen contribuyente, por SUNAT, contar con infraestructura local apta. Si en el reconocimiento físico es Rojo el levante se otorgará una vez haya pasado por SINI para después ser traslado al almacén de elección por el importador.

Fuente: SUNAT- Guía Aduanera  
Elaboración: SUNAT Guía Aduanera

El tipo de descarga o despacho aduanero será registrado en la Declaración de Mercancías de Aduanas (DAM) con el código correspondiente. La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, para aprovechar los costos menores elegirá el despacho anticipado para obtener el levante en el terminal después de la descarga de la mercancía para ello se le da un plazo no mayor de 15 días antes de que las mercancías llegue al puerto de destino para pagar los tributos aduaneros y otras recargas que se presenten en el momento

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, deberá contar con los siguientes documentos antes del arribo de la mercadería al terminal portuario o aéreo para poder utilizar el despacho anticipado: conocimiento de embarque (Bill of lading), carta porte aéreo o terrestre, póliza de seguro de transporte, certificado, registro, licencias u otros en caso lo requiera y factura comercial.

La empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, considera los siguientes procedimientos para la gestión del despacho de aduanas:

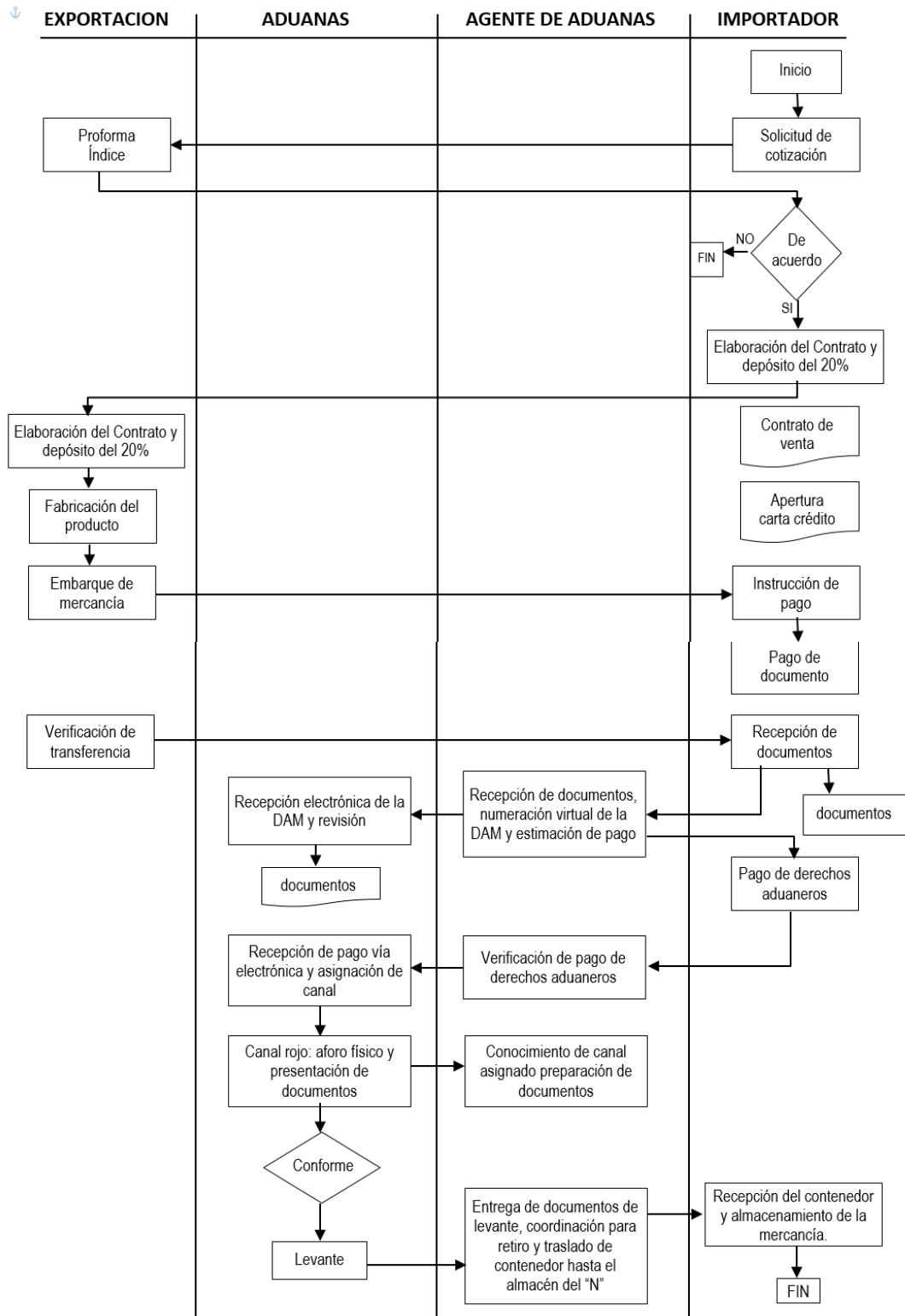
- 1.- La empresa DEBAK Perú S.A.C., entregará todos los documentos comerciales a la agencia de aduana.
- 2.- La agencia de Aduana transmite los datos para la numeración del DAM a través del SIGAD.
- 3.- Después de la numeración del DAM, la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, cancela los tributos declarados.
- 4.- El transportista comunica el manifiesto de carga y el agente de aduana actualiza el número de manifiesto en la DAM.
- 5.- Cancelado en su totalidad los tributos y recargos, la Aduana selecciona uno de los tres canales de control:
  - Verde: La disposición de la carga se otorga cuando el SIGAD valida la nota de tarja, no hay revisión documentaria, se dispone de la mercancía inmediatamente después del levante.

- Naranja: Revisión documentaria, presentación y validación de documentos que sustentan la DAM, posterior levante si no hay observaciones para seguir los pasos efectuados en el canal verde.
- Rojo: Reconocimiento físico para extraer muestras y realizar análisis, después el funcionario aduanero consigna los resultados en el SIGAD, para el levante con su respectiva multa, observaciones en caso no tener garantías previas.

- 6.- El transportista transmite la nota de tarja al arribo de la mercancía y permanecerá en el punto de llegada.
- 7.- Si la declaración fue seleccionada verde o naranja, el levante se da cuando el transporte arribe; mientras que en canal rojo, el levante será cuando la Aduana de conformidad en el reconocimiento físico.
- 8.- Una vez la mercancía obtenga el levante, será retirada en el punto de llegada para ser trasladado al local de la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C.**, por la agencia aduanera contratada.

### 3.7. Flujograma de importación

#### FLUJOGRAMA DE IMPORTACIÓN



### 3.7.1. Estructura estándar de costo de importación

La estructura estándar de costos de importación del país del importador está conformada por la siguiente estructura que se presenta en la Tabla N°71

**Tabla N° 69. Estructura estándar de Costos de Importación**

#### **Estructura estándar de Costos de Importación** **ESTRUCTURA ESTANDAR DE COSTOS DE IMPORTACIÓN**

##### **COSTOS DIRECTOS**

- Flete Internacional
- Seguro Internacional
- Flete Interno
- Seguro Interno
- Documentación
  - Declaración de Importación
  - Documentos de transporte (Bill of lading, Air of Lading, etc)
  - Póliza de Seguros
  - Factura Comercial
- Tributos Aduaneros
- Despachos y cargas
- Gastos Bancarios
- Comisión Agente de Aduana

##### **COSTOS INDIRECTOS**

- Gastos Administrativos
  - Sueldos y Salarios
  - Alquiler Local
  - Otros servicios
- Gastos de Comercialización
  - Publicidad y anuncios
  - Transporte
- Gastos Financieros
  - Financiamiento
  - Comisiones e Intereses

Elaboración: Propia

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

La Logística Internacional trata sobre administración de los recursos empleados en una organización; como: las compras y el almacenamiento de bienes y servicios; la transportación nacional e internacional de materiales para la producción de algún producto; la administración de almacenes; dominio en el manejo de la información para toma de decisiones logísticas, entre otros.

### **4.1. Proyección de la demanda agregada**

#### **4.1.1. Analisis del contrato de compra venta internacional para evaluar las obligaciones logísticas.**

El contrato de compra y venta internacional detallará lo siguiente:

- Descripción de la mercancía
- El precio y condición de pago
- El plazo y lugar de entrega
- La contratación de transporte y seguro
- Transferencia de riesgo
- Embalaje

La empresa DEBAK PERÚ S.A.C. negociará con Corea del Sur bajo uno de los INCOTERMS® modalidad CIF porque es uno de los métodos más seguros de negociar y Cumple con todas las exigencias que nosotros como comprador necesitamos saber para que el producto sea garantizado, y cubra todos los riesgos de pérdidas o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte marítimo

Por tanto, se utilizará CIF Incoterms® 2010, mediante el cual, se han establecido los siguientes lineamientos en el contrato de compra – venta:

**Tabla N° 70. Obligaciones del proveedor y de la empresa importadora según Incoterm 2010 CIF**

Obligaciones del proveedor según CIF	Obligaciones de la empresa importadora según CIF
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entregar la mercadería y documentos necesarios: Suministrar la mercancía en la fecha acordada y pactada; documentos como la factura Comercial que da conformidad el contrato de compra y venta ya sea un documento escrito o procedimiento electrónico.</li> <li>✓ Empaque y embalaje de la mercancía debidamente.</li> <li>✓ Costos de transporte Interno hasta puerto de salida</li> <li>✓ Llevar a cabo los trámites aduaneros correspondientes para la exportación de la mercancía.</li> <li>✓ Gastos de Exportación</li> <li>✓ Contrato de flete y seguro</li> <li>✓ Notificar a la empresa la llegada de la mercadería días antes</li> <li>✓ Pago de los costos de comprobación, inspección, embalaje-marcado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pago de la mercadería</li> <li>✓ Gastos de importación, como también pago de almacenaje, agentes, descarga</li> <li>✓ Asumir los riesgos de la mercancía después de haber sido cargada la mercancía en el país de origen desde que se cargó al barco.</li> <li>✓ Realizar trámites aduaneros correspondientes, entregar documentos, permisos</li> <li>✓ Pago de derechos de impuestos, arancel y otras cargas oficiales</li> <li>✓ Pago de transporte interno después de la llegada</li> <li>✓ Demoras</li> </ul>

El primer Lote para los dos primeros meses del Año 2017 son 24 unidades de manguera, SUNSANG CORP recibe el pedido de compra, lo recepciona, y comenzamos con las negociaciones y cotización por medios electrónicos.



**Tabla N° 71. Cotización de 1°Lote de mangueras a importar marca Caterpillar de SUNGSAN CORPORATION**

**1. Producto**

Código	Costo total (S/)	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Cantidad de mangueras por kid	Venta de mangueras los dos primeros meses	Venta de kid en los dos primeros meses	Número de mangueras por kid
124-0844	S/. 3,241.38	S/. 540.23	160.544	3.365	3	24	2	12
115-8731	S/. 2,485.95	S/. 414.33	123.128		3			
127-6673	S/. 4,478.38	S/. 746.40	221.812		3			
4I-3695	S/. 3,314.31	S/. 552.38	164.156		3			
<b>Total</b>	<b>S/. 13,520.03</b>	<b>S/. 2,253.34</b>	<b>\$ 669.64</b>					

**2. Derechos de aduana y logística**

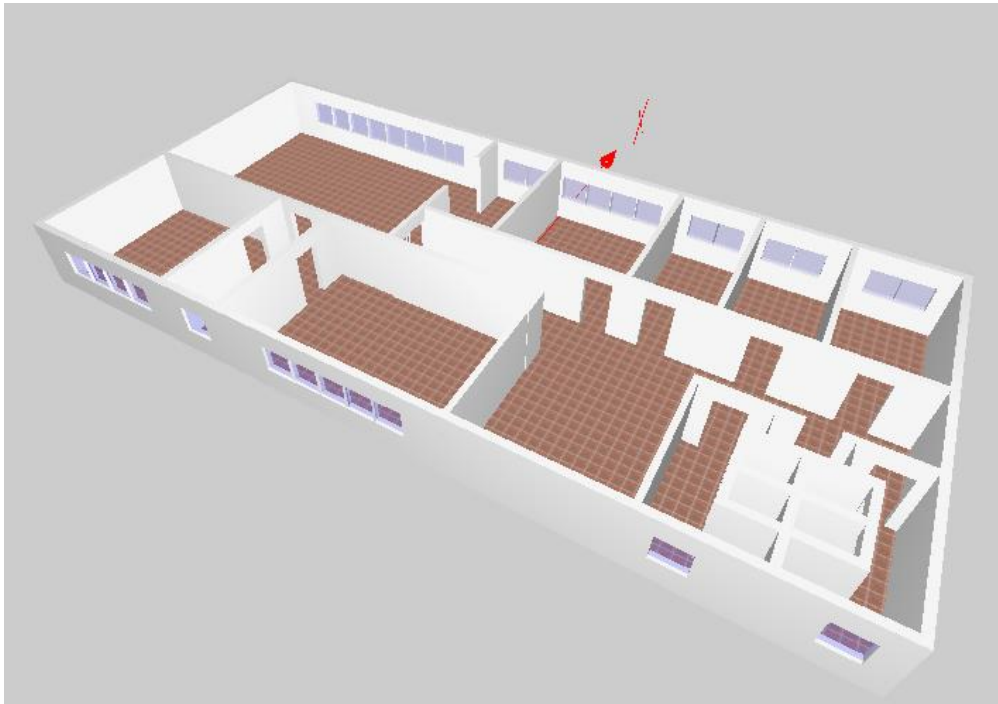
Descripción	Costo Unitario (S/)	Venta de mangueras los dos primeros meses	Porcentaje de derechos de aduana y logística
IGV	S/. 2,163.21	24	16%
IPM	S/. 270.40		2%
Percepción IGV (10%)	S/. 1,352.00		10.00%
<b>Total</b>	<b>S/. 3,785.61</b>		

#### 4.1.2. Determinación de requerimiento de insumos e infraestructura

Para desarrollar esta parte del proyecto tendremos en cuenta únicamente el requerimiento de infraestructura; esto es básicamente por la estructura y modelo del proyecto, y por otro lado el requerimiento de insumo es un punto que no llevaremos a cabo puesto que no se adapta de acuerdo al presente plan de negocio; definimos nuestra infraestructura de la siguiente manera en base al local que tenemos definido y establecido para poder desarrollar nuestras actividades día a día.

De esta manera, en la figura N° 28, detallamos las instalaciones de nuestra infraestructura, tenemos el acceso a la sala de recepción, las oficinas administrativas, instalaciones de aseos, comedor, sala de reuniones y

finalmente el espacio más grande que tendremos será el almacén con la capacidad de poder establecer espacios necesarios para poder realizar el almacenamiento de las importaciones que realicemos.



**Figura N° 28. Estructura del proyecto**  
Elaboración propia

#### **4.1.3. Establecer estrategias de suministro**

La empresa realizará alianzas estratégicas con el proveedor logrando manejar el precio y cantidad en el contrato. Se realizará el primer contrato al por mayor generando la orden de compra por 24 unidades, se programará comprar 20 veces durante el primer año. Los siguientes años



**Figura N° 29. Cadena de Suministro**  
Fuente DEBAK PERÚ S.A.C  
Elaboración Propia

#### 4.1.4. Requisitos de acceso al mercado objetivo

Las mangueras de Caterpillar a importar no tienen ninguna restricción para entrar al mercado peruano. Solo se realizará los pagos para desaduanar la mercancía.

### 4.2. Análisis de los procesos

#### 4.2.1. Determinación de los procesos productivos

Si bien es cierto, nuestro proyecto no pasa por un proceso productivo, más que el que se realiza en fábrica de origen, ya que, posteriormente, se realiza la compra e importación desde su origen, es bueno aclarar las razones de este:

- Por no ser una materia prima, ya que es un producto terminado y originado de fábrica.
- Nuestro producto es entregado por parte de nuestro proveedor elegido en las condiciones pactadas en presentaciones de bolsa a solicitud de nosotros.

Dicho esto; es importante de todos modos recalcar cuales serán nuestros procesos una vez que el producto llegue a nuestras instalaciones. Nuestro proceso de abastecimiento básicamente rige bajo 4 pilares fundamentales, ya que al ser una empresa importadora directa, el proceso es mas simple, como bien sabemos importaremos el producto ya en un determinado envase y embalaje que es en caja de carton, de acuerdo a esto plasmamos los pilares de nuestro proceso mediante el grafico.



**Figura N° 30. Proceso de abastecimiento**  
Fuente: elaboración propia

Una vez establecido el proceso de abastecimiento en la figura N°30, detallaremos en que se basara cada uno de ellos mediante una breve descripción de cada uno de los procesos plasmados anteriormente;

**Recepción;** es el personal encargado de almacén que se encargara de recibir el embarque entregado por el transportista dentro de las instalaciones de nuestro almacén, verificando en una primera instancia la cantidad de bultos y las condiciones de arribo del mismo.

**Ingreso;** ya una vez verificado los bultos recepcionados, se procederá a realizar el ingreso de los productos que viene en el embarque dentro de los anaqueles que nuestro almacén maneja, tratando de optimizar espacio, colocándolo de

manera correcta sin que perjudique el paso a los almaceneros así como también sin poner en riesgo su vida de los mismos.

**Despacho;** tendremos los que están relacionados a los que ya están pedidos o comprados que serán despachos de manera inmediata así como también tenemos los que no y se despacharan en base a los pedidos que se tengan en día a día

**Control;** será realizado analizando las entradas y salidas de nuestro producto de tal forma que podamos anticiparnos a alguna posible rotura de stock y analizando los próximos pedidos que realicemos en el momento oportuno y en la cantidad adecuada.

#### **4.2.2. Determinación de característica del producto**

Nuestro producto; las mangueras Caterpillar vienen de un determinado color y peso en su mayoría son de color platino, plomo, negro, con peso determinado de cada uno.

Para verificar efectivamente las condiciones de cada uno de ellos, nuestro personal de almacén se encargara en primer instancia de verificar cómo llegan cada uno de ellos, debidamente con sus envases y embalajes, de esta manera queremos garantizar a nuestros clientes, un producto de calidad, con un buen estándar de garantía y cumplimiento de manera correcta con el contrato de compra venta.

Caterpillar es la única marca de mangueras de alta presión que tiene el sistema de acoplés reutilizables, permitiéndole ahorrar dinero cuándo sea el momento de cambiar las mangueras.

Alambre de acero de alta resistencia a la tracción, enrollado en forma espira.

La manguera de Caterpillar es la única marca de mangueras de alta presión que tiene el sistema de acoples reutilizables permitiéndoles ahorrar dinero cuando sea el momento de cambiar las mangueras.

#### **4.2.3. Aspecto de calidad, trazabilidad y certificaciones**

En este punto tenemos que tener en cuenta que el producto que ofrecemos debe cumplir con determinados aspectos de acuerdo a la necesidad, expectativas del cliente, de esta forma detallamos:

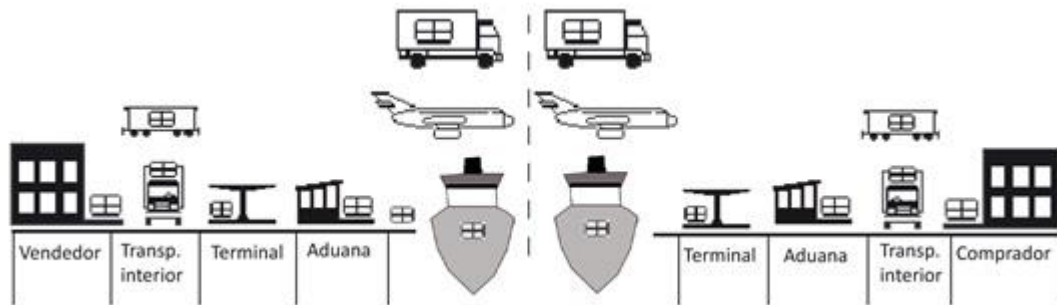
**Calidad:** este aspecto nos lo garantiza la fábrica que directamente desde donde importamos, cumple las normas técnicas y funcionalidad para un óptimo y mejor desempeño a la hora de la elaboración de nuestro producto y de venderlos cumpliendo los requisitos de envases y embalaje definidos.

**Trazabilidad:** nuestro operador logístico, en este caso nuestro agente de carga seleccionado, será el encargado por nosotros quien nos garantiza que nuestro producto sea entregado, transportado y recibo de acuerdo a nuestro requerimiento, ya que de ellos depende las condiciones en las que nuestro producto llegue y al ser quienes tendrán en contrato directo desde un inicio con nuestro proveedor de Coreano.

### **4.3. Análisis de cadena de distribución logística**

#### **4.3.1. Elección de cadena**

La cadena de distribución que aplicara **DEBAK PERÚ S.A.C**, donde detalla el flujo de importación.



**Figura N° 31. Cadena Logística de DEBAK PERÚ SAC**

De esta manera; dentro de la cadena logística el vendedor quien es el que comenzara todo el proceso teniendo listo la mercancía desde fábrica, realizara todo los trámites y documento necesarios para realizar la exportación, posteriormente a este proceso se contara al transportista que será el primer intermediario para llevar la mercancía al puerto convenido de embarque de origen, donde posteriormente al revisar por parte de la aduana, la misma será embarcada mediante el medio de transporte elegido; que en este caso será el transportista aereo; tendrá duración de 02 días de tránsito desde el aeropuerto de origen al aeropuerto de destino callao, luego a la llegada de la mercancía; la misma será sometida a la descarga desde la nave, para pasar por inspección aduanera en zona primaria, ser derivado al almacén designado en zona secundaria, al mismo tiempo se prepara a declaración de mercancía por parte del agente de aduana, para que de esta manera finalmente obteniendo canal verde y levante autorizado por parte de la aduana marítima, tengamos ya listo la mercancía para retiro y previa coordinación con el transportista, la misma será direccionada al lugar de entrega, que sería nuestro almacén.

Por consiguiente, la empresa **DEBAK PERÚ S.A.C**, por ser primera importación será de 16 mangueras, luego procederemos a contactar una agencia para desaduanar.

Trabajaremos en conjunto con CARGO BUSINESS S.A.C, una agencia de aduanas, que brinda un buen servicio logístico; además tiene un sistema de información aduanera que nos permitirá agilizar procesos en menos tiempo y con seguridad

Funciones que tendrá CARGO BUSINESS.A.C como nuestro operador logístico y agente de aduana:

- ✓ Recoger documentos.
- ✓ Recepción de los documentos del proveedor extranjero.
- ✓ Revisar y verificar todos los documentos y la carga.
- ✓ Evaluar y efectuar una buena gestión logística.
- ✓ Preparar la DUA y su declaración
- ✓ Pago de derechos Aduaneros y otros gastos durante el trámite de importación
- ✓ Desaguanaje y otros procesos que requiera la mercancía cuando llegue al puerto de destino informando cada detalle a DEBAK PERÚ SAC

**Tabla N° 72. Indicadores para la selección de la agencia de carga**

AGENCIAS DE CARGA	RANKING DE AGENTES DE CARGA 2015	INICIO DE ACTIVIDADES	AG. ADUANA PROPIA	CANTIDAD DE TRABAJADORES
C&B LOGISTICS SAC	6°	2008	SI – SLI ADUANAS	41
CMA LOGISTICS S.A.C.	+100	2006	NO	18
OCEAN PIONEER PERU S.A.C.	50 aprox	2009	NO	6

Fuente: SUNAT



**Tabla N° 73. Matriz de selección agencia de carga**

AGENCIAS DE CARGA	Experiencia	%	Entrega	%	Costo	%	Solución a problemas	%	PUNTAJE
C&B LOGISTICS SAC	4	50 %	5	15 %	5	25 %	4	10 %	4.4.
CMA LOGISTICS SAC	3	50 %	4	15 %	5	25 %	3	10 %	3.65
OCEAN PIONEER PERU S.A.C.	2	50 %	3	15 %	4	25 %	3	10 %	2.75

Elaboración: Propia

El plan de negocio considerando la matriz de selección de la agencia de carga, se estará tomando en cuenta a Cargo & Business para ser la agencia de carga en relación a los productos de la empresa Debak Perú SAC.

#### **4.3.2. Preparación de la carga y determinación del lote optimo**

Para determinar el lote óptimo, nos basaremos en determinados datos que contamos a continuación de acuerdo a pesoexpresado en gramos con nuestro proveedor.

**Tabla N° 74. Pesos de la mercadería**

Código	Peso
124-0844	8.16 kg
115-8731	5.22 kg
127-6673	14 kg
4I-3695	7.7 kg

#### **4.3.3. Determinación de los medios de transporte internacional**

La importación de las mangueras Caterpillar se realizara vía aérea, es un medio accesible que normalmente se utiliza para traer este tipo de mercancía.

El tiempo de travesía desde el país de procedencia corea hasta el destino final Perú es de dos días aproximadamente.



#### 4.3.4. Gestión aduanera de la cadena

Para poder determinar la gestión de la cadena aduanera que llevaremos a cabo, tenemos que realizar los siguientes procesos:

- a. **Transmisión electrónica;** el despachador de aduana solicitará el régimen, mediante transmisión por vía electrónica de los datos de la DUA O DAM
- b. **Numeración de la DUA O DAM;** el SIGAD validará la información recibida por vía electrónica que ya anteriormente se hizo llegar, de ser conforme, generara automáticamente la numeración correspondiente, la misma liquidación de la deuda tributaria aduanera, los derechos antidumping o compensatorios y la liquidación de cobranza complementaria por aplicación ISC o percepción del IGV de corresponder.
- c. **Cancelación;** para nuestro despacho anticipado numerados antes de la llegada del medio de transporte, desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha del término de la descarga, vencido el plazo previsto en la Ley para la cancelación de la deuda tributaria y recargos se liquidan los intereses moratorios por día calendario hasta la fecha de pago, excepto para la percepción del IGV, dicha deuda puede ser cancelada en

efectivo, y/o cheque en las oficinas bancarias autorizadas o también mediante pago electrónico.

- d. Asignación de canal;** luego de la cancelación de la deuda tributaria aduanera, se podría visualizar en el portal de la Sunat, en internet o mediante un aviso electrónico, la asignación del canal que determinara que tipo de control para la DUA – declaración Única de Aduana, estos pueden ser; canal verde; mercancías no requerirán de revisión documentaria ni reconocimiento físico y son libres de disponibilidad, canal naranja; mercancías sometidas a únicamente revisión documentaria y finalmente canal rojo; mercancías sujetas a revisión tanto documentaria como reconocimiento físico.
- e. Retiro de mercancías;** finalmente se permite el retiro de las mercancías de su recintos, previa verificación de la información en el portal web de la Sunat, conforme otorgue de tal ansiado levante autorizado.

#### **4.3.5. Costos logísticos**

La empresa Debak Perú SAC en consideración a los costos proporcionados por el operador logístico.



Lince, 02 de Noviembre del 2016

Señores:  
DEBAK PERÚ SAC  
Atención:

Mediante la presente hacemos llegar nuestra propuesta económica para sus proximas importaciones con destino a Callao:

**DATOS DEL DESPACHO:**

PROFORMA :	001/0002471	FOB US\$ :	\$0.00
Regimen	IMPORTACION PARA EL CONSUMO	FLETE US\$ :	\$0.00
Aduana :	AEREA - CALLAO	SEGURO US\$ :	\$0.00
Procedencia :	COREA DEL SUR	Valor CIF. US\$:	\$1,840.00
Tipo de Cambio :	3.365	Partida :	4009.21.00.00 / 4009.22.00.00

**DATOS DEL EMBARQUE**

AEROLÍNEA:	POR CONFIRMAR
TIPO DE EMBARQUE:	AÉREO
AOL:	COREA DEL SUR
AOD:	LIMA
MERCADERÍA:	MANGUERAS
ALMACÉN:	TALMA (05 DÍAS COTIZADOS)
PESO:	320 KGS

**DERECHOS DE ADUANA Y LOGÍSTICA:**

AD VALOREM	S/.	-
I.G.V	S/.	990.66
I.P.M	S/.	123.83
PERCEPCION IGV (10%)	S/.	619.16
<b>TOTAL DERECHOS DE ADUANA</b>	<b>S/.</b>	<b>1,733.65</b>
Almacén		
Transmisión	\$	369.93
Transporte	\$	30.00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$</b>	<b>399.93</b>
Comisión de aduanas (0.4% CIF)	\$	150.00
Gastos Operativos	\$	75.00
<b>Sub-Total Logística</b>	<b>\$</b>	<b>624.93</b>
IGV	\$	112.49
<b>TOTAL SERVICIO LOGÍSTICO INTEGRAL</b>	<b>\$</b>	<b>737.42</b>

<b>TOTAL A DEPOSITAR</b>	<b>DÓLARES (US\$)</b>	<b>\$</b>	<b>737.42</b>
	<b>SOLES ( S/.)</b>	<b>S/.</b>	<b>1,733.65</b>

**Figura N° 32. Cotizacion del operador logístico**

#### 4.4. Cadena del DFI

De la cual nuestra cadena de valor:

La cadena de distribución que aplicará DEBAK PERÚ S.A.C se muestra en la figura N°31



**Figura N° 33. Cadena de distribución**  
Elaboración Propia

##### 4.4.1. Determinación de operadores logísticos a intervenir

Los operadores logísticos a intervenir en la exportación de las mangueras hidráulicas.

- Transporte local: transporte del almacén de la empresa al aeropuerto de COREA DEL SUR.
- Almacenaje: el ingreso de la mercadería al terminal del aeropuerto para que sea inspeccionada antes de que se realice el levante de la mercadería.
- Agente de aduanas: es el personal encargado de realizar todos los trámites de exportación para que la mercadería salga del puerto.

- Agente de carga: es la empresa encargada de brindarnos fletes competitivos para la exportación a Perú.

Para una buena determinación de decisión se tomó en cuenta la siguiente referencia, tanto como para el transporte interno como para la Agencia de Aduana.

- Cantidad de años en el mercado
- Precio
- Clientes
- Certificaciones
- Incidencias en Aduana



## CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

### 5.1. Inversión fija

La inversión esta conformada por los activos tangibles, los activos intangibles y cambios en el capital de trabajo. A continuación el plan de negocio presenta cada una de ella y la inversión total para esta idea de negocio.

#### 5.1.1. Activos tangibles

##### Acondicionamiento del local

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Mano de obra del pintor	S/. 160.00	1	S/. 160.00
Pintura	S/. 35.00	2	S/. 70.00
Rodillo	S/. 6.00	1	S/. 6.00
Brocha	S/. 14.00	1	S/. 14.00
Teléfono fijo	S/. 60.00	1	S/. 60.00
<b>Total</b>			<b>S/. 310.00</b>

##### Muebles

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Extintor	S/. 120.00	1	S/. 120.00
Escritorios	S/. 140.00	2	S/. 280.00
Sillas giratorias	S/. 55.00	2	S/. 110.00
Mostrador	S/. 100.00	1	S/. 100.00
Racks	S/. 600.00	2	S/. 1,200.00
<b>Total</b>			<b>S/. 1,810.00</b>

\*UIT 2017 4,050.00

### Equipos de oficina

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total	Depreciación	Depreciación anual
Computadora	S/. 1,450.00	2	S/. 2,900.00		S/. 725.00
*Impresora	S/. 300.00	1	S/. 300.00		S/. 75.00
<b>Total</b>			<b>S/. 3,200.00</b>	25%	<b>S/. 800.00</b>

\*Art. 23° Reglamento IR (Se considera bien depreciable si sobrepasa el ¼ UIT o forma parte de un conjunto o equipo necesario para su funcionamiento)

### Inversión total de activos tangibles

Descripción	Costo Total
Acondicionamiento del local	S/. 310.00
Muebles	S/. 1,810.00
Equipos de oficina	S/. 3,200.00
<b>Total</b>	<b>S/. 5,320.00</b>

## 5.1.2. Activos intangibles

### Inscripción en registros públicos

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Busqueda de Índice	S/. 8.00	1	S/. 8.00
Solicitud de reserva	S/. 18.00	1	S/. 18.00
Minuta	S/. 180.00	1	S/. 180.00
Derechos notariales	S/. 180.00	1	S/. 180.00
Derechos registrales	S/. 109.00	1	S/. 109.00
<b>Total</b>			<b>S/. 495.00</b>

### Inscripción de defensa civil y licencia de financiamiento

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Licencia municipal	S/. 439.60	1	S/. 439.60
Defensa civil	S/. 316.00	1	S/. 316.00
<b>Total</b>			<b>S/. 755.60</b>



### **Otros costos intangibles**

Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Página web	S/. 380.00	1	S/. 380.00
Software	S/. 600.00	2	S/. 1,200.00
<b>Total</b>			<b>S/. 1,580.00</b>

### **Inversión total de activos intangibles**

Descripción	Costo Total
Inscripción en registros públicos	S/. 495.00
Inscripción en defensa civil y licencia de funcionamiento	S/. 755.60
Otros costos intangibles	S/. 1,580.00
<b>Total</b>	<b>S/. 2,830.60</b>

## **5.2. Capital de trabajo**

En el capital de trabajo, el plan de negocio calcula para el período de inversión según el ciclo operativo. Este ciclo operativo se esta considerando de dos meses y respecto a la variación del capital de trabajo, el plan de negocio lo calcula a la variación de las ventas con respecto al año posterior.

## Costos variables

### 1. Producto

Código	Costo total (S/)	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Cantidad de mangueras por kid	Venta de manguera s los dos primeros meses	Venta de kid en los dos primeros meses	Número de mangueras por kid	Semana del primer año	Venta de manguera semanal
124-0844	S/. 3,241.38	S/. 540.23	160.544	3.365	3	24	2	12	8	3
115-8731	S/. 2,485.95	S/. 414.33	123.128		3					
127-6673	S/. 4,478.38	S/. 746.40	221.812		3					
4I-3695	S/. 3,314.31	S/. 552.38	164.156		3					
<b>Total</b>	<b>S/. 13,520.03</b>	<b>S/. 2,253.34</b>	<b>\$ 669.64</b>							

### 2. Derechos de aduana y logística

Descripción	Costo Unitario (S/)	Venta de mangueras los dos primeros meses	Porcentaje de derechos de aduana y logística
IGV	S/. 2,163.21	24	16%
IPM	S/. 270.40		2%
*Percepción IGV (10%)	S/. 1,352.00		10.00%
<b>Total</b>	<b>S/. 3,785.61</b>		

\*Art. 19° Ley N° 29179 (10% percepción si realiza por primera vez una operación y/o régimen aduanero)

### 3. Gastos logísticos

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras los dos primeros meses	Porcentaje de gastos logísticos
Almacén	S/. -	0	3.365	24	
Transmisión	S/. 2,704.01				20%
Transporte	S/. 100.95	30			
<b>Total</b>	<b>S/. 2,804.96</b>	<b>30</b>			

### 4. Sub-Total Logística

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras los dos primeros meses	Porcentaje sub-total logístico
Comisión de aduanas (0.4% CIF)	S/. 504.75	150	3.365	24	
Gastos operativos	S/. 252.38	75			
IGV	S/. 272.57	81			18%
<b>Total</b>	<b>S/. 1,029.69</b>	<b>225</b>			

### 5. Servicio logístico integral

Descripción	Costo Unitario (S/)
Derecho de aduanas y logística	S/. 3,785.61
Total de gasto	S/. 2,804.96
Sub-Total logística	S/. 1,029.69
<b>Total</b>	<b>S/. 7,620.26</b>

### 6. Aduana

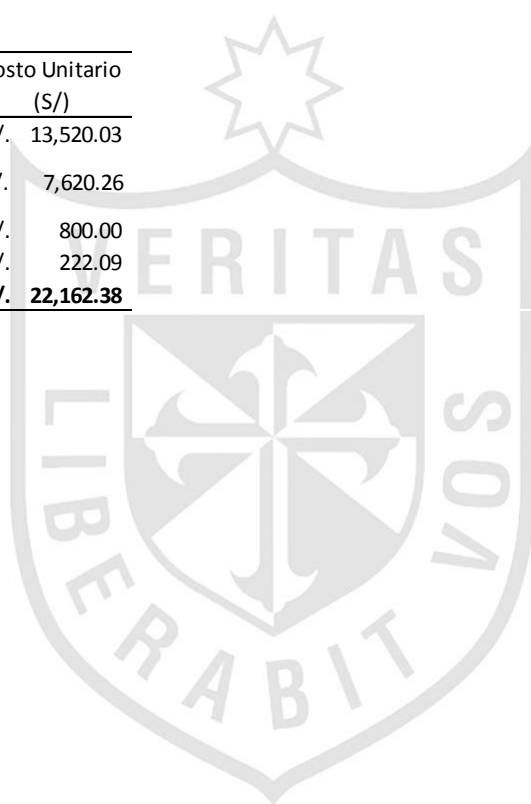
Descripción	Costo Unitario (S/)	Venta de mangueras los dos primeros meses	Venta de kid por dos meses
Comisión de agente de aduana	S/. 150.00	24	2
Agenciamiento de aduana	S/. 250.00		
<b>Total</b>	<b>S/. 800.00</b>		

## 7. Banco

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras los dos primeros meses	Venta de kid por dos meses
Comisión por transferencia bancaria	S/. 74.03	11	3.365	24	2
Mensaje Swift	S/. 148.06	22			
<b>Total</b>	<b>S/. 222.09</b>				

### Costos variables totales

Descripción	Costo Unitario (S/)
Producto	S/. 13,520.03
Servicio logístico integral	S/. 7,620.26
Aduana	S/. 800.00
Banco	S/. 222.09
<b>Total</b>	<b>S/. 22,162.38</b>



### **Costos fijos**

Descripción	Costo Unitario (S/)	Frecuencia
Alquiler del local	S/. 1,000.00	2
Teléfono e internet	S/. 90.00	
Electricidad	S/. 150.00	
Agua	S/. 100.00	
<b>Total</b>	<b>S/. 2,680.00</b>	

### **1. Presupuesto del personal (anual)**

Descripción	No Personal	Remuneración base	Cantidad de meses	Total
Gerente General	1	S/. 1,100.00		S/. 2,200.00
Vendedor	1	S/. 850.00		S/. 1,700.00
Asistente				
Administración y finanzas	1	S/. 750.00	2	S/. 1,500.00
Almacenero	1	S/. 750.00		S/. 1,500.00
Contador externo	1	S/. 400.00		S/. 800.00
<b>Total</b>	<b>5</b>			<b>S/. 7,700.00</b>

### **2. Presupuesto de ventas**

Descripción	Meses	
	1	2
Publicidad y merchandising (folleto, revista)	S/. 400.00	
Ferias	S/. 500.00	
Mantenimiento página web		
<b>Total</b>	<b>S/. 900.00</b>	

### **3. Presupuesto proyectado de gastos de distribución**

Descripción	Costos	Mensual	Frecuencia
Flote interno	S/. 160.00	S/. 80.00	2
Movilidad y viaticos	S/. 120.00	S/. 60.00	
<b>Total</b>	<b>S/. 280.00</b>		

#### 4. Presupuesto de gastos administrativos de oficina

Descripción	Costos	
útiles de oficina	S/.	80.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>80.00</b>

#### 5. Presupuesto de materiales indirectos

Descripción	Costos	
Escoba	S/.	12.00
Recogedor	S/.	10.00
Ácido muriático	S/.	20.00
Plumero	S/.	7.00
Desinfectante	S/.	40.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>89.00</b>

#### Costo fijo totales

Descripción	Costo (S/)	
Costo fijo total	S/.	2,680.00
Presupuesto del personal	S/.	7,700.00
Presupuesto de ventas	S/.	900.00
Presupuesto de gastos de distribución	S/.	280.00
Presupuesto de gastos administrativos de oficina	S/.	80.00
Presupuesto de materiales indirectos	S/.	89.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>11,729.00</b>

#### Total de capital de trabajo

Descripción	Costos	
Costo variable total	S/.	22,162.38
Costo fijo total	S/.	11,729.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>33,891.38</b>

### **Total de la inversión**

Descripción	Costos
Activos tangibles	S/. 5,320.00
Activos intangibles	S/. 2,830.60
Cambios capital de trabajo	S/. 33,891.38
<b>Total</b>	<b>S/. 42,041.98</b>

\*Cambios capital de trabajo = Costo Variables total + Costos Fijo total

### **Capital de trabajo (según ventas)**

	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		S/. 444,654.24	S/. 557,402.64	S/. 557,263.40	S/. 444,413.14	S/. 377,111.73
*Capital trabajo	S/. 38,191.98	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Diferencia en las ventas		S/. 112,748.39				
% ventas	8.59%					
<b>Cambios capital de trabajo</b>	S/. 38,191.98	S/. 9,684.12				S/. 47,876.10

### **5.3. Inversión total**

La inversión que se considera para este plan de negocio es la suma de los activos tangibles, activos intangibles y cambios en el capital de trabajo para el periodo cero o conocido como el periodo de inversión. La inversión total para el presente plan de negocios es de S/ 42,041.98.

### **Total de la inversión**

Descripción	Costos
Activos tangibles	S/. 5,320.00
Activos intangibles	S/. 2,830.60
Cambios capital de trabajo	S/. 33,891.38
<b>Total</b>	<b>S/. 42,041.98</b>

#### 5.4. Estructura de inversión y financiamiento

La estructura de inversión para el presente plan de negocio está considerando del monto total de la inversión que es de S/42,041.98 que representa el 100%, que el aporte del inversionista sería de S/12,612.60, este monto expresado porcentualmente es 30% del total de la inversión. Mientras que el financiamiento externo es 70%, expresado en moneda nacional es de S/29,429.38.

Datos del financiamiento		
Inversión inicial	<b>100%</b>	S/. 42,041.98
Capital propio	<b>30%</b>	S/. 12,612.59
Financiamiento externo	<b>70%</b>	S/. 29,429.38
<b>Total</b>		<b>S/. 42,041.98</b>

#### 5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

La microfinanciera Caja Huancayo que estaría financiando el 70% de la inversión sería S/29,429.38. Las condiciones de crédito son las siguientes:

##### Condiciones de crédito

Datos del préstamo	
Monto	S/. 29,429.38
Cuotas	36
Tasa (TEA)*1	30.00 %
Tasa (TEM)	2.21 %
Cuota mensual	S/. 1,193.90

\*TEA Dato Caja Huancayo



### CALCULO DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO

a) Cálculo TEM

$$TEM = \left[ \left[ \left( 1 + \frac{19.99}{100} \right)^{\frac{30}{360}} \right] - 1 \right] \times 100$$

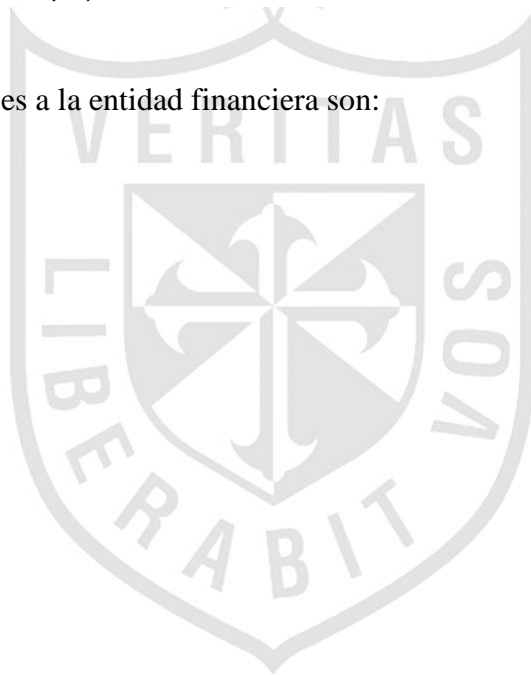
$$TEM = 2.21 \%$$

c) Cálculo de cuota mensual

$$\text{Cuota mensual} = (2942938 * (TEM \times (1 + TEM)^{36})) / ((1 + TEM)^{36} - 1)$$

$$\text{Cuota mensual} = S/.1,193.90$$

Las cuotas mensuales a la entidad financiera son:



Número	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				S/. 29,429.38
1	S/. 1,193.90	S/. 650.52	S/. 543.37	S/. 28,886.01
2	S/. 1,193.90	S/. 638.51	S/. 555.39	S/. 28,330.62
3	S/. 1,193.90	S/. 626.23	S/. 567.66	S/. 27,762.96
4	S/. 1,193.90	S/. 613.68	S/. 580.21	S/. 27,182.75
5	S/. 1,193.90	S/. 600.86	S/. 593.04	S/. 26,589.71
6	S/. 1,193.90	S/. 587.75	S/. 606.14	S/. 25,983.57
7	S/. 1,193.90	S/. 574.35	S/. 619.54	S/. 25,364.03
8	S/. 1,193.90	S/. 560.66	S/. 633.24	S/. 24,730.79
9	S/. 1,193.90	S/. 546.66	S/. 647.23	S/. 24,083.56
10	S/. 1,193.90	S/. 532.35	S/. 661.54	S/. 23,422.01
11	S/. 1,193.90	S/. 517.73	S/. 676.16	S/. 22,745.85
12	S/. 1,193.90	S/. 502.78	S/. 691.11	S/. 22,054.74
13	S/. 1,193.90	S/. 487.51	S/. 706.39	S/. 21,348.35
14	S/. 1,193.90	S/. 471.89	S/. 722.00	S/. 20,626.35
15	S/. 1,193.90	S/. 455.93	S/. 737.96	S/. 19,888.39
16	S/. 1,193.90	S/. 439.62	S/. 754.27	S/. 19,134.12
17	S/. 1,193.90	S/. 422.95	S/. 770.95	S/. 18,363.17
18	S/. 1,193.90	S/. 405.91	S/. 787.99	S/. 17,575.18
19	S/. 1,193.90	S/. 388.49	S/. 805.41	S/. 16,769.78
20	S/. 1,193.90	S/. 370.69	S/. 823.21	S/. 15,946.57
21	S/. 1,193.90	S/. 352.49	S/. 841.41	S/. 15,105.16
22	S/. 1,193.90	S/. 333.89	S/. 860.00	S/. 14,245.16
23	S/. 1,193.90	S/. 314.88	S/. 879.01	S/. 13,366.14
24	S/. 1,193.90	S/. 295.45	S/. 898.44	S/. 12,467.70
25	S/. 1,193.90	S/. 275.59	S/. 918.30	S/. 11,549.40
26	S/. 1,193.90	S/. 255.29	S/. 938.60	S/. 10,610.79
27	S/. 1,193.90	S/. 234.55	S/. 959.35	S/. 9,651.45
28	S/. 1,193.90	S/. 213.34	S/. 980.56	S/. 8,670.89
29	S/. 1,193.90	S/. 191.67	S/. 1,002.23	S/. 7,668.66
30	S/. 1,193.90	S/. 169.51	S/. 1,024.38	S/. 6,644.28
31	S/. 1,193.90	S/. 146.87	S/. 1,047.03	S/. 5,597.25
32	S/. 1,193.90	S/. 123.72	S/. 1,070.17	S/. 4,527.08
33	S/. 1,193.90	S/. 100.07	S/. 1,093.83	S/. 3,433.25
34	S/. 1,193.90	S/. 75.89	S/. 1,118.01	S/. 2,315.25
35	S/. 1,193.90	S/. 51.18	S/. 1,142.72	S/. 1,172.53
36	S/. 1,172.53	S/. 25.92	S/. 1,146.61	S/. -

## 5.6. Presupuestos de costos y gastos

El plan de negocio considera en el presupuesto de costos los siguientes elementos que formaran parte de la estructura del flujo de caja: producto, derecho de aduana y logística, gastos logísticos, aduana, banco, presupuesto del personal, otros costos fijos, presupuestos de ventas, presupuesto de gastos de distribución y presupuesto de gastos administrativos de oficina. Al final de presentar cada uno de los conceptos mencionados anteriormente, el plan de negocio presenta una tabla resumen sobre el total de estos conceptos para los demás años restantes.

### Primer año

#### Costos variables

##### 1. Producto

Código	Costo total (S/)	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Cantidad de mangueras por kid	Venta de mangueras por año total	Venta de kid por año	Número de mangueras por kid	Semana del primer año	Venta de manguera semanal
124-0844	S/. 43,218.44	S/. 540.23	160.544	3.365	4	320	20	16	40	8
115-8731	S/. 33,146.06	S/. 414.33	123.128		4					
127-6673	S/. 59,711.79	S/. 746.40	221.812		4					
4I-3695	S/. 44,190.80	S/. 552.38	164.156		4					
<b>Total</b>	<b>S/. 180,267.09</b>	<b>S/. 2,253.34</b>	<b>\$ 669.64</b>							

##### 2. Derechos de aduana y logística

Descripción	Costo Unitario (S/)	Venta de mangueras por año total	Porcentaje de derechos de aduana y logística
IGV	S/. 28,842.73	320	16%
IPM	S/. 3,605.34		2%
Percepción IGV (10%)	S/. 18,026.71		10.00%
<b>Total</b>	<b>S/. 50,474.78</b>		

### 3. Gastos logísticos

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras por año total	Porcentaje de gastos logísticos
Almacén	S/. -	0	3.365	320	
Transmisión	S/. 36,053.42				20%
Transporte	S/. 100.95	30			
<b>Total</b>	<b>S/. 36,154.37</b>	<b>30</b>			

### 4. Sub-Total Logística

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras por año total	Porcentaje sub-total logístico
Comisión de aduanas (0.4% CIF)	S/. 504.75	150	3.365	320	
Gastos operativos	S/. 252.38	75			
IGV	S/. 136.28	81			18%
<b>Total</b>	<b>S/. 893.41</b>	<b>225</b>			

### 5. Servicio logístico integral

Descripción	Costo Unitario (S/)
Derecho de aduanas y logística	S/. 50,474.78
Total de gasto	S/. 36,154.37
Sub-Total logística	S/. 893.41
<b>Total</b>	<b>S/. 87,522.56</b>

## 6. Aduana

Descripción	Costo Unitario (S/)	Venta de mangueras por año total	Venta de kid por año
Comisión de agente de aduana	S/. 150.00	320	20
Agenciamiento de aduana	S/. 250.00		
<b>Total</b>	<b>S/. 8,000.00</b>		

## 7. Banco

Descripción	Costo Unitario (S/)	Costo Unitario (\$)	Tipo de cambio	Venta de mangueras por año total	Frecuencia
Comisión por transferencia bancaria	S/. 740.30	11	3.365	320	20
Mensaje Swift	S/. 1,480.60	22			
<b>Total</b>	<b>S/. 2,220.90</b>				

## Costos variables totales

Descripción	Costo Unitario (S/)
Producto	S/. 180,267.09
Servicio logístico integral	S/. 87,522.56
Aduana	S/. 8,000.00
Banco	S/. 2,220.90
<b>Total</b>	<b>S/. 278,010.55</b>

## Costos fijos

Descripción	Costo Unitario (S/)	Frecuencia
Alquiler del local	S/. 1,000.00	12
Teléfono e internet	S/. 90.00	
Electricidad	S/. 150.00	
Agua	S/. 100.00	
<b>Total</b>	<b>S/. 16,080.00</b>	

S/. 12,000.00  
S/. 1,080.00  
S/. 1,800.00  
S/. 1,200.00  
S/. 16,080.00

### 1. Presupuesto del personal (anual)

Descripción	No Personal	Remuneración base	Sub Total Anual	SIS (4.5%)	Vacaciones (1/2 sueldo)	Gratificación	CTS	Total	Frecuencia
Gerente General	1	S/. 1,100.00	S/. 13,200.00	S/. 594.00	S/. 550.00	S/.	-	S/. 14,344.00	12
Vendedor Asistente	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 459.00	S/. 425.00	S/.	-	S/. 11,084.00	
Administración y finanzas	1	S/. 750.00	S/. 9,000.00	S/. 405.00	S/. 375.00	S/.	-	S/. 9,000.00	
Almacenero	1	S/. 750.00	S/. 9,000.00	S/. 405.00	S/. 375.00	S/.	-	S/. 9,000.00	
Contador externo	1	S/. 400.00	S/. 4,800.00	S/.	-	S/.	-	S/. 4,800.00	
<b>Total</b>	<b>5</b>		<b>S/. 46,200.00</b>	<b>S/. 1,863.00</b>	<b>S/. 1,725.00</b>	<b>S/.</b>	<b>-</b>	<b>S/. 48,228.00</b>	

### 2. Presupuesto de ventas

Descripción	Meses												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Publicidad y merchandising (folleto, revista)	S/.	-				S/. 100.00							S/. 300.00	S/. 400.00
Ferías	S/.	-												S/.
Mantenimiento página web													S/. 250.00	S/. 250.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>-</b>	<b>S/.</b>	<b>-</b>		<b>S/. 100.00</b>				<b>S/.</b>	<b>-</b>		<b>S/. 550.00</b>	<b>S/. 650.00</b>

### 3. Presupuesto proyectado de gastos de distribución

Descripción	Costos	Mensual	Frecuencia
Flete interno	S/. 960.00	S/. 80.00	12
Movilidad y viaticos	S/. 720.00	S/. 60.00	
<b>Total</b>	<b>S/. 1,680.00</b>		

### 4. Presupuesto de gastos administrativos de oficina

Descripción	Costos
útiles de oficina	S/. 960.00
<b>Total</b>	<b>S/. 960.00</b>

## 5. Presupuesto de materiales indirectos

Descripción	Costos	
Escoba	S/.	12.00
Recogedor	S/.	10.00
Ácido muriático	S/.	20.00
Plumero	S/.	7.00
Desinfectante	S/.	40.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>89.00</b>

### Costos totales proyectados para el primer año

Descripción	Costos	
Costo variable total	S/.	278,010.55
Costo fijo total	S/.	66,847.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>344,857.55</b>

### Costos totales proyectados para el segundo año

Descripción	Costos	
Costo variable total	S/.	332,617.89
Costo fijo total	S/.	67,700.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>400,317.89</b>

### Costos totales proyectados para el tercer año

Descripción	Costos	
Costo variable total	S/.	332,617.89
Costo fijo total	S/.	67,600.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>400,217.89</b>

### Costos totales proyectados para el cuarto año

Descripción	Costos	
Costo variable total	S/.	266,293.19
Costo fijo total	S/.	67,000.00
<b>Total</b>	<b>S/.</b>	<b>333,293.19</b>

### **Costos totales proyectados para el quinto año**

Descripción	Costos
Costo variable total	S/. 226,498.36
Costo fijo total	S/. 66,700.00
<b>Total</b>	<b>S/. 293,198.36</b>

### **5.7. Flujo de caja proyectado**

El plan de negocio considera cinco años como el tiempo de vida útil proyecto. Adicionalmente, los costos y gastos considerados anteriormente, formaran parte de la construcción del flujo de caja.





**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

	0	1	2	3	4	5						
<b>INGRESOS</b>	S/.	351,266.71	S/.	422,655.02	S/.	432,798.74	S/.	349,775.87	S/.	311,466.77		
<b>INVERSIÓN</b>	S/.	<b>42,041.98</b>	-	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-		
Activos tangibles	S/.	5,320.00	S/.	800.00	S/.	800.00	S/.	800.00	S/.	800.00		
Activos intangibles	S/.	2,830.60	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	
Cambios en el capital de trabajo	S/.	33,891.38	S/.	6,887.78	S/.	-	S/.	-	S/.	40,779.16		
<b>EGRESOS</b>	S/.	<b>280,340.55</b>	S/.	<b>338,124.02</b>	S/.	<b>338,124.02</b>	S/.	<b>271,144.09</b>	S/.	<b>230,716.13</b>		
<b>Costos variables</b>	S/.	<b>275,789.65</b>	S/.	<b>332,617.89</b>	S/.	<b>332,617.89</b>	S/.	<b>266,293.19</b>	S/.	<b>226,498.36</b>		
Mercadería	S/.	180,267.09	S/.	225,333.86	S/.	225,333.86	S/.	180,267.09	S/.	153,227.02		
Servicio logístico integral	S/.	87,522.56	S/.	94,507.91	S/.	94,507.91	S/.	75,805.20	S/.	64,583.57		
Aduana	S/.	8,000.00	S/.	10,000.00	S/.	10,000.00	S/.	8,000.00	S/.	6,800.00		
Banco												
<b>Gastos de ventas</b>	S/.	<b>2,330.00</b>	S/.	<b>2,730.00</b>	S/.	<b>2,730.00</b>	S/.	<b>2,630.00</b>	S/.	<b>2,330.00</b>		
Publicidad y merchandising	S/.	400.00	S/.	800.00	S/.	800.00	S/.	700.00	S/.	400.00		
Mantenimiento página web	S/.	250.00	S/.	250.00	S/.	250.00	S/.	250.00	S/.	250.00		
Flete interno	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00		
Movilidad y viáticos	S/.	720.00	S/.	720.00	S/.	720.00	S/.	720.00	S/.	720.00		
<b>Gastos financieros</b>	S/.	<b>2,220.90</b>	S/.	<b>2,776.13</b>	S/.	<b>2,776.13</b>	S/.	<b>2,220.90</b>	S/.	<b>1,887.77</b>		
Comisión de transferencia bancaria	S/.	740.30	S/.	925.38	S/.	925.38	S/.	740.30	S/.	629.26		
Mensaje Swift	S/.	1,480.60	S/.	1,850.75	S/.	1,850.75	S/.	1,480.60	S/.	1,258.51		
<b>COSTOS FIJOS</b>	S/.	<b>63,329.00</b>	S/.	<b>64,370.00</b>	S/.	<b>64,370.00</b>	S/.	<b>64,370.00</b>	S/.	<b>64,370.00</b>		
<b>Gastos administrativos</b>	S/.	<b>63,240.00</b>	S/.	<b>64,281.00</b>	S/.	<b>64,281.00</b>	S/.	<b>64,281.00</b>	S/.	<b>64,281.00</b>		
Gerente general	S/.	13,200.00	S/.	13,200.00	S/.	13,200.00	S/.	13,200.00	S/.	13,200.00		
Asistente Adm. Fin.	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00		
Almacenero	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00	S/.	9,000.00		
Vendedor	S/.	10,200.00	S/.	10,200.00	S/.	10,200.00	S/.	10,200.00	S/.	10,200.00		
Contador	S/.	4,800.00	S/.	4,800.00	S/.	4,800.00	S/.	4,800.00	S/.	4,800.00		
Útiles de oficina	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00	S/.	960.00		
Alquiler de local	S/.	12,000.00	S/.	10,800.00	S/.	10,800.00	S/.	10,800.00	S/.	10,800.00		
Teléfono	S/.	1,080.00	S/.	1,080.00	S/.	1,080.00	S/.	1,080.00	S/.	1,080.00		
Electricidad	S/.	1,800.00	S/.	1,800.00	S/.	1,800.00	S/.	1,800.00	S/.	1,800.00		
Agua	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00		
<b>Otros gastos indirectos</b>	S/.	<b>89.00</b>	S/.	<b>89.00</b>	S/.	<b>89.00</b>	S/.	<b>89.00</b>	S/.	<b>89.00</b>		
Escoba	S/.	12.00	S/.	-	S/.	-	S/.	12.00	S/.	-		
Recogedor	S/.	10.00	S/.	-	S/.	-	S/.	10.00	S/.	-		
Ácido muriático	S/.	20.00	S/.	-	S/.	-	S/.	20.00	S/.	-		
Plumero	S/.	7.00	S/.	-	S/.	-	S/.	7.00	S/.	-		
Desinfectante	S/.	40.00	S/.	-	S/.	-	S/.	40.00	S/.	-		
<b>Flujo de caja operativo</b>	S/.	<b>42,041.98</b>	S/.	<b>64,038.38</b>	S/.	<b>84,531.00</b>	S/.	<b>94,674.73</b>	S/.	<b>78,631.79</b>	S/.	<b>39,971.48</b>
<b>Impuesto a la renta</b>	28.00%	S/.	17,930.75	S/.	44,916.13	S/.	44,877.14	S/.	31,849.99	S/.	24,148.14	
<b>Pago IGV-SUNAT</b>	18%	S/.	13,585.87	S/.	16,206.68	S/.	18,032.55	S/.	15,026.88	S/.	15,294.31	
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	S/.	<b>42,041.98</b>	S/.	<b>32,521.76</b>	S/.	<b>23,408.19</b>	S/.	<b>31,765.03</b>	S/.	<b>31,754.92</b>	S/.	<b>529.02</b>
	S/.	<b>-42,041.98</b>	S/.	<b>32,521.76</b>	S/.	<b>23,408.19</b>	S/.	<b>31,765.03</b>	S/.	<b>31,754.92</b>	S/.	<b>529.02</b>

## 5.8. Estados financieros

El plan de negocio presenta para los estados financieros el estados de ganancias y pérdidas, además del balance general. El balance general solo se está considerando un solo periodo. Este estado financiero, permitirá calcular el costo promedio ponderado de capital.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS					
	1	2	3	4	5
Ingresos	S/. 354,049.49	S/. 422,655.02	S/. 432,798.74	S/. 349,775.87	S/. 311,466.77
Costo de venta de mercadería nacionalizada	S/. 278,010.55	S/. 332,617.89	S/. 332,617.89	S/. 266,293.19	S/. 226,498.36
Utilidad bruta	S/. 76,038.95	S/. 90,037.13	S/. 100,180.85	S/. 83,482.69	S/. 84,968.41
Gastos de ventas y administrativos	S/. 65,958.00	S/. 67,011.00	S/. 67,011.00	S/. 66,911.00	S/. 66,611.00
Gastos de depreciación	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	
Utilidad operativa (EBIT)	S/. 9,280.95	S/. 22,226.13	S/. 32,369.85	S/. 15,771.69	S/. 18,357.41
Gastos de intereses	S/. 6,952.10	S/. 4,739.70	S/. 1,863.59		
Utilidad antes de intereses (EBT)	S/. 2,328.85	S/. 17,486.42	S/. 30,506.26	S/. 15,771.69	S/. 18,357.41
Impuestos	S/. 652.08	S/. 4,896.20	S/. 8,541.75	S/. 4,416.07	S/. 5,140.07
Utilidad después de impuestos	S/. 1,676.77	S/. 12,590.23	S/. 21,964.51	S/. 11,355.61	S/. 13,217.33

## BALANCE GENERAL

Período	
<b>ACTIVO</b>	<b>S/. 42,041.38</b>
<b>Corriente</b>	<b>S/. 33,891.38</b>
Caja	S/. 33,891.38
<b>No corriente</b>	<b>S/. 8,150.00</b>
Acondicionamiento local	S/. 310.00
Muebles	S/. 1,810.00
Equipos de oficina	S/. 3,200.00
Gastos preoperativos	S/. 2,830.00
<b>PASIVO</b>	<b>S/. 42,041.98</b>
<b>Corriente</b>	
Cuentas por pagar	
<b>No corriente</b>	<b>S/. 29,429.38</b>
Deuda a largo plazo	S/. 29,429.38
<b>Patrimonio</b>	<b>S/. 12,612.59</b>
Capital	S/. 12,612.59
Utilidades retenidas	
Excedentes	

### 5.9. Evaluación de la inversión

#### 5.9.1. Evaluación económica

Se está considerando el COK un valor del 30%, obteniéndose un VAN de S/ 22,544.89, lo cual permite concluir que el negocio es viable.

	<b>S/.</b>
<b>VAN Económico</b>	<b>22,544.89</b>
<b>TIR Económico</b>	<b>60%</b>
<b>COK</b>	<b>30%</b>

## 5.9.2. Evaluación financiera

En la evaluación financiera se esta considerando el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) y el CAPM, el cual incluye el riesgo de realizar el proyecto.

FLUJO DE CAJA FINANCIERO												
		0		1		2		3		4	5	
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	S/.	42,041.98	S/.	32,521.76	S/.	23,408.19	S/.	31,765.03	S/.	31,754.92	S/.	529.02
Préstamo	S/.	29,429.38	S/.	14,326.74	S/.	14,326.74	S/.	14,305.4				
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	S/.	12,612.59	S/.	18,195.02	S/.	9,081.45	S/.	17,459.66	S/.	31,754.92	S/.	529.02
	S/.	-12,612.59	S/.	18,195.02	S/.	9,081.45	S/.	17,459.66	S/.	31,754.92	S/.	529.02

VAN Financiero	S/.	30,631.50
TIR Financiero		126%
CPPC		24%

### Estructura del financiamiento

#### Hallando Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

Descripción	Nuevos soles	Porcentaje	
Inversión	S/.	42,041.98	100%
Deuda	S/.	29,429.38	70%
Capital	S/.	12,612.59	30%
Kd			30%
Ke			30%
Impuesto renta			28%
<b>CPPC</b>			<b>24%</b>

**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	S/. 42,041.98	S/. 32,521.76	S/. 23,408.19	S/. 31,765.03	S/. 31,754.92	S/. 529.02
Préstamo	S/. 29,429.38	S/. 14,326.74	S/. 14,326.74	S/. 14,305.4		
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	S/. 12,612.59	S/. 18,195.02	S/. 9,081.45	S/. 17,459.66	S/. 31,754.92	S/. 529.02
	S/. -12,612.59	S/. 18,195.02	S/. 9,081.45	S/. 17,459.66	S/. 31,754.92	S/. 529.02

VAN Financiero	S/. 30,631.50
TIR Financiero	126%
CPPC	24%

CAPM	
VAN Financiero	S/. 26,313.87
CPPC	30%

**Hallando Ke**

Tf: Tasa libre de riesgo	5.23%
βe: Riesgo relativo respecto al mercado	
Rm: Rendimiento del mercado	11.41%
Ke: Costo del capital	

$$Ke = Tf + \beta e \times (Rm - Tf)$$

**Hallando βe**

Boa: Beta desapalancado	1.11 Sector de construcción
T: Impuesto en los Estados Unidos	12.80%
D/C: Relación deuda-capital	59.08%

$$\beta e = Boa \times [1 + (1-T) D/C]$$

$$\beta e = 1.68$$

### Hallando Ke:

$$Ke = T_f + \beta_e \times (R_m - T_f)$$

$$Ke = 16\%$$

Costo de capital de los Estados Unidos

### Hallando Ke Perú

$$Ke = Ke \text{ USA} + \text{Riesgo País Perú}$$

$$Ke = 18\%$$

$$Ke \text{ USA} = 16\%$$

$$\text{Riesgo país} = 2\%$$

### Hallando Costo Promedio Ponderado Capital

Descripción	Nuevos soles	Porcentaje
Inversión	S/. 41,638.17	100%
Deuda	S/. 29,146.72	70%
Capital	S/. 12,491.45	30%
Kd	0	17%
<b>Ke</b>	<b>0</b>	<b>48%</b>
Impuesto	0	28%
renta	0	23%
CPPC	0	23%

### 5.9.3. Evaluación social

Para la evaluación social, el lenguaje de la evaluación de impactos, se denomina “establecimiento de la importancia”, “evaluación de la importancia” o “determinación de la importancia”. En efecto, los criterios para establecer la importancia deben determinarse, y cada impacto debe calificarse (o clasificarse) sobre la base de esos criterios. Para eso existen varios métodos. Aunque con frecuencia se utiliza el análisis de criterios múltiples, también es posible utilizar una metodología de evaluación de riesgos. Esta tiene la ventaja de emplear un lenguaje al que las empresas están acostumbradas. Por lo general, en este método se asigna un puntaje por consecuencia y por probabilidad para cada riesgo (o potencial impacto).

**Tabla N° 75. Marco de evaluación de riesgo social**

		Consecuencia				
		1	2	3	4	5
Probabilidad	Descriptor	Insignificante	Menor	Moderada	Mayor	Catastrófica
A	Casi segura	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
B	Probable	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
C	Posible	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
D	Improbable	Bajo	Moderado	Moderado	Bajo	Bajo
E	Rara	Bajo	Moderado	Moderado	Bajo	Bajo

La consecuencia social que se ha evaluado es la pérdida de los contratos por parte de nuestros clientes al no cumplir con los tiempos establecidos con la empresa contratante y por lo tanto la pérdida de puestos laborales, trayendo como consecuencia la disminución de los ingresos de las familias pertenecientes a nuestros clientes. La empresa Debak Perú SAC al tener como proveedor a SungsanCorporation asegura la calidad de las mangueras, así mismo el cumplimiento de los tiempos en la entrega del producto. Este tipo de gestión permite que la probabilidad de ocurrencia sea baja y, por lo tanto, disminuyendo el riesgo de la aparición de la consecuencia que se ha considerado para este plan de negocio.

#### 5.9.4. Impacto ambiental

Para determinar el impacto ambiental de las mangueras Caterpillar se ha considerado la siguiente matriz

		Criterio de peligrosidad				
Producto	Cantidad	Inflamable	Corrosivo	Reactivo	Explosivo	Tóxico
Mangueras para maquinaria pesada	344 para el primer año	Presenta en su estructura insumos inflamables	No lo es	No lo es	No lo es	Como material sólido y si una gestión de residuos este producto puede presentar problemas al ambiente.

El impacto ambiental respecto al producto corresponde a la gestión de residuos por parte de los clientes, esto significa donde lo estan depositando, que

cuidados tienen en relación al ambiente, el deposito de residuo tiene contacto con la naturaleza entre otros puntos.

Se ha considerado un manual de disposición final de las mangueras Caterpillar la cual será remitida a los clientes via la página web institucional. Esto con el fin de mitigar cualquier impactyo ambiental negativo que podría sucitarse.

#### **5.10. Cuadro de riesgo del tipo de cambio**

El tipo de cambio sería considerando el promedio de variaciones de los últimos seis años según el Banco Central de Reserva del Perú. El promedio fue del 4% para la variación según el tipo de cambio del dólar a nuevos soles. Posteriormente estos datos fueron reemplazados en los flujos de caja. Se presenta los resultados según flujo de caja y evaluación de la inversión.

Año	Dólar
1	3.4996
2	3.6396
3	3.7852
4	3.9366
5	4.0941



**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		S/. 351,266.71	S/. 422,655.02	S/. 432,798.74	S/. 349,775.87	S/. 311,466.77
<b>INVERSIÓN</b>	S/. 42,041.98	-	-	S/. -	S/. -	S/. -
Activos tangibles	S/. 5,320.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 800.00
Activos intangibles	S/. 2,830.60	-	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Cambios en el capital de trabajo	S/. 33,891.38	S/. 6,887.78	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 40,779.16
<b>EGRESOS</b>		S/. 280,340.55	S/. 338,124.02	S/. 338,124.02	S/. 271,144.09	S/. 230,716.13
<b>Costos variables</b>		S/. 275,789.65	S/. 332,617.89	S/. 332,617.89	S/. 266,293.19	S/. 226,498.36
Mercadería		S/. 180,267.09	S/. 225,333.86	S/. 225,333.86	S/. 180,267.09	S/. 153,227.02
Servicio logístico integral		S/. 87,522.56	S/. 94,507.91	S/. 94,507.91	S/. 75,805.20	S/. 64,583.57
Aduana		S/. 8,000.00	S/. 10,000.00	S/. 10,000.00	S/. 8,000.00	S/. 6,800.00
Banco						
<b>Gastos de ventas</b>		S/. 2,330.00	S/. 2,730.00	S/. 2,730.00	S/. 2,630.00	S/. 2,330.00
Publicidad y merchandising		S/. 400.00	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 700.00	S/. 400.00
Mantenimiento página web		S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00
Flete interno		S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00
Movilidad y viaticos		S/. 720.00	S/. 720.00	S/. 720.00	S/. 720.00	S/. 720.00
<b>Gastos financieros</b>		S/. 2,220.90	S/. 2,776.13	S/. 2,776.13	S/. 2,220.90	S/. 1,887.77
Comisión de transferencia bancaria		S/. 740.30	S/. 925.38	S/. 925.38	S/. 740.30	S/. 629.26
Mensaje Swift		S/. 1,480.60	S/. 1,850.75	S/. 1,850.75	S/. 1,480.60	S/. 1,258.51
<b>COSTOS FIJOS</b>		S/. 63,329.00	S/. 64,370.00	S/. 64,370.00	S/. 64,370.00	S/. 64,370.00
<b>Gastos administrativos</b>		S/. 63,240.00	S/. 64,281.00	S/. 64,281.00	S/. 64,281.00	S/. 64,281.00
Gerente general		S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00
Asistente Adm. Fin.		S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00
Almacenero		S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00	S/. 9,000.00
Vendedor		S/. 10,200.00	S/. 10,200.00	S/. 10,200.00	S/. 10,200.00	S/. 10,200.00
Contador		S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00
Útiles de oficina		S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00
Alquiler de local		S/. 12,000.00	S/. 10,800.00	S/. 10,800.00	S/. 10,800.00	S/. 10,800.00
Teléfono		S/. 1,080.00	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00
Electricidad		S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Agua		S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
<b>Otros gastos indirectos</b>		S/. 89.00	S/. 89.00	S/. 89.00	S/. 89.00	S/. 89.00
Escoba		S/. 12.00	S/. -	S/. -	S/. 12.00	S/. -
Recogedor		S/. 10.00	S/. -	S/. -	S/. 10.00	S/. -
Ácido muriático		S/. 20.00	S/. -	S/. -	S/. 20.00	S/. -
Plumero		S/. 7.00	S/. -	S/. -	S/. 7.00	S/. -
Desinfectante		S/. 40.00	S/. -	S/. -	S/. 40.00	S/. -
<b>Flujo de caja operativo</b>	S/. 42,041.98	S/. 64,038.38	S/. 84,531.00	S/. 94,674.73	S/. 78,631.79	S/. 39,971.48
<b>Impuesto a la renta</b>	28.00%	S/. 17,930.75	S/. 44,916.13	S/. 44,877.14	S/. 31,849.99	S/. 24,148.14
<b>Pago IGV-SUNAT</b>	18%	S/. 13,585.87	S/. 16,206.68	S/. 18,032.55	S/. 15,026.88	S/. 15,294.31
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	S/. 42,041.98	S/. 32,521.76	S/. 23,408.19	S/. 31,765.03	S/. 31,754.92	S/. 529.02
	S/. -42,041.98	S/. 32,521.76	S/. 23,408.19	S/. 31,765.03	S/. 31,754.92	S/. 529.02

VAN Económico	S/. 22,544.89
TIR Económico	60%
COK	30%

**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

		0	1	2	3	4	5					
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	S/.	42,041.98	S/.	32,521.76	S/.	23,408.19	S/.	31,765.03	S/.	31,754.92	S/.	529.02
Préstamo	S/.	29,429.38	S/.	14,326.74	S/.	14,326.74	S/.	14,305.4				
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	S/.	12,612.59	S/.	18,195.02	S/.	9,081.45	S/.	17,459.66	S/.	31,754.92	S/.	529.02
	S/.	-12,612.59	S/.	18,195.02	S/.	9,081.45	S/.	17,459.66	S/.	31,754.92	S/.	529.02

VAN Financiero	S/.	30,631.50
TIR Financiero		126%
CPPC		24%

CAPM		
VAN Financiero	S/.	26,313.87
CPPC		30%



## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. Conclusiones

- a. El plan de negocio para la importación de mangueas Caterpillar desde Korea del Sur presenta una oportunidad como idea de negocio, esto se considera a partir de la obtención del VAN económico (S/. 22,544.89) y el VAN financiero (S/. 30,631.50), los cuales muestran resultados que permiten la viabilidad del negocio en el mercado peruano.
- b. Según los análisis realizados en la evaluación del proyecto, se verifica la conveniencia de endeudarse, lográndose un aumento del VAN financiero con respecto al VAN económico. Asimismo, el TIR financiero (126%) es superior al TIR económico (60%). Ambos valores son superiores a la tasa de 30% que es la tasa de endeudamiento.
- c. Por otro lado, el tipo de cambio favorece al proyecto cuando este aumenta en un 4%, esto se ve reflejado en la evaluación del proyecto. Finalmente, el plan de negocio considero el CAPM como parte de su evaluación a partir de los datos de Damodaran. Los resultados en esta última evaluación mostraron un VAN financiero de S/. 26,313.87, haciendo aun viable el proyecto.

### 6.2. Recomendaciones

- a. Considerar a que sector se dirige el producto, así como su impacto con respecto al contexto político, ya que esto afecta las ventas pronosticadas y las inversiones a realizar.
- b. Para el tamaño de inversión se debe tener en cuenta al operador logístico, el proveedor y la relación con los clientes. Es necesario elaborar una base de

datos que permita identificar patrones sobre la demanda de los diferentes tipos de mangueras.

- c. Finalmente, a pesar del resultado de la evaluación económico y financiero, es necesario considerar variables como el accionar de la competencia, los cambios de los equipos y sus nuevos requerimientos de tipos distintos en mangueras.



## REFERENCIAS

- a. Asociación de Exportadores (2016a). Partida arancelaria. Recuperado de <http://www.adexdatatrade.com/Members/Estadisticas.aspx>
- b. Ferreyros S.A.A. (2008). *Tuberías y Mangueras*.
- c. GESTION 2016, “Minería, construcción y comercio impulsarían la economía en el 2016” [En Línea], Gestión, 08 de Enero, consultado: 16 de Enero del 2016
- d. GESTION. (31 de marzo de 2014). Construcción y economía. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/construccion-crecio-86-2013-y-solo-llegara-cercano-7-este-ano-preve-scotiabank-2093260>
- e. Gestión. (8 de Enero de 2014). Mercado de Alquiler de maquinarias pesada. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/mercado-alquiler-maquinaria-pesada-crecio-15-anual-ultimos-cinco-anos-2085664#comentarios>
- f. Gil Estallo, M. (2010). Como crear y hacer funcionar una empresa. ESIC Editorial.
- g. Gitman, L. (1978). Fundamentos de Administración Financiera. En Fuentes de financiación corto y largo plazo (págs. 435-451). México: Industrial Editorial.
- h. González Laxe, F., & Freire Soane, J. (2003). Economía del transporte marítimo. Netbiblio.
- i. Grajales, G. (1970). Estudio de mercado y comercialización. Bogotá, Colombia: CIRA.
- j. Hamilton, M. & Pezo, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Medellín, Colombia: Convenio Andrés Bello
- k. Hernández Orozco, C. (2007). Análisis administrativo técnicas y métodos. EUNED.
- l. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a ed.). México D. F., México: McGraw-Hill.

- m. Horngren, C. (2000). *Introducción a la Contabilidad financiera*. México: Pearson Education.
- n. INDECOPI. (s.f.). Registros comerciales, Marca y Lema. Obtenido de: [http://www.indecopi.gob.pe/0/modulos/JER/JER\\_Interna.aspx?ARE=0&PFL=11&JER=302#comerciales](http://www.indecopi.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=11&JER=302#comerciales).
- o. INEI. (2012). *Licencias para la construcción otorgadas por municipios de departamentos*. Lima.
- p. INEI. (2013). *Indicadores Económicos. Boletín Económico*. Obtenido de [http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin\\_10.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_10.pdf)
- q. INVESTPERU(s.f)<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandar.aspx?are=0&prf=0&jer=5732&sec=27>
- r. InLog, L. S. (2007). *InLog*. Obtenido de [http://logisticaytransporteinlog.com/wp-content/files/Cadena\\_de\\_Abastecimiento.pdf](http://logisticaytransporteinlog.com/wp-content/files/Cadena_de_Abastecimiento.pdf)
- s. Keat, P. & Young, P. (2004). *Economía de la empresa*. México: Pearson Educación.
- t. Kotler, P. & Armstrong, G. (2001). *Marketing*. México: Pearson Educación.
- u. Kotler, P. & Armstrong, G. (2009). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación.
- v. Koenes, A. (1994). *El Plan de Negocio*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- w. Kossen, S. (1992). *La venta creativa*. Días de Santos.
- x. Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. En *Estrategia de marketing impulsada por el cliente: creación de valor para los clientes meta* (Decimocuarta ed., pág. 198). México: Pearson Educación.
- y. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing* (Décimo primera ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- z. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. En *Comprensión del comportamiento de compra del consumidor y de las empresas* (Onceava ed., págs. 152-153). México: Pearson Educación.

- aa. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Fundamentos del Marketing. En Comprensión del comportamiento de compra del consumidor y de las empresas (Onceava ed., pág. 149). México: Pearson Educación.
- bb. Kotler, P., & Lane Keller, K. (2009). Dirección de Marketing. Pearson Educación.
- cc. Kotler, P., & Lane Keller, K. (2009). Dirección de Marketing (Duodécima ed.). México: Pearson Educación.
- dd. Krugman, P., & Wells, R. (2007). Introducción a la Economía: Microeconomía. En Competencia Monopolística y diferenciación del producto (pág. 393). Barcelona: Editorial Reverté.
- ee. Lane Keller, K., & Kotler, P. (2009). Dirección de Marketing (Doceava ed.). México: Pearson Educación.
- ff. Laso, I., & Iglesias, M. (2002). Internet, Comercio colaborativo y mComercio: Nuevos modelos de negocio. Artes Gráficas Cuesta S.A.
- gg. Lavanda Reyes, F., & Tabra Castillo, E. (2005). Negocios Internacionales. En Incoterms (Primera ed., pág. 43). Perú: Asociación Peruana de Logística Empresarial Ediciones.
- hh. Lavanda, F., & Tabra, E. (2005). Negocios Internacionales. En Compra-Venta Internacional (pág. 260). Lima: Publicaciones Contrato Empresarial Perú SAC.
- ii. Llamas Arjona, C. (2009). Marketing y gestión de la calidad turística. En Segmentación de mercado (pág. 30). Madrid: Liber Factory.
- jj. Logistic and Transport. (s.f.). Obtenido de <https://logisticsandtransport.wordpress.com/2012/11/05/sobre-procesos-y-operadores-logisticos/>
- kk. Long, D. (2006). Logística Internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global. En Fuentes Globales y Comercio Internacional (pág. 30). México: Ediciones Limusa Noriega.
- ll. López Luengo, Á., & Lobato Gómez, F. (2008). Operaciones de ventas. Madrid, España: Thomson Paraninfo.

- mm. Lorenzo Romero, C., & Esteban Talaya, Á. (2013). Dirección comercial. ESIC Editorial.
- nn. Mankiw, N. (2012). Principios de Economía. En Competencia Monopolística (Sexta ed., págs. 330-331). México D.F: CENGAGE Learning Editorial.
- oo. Marín Montenegro, J. (2013). Importación y comercialización de retroexcavadoras usadas. Lima: USMP Tesis.
- pp. Mass. (30 de Abril de 2012). Obtenido de <http://mass.pe/noticias/2012/04/las-mype-peruanas-en-numeros>
- qq. Marshall, C., & Rossman, G. (2011). *Designing qualitative research* (5a ed.). Thousand Oaks, CA: Sage
- rr. Maxwell, J. (2005). *Qualitative research design: An interactive approach*. Londres, Inglaterra: Sage.
- ss. McGraw Hill. (s.f.). Acerca de nosotros: McGraw-Hill/ Interamericana de España. Recuperado el 16 de Marzo de 2016, de McGraw-Hill/ Interamericana Web Site: <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448176081.pdf>
- tt. MEF. (2014). Ministerio de economía y finanzas. Obtenido de [http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2345%3Amanuales-de-organizacion-y-funciones-mof&catid=250%3Aplaneamiento-organizacion&lang=es&Itemid=101583](http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2345%3Amanuales-de-organizacion-y-funciones-mof&catid=250%3Aplaneamiento-organizacion&lang=es&Itemid=101583)
- uu. MEF. (2014). Ministerio de Economía y Finanzas. Obtenido de [http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2344:manuales-de-procedimientos-mapros&catid=250:planeamiento-organizacion&lang=es&Itemid=101583](http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2344:manuales-de-procedimientos-mapros&catid=250:planeamiento-organizacion&lang=es&Itemid=101583)
- vv. Mejía Cañas, C. (02 de 2012). Planning: consultores Gerenciales. Obtenido de [http://www.planning.com.co/bd/mercadeo\\_eficaz/Febrero2012.pdf](http://www.planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Febrero2012.pdf)
- ww. Pellicer Armiñana. (2004). El sector de construcción. Editorial de la Univ.Politec de Valencia.
- xx. ProInversion . (s.f.). Recuperado el 17 de Marzo de 2016, de ProInversionsite Web:



- [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/COMO\\_ESTABLECER\\_EMPRESA/COMO\\_ESTABLECER\\_UNA\\_EMPRESA\\_EN\\_EL\\_PERU.pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/COMO_ESTABLECER_EMPRESA/COMO_ESTABLECER_UNA_EMPRESA_EN_EL_PERU.pdf)
- yy. ProInversión (2016). Cartera de Proyectos de Proinversión. [En línea] Disponible en: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyectoEstadoSector.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=5351>. Consultado: 12 de Agosto del. 2016].
- zz. PYMEX. (2013). Pasos para constituir y formalizar una empresa. Obtenido de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/pasos-para-constituir-y-formalizar-tu-empresa>
- aaa. Soler García, D. (2009). Diccionario de Logística (Segunda ed.). Barcelona, España: MargeBooks.
- bbb. Stern, L., El-Ansary, A., Coughlan, A., & Cruz, I. (1999). Canales de Comercialización. Pearson Educación.
- ccc. Stern, L., El-Ansary, A., Coughlan, A., & Cruz, I. (1999). Canales de Comercialización. Pearson Educación.
- ddd. Stettinius, W., Wood, D., & Doyle, J. (2009). Plan de Negocio: Como diseñarlo e implementarlo. En Plan de negocios (págs. 52-53). Barcelona: Profit Editorial.
- eee. Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Antioquia, Colombia: Universidad de Antioquia.
- fff. Sulser Valdés, R. (2004). Exportación Efectiva. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- ggg. SUNAT. (s.f.). Orientación Tributaria- Impuesto a la Renta.
- hhh. SUNAT. (s.f.). Definición PLAME.
- iii. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2016a). *Clasificación arancelaria*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/nomenclaturaarancelaria/>
- jjj. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2016b). *Tratamiento arancelario de una mercancía*. Recuperado

de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/nomenclaturaarancelaria/tratamiento.html>

- kkk. Villalobos Torres, L. (2006). Fundamentos de comercio internacional. En *Términos del Comercio Internacional* (pág. 130). México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- lll. Villalobos Torres, Lourdes Rocío. (2006). Fundamentos del Comercio Internacional. En *Canales de Distribución* (pág. 158). México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- mmm. WAPAPERU. (s.f.). Web Activa Pro Auto Empleo -Perú. [http://wapaperu.mpd.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=189&Itemid=24](http://wapaperu.mpd.org/index.php?option=com_content&view=article&id=189&Itemid=24).
- nnn. Wheelen, T., & J. David, H. (2007). *Administración estratégica y política de negocios*. México: Pearson Educación.
- ooo. Yáñez Trujillo, M., & Rosas Salas, F. (2010). Propuesta para la creación de una empresa Ecuatoriana de agente de importación de grúas y montacargas usados. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/3902/T-PUCE-3529.pdf>

## APENDICE

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, SIN MINUTA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 58 LITERAL 1) DEL D. LEG. N° 1049, DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO, CONCORDADO CON EL DECRETO SUPREMO N°007-2008-TR -TUO DE LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE. LEY MYPE, QUE OTORGAN: YURKO REGINA MARUNO JAYO DE NACIONALIDAD PERUANA. OCUPACIÓN BACHILLER DE NEGOCIOS INTERNACIONALES CON D.N.I. 41862610, ESTADO CIVIL SOLTERA; DENICI JHONELA ARREDONDO ZAVALA, DE NACIONALIDAD PERUANA. PROFESIÓN INGENIERA INDUSTRIAL CON D.N.I. 42196312. ESTADO CIVIL SOLTERA, SEÑALANDO DOMICILIO COMÚN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN: AV. SOL 1236 – 1238 URBANIZACIÓN LA CAMPIÑA. DISTRITO CHORRILLOS , DEPARTAMENTO DE LIMA. EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

PRIMERO.- POR EL PRESENTE. PACTO SOCIAL. LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACIÓN DE "DEBAK PERÚ SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PUDIENDO UTILIOZAR LA ABREVIATURA DE “.....S.A.C.” SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACION DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORIIVLAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO

SEGUNDO.- EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE S/60,000.00)(SESENTA MIL Y 00/100 EN NUEVOS SOLES) REPRESENTADO POR 60,000.00. ACCIONES NOMINATIVAS DE UN

VALOR NOMINAL DE S/. 1.00 CADA UNA , SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. YURIKO REGINA MARUNO JAYO. SUSCRIBE 40.000 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/40,000.00, MEDIANTE APORTES EN BIENES ADINERARIOS.
2. DENEKI JHONELA ARREDONDO ZAVALA, SUSCRIBE 20.000.00. ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA 20,000.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES ADINERARIOS

EL CAPITAL SOCIAL ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

TERCERO.-LA SOCIEDAD SE REGISTRÁ POR EL ESTATUTO SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE SE ESTARÁ A LO DISPUESTO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES - LEY 26887 - QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARÁ LA “LEY”

ARTÍCULO 1.- DENOMINACION-DURACIÓN-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA”.....SOCIEDAD ANONIMA CERRADA" PUDIENO USAR LA ABREVIATURA “..... S.A.C.”

TIENE UNA DURACIÓN INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURÍDICA DESDE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS DE ..... SU DOMICLIO ES LA PROVINCIA DE..... DEPARTAMENTO DE..... PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES Ú OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAIS O EN EL EXTRANJERO

ARTÍCULO 2.- OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A: IMPORTACIÓN Y. COMERCIALIZACIÓN DE CILINDROS HIDRAULICO

SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO.

PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS. SIN RESTRICCIÓN ALGUNA

ARTICULO 3.- CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE 60.000.00 (SESENTA MIL Y 10/100 EN NUEVOS SOLES) REPRESENTADO POR 60,000 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/1.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE. SUSCRITO Y PAGADO

ARTICULO 4.- TRANSFERENCIA Y ADQUISICION DE ACCIONES: LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ÚLTIMO PÁRRAFO DEL ARTICULO 237° DE LA "LEY".

ARTICULO 5.- ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD: LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ÓRGANOS:

LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y LA GERENCIA.

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO

ARTICULO 6.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ORGANISMO SUPREMO DE LA SOCIEDAD, LOS ACCIONISTAS CONSTITUÍDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA. Y CON EL QUORUM CORRESPONDIENTE DECIDEN POR LA MAYORÍA QUE ESTABLECE LA "LEY"

LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA. TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNIÓN ESTAN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A LA JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART.245" DE LA "LEY".

EL ACCIONISTA PODRÁ HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA. SU CONYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN

PRIMER GRADO. PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACION A OTRAS PERSONAS

ARTICULO 7.- JUNTAS NO PRESENCIALES: LA CELEBRACIONES DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246 DE LA LEY”.

ARTÍCULO 8.- LA GERENCIA: NO HABIENDO, DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA “LEY” PARA ESTE ORGANO SOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCIÓN Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 185° AL 197° DE LA “LEY”

EL GERENTE GENERAL ESTÁ FACULTADO PARA LA EJECUCIÓN DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTE AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASÍMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

- A. DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B. REPRESENTAR LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZAR DE LAS FACULTADES SEÑALADAS EN LOS ARTICULOS 74. 75. 77 Y 436 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL ASÍ COMO LA FACULTAD DE REPRESENTACION PREVISTA EN EL ARTICULO 10 DE LA LEY 26636 Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS; TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACIÓN O SUSTITUCIÓN. ADEMAS, PODRA CELEBRAR CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL. PUDIENDO SUSCRIBIR EL ACTA CONCILIATORIA, GOZANDO DE LAS FACULTADES SEÑALADAS EN LAS DISPOSICIONES LEGALES QUE LO REGULAN. ADEMAS PODRA CONSTITUIR Y REPRESENTAR A LAS ASOCIACIONES

QUE CREA CONVENIENTE Y ADEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS

- C. ABRIR, TRANSFERIR. CERRAR V ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA, GÍRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR, PROTESTAR, Y, ACEPTAR REACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO PAGARES. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PORTE, POLIZAS, CARTA FIANZA Y CUALQUIER CLASE DE TÍTULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES; OTORGAR RECIBOS CANCELACIONES, REGISTRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA, SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA.
- D. ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TÍTULO; COMPRAR. VENDER. ARRENDAR, DONAR, EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PUBLICOS, EN GENERAL TODA CONSTITUÍR GARANTÍA, HIPOTECARIA, MOBILIARIA Y DE CUALQUIER FORMA. PODRA CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSNE LOS DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK. FACTORY Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO. ASOCIACION EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO COITRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL, VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL ADEMÁS PODRA SOMETER LAS CONTROVERSA Y ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.
- E. SOUCITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTE, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.

F. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS. QUE CONLLEVE A REALIZACIÓN DEL OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRA REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD. SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTICULO 9.- MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO. AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL: LA MODIFICACIÓN DEL PACTO SOCIAL, SE RIGE POR LOS ARTÍCULOS 198 Y 199 DE LA "LEY" ASÍ COMO EL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 201 AL 200 Y 215 AL 220, RESPECTIVAMENTE DE LA "LEY"

ARTICULO 10.- ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACION DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS 40, 221 AL 233 DE LA "LEY".

ARTICULO 11.- DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN: EN CUANTO A LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACION Y EXTINCION DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 407, 409, 410, 412, 413 A 422 DE LA "LEY"

CUARTO.- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL: YURIKO REGINA MARUNO JAYO CON D.N.I. 41862610, CON DOMICILIO EN. JR. EL CARMEN NRO. 249. DISTRITO DE VILLA MARÍA DEL TRIUNFO. PROVINCIA DE LIMA. DEPARTAMENTO DE LIMA

CLAUSULA ADICIONAL I.- SE DESIGNA COMO SUB-GERENTE DE LA SOCIEDAD A DENEKI JHONELA ARREDONDO ZAVALA CON D.N.I. 42196312. CON DOMICILIO EN: AV. AMRTIN DULANTO N°222, DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES, PROVINCIA DE LIMA,



DEPARTAMENTO DE LIMA. QUIEN TENDRÁ LAS SIGUIENTES FACULTADES:

- REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.
- INTERVENIR EN FORMA INDIVIDUAL O CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL. EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS C, D, E Y F DEL ARTÍCULO 8 DEL ESTATUTO.

..... DE ..... DEL 20.....  
(CIUDAD) (DÍA) (MES) (AÑO)

