



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

**IMPORTACIÓN DE FLEXITANKS DESDE CHINA PARA SU  
COMERCIALIZACIÓN EN PAITA**

**PRESENTADA POR  
ALEXANDRA MORE GARCÍA**

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

**LIMA – PERÚ**

**2018**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

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

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



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

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IMPORTACIÓN DE FLEXITANKS DESDE CHINA PARA SU**  
**COMERCIALIZACIÓN EN PAITA**

**PARA OPTAR**

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

**PRESENTADA POR**

**Bachiller: ALEXANDRA MORE GARCÍA**

**Lima – Perú**

**2018**

### **Dedicatoria:**

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi querida familia, a mis padres Patricia y José, quienes son mi razón de ser y mi inspiración en todo momento, a mis hermanos Joseph y Dangelo por ser lo más hermoso que me regalo la vida.

## **Agradecimiento**

A la Universidad de San Martín de Porres por haberme formado como un profesional de bien y de haberme dado años maravillosos en sus aulas, en las que conocí excelentes profesores y grandes amigos.

## ÍNDICE

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....	12
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	13
2.1. Nombre o razón social.....	13
2.2. Actividad Económica o Codificación internacional (CIIU) .....	13
2.3 Ubicación y factibilidad Municipal y Sectorial .....	13
2.4. Objetivos de la empresa, principios de la empresa en Marcha .....	16
2.4.1. Objetivos: .....	16
2.4.2. Principios de la Empresa en marcha .....	16
2.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características.....	19
2.6. Estructura Orgánica .....	20
2.7. Cuadro de asignación de personal.....	23
2.8. Forma Jurídica Empresarial .....	24
2.9. Registro de Marca y procedimiento de INDECOPI.....	24
2.10. Requisitos y Trámites Municipales .....	25
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades.....	26
2.12. Registro de Planillas electrónica (PLAME) .....	28
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral .....	28
2.14. Modalidades de Contratos Laborales .....	29
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas .....	30
3. PLAN DE MARKETING .....	31
3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar .....	31
3.1.1. Clasificación arancelaria (en ambos países) .....	32
3.1.2. Ficha técnica comercial .....	33
3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional .....	33
3.1.4. Determinación de la marca a usar .....	34
3.2. Investigación de mercado objetivo .....	35
3.2.1. Segmentación de mercado objetivo (macro y micro segmentación) .....	35
3.2.2. Definición del perfil de consumidor .....	45
3.2.3. Medición del mercado objetivo .....	47
3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado .....	57

3.3.1.	Análisis de oferta .....	57
3.3.2.	Análisis y cálculo de la demanda.....	60
3.3.3.	Análisis de la competitividad.....	63
3.3.4.	Análisis de precio de importación ( compra).....	65
3.3.5.	Análisis y determinación de formas de distribución .....	65
3.3.6.	Análisis del entorno .....	65
3.4.	Estrategias de venta y distribución nacional .....	67
3.4.1.	Estrategias de segmentación .....	67
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento .....	67
3.4.3.	Estrategias de ingreso al mercado .....	68
3.4.4.	Estrategias de distribución comercial .....	68
3.4.5.	Estrategias de branding .....	68
3.5.	Estrategias de promoción nacional .....	68
3.5.1.	Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas .....	68
3.5.2.	Propuesta Valor.....	69
3.5.3.	Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce.....	69
3.6.	Políticas de estrategias de precio .....	69
4.	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	70
4.1	Envases, empaques y embalajes.....	70
4.1.1	Empaque .....	70
4.2	Diseño del rotulado y marcado.....	71
4.2.1	Diseño del rotulado .....	71
4.2.2	Diseño del marcado .....	71
4.3	Unitarización y cubicaje de la carga .....	72
4.4.	Cadena de DFI de importación.....	74
4.4.1	Determinación de la vía de embarque.....	75
4.5	Seguro de las mercancías.....	75
5.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	77
5.1.-	Fijación de precios .....	77
5.1.1.	Costos y precio .....	77
5.1.2	Cotización Internacional .....	79
5.2.	Contrato de compra y venta internacional y sus documentos .....	81
5.3.	Elección y aplicación del Incoterm .....	83

5.4. Determinación del medio de pago y cobro .....	84
5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación .....	84
6. PLAN ECONOMICO FINANCIERO .....	86
6.1. Inversión fija .....	86
6.1.1. Activos tangibles .....	86
6.1.2. Activos intangibles.....	87
6.2. Capital de trabajo .....	87
6.3 Inversión total .....	89
6.4 Estructura de inversión y financiamiento .....	90
6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	92
6.6 Presupuesto de costos .....	93
6.7 Punto de Equilibrio .....	94
6.8 Tributación de la importación .....	96
6.9 Presupuesto de ingresos.....	97
6.10 Presupuesto de Egresos .....	97
6.11 Flujo de caja proyectado .....	98
6.11.1 Flujo de caja económico.....	98
6.11.2 Flujo de caja financiero.....	99
6.12 Estado de Ganancias y pérdidas.....	99
6.13 Evaluación de la inversión.....	101
6.13.1 Evaluación Económica .....	101
6.13.2 Evaluación Financiera .....	102
6.13.3 Evaluación social.....	102
6.13.4 Impacto ambiental .....	103
6.15. Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo .....	103
6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	104
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	106
7.1. Conclusiones.....	106
7.2. Recomendaciones.....	106
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	107
9. ANEXOS .....	109



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Actividad principal del código CIIU .....	13
Tabla 2: Método de factores ponderados para la localización del proyecto .....	13
Tabla 3: Calificación: Rango de 1 (Muy malo) – 5 (Muy Bueno) .....	14
Tabla 4: Costos de alquiler y servicios .....	15
Tabla 5 Ambientes del local .....	15
Tabla 6: Características de las MYPES, Micro y Pequeña empresa .....	20
Tabla 7: Gastos Administrativos de la empresa CARGO BULK PERÚ SAC ...	23
Tabla 8: Forma Jurídica Empresarial .....	24
Tabla 9: Régimen MYPE Tributario (RMT).....	27
Tabla 10: Requisitos de inscripción para empresas .....	27
Tabla 11: Derechos laborales comunes al régimen laboral general y régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa. ....	28
Tabla 12: Modalidad de Contrato para el personal CARGO BULK PERÚ SAC	29
Tabla 13: Modalidad de Contratos de CARGO BULK PERÚ SAC.....	30
Tabla 14: Clasificación de la Partida Arancelaria .....	32
Tabla 15: Medidas impositivas para las mercaderías de la subpartida nacional 3923210000 .....	32
Tabla 16: Ficha técnica Comercial del flexitank .....	33
Tabla 17: Principales países exportadores de la partida arancelaria 1504201000 grasas y aceite .....	35
Tabla 18: Exportaciones en Piura (Toneladas 2015-2017 .....	38
Tabla 19: Exportaciones de Bienes 2017- Piura .....	38
Tabla 20: Empresa – Producto – Mercado (PIURA).....	39
Tabla 21: Determinación de la Demanda .....	39
Tabla 22: Empresas del giro exportación de aceite de pescado en el distrito de Paita en Piura.....	40
Tabla 23: Principales empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita	46
Tabla 24: Exportación Marítima Peruana; Provincias; Año 2017 .....	46
Tabla 25: Total de mypes en Paita, Piura .....	47
Tabla 26: Calculo de la demanda.....	48
Tabla 27: Demanda total del flexitank Paita-Piura.....	49
Tabla 28: Tonelada de la P.A 3923210000 .....	57
Tabla 29: Principales exportadores mundiales de la P.A 3923 .....	57
Tabla 30: Evaluación de los principales países exportadores de la PA 3923 ..	58
Tabla 31: Principales importadores de la PA 3923.21.00.00.....	59
Tabla 32: Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita- Toneladas	60
Tabla 33: Demanda de Perú del 2013 al 2017 del producto de la PA. 3923.21.00.00 .....	62
Tabla 34: Método de mínimos cuadrados .....	62

Tabla 35: Demanda proyectada del mercado de flexitanks en kilogramos .....	62
Tabla 36: Análisis de competitividad de principales competidores .....	64
Tabla 37: Precio de los Principales competidores en el mercado .....	65
Tabla 38: Indicadores estratégicos de la región Piura.....	66
Tabla 39: Análisis de entorno Macro Ambiente .....	66
Tabla 40: Análisis de entorno Micro Ambiente .....	67
Tabla 41: Medidas del empaque .....	70
Tabla 42: Medidas del empaque .....	72
Tabla 43: Medidas de un contenedor estándar de 40. ....	72
Tabla 44: Contenerización del empaque .....	72
Tabla 45: Fijación del rango de tiempo .....	75
Tabla 46: Especificaciones del Producto.....	77
Tabla 47: Gastos en destino.....	78
Tabla 48: Contrato de Compra Venta Internacional .....	81
Tabla 49: Activos tangibles (expresado en soles) .....	86
Tabla 50: Activos intangibles (expresado en soles) .....	87
Tabla 51: Capital de trabajo (expresado en soles) .....	87
Tabla 52: Estructura de la inversión (expresado en soles).....	89
Tabla 53: Estructura de financiamiento de la inversión (expresado en soles)..	90
Tabla 54: Flujo de caja de deuda (expresado en soles) .....	90
Tabla 55: Créditos bancario-capitales de trabajo para pequeñas .....	92
Tabla 56: Condiciones de crédito (expresado en soles).....	92
Tabla 57: Tasas de inflación del periodo 2013 al 2017 .....	93
Tabla 58: Costos de Producto importado .....	93
Tabla 59: Materiales Indirectos .....	93
Tabla 60: Gastos de personal .....	93
Tabla 61: Gastos Fijos .....	94
Tabla 62: Gastos administrativos .....	94
Tabla 63: Gastos de ventas.....	94
Tabla 64: Costos fijos .....	94
Tabla 65: Costos variables .....	95
Tabla 66 : Costos totales.....	95
Tabla 67: Estructura de precio .....	95
Tabla 68: Punto de equilibrio en cantidad y en dinero.....	96
Tabla 69: Tributos de Importación.....	96
Tabla 70: Tributos de Importación.....	96
Tabla 71: Ventas en los próximos años .....	97
Tabla 72: Crédito fiscal.....	97
Tabla 73: Costos variables .....	97
Tabla 74: Presupuesto proyectado de costos fijos .....	98
Tabla 75: Flujo de caja económico .....	98
Tabla 76: Flujo de cajas financiero .....	99
Tabla 77: Estado de ganancias y pérdidas .....	99
Tabla 78: Depreciación de activos fijos tangible.....	100

Tabla 79: Amortización de activos fijos intangibles .....	101
Tabla 80: Amortización y Depreciación de activos .....	101
Tabla 81: Resultados económicos .....	101
Tabla 82: Periodo de recuperación financiera .....	101
Tabla 83: Resultados Financieros .....	102
Tabla 84: Periodo de recuperación financiera .....	102
Tabla 85: Tasas de las entidades financieras y cajas .....	104
Tabla 86: Calculo de la WACC .....	104
Tabla 87: Análisis de sensibilidad .....	105

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Plano de ubicación CARGO BULK PERU SAC .....	14
Figura 2 Mapa del Departamento de Piura y sus distritos .....	15
Figura 3 Principios de la empresa CARGO BULK PERU S.A.C .....	17
Figura 4 Valores de la empresa CARGO BULK PERU S.A.C.....	18
Figura 5 Foda.....	19
Figura 6 Estructura Orgánica .....	20
Figura 7 Flujo grama de emisión de Licencia de Funcionamiento.....	26
Figura 8 Requisitos para el registro REMYPE.....	29
Figura 9 Imagen del producto.....	31
Figura 10 Ecuación de Valor para el mercado de Paita .....	34
Figura 11 Logo de la empresa.....	34
Figura 12 Exportación a nivel nacional de aceite de pescado.....	36
Figura 13 Exportaciones de aceite de pescado.....	37
Figura 14 Empresas pesqueras a nivel nacional.....	37
Figura 15 Envase a exportar de la empresa entrevistada .....	52
Figura 16 Envase reutilizables de la empresa entrevistada .....	52
Figura 17 Promedio de costo de envase.....	53
Figura 18 Reconocimiento del flexitank.....	53
Figura 19 Nivel de interés de compra flexitank.....	54
Figura 20 Nivel de interés de compra flexitank.....	54
Figura 21 Nivel de pago de un flexitank .....	55
Figura 22 Nivel de pago de un flexitank .....	55
Figura 23 Variables para la elección del envase .....	56
Figura 24 Medios de promoción .....	56
Figura 25 Empresas pesqueras en Piura .....	60
Figura 26 Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita .....	61
Figura 27 : Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita- Dólares..	61
Figura 28 Proyección Lineal.....	63
Figura 29 : Proceso de compra Cargo Bulk Perú SAC.....	65
Figura 30 Diseño de empaque .....	70
Figura 31 Modelo de marcado de cajas .....	71
Figura 32: Paquete de flexintaks .....	73
Figura 33 : Paquete de flexintaks .....	73
Figura 34 Cadena DFI de importación .....	74
Figura 35 Costos de Indirectos, documentos y calidad del servicio .....	74
Figura 36 Fijación de precio de venta .....	79
Figura 37 Cotización Internacional .....	80
Figura 38 Incoterm FOB Shangai- Paita .....	84
Figura 39 Régimen de Importación para el consumo.....	85

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente plan de negocio contempla la importación de flexitanks desde China. Es un producto ideal para almacenar y transportar todo tipo de líquidos y productos químicos no peligrosos. El flexitank es fácil de usar, simple, seguro y también hace un uso óptimo del espacio de almacenamiento del contenedor. Puede transportar; agua, vino, aceites, lubricantes, aditivos, glucosa, glicerina entre otros. De un modo económico, eliminando la posibilidad de contaminación y lo más importante sin causar problemas ambientales.

Con este escenario CARGO BULK PERÚ S.A.C. será una empresa orientada a la importación y comercialización de flexitanks dirigido a empresas del sector pesquero especialmente a las exportadoras de aceite de pescado en el Paita. Estas empresas serán las micro y pequeñas empresas en el sector de Paita. En el proyecto se ha considerado la inversión total de S/.136, 101 lo que incluye activos fijos, intangibles y capital de trabajo para operar.

En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable porque el valor actual neto (VAN) es de S/138,802.99 y la tasa interna de retorno (TIR) es del 48%.

## **1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN**

La empresa CARGO BULK PERÚ S.A.C. importa y comercializa flexitanks para el transporte de mercadería líquida a granel dirigida a empresas del sector pesquero. Empresa constituida jurídicamente como una S.A.C. va a calificarse bajo la Ley MYPE definida por el régimen laboral especial como una pequeña empresa.

El presente plan de negocio está dividido en cinco etapas. La primera etapa está relacionada a la estructura general del negocio, organización y aspectos legales como la estructura orgánica, forma jurídica empresarial, regímenes laborales y tributarios. En la segunda etapa se el plan de marketing y las estrategias comerciales que posicionaran el producto. En la tercera etapa se verá la logística del proyecto, desde el envase, embalaje, rotulado y por otro lado se verán los operadores logísticos internacionales. La cuarta etapa está vinculada al comercio exterior, principalmente la gestión del despacho de aduanas y los procesos que se llevan a cabo para la nacionalización de la mercancía. La última etapa relacionada a la evaluación económica y financiera del negocio.

## 2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social

El presente plan de negocios se formara bajo la razón social CARGO BULK PERU S.A.C., empresa cuya actividad económica es la venta de flexitanks a las empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita Piura.

### 2.2. Actividad Económica o Codificación internacional (CIIU)

De acuerdo con el sistema de clasificación internacional industrial uniforme, el código de la actividad económica de la empresa es:

Tabla 1: Actividad principal del código CIIU

CIIU 5	Descripción	Incluye
4690	Venta al por mayor no especializada	Esta clase comprende la venta al por mayor de diversos productos sin especialización.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

### 2.3 Ubicación y factibilidad Municipal y Sectorial

Para la ubicación de la empresa, se realizará un análisis para definir el lugar estratégico del negocio. El lugar debe permitir un fácil acceso a los clientes. Los aspectos más relevantes para la elección son: costo de alquiler considerable y rápida distribución del producto teniendo como objetivo la satisfacción de los clientes y el desarrollo eficiente del producto. Se tomaron en cuenta los siguientes distritos de Piura; Paita, Sechura y Sullana. Para la evaluación se genera la siguiente matriz.

Tabla 2: Método de factores ponderados para la localización del proyecto

DISTRITO	OPCIONES
Paita	A
Sechura	B
Sullana	C

Tabla 3: Calificación: Rango de 1 (Muy malo) – 5 (Muy Bueno)

Factores	Peso Relativo	Calificación			Calificación Ponderada		
		A	B	C	A	B	C
Cercanía a los clientes	25 %	5	3	3	1.25	0.75	0.75
Costos de Alquiler	25%	4	2	4	1	0.5	1
Seguridad	15%	4	2	3	0.6	0.3	0.45
Cercanía al puerto	25%	5	3	3	1.25	0.75	0.75
Fácil Ubicación	10%	3	2	4	0.3	0.2	0.4
Total	100 %				4.4	2.5	3.35

Se observa que en la Tabla 3, obtuvo la mayor puntuación el distrito de Paita (Opción A). La empresa se encontrará ubicada en Zona Industrial II Mz F Lt 1 Parte alta de Paita-Piura. Con 50 metros cuadrados. El principal beneficio es la cercanía con la que se encuentran los clientes y el puerto de Piura, los costos de alquiler son los más factibles.

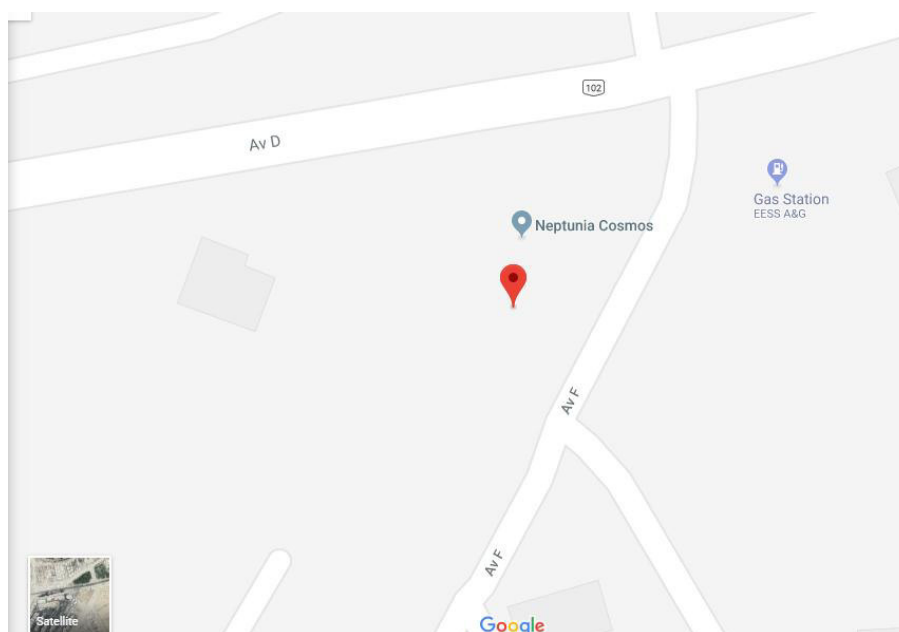


Figura 1: Plano de ubicación CARGO BULK PERU SAC

Fuente: Google Maps (2018)



Tabla 4: Costos de alquiler y servicios

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Servicio de Alquiler del local	S/ 1500.00	S/ 18,200.00
Pago de servicios	S/ 350	S/ 4,200.00

La distribución de los ambientes del local será de la siguiente manera:

Tabla 5: Ambientes del local

Número	Ambiente
1	Almacén
2	Directorio
3	Servicios higiénicos

Una vez elegido el punto de operación, se procede con los permisos municipales y de funcionamiento que se debe cumplir. De conformidad al Artículo 11 de la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, Ley No.28976 la Licencia de Funcionamiento otorgada tiene vigencia indeterminada.

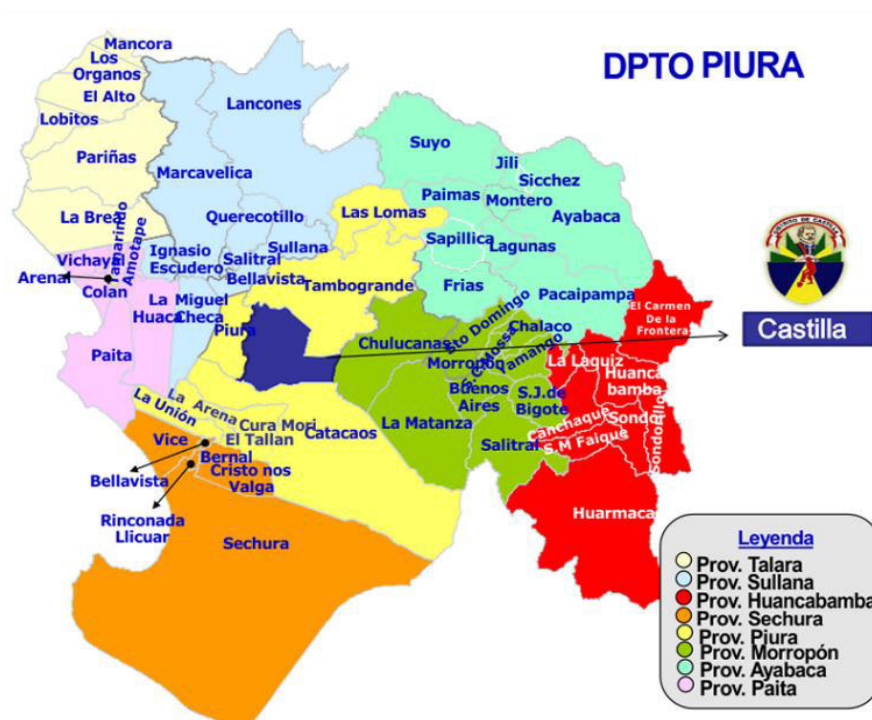


Figura 2: Mapa del Departamento de Piura y sus distritos

Fuente: Municipalidad de Piura

## **2.4. Objetivos de la empresa, principios de la empresa en Marcha**

### **2.4.1. Objetivos:**

#### **Objetivo General:**

- ❖ Convertirse en una de las marcas líderes en el mercado nacional con un producto novedoso, rentable y respetuoso con el medio ambiente.

#### **Objetivos Específicos:**

- ❖ Consolidar la marca en el mercado, destacando los estándares de calidad del producto.
- ❖ Fomentar entre los empleados la cultura del crecimiento, eficiencia y competitividad empresarial.
- ❖ Mantener una buena relación permanente con los clientes garantizando una atención personalizada que permita efectividad en el cierre del negocio.
- ❖ Incrementar la cartera de clientes dentro de 3 años a partir del inicio del negocio.

### **2.4.2. Principios de la Empresa en marcha**

- ❖ **Cuidado del medio ambiente:** Mantener en forma constante la práctica de preservación y mejora para el cuidado del medio ambiente.
- ❖ **Mejora Continua:** En todos los procesos de la empresa. ofreciendo mejoramiento constante del producto.
- ❖ **Cultura de calidad:** Mejorar los procesos, a través de una evaluación continua, para lograr la eficiencia y productividad, buscando alcanzar la excelencia, en beneficio y satisfacción de los clientes.
- ❖ **Coordinación:** Todas las áreas de la empresa tienen que permanecer en equilibrio y trabajar en armonía para lograr el cumplimiento de los objetivos.
- ❖ **Trabajo en Equipo:** Los colaboradores deben de trabajar con liderazgo, compromiso, responsabilidad, creatividad, voluntad y organización para alcanzar metas comunes dentro de la empresa.

- ❖ **Respeto:** El trato con dignidad y respeto es la base de una buena cultura.



Figura 3: Principios de la empresa CARGO BULK PERU S.A.C

## Misión y Visión

### Misión

Empresa dedicada a la importación y comercialización de flexitanks de calidad, satisfaciendo la necesidad de trasladar mercadería líquida a granel. A su vez crearemos un valor tangible para los clientes.

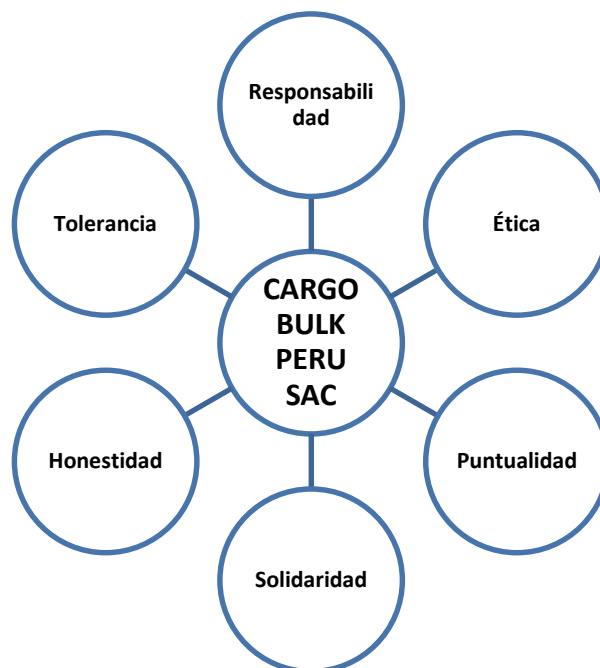
### Visión

Brindar a nuestros clientes un producto confiable y amigable con el medio ambiente, cumpliendo los estándares de calidad.

### Valores de la Empresa

- ❖ **Ética:** Actuar con transparencia, sinceridad y compromiso.
- ❖ **Responsabilidad:** Asumir las consecuencias de lo que se hace o se deja de hacer en la empresa y su entorno.
- ❖ **Tolerancia:** Respeto íntegro hacia las personas, hacia sus ideas, prácticas o creencias.

- ❖ **Honestidad:** Trabajar con clara orientación moral. Mostrar una conducta ejemplar dentro y fuera de la organización.
- ❖ **Solidaridad:** Generar un buen clima laboral, promoviendo el compañerismo. Tener permanente disposición para ofrecer a los demás un trato amable y brindarles apoyo.
- ❖ **Puntualidad:** Cumplir con los compromisos y obligaciones en el horario de entrada y de salida de igual manera con la entrega de los pedidos a los clientes.



*Figura 4: Valores de la empresa CARGO BULK PERU S.A.C.*

El presente plan tendrá el siguiente análisis FODA.

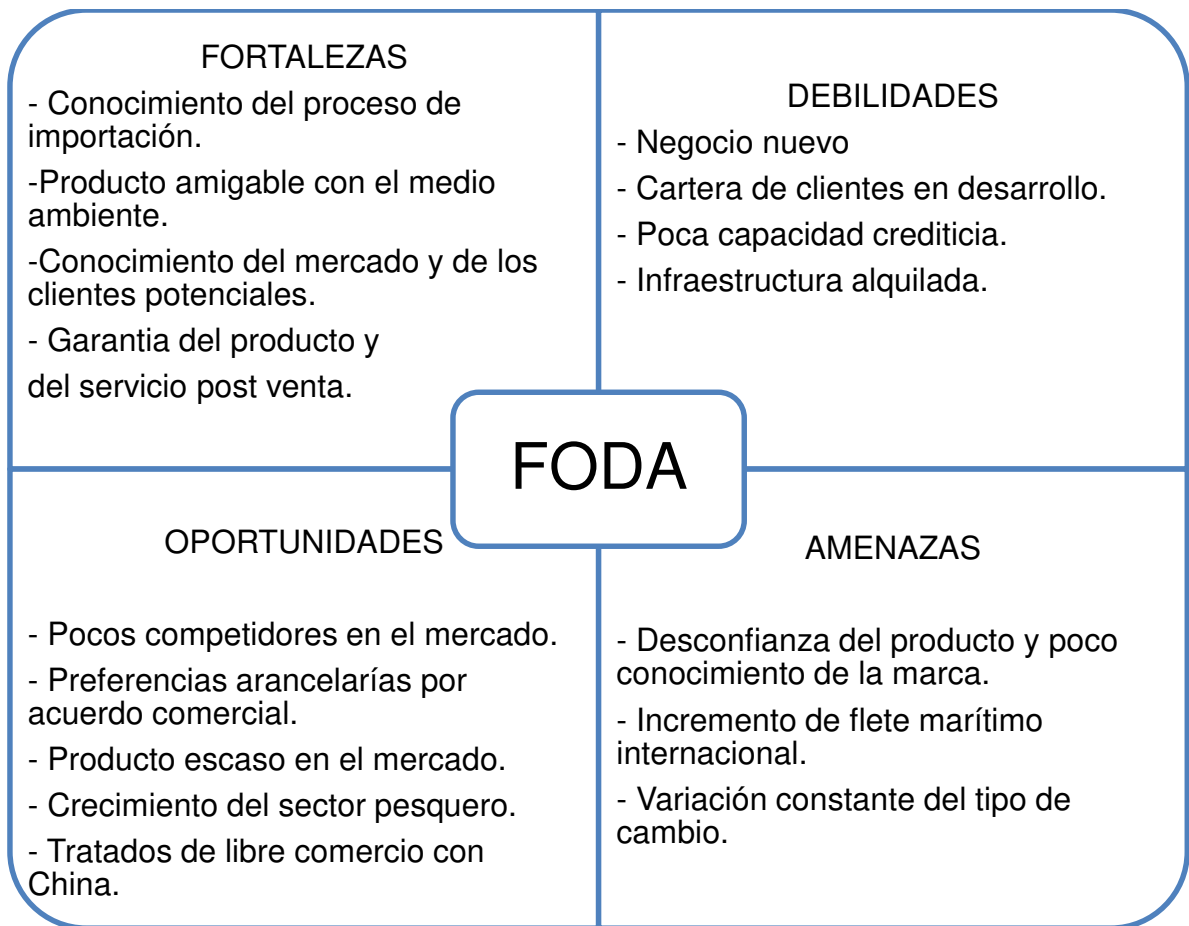


Figura 5: FODA

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

CARGO BULK PERÚ S.A.C., será una pequeña empresa, generando ventas anuales con un máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias.

El Congreso de la Republica mediante la Ley N° 28015 aprobada el 3 de Julio del 2003, promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo, competitividad y desarrollo de la micro y pequeña empresa estableciendo un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización.

Asimismo, la ley Nro. 28015, sufrió una modificación con el decreto legislativo Nro. 1086 y ésta, a su vez, tuvo una modificación con la Ley Nro. 30056, con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial.

Tabla Nro. 6: Características de las MYPE, Micro y Pequeña empresa

<b>MICROEMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Realicen actividades Empresariales (Renta de Tercera Categoría)	
Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

## 2.6. Estructura Orgánica

A continuación, se detalla el organigrama de CARGO BULK PERU S.A.C.

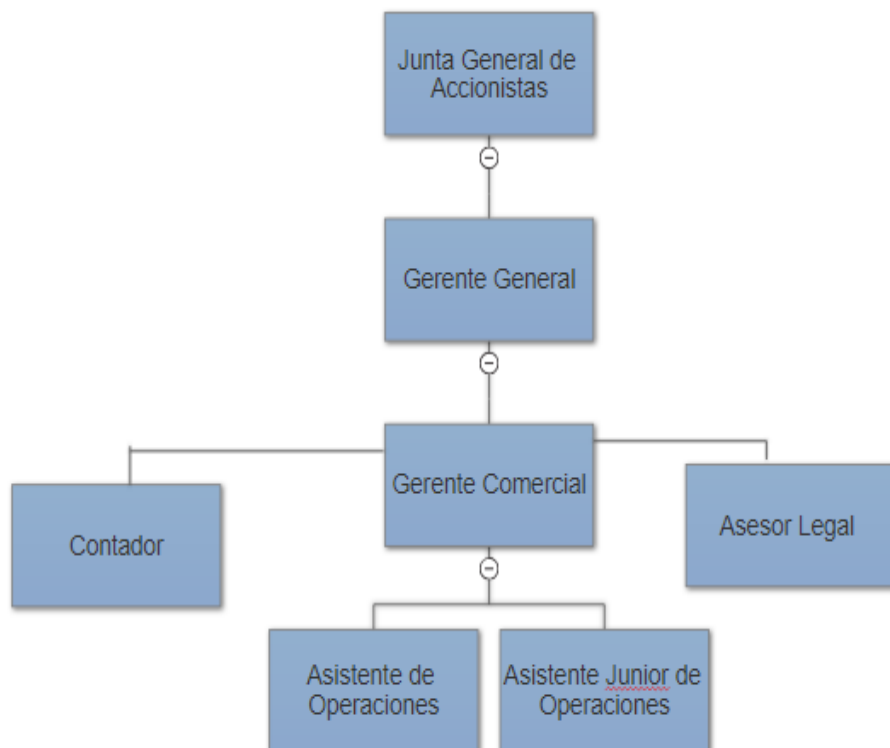


Figura 6: Estructura Orgánica

Detallaremos las principales funciones del personal CARGO BULK PERU S.A.C.

Funciones:

- **Gerente General:**

Mantener indicadores de gestión, que permitan la toma de decisiones.

Preparar anualmente el Plan de Ventas, el que servirá de base para dimensionar el proceso de formulación presupuestaria anual de la Empresa.

Gestionar las estrategias para logro de objetivos.

- **Gerente Comercial:**

Planificar, dirigir y controlar las actividades comerciales de la empresa identificando y desarrollando nuevos negocios para la empresa.

- **Asistente de Operaciones:**

Colocar dentro del contenedor el flexitank con todas las medidas de seguridad para un correcto uso de este.

- **Contador:**

Control de los EE.FF y Control de los presupuestos además de las proyecciones financieras y el control de los gastos.

Preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos de la SUNAT.

Declaración de impuestos, declaración y pago de planillas electrónicas

- **Asesor Legal:**

Brindar información jurídica a la empresa en asuntos que tienen que ver con la aplicación de las leyes, normativas y reglamentos en cualquier materia del Derecho.



## 2.7. Cuadro de asignación de personal

Tabla 7: Gastos Administrativos de la empresa CARGO BULK PERÚ SAC

GASTOS ADMINISTRATIVOS								
Cargo	N° de Empleados	Pago Mensual	Pago Anual	CTS 1/2 Sueldo	Gratificaciones	Vacaciones	Essalud 9 %	Total Anual
Gerente General	1	S/ 1,700.00	S/ 20,400.00	S/ 850.00	S/ 850.00	S/ 850.00	S/ 1,836.00	S/ 24,786.00
Gerente Comercial	1	S/ 1,600.00	S/ 19,200.00	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 1,728.00	S/ 23,328.00
Asistente de Operaciones	1	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 1,080.00	S/ 14,580.00
Asistente Junior de operaciones	1	S/ 950.00	S/ 11,400.00	S/ 475.00	S/ 475.00	S/ 475.00	S/ 1,026.00	S/ 13,851.00
Contador (Externo)	1	S/ 350.00	S/ 4,200.00	S/ -	S/ -			S/ 4,200.00
Asesor Legal (Externo)	1	S/ 350.00	S/ 700.00					S/ 700.00
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>S/ 5,950.00</b>	<b>S/ 67,900.00</b>	<b>S/ 2,625.00</b>	<b>S/ 2,625.00</b>	<b>S/ 2,625.00</b>	<b>S/ 5,670.00</b>	<b>S/ 81,445.00</b>
Gastos Administrativos Anuales								S/ 81,445.00

Por ser un régimen de pequeña empresa los trabajadores tendrán el beneficio de Essalud y gozarán de vacaciones por un periodo de 15 días. Por otro lado, gozarán de gratificación y CTS. La contabilidad y la asesoría legal será tercerizada emitiendo recibos por honorarios por el servicio.

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

Para fines del presente negocio, CARGO BULK PERÚ será constituido bajo el régimen de SAC (Sociedad de Anónima Cerrada) sin directorio.

Analizando los tipos de empresa, se decidió por Sociedad anónima Cerrada (S.A.C) porque el capital estará representado por acciones y por ello, tienen una junta general de accionistas y un gerente, que ejerce la representación legal sin directorio

Tabla 8: Forma Jurídica Empresarial

Modalidad	Tipo de Empresa	Nº de Socios / Accionistas	Órganos Societarios
Formas Colectivas o Sociales Ley General de Sociedades N°26887	Sociedad anónima cerrada (S.A.C.)	De 2 a 20 accionistas	Junta general de accionistas Directorio y Gerencia que ejerce como representante legal

Fuente: Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento de INDECOPI

CARGO BULK PERÚ S.A.C, es una empresa importadora, que no comercializará una marca propia por lo que no realizaremos el proceso de registro en el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.

Las razones por las que no se tendrán marca propia son las siguientes:

- Genera un ahorro en gastos de promoción.
- Cargo Bulk Perú S.A.C. estará enfocada en la propuesta de valor.
- Reducción de costos en la producción e implementación.

## **2.10. Requisitos y Trámites Municipales**

De acuerdo con la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento (Nro. 28976), el presente negocio está obligado a cumplir con el procedimiento para permiso y licencia de funcionamiento.

Para obtener la Licencia de Funcionamiento de CARGO BULK S.A.C. La Municipalidad de Paita, solicita los siguientes requisitos.

Presentar una Declaración Jurada, donde se realizará una inspección técnica y de seguridad en la edificación.

La declaración debe tener lo siguiente:

- Número de RUC, número de DNI o carné de extranjería del solicitante.
- Número de DNI o carné de extranjería del representante cuando actué mediante representación (persona natural) o del representante legal (persona jurídica).
- Carta poder del representante con firma legalizada, tratándose de representación de personas naturales o vigencia de poder del representante legal, en caso de personas jurídicas, de ser el caso.
- Recibo de pago de la tasa por derecho de tramitación de licencia de funcionamiento.
- Inspección técnica de seguridad en defensa civil.

Finalmente, el plazo máximo para la emisión de la licencia es de hasta cuatro días hábiles, contados desde la presentación de la solicitud de licencia de funcionamiento.

ETAPA	ADMINISTRADO	TRAMITE DOCUMENTARIO	SUBGERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN	DEFENSA CIVIL	DESCRIPCION	TIEMPO Y PLAZO	OBSERVACIONES
1	INICIO						LA MUNICIPALIDAD VERIFICA LA COMPATIBILIDAD DE USO Y LA ZONIFICACION PARA LA EMISION DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO MUNICIPAL
2	PRESENTA REQUISITOS	RECEPCIÓN Y REGISTRO DE TRÁMITE	TOMA CONOCIMIENTO Y EVALUA		RECEPCIONA REGISTRA Y TRAMITA EXPEDIENTE, SUBGERENTE TOMA CONOCIMIENTO Y DERIVA AL PERSONAL TECNICO DE LA SUBGERENCIA DE COMERCIALIZACION Y LICENCIAS, SUBGERENCIA VERIFICA Y AUTORIZA	PLAZO 1 DIA HABIL	SE ENCUENTRAN EXCLUIDOS DE ESTE PROCEDIMIENTO LO ESTABLECIDO EN EL ART. 8 DE LA LEY N°28976
3			EMITE RESOLUCIÓN				
4	NOTIFICACION DE AUTORIZACION		EMITE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO				LA INSPECCIÓN DE SEGURIDAD DE DEFENSA CIVIL SE REALIZA EN FECHA POSTERIOR A LA EMISION DE LA LICENCIA EXPOST
FINALIDAD			BASE LEGAL		REQUISITOS PAGOS		FRECUENCIA
OTORGAR LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ACTIVIDADES COMPATIBLES O A FINES CONFORME LA NORMATIVA VIGENTE			LEY MARCO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO, LEY N°28976		SEGUN EL TUPA (TEXTO UNICO DE PROCEMIENTOS ADMINISTRATIVOS)		(05) CINCO EXPEDIENTES DIARIOS (PROMEDIO)

Figura 7: Flujo grama de emisión de Licencia de Funcionamiento

Fuente: Municipalidad Provincial de Paita

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

Para fines del presente plan se estará acogiendo al Régimen MYPE Tributario (RMT), porque los ingresos netos no superaran as 1700 UIT al año.

Según SUNAT el régimen tributario peruano son aquellas categorías a las cuales toda persona natural o jurídica que desea iniciar a ejercer alguna actividad económica debe registrarse, ya que con ella se establecen los pagos de impuestos a los cuales el negocio estaría afecto.

Tabla 9: Régimen MYPE Tributario (RMT)

	Régimen MYPE Tributario (RMT)
Persona Natural	Sí
Persona Jurídica	Sí
Límite de ingresos al año	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)
Límite de compras al año	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual – Renta	Sí
Valor de activos fijos	Sin límite
Trabajadores	Sin límite

Fuente: Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

Para la inscripción del RUC se deberán seguir los siguientes pasos:

Tabla 10: Requisitos de inscripción para empresas

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN PARA EMPRESAS
PERSONA JURÍDICA
DNI del Representante Legal
Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario
Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

Fuente: Elaboración propia en base a información de SUNAT.

## 2.12. Registro de Planillas electrónica (PLAME)

CARGO BULK PERU S.A.C. contará con una planilla electrónica, se podrá verificar información de los prestadores de servicios que obtengan rentas de cuarta categoría, descuentos los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador. La PLAME se elabora con carácter obligatorio a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la planilla electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los trabajadores inscritos en el Registro de Información Laboral.

## 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

CARGO BULK PERU S.A.C. se registrará al régimen laboral especial porque se constituye bajo la modalidad de pequeña empresa.

El Régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las micro y pequeña empresa para mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de estas.

Incluye las siguientes obligaciones:

Tabla 11: Derechos laborales comunes al régimen laboral general y régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa.

<b>MYPE</b>	<b>Obligaciones</b>
Pequeña Empresa	Remuneración Mínima Vital (RMV). Jornada de trabajo de 8 horas. Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo. Descanso vacacional de 15 días calendarios. Los trabajadores tienen derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente en domingo. También tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados. Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración). ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en

MYPE	Obligaciones
	su integridad el empleador. Gratificaciones se otorgará dos veces al año, una por fiestas patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario percibirán la parte proporcional. Compensación por tiempo de servicios, 15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).

Fuente: Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (2018)

Para que una empresa califique como micro o pequeña empresa primero tiene que estar inscrita en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype). Para realizar la inscripción se realiza a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo.

Los requisitos para la Inscripción en el REMYPE:

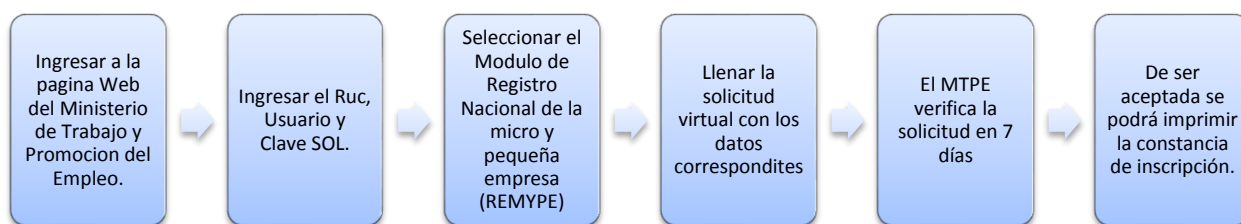


Figura 8: Requisitos para el registro REMYPE

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

## 2.14. Modalidades de Contratos Laborales

A continuación, los tipos de contratos de CARGO BULK PERÚ S.A.C.

Tabla 12: Modalidad de Contrato para el personal CARGO BULK PERÚ SAC

CARGO	MODELO DE CONTRATO
Gerente General	Contrato a plazo Indefinido.
Gerente Comercial	Contrato a plazo Indefinido.
Asistente de operaciones y asistente junior.	Contrato a plazo fijo por inicio de actividad.

Los gerentes (General y Comercial) por ser los principales socios de la organización tendrán contrato por plazo indefinido. Por otro lado, los dos asistentes de operaciones tendrán contrato a plazo fijo por inicio de actividad porque existe un riesgo al iniciar la actividad.

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

### Contratos Comerciales

CARGO BULK PERÚ S.A.C, generará distintos tipos de contrato comerciales que usaremos en nuestra actividad.

Tabla 13: Modalidad de Contratos de CARGO BULK PERÚ SAC

TIPO DE CONTRATO	DESCRIPCIÓN
Contrato de venta internacional	Para temas comerciales con nuestros proveedores en China.
Contrato de Arrendamiento	Para el alquiler de local que servirá de oficina administrativa y de almacén.
Contrato de Servicios Profesionales	Para los servicios tercerizados de la empresa como el de contabilidad y el asesor legal.
Contrato con la entidad Financiera	Este contrato se firmará con la entidad financiera para préstamos financieros.

### Responsabilidad civil de los Accionistas

Los socios de CARGO BULK PERÚ S.A.C. deberán responder de manera solidaria ante todas las personas afectadas por daños y perjuicios que deriven de los acuerdos o actos contrarios a la ley. Esta responsabilidad es frente a la sociedad y frente a terceros.



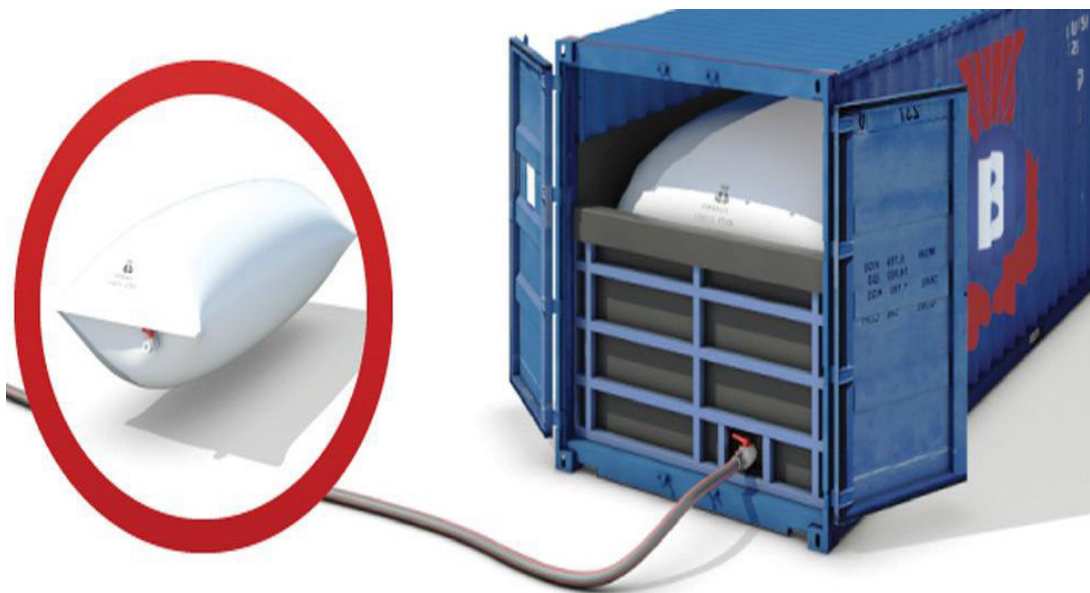
### 3. PLAN DE MARKETING

#### 3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar

El flexitank es un material de embalaje fabricado de polietileno en su interior y con polipropileno en su exterior que permite transportar carga líquida a granel, se coloca dentro del contenedor de 20 o de 40 pies ofreciendo una alternativa más saludable y menos costosa para los transportistas de productos líquidos a granel.

El flexitank es producto amigable con el medio ambiente, un sistema innovador, limpio y 100% reciclable. Reduciendo el riesgo de contaminación y los costos en embalaje en comparación a los IBC o totes.

CARGO BULK PERÚ S.A.C. se enfocará en la importación de flexitanks desde China mediante la empresa Shandong Osoplas Co. Ltd para su comercialización en Perú.



Fuente: Shandong Osoplas Co. Ltd

*Figura 9:* Imagen del producto

### 3.1.1. Clasificación arancelaria (en ambos países)

La clasificación arancelaria de los flexitanks es 3923210000.

Tabla 14: Clasificación de la Partida Arancelaria

SECCIÓN: VII	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS.
CAPITULO:39	Plástico y sus manufacturas.
39.23	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
3923.21.00.00	De polímeros de etileno.

Fuente: Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (2018)

Asimismo, los gravámenes que afectan a los flexitanks son el AD/Valorem 6 %, el Impuesto General a las Ventas (16%) y el impuesto de promoción municipal (2%) como se aprecia en el siguiente gráfico:

Tabla 15: Medidas impositivas para las mercaderías de la subpartida nacional 3923210000

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
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	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

Fuente: Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (2018)

### 3.1.2. Ficha técnica comercial

A continuación, se detalla la ficha técnica comercial de flexitank.

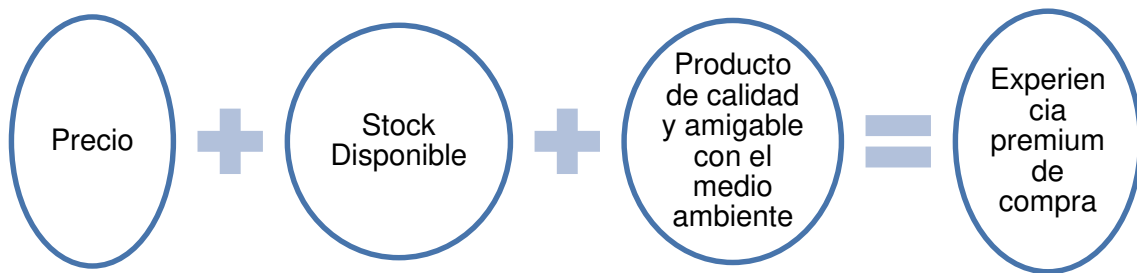
Tabla 16: Ficha técnica Comercial del flexitank

CAPAS		PROPIEDADES TÉCNICAS (MTODO)	
Film de Polietileno Virgen	2 capas de 115 micrones.	Migración Global sobre soluciones acuosas (Directiva 82/711/CEE). Migración Global sobre soluciones grasas (Directiva 82/711/CEE).	<0,5 (mg/dm <sup>2</sup> ) <3 (mg/dm <sup>2</sup> )
	1 capa de 160 micrones.	Migración Global sobre soluciones acuosas (Directiva 82/711/CEE) Migración Global sobre soluciones grasas (Directiva 82/711/CEE).	<1 (mg/dm <sup>2</sup> ) <3 (mg/dm <sup>2</sup> )
Polietileno Tejido	1 capa de 210 micrones 100% Polietileno.	Resistencia a la tracción (ASTM D-882/90) Elongación (ASTM D-882/90).	27,6 (Kgf/cm) 34%
Válvula de 3"	Cuerpo 100% Polipropileno Piezas Metálicas de Acero Inoxidable.	Presión de trabajo.	3 BAR
Fitting de Plástico	100% Polietileno virgen HDPE.		

Fuente: Shandong Osoplas Co. Ltd

### 3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional

CARGO BULK PERU S.A.C. tendrá 3 factores principales para la ecuación de valor en el mercado nacional.



*Figura 10* : Ecuación de Valor para el mercado de Paíta

- Precio

El precio será accesible para todos los clientes.

- Stock Disponible

Se ofrecerá disponibilidad del flexitank para poder satisfacer la demanda de los clientes.

- Producto de Calidad y amigable con el Medio Ambiente

Cuenta con pólizas de garantía por calidad el flexitank está fabricado con material 100% reciclable, minimizando el impacto al medio ambiente.

Estos factores son los principales para CARGO BULK PERÚ S.A.C. y los cuales resultan en su principal propuesta de valor: Experiencia premium de compra para sus clientes.

### 3.1.4. Determinación de la marca a usar

Se utilizará la marca propia del producto importado.



*Figura 11* : Logo de la empresa

Fuente: Shandong Osoplas Co. Ltd

En el transporte de carga a granel Shandong Osoplas Co. Ltd es un fabricante profesional de bolsas de polietileno. Aprobado con el certificado ISO 9001: 2008.

Es una marca con presencia a nivel mundial. Por otro lado, cuentan con más de doce años en el mercado.

### **3.2. Investigación de mercado objetivo**

#### **3.2.1. Segmentación de mercado objetivo (macro y microsegmentación)**

El sector pesca en el Perú, de acuerdo con las recientes investigaciones del Ministerio de Producción informó que en mayo del 2018 el sector pesquero creció 33,5% en términos de volumen, alentado por la pesca de anchoveta destinada a la producción de harina y aceite de pescado. La cifra es la más alta de los seis últimos años.

Precisó que este incremento se sustentó gracias al mayor desembarque de anchoveta en la zona norte-centro, que alcanzó un total de 1.6 millones de toneladas, como resultado del avance de la primera temporada de pesca 2018.

Influyó en este resultado el aumento de las descargas de especies orientadas al consumo directo, principalmente el de aceite de pescado.

Recientes estudios del Instituto Nacional de Estadística e Informática informan que el Perú es el principal exportador de harina y aceite de pescado, seguido por Dinamarca y Noruega.

Tabla 17: Principales países exportadores de la partida arancelaria 1504201000 grasas y aceite

Nº	País	Total Exp.
		2015
1	Perú	332.54
2	Dinamarca	237.21
3	Noruega	127.62
4	Chile	86.92
5	Islandia	88.34
6	Estados Unidos	92.75

7	China	87.91
8	Países Bajos	66.57
9	México	29.18
10	Francia	37.81

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática 2015

Las exportaciones en toneladas durante el año 1999 hasta el 2012 fueron en promedio 277.5 toneladas por año, según estudios del INEI.

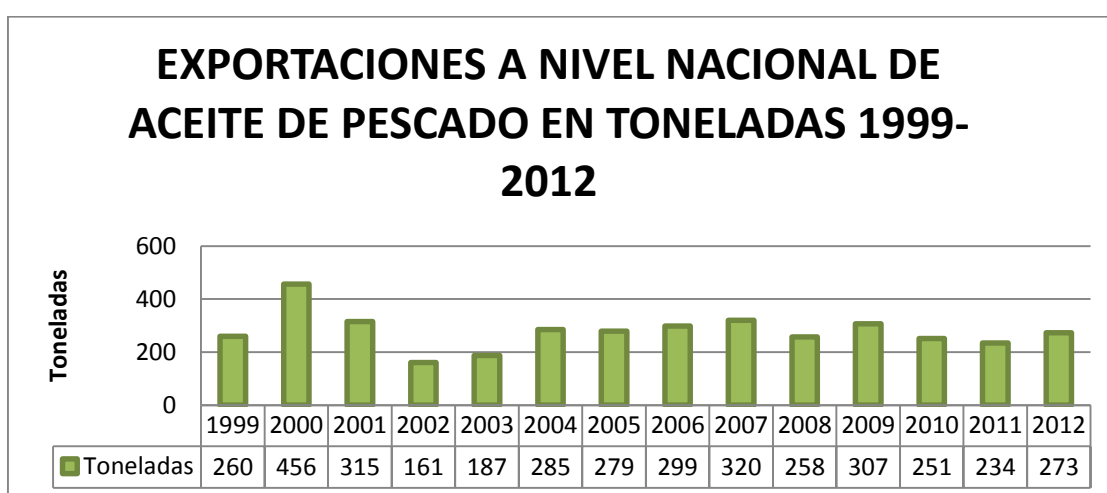


Figura 12: Exportación a nivel nacional de aceite de pescado

Elaboración en base al INEI (2012)

Con referencia al valor FOB vendido durante el año 2017 fue un promedio de 27,459.00 millones de dólares siendo el año con mayor venta en abril y julio según último estudio de INEI. La venta FOB en todo el año fue de 329,507.00 millones de dólares.

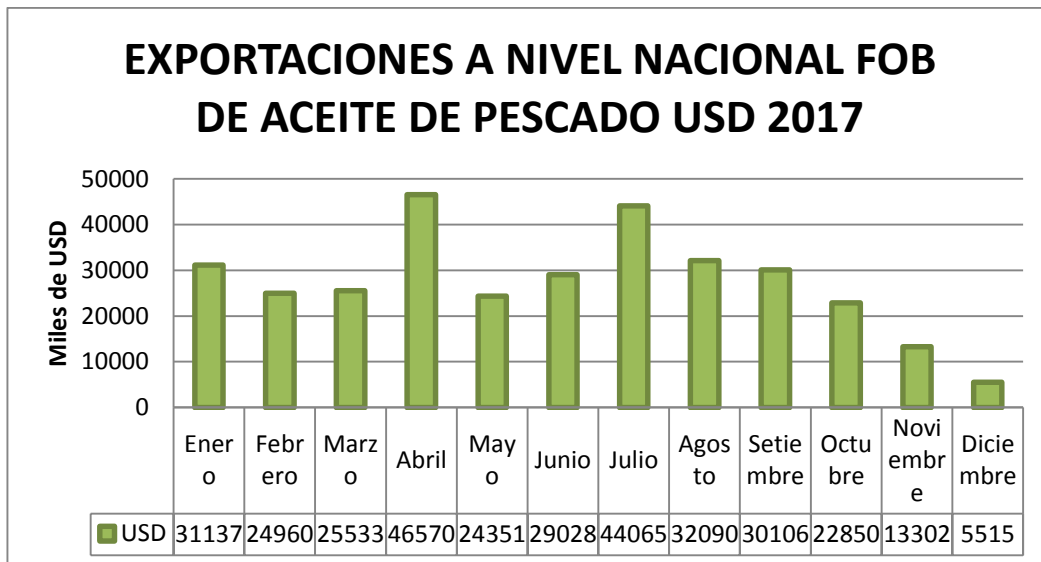


Figura 13: Exportaciones de aceite de pescado

Elaboración en base al INEI (2017)

Últimos estudios del Ministerio de Producción identifican que en el Perú existen un total de 655 empresas pesqueras. Piura tiene el mayor porcentaje de empresas pesqueras en el Perú con un total de 199 empresas en lo que va el año 2016.

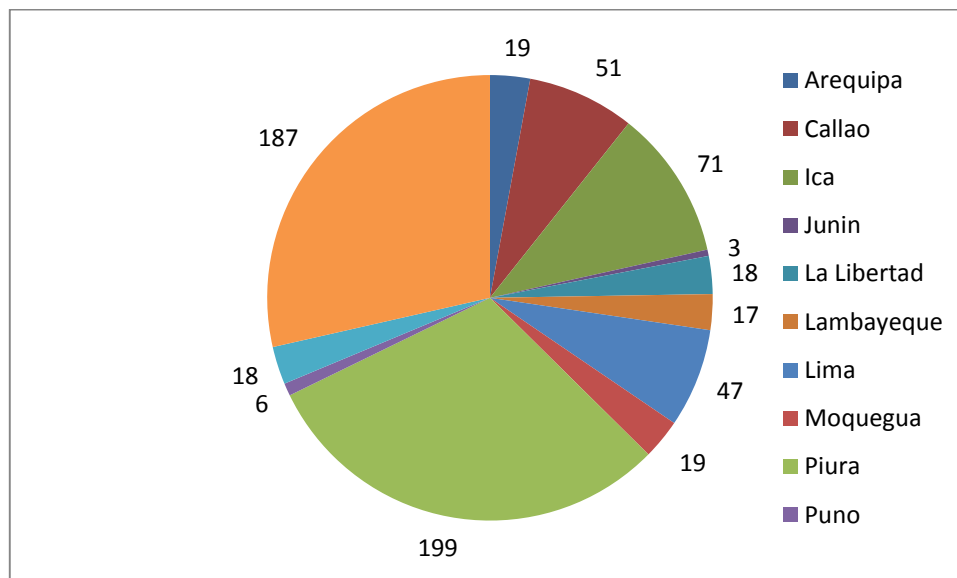


Figura 14: Empresas pesqueras a nivel nacional

Elaboración en base al Ministerio de Producción (2016)

Las exportaciones pesqueras de Piura crecieron como resultado de la mayor oferta y demanda de aceite de pescado y pota.

Tabla 18: Exportaciones en Piura (Toneladas 2015-2017)

Sector Producto	Anual		Var. %	Anual		Var. %
	2015	2016		2016	2017	
<b>Región</b>	<b>2178,3</b>	<b>2025,6</b> ▼	<b>-7,0%</b>	<b>2025,6</b>	<b>2105,5</b> ▲	<b>3,9%</b>
<b>1 Pesquero</b>	<b>654,2</b>	<b>582,3</b> ▼	<b>-11%</b>	<b>582,3</b>	<b>701,3</b> ▲	<b>20%</b>
Pota en conserva	152,4	123,3 ▼	-19%	123,3	144,4 ▲	17%
Pota congelada	159,1	141,3 ▼	-11%	141,3	154,9 ▲	10%
Grasas y aceites de pescado	68,0	79,7 ▲	17%	79,7	105,9 ▲	33%
<b>2 Agropecuario</b>	<b>681,5</b>	<b>747,6</b> ▲	<b>10%</b>	<b>747,6</b>	<b>676,6</b> ▼	<b>-9%</b>
Uvas frescas	231,9	261,3 ▲	13%	261,3	215,0 ▼	-18%
Mangos frescos	161,4	161,5 ▲	0,1%	161,5	142,9 ▼	-12%
Bananas frescas	140,3	146,2 ▲	4%	146,2	138,9 ▼	-5%
<b>3 Petróleo y gas natural</b>	<b>406,4</b>	<b>284,6</b> ▼	<b>-30%</b>	<b>284,6</b>	<b>419,7</b> ▲	<b>47%</b>
Residual 6	130,7	114,2 ▼	-13%	114,2	164,7 ▲	44%
Los demás diesel 2	28,8	31,9 ▲	11%	31,9	120,7 ▲	278%
Gasolina sin tetraetilo	54,9	74,3 ▲	35%	74,3	90,9 ▲	22%
<b>4 Minería no metálica</b>	<b>360,4</b>	<b>313,7</b> ▼	<b>-13%</b>	<b>313,7</b>	<b>219,2</b> ▼	<b>-30%</b>
Fosfatos de calcio	346,9	299,8 ▼	-14%	299,8	206,8 ▼	-31%
<b>5 Otros</b>	<b>75,9</b>	<b>97,4</b> ▲	<b>28%</b>	<b>97,4</b>	<b>88,6</b> ▼	<b>-9%</b>

Fuente: SUNAT

Elaboración: DDPI –Mincetur

Las exportaciones de Piura ascendieron a US\$ 2 105 millones, creciendo 3,9% respecto al año 2016.

Tabla 19: Exportaciones de Bienes 2017- Piura

Piura: Exportación de Bienes 2017		
<b>Pesquero 33%</b>	<b>Otros 47%</b>	<b>Otros 59%</b>
<b>Agropecuario 32%</b>	<b>Corea del Sur 5%</b>	<b>Seafrost 8%</b>
<b>Petróleo y Gas Natural 20%</b>	<b>China 7%</b>	<b>Agrícola Rapel 4%</b>
<b>Otros 14.6%</b>	<b>Países Bajos 10%</b>	<b>Dsm Marine 10%</b>
	<b>Estados Unidos 26 %</b>	<b>Petroperú 19%</b>
<b>Sector</b>	<b>Mercados</b>	<b>Empresas</b>

Fuente: SUNAT

Los principales mercados de los bienes en Piura son: EEUU (26% de participación), Europa (15%) y Asia (12%). EEUU es un mercado más diversificado (fosfatos, pesqueros y agrícolas), Europa destaca por la demanda



pesquera. La principal exportadora de Piura es Petroperú en el sector de Hidrocarburos y DSM Marine Lipids Perú para el sector pesquero.

Tabla 20: Empresa – Producto – Mercado (PIURA)

Empresa Producto	Anual			Var. %	Región	Empresa Mercado	Anual			Var. %
	2015	2016	2017				2015	2016	2017	
	2 178,3	2 025,6	2 105,5	▲ 3,9%			2 178,3	2 025,6	2 105,5	▲ 3,9%
<b>1 Petroperú</b>	299,4	248,1	389,6	▲ 57%	<b>1 Petroperú</b>	299,36	248,1	389,6	▲ 57%	
Residual 6	124,2	92,6	137,4	▲ 48%	Estados Unidos	93,6	65,0	110,7	▲ 70%	
Los demás diesel 2	28,8	31,9	120,7	▲ 278%	Panamá	112,3	127,8	99,1	▼ -22%	
Gasolina sin tetraetilo	54,9	74,3	90,9	▲ 22%	Bolivia	29,2	32,2	70,8	▲ 120%	
<b>2 Miski Mayo</b>	346,0	299,4	205,5	▼ -31%	<b>2 Miski Mayo</b>	346,0	299,4	205,5	▼ -31%	
Fosfatos de calcio	346,0	299,4	205,5	▼ -31%	Estados Unidos	128,9	108,3	104,0	▼ -4%	
<b>3 DSM Marine Lipids Perú</b>	68,7	80,2	106,4	▲ 33%	<b>3 DSM Marine Lipids Perú</b>	68,7	80,2	106,4	▲ 33%	
Grasas y aceites de pescado	68,0	79,7	105,8	▲ 33%	Canadá	16,0	33,6	58,3	▲ 73%	
Ácidos grasos monocarbox. ind.	0,2	0,4	0,6	▲ 44%	Estados Unidos	18,6	22,2	19,1	▼ -14%	
Grasas y aceites de pescado	0,3	-	0,0	-	Países Bajos	2,5	1,7	7,2	▲ 319%	
<b>4 Agrícola Rapel</b>	59,4	69,3	76,1	▲ 10%	<b>4 Agrícola Rapel</b>	59,4	69,3	76,1	▲ 10%	
Uvas frescas	59,3	69,3	75,9	▲ 9%	Estados Unidos	12,2	9,7	17,4	▲ 79%	
Cajas, cajones, jaulas	0,1	-	0,1	-	China	12,9	10,3	9,9	▼ -3%	
<b>5 Seafrost</b>	54,2	53,2	75,6	▲ 42%	<b>5 Seafrost</b>	54,2	53,2	75,55	▲ 42%	
Prep. y conservas de atunes	9,0	7,6	21,4	▲ 180%	Italia	8,5	7,5	11,45	▲ 52%	
<b>6 Otros</b>	1 350,7	1 275,4	1 252,4	▼ -2%	<b>6 Otros</b>	1 350,7	1 275,4	1 252,4	▼ -2%	
Número de empresas	580	576	597	▲ 4%	Número de empresas	580	576	597	▲ 4%	

Fuente: SUNAT

Elaboración: DDPI -Mincetur

## Microsegmentación

### Paita

El aceite de pescado en el Perú tiene su mayor concentración en el distrito de Paita, en donde predomina la pesca industrial para consumo humano indirecto según últimos estudios del Ministerio de Producción.

Geográficamente, el 50% de la extracción y producción harina y aceite de pescado se concentra en la región norte y la mayor concentración de Piura se encuentra en Paita.

En Paita existen 92 plantas de aceite de pescado entre mypes, pequeñas y grandes empresas.

Tabla 21: Determinación de la Demanda

Descripción	Cantidad
Nº de empresas en Perú.	2 124 280
% Población Empresas que pertenecen a Piura.	4,4%

Descripción	Cantidad
Cantidad de Empresas que pertenecen a Piura.	92 267
N° de empresas según sector de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca a nivel nacional 37 %.	39321
Cantidad de Empresas que pertenecen al sector pesca a nivel nacional 2 %.	670
Cantidad de empresas que pertenecen al sector pesca en Piura 30 %.	199
Cantidad de empresas que pertenecen al sector pesca en Paita 47%.	92

Fuente: Ministerio de Producción 2018

Tabla 22: Empresas del giro exportación de aceite de pescado en el distrito de Paita en Piura.

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20224748711	CORPORACION PESQUERA INCA S.A.C.	PAITA
20525301991	PESQUERA ABC SAC	PAITA
20100971772	TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A.	PAITA
20356922311	SEAFROST S.A.C.	PAITA
20484141411	FRIOMAR S.A.C.	PAITA
20399271011	PESQUERA FENIX S.R.L.	PAITA
20305673669		PAITA
20153408191	MARINA DE GUERRA DEL PERU	PAITA
20305673669	PACIFIC FREEZING COMPANY S.A.C.	PAITA
20505607831	PESQUERA RIBAUDO S.A.	PAITA
20193022023	CORPORACION DEL MAR S.A.	PAITA
10176215475	MARIA SANTOS CHOZO PACHERRES	PAITA
20113551535	AGROPESCA S.A.	PAITA

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20135318206	INDUSTRIAL PESQUERA YACILA S.A.	PAITA
20113604167	DEL MAR S.A.	PAITA
20525360815	PESQUERA NIVAMA S.A.C.	PAITA
10035045134	YDROGO DE AYON DIGNA ESMERITA	PAITA
20484349321	GARCIVEL FISHING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	PAITA
20483783583	CNC S.A.C.	PAITA
20525424724	PRODUCTOS PROTEICOS DEL MAR S.A.C.	PAITA
20484141411	FRIOMAR S.A.C.	PAITA
20483783583	CNC S.A.C.	PAITA
20511739960	INDUSTRIA ATUNERA S.A.C.	PAITA
10035863589	MADRID MADRID SANTIAGO	PAITA
20107774026	TUNA LATIN S.A.	PAITA
20514373494	NUTRIFISH S.A.C.	PAITA
20153408191	MARINA DE GUERRA DEL PERU	PAITA
20484161365	ECO PROYEC PERU SAC	PAITA
20510805560	INVERSIONES LANCASTER SAC	PAITA
20398230044	FREEKO PERU S.A.	PAITA
20525398979	CORPORACION PESQUERA DEL MAR S.A.	PAITA
20136165667	PESQUERA HAYDUK S.A.	PAITA
20483957590	PROVEEDORA DE PRODUCTOS MARINOS S.A.C.	PAITA
20484348350	FREDCO S.R.L.	COLAN
20525398979	COMERCIALIZADORA NAPARI E.I.R.L.	COLAN

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20525322727	CORPORACION INDUSTRIAL BAYOVAR S.A.C.	PAITA
20160272784	ARMADORES Y CONGELADORES DEL PACIFICO S.A.	PAITA
20113604167	DEL MAR S.A.	PAITA
20491854126	CONSERVERA DE LAS AMERICAS S. A. C	PAITA
20502828992	DAEWON SUSAN E.I.R.L.	PAITA
20205572229	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA MONICA S.A.	PAITA
20491854481	CONSERVERA DE LAS AMERICAS S. A	PAITA
20252450590	PESQUERA SANTA ENMA S.A.	PAITA
20484141411	FRIOMAR S.A.C.	PAITA
20305673669	PACIFIC FREEZING COMPANY S.A.C.	PAITA
20484161365	INDUSTRIAS BIOACUATICAS TALARA S.A.C.	COLAN
20509155497	RUNAPESCA S.A.C.	PAITA
20102881690	DISTRIBUIDORES, EXPORTADORES, IMPORTADORES S.R.L. - DEXIM S.R.L.	PAITA
20484294756	MIK CARPE S.A.C.	PAITA
20525301991	PESQUERA ABC SAC	PAITA
20526317930	COSTA MIRA S.A.C.	PAITA
20505561318	INVERSIONES HOLDING PERU S.A.C.	PAITA
20525512267	REFRIGERADOS FISHOLG & HIJOS S.A.C.	PAITA
20380336384	PESQUERA EXALMAR S.A.A.	PAITA

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20536938657	ALTAMAR FOODS PERU S.A.C.	PAITA
20483957590	PROVEEDORA DE PRODUCTOS MARINOS S.A.C.	PAITA
20525360815	PESQUERA NIVAMA S.A.C.	PAITA
20135318206	INDUSTRIAL PESQUERA YACILA S.A.	PAITA
20491854481	CONSERVERA DE LAS AMERICAS S. A	PAITA
20100160375	CORPORACION DE INGENIERIA DE REFRIGERACION S.R.L.	PAITA
20277472300	MARINE PRODUCTS SERVICE S.A.	PAITA
20484161365	INDUSTRIAS BIOACUATICAS TALARA S.A.C.	COLAN
20525651542	PESQUERA TIERRA COLORADA SAC	PAITA
20515162578	EXPORTADORA CETUS S.A.C.	PAITA
20505607831	PESQUERA RIBAUDO S.A.	PAITA
20100971772	TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A.	PAITA
10038872783	QUINDE OLIVA EFRAIN BERIA	PAITA
20525424724	PRODUCTOS PROTEICOS DEL MAR S.A.C.	PAITA
20563790882	CORPORACION DE ALIMENTOS NUTRIMUNDO S.A.C. - NUTRICORP A & M S.A.C.	PAITA
20356922311	SEAFROST S.A.	PAITA
20136165667	CALLE OJEDA WILSON DRACO	PAITA
20341167508	MARFRIO PERU S.A.	PAITA

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20380336384	PESQUERA EXALMAR S.A.A.	PAITA
20136165667	PESQUERA HAYDUK S.A.	PAITA
20137921601	FONDO NACIONAL DE DESARROLLO PESQUERO (FONDEPES)	PAITA
20483957590	PROVEEDORA DE PRODUCTOS MARINOS S.A.C.	PAITA
10034705335	CARLOS ENRIQUE CRUZ RUIZ	PAITA
20112581074	INDUSTRIAS SAN MIGUEL S.A.	PAITA
20356922311	SEAFROST S.A.C.	PAITA
20206228815	PERUVIAN SEA FOOD S.A.	PAITA
20205572229	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA MONICA S.A.	PAITA
20136165667	RIVERA RIVAS JAIME	PAITA
20511739960	INDUSTRIA ATUNERA S.A.C.	PAITA
20206228815	PERUVIAN SEA FOOD S.A.	PAITA
20356922311	SEAFROST S.A.C.	PAITA
20136165667	PESQUERA HAYDUK S.A.	PAITA
20160272784	ARMADORES Y CONGELADORES DEL PACIFICO S.A.	PAITA
20102881690	DISTRIBUIDORES, EXPORTADORES, IMPORTADORES S.R.L. - DEXIM S.R.L.	PAITA
20205572229	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA MONICA S.A.	PAITA
20136165667	PESQUERA HAYDUK S.A.	PAITA
20293755770	SAKANA DEL PERU S.A.	PAITA

DOCUMENTO	RAZON SOCIAL	DISTRITO
20205572229	CORPORACION PESQUERA DEL MAR S.A.	PAITA

Fuente: Produce- Listado de Plantas Pesqueras.

La Tabla demuestra que el departamento Paita es uno de los mayores representantes de producción de aceite de pescado del país. Además, los principales grupos pesqueros se encuentran en Paita: Tecnológica de Alimentos (TASA), Copeinca, Hayduk, Austral, Diamante, Exalmar, pesquera CFG Investment S.A.C. y DSM Marine Lipids Perú.

Estás empresas representan el 55% de las exportaciones pesqueras y 70% harina y aceite de pescado, siendo este el nicho de mercado para la venta y comercialización de los flexitank.

### 3.2.2. Definición del perfil de consumidor

El consumidor de los flexitanks, son las empresas exportadoras de aceite de pescado a granel de Paita en Piura. Enfocado principalmente en las Mype que ven la necesidad de aumentar su producción con un empaque de calidad.

La organización se proyecta a adquirir clientes con el siguiente perfil:

- Reducir sus costos en la logística internacional.
- Buscar empaques amigables con el medio ambiente.
- Disminuir las horas hombre por proceso, eliminando los procesos convencionales (IBC, Totes), optando por equipos que faciliten el proceso como flexitank.
- Buscar un producto que le generen mayores beneficios.

En la tabla 23 se observa alguna de las Mype exportadoras de aceite de pescado, las Mypes en promedio mensualmente exportan entre 5 a 6 contenedores mensuales lo que equivale a 5 o 6 flexitanks.

Tabla 23: Principales empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita

Ítem	Empresas Pesqueras-Exportadoras (Aceite de pescado)
1	ARMADORES Y CONGELADORES DEL PACIFICO S.A.
2	INDUSTRIA ATUNERA S.A.C.
3	RIVERA RIVAS JAIME
4	CARLOS ENRIQUE CRUZ RUIZ
5	CALLE OJEDA WILSON DRACO
6	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA MONICA S.A.
7	INDUSTRIAS SAN MIGUEL S.A.
8	CALLE OJEDA WILSON DRACO
9	CNC S.A.C.
10	QUINDE OLIVA EFRAIN BERIA

Fuente: SUNAT (2017)

En la tabla 24 se observa la cantidad de contenedores que fueron exportados en el puerto de Paita en el año 2017 fueron 6903 contenedores.

Tabla 24: Exportación Marítima Peruana; Provincias; Año 2017

Exportación Marítima Peruana; Provincias; Año 2017			
Embarcador		%	Teus
-5	** GRAND TOTAL **	100	6,903
-58	PAITA	80.2	5,536
1	CORP. PESQUERA INCA SAC	36.5	2,023
2	DSM MARINE LIPIDS PERU SAC	19.6	1,084
3	PESQUERA HAYDUK SA	19.1	1,059
4	DEXIM SRL	3.97	220
5	SEAFROST SAC	3.23	179
6	PEZ DE EXPORTACION SAC	2.53	140
7	DOLMAR REPRESENTACIONES SAC	1.77	98
8	GESTIONES PORTUARIAS SAC	1.41	78



Exportación Marítima Peruana; Provincias; Año 2017			
9	CONSERVERA DE LAS AMERICAS SA	1.34	74
10	PROVEEDORA PRODUCTOS MARINOS SAC	1.16	64
11	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA MONICA	1.1	61
12	LIMONES PIURANOS SAC	1.1	61
13	AGROINDUSTRIAS AIB SA	1.07	59
14	PERUVIAN SEA FOOD SA	0.65	36
15	** NO PUBLICADO **	0.36	20
16	INDUSTRIAS BIOACUATICAS TALARA S	0.36	20
17	PERUPEZ SAC	0.36	20
18	GANDULES INC SAC	0.33	18
19	VINCULOS AGRICOLAS SAC	0.33	18
20	INVERSIONES Y NEGOCIOS DARLYN SA	0.31	17
21	ARMADORES Y CONGELADORES DEL PAC	0.29	16
22	CORP PESQUERA INCA SAC	0.22	12
23	PERALES HUANCARUNA SAC - PERHUSA	0.22	12
24	AGRO PACHA SA	0.18	10

Fuente: Infoescomar (2017)

### 3.2.3. Medición del mercado objetivo

El mercado objetivo de CARGO BULK PERÚ son las mype exportadoras de aceite de pescado que se encuentran ubicadas en el distrito de Paita, siendo este el nicho de mercado para los flexitanks.

Tabla 25: Total de mypes en Paita, Piura

EMPRESAS PESQUERAS	DISTRITO
62	Paita

Fuente: Ministerio de Producción

En el distrito de Paita se producen un promedio de 148 toneladas anual según el análisis realizado en el INEI.

Tabla 26: Cálculo de la demanda

Descripción	Cantidad
Nº de empresas en Perú.	2 124 280
% Población Empresas que pertenecen a Piura.	4,4%
Cantidad de Empresas que pertenecen a Piura.	92 267
Nº de empresas según sector de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca a nivel nacional 37 %.	39321
Cantidad de Empresas que pertenecen al sector pesca a nivel nacional 2 %.	670
Cantidad de empresas que pertenecen al sector pesca en Piura 30 %.	199
Cantidad de empresas que pertenecen al sector pesca en Paíta 47%.	92
Cantidad de pequeñas empresas Mercado disponible (n).	62
Compra flexitanks.	5 / 6
Demanda potencial (Q)	310 - 372

Fuente Elaboración en base al INEI (2017)

La siguiente formula de la demanda potencial:

Q= Demanda Potencial

N = Mercado Disponible

Q = Compra de flexitanks

$$Q = n * q$$

De acuerdo a la investigación realizada se halla el mercado de empresas que comprarán flexitanks (En el distrito de Paíta en Piura). Entonces; n: es el Número de empresas que comprará flexitanks a partir del 2018 que será el mercado disponible (n).

Tabla 27: Demanda total del flexitank Paita-Piura

Descripción	Cantidad
Mercado disponible (n).	62
Compra flexitanks.	5 - 6
Demanda potencial (Q)	310 - 372

Fuente: Elaboración en base a SUNAT (2017)

El cuestionario fue realizado a una muestra de 10 pequeñas empresas ubicadas en el distrito de Paita para el muestreo de la población se utilizó el siguiente muestreo, ya que se trata de un problema de investigación de carácter cuantitativo. La población está conformada por 62 empresas y se tomará una muestra de 10 empresas. El procedimiento para calcular el tamaño muestral fue el siguiente:

## Modelo de la encuesta:

Señor(a) (ta)

La presente encuesta es un instrumento que nos permitirá conocer la Identificación y el análisis de los envases del transporte de carga líquida a granel en las exportaciones, para ello se han formulado una serie de preguntas relacionadas al tema de investigación, por lo que solicitamos a Ud., se sirva responder con la mayor objetividad posible. Debemos recordarle que la información que usted nos brinde es confidencial y la encuesta es anónima. Agradecemos de antemano su participación.

Nombre de la empresa:

Nombre del entrevistado:

1. ¿Cuál es el envase que mayormente utiliza para la exportación de su producto?
  - a) Tote
  - b) Bins
  - c) IBC
  - d) Cisterna
  - e) Flexitank
  - f) Otros
  
2. ¿El envase que utiliza para la exportación del aceite de pescado es reutilizable?
  - a) Si
  - b) No
  
3. ¿Cuánto paga en promedio solo por el envase de su producto?
  
4. ¿Conoce los flexitanks?
  - a) Si
  - b) No
  
5. Conociendo los beneficios del flexitank, ¿Cuántos estaría dispuesto a comprar?
  - a) 2-3
  - b) 3-4
  - c) 5-6
  - d) 7-8

6. Partiendo de la base que el precio de este producto le pareciera aceptable ¿qué probabilidad hay de que lo compre? ¿Cuántas toneladas de aceite de pescado exporta mensualmente?
- a) Muy Probable
  - b) Puede que lo compre
  - c) No lo compraría
7. ¿Compraría el flexitank a un precio de \$650?
- a) Si
  - b) No
  - c) Tal vez
8. ¿Compraría el flexitank a un precio de \$700?
- a) Si
  - b) No
  - c) Tal vez
9. ¿Podría catalogar con un nivel de influencia (del 1 al 5, donde 1 es poco influyente y 5 muy influyente) que variable es la que determina su decisión del envase de su producto a exportar?
- a) Precio
  - b) Calidad
  - c) Accesibilidad del producto
  - d) Facilidad de uso
10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información y promociones sobre los flexitanks?
- a) Internet
  - b) Blog
  - c) Correo
  - d) Canal de youtube
  - e) Otros

### **Resultados de Cuestionario**

1. ¿Cuál es el envase que mayormente utiliza para la exportación de su producto?

El 70 % de los entrevistados respondieron que el envase que utilizan mayormente es el flexitank.



Figura 15: Envase a exportar de la empresa entrevistada

2. ¿El envase que utiliza para la exportación del aceite de pescado es reutilizable?

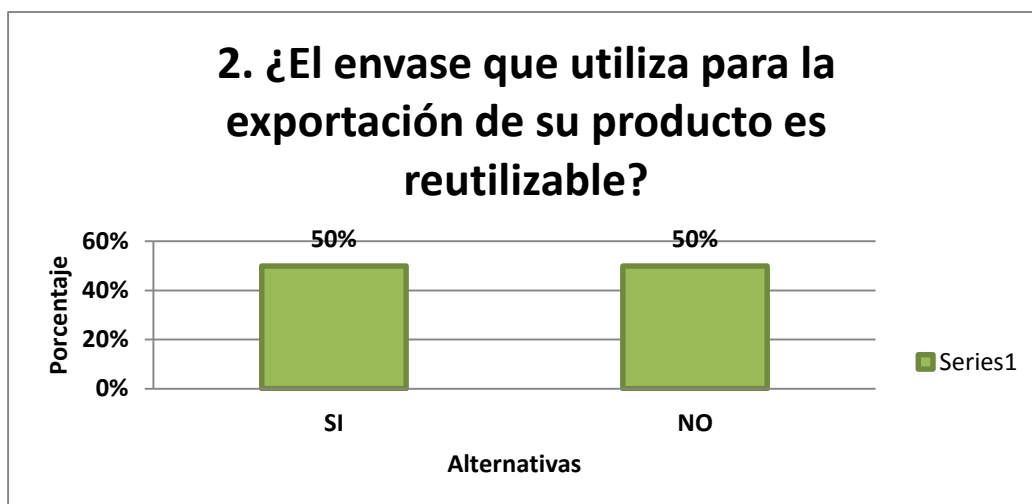


Figura 16: Envase reutilizables de la empresa entrevistada

3. ¿Cuánto paga en promedio solo por el envase de su producto?

El 30 % de las empresas respondió que en promedio paga por sus envases 700 a 950 dólares.

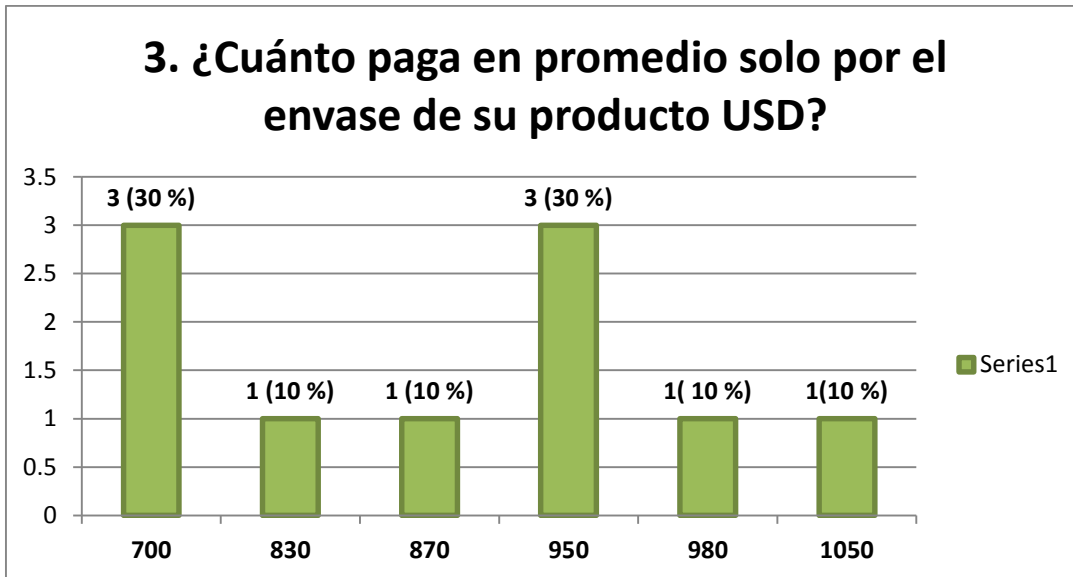


Figura 17: Promedio de costo de envase

#### 4. ¿Conoce los flexitanks?

El 90 % de los entrevistados afirmaron conocer el flexitanks.

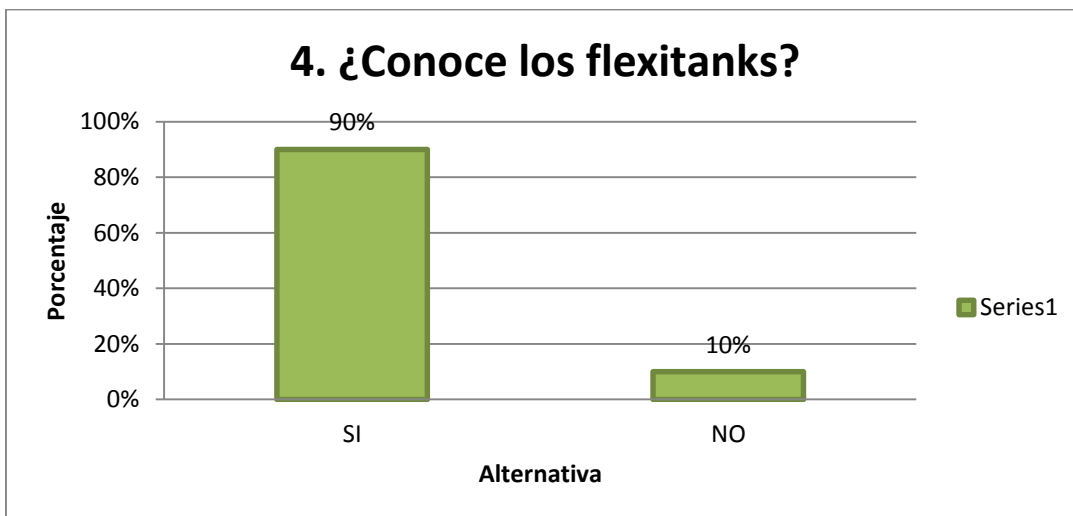


Figura 18 : Reconocimiento del flexitank

#### 5. Conociendo los beneficios del flexitank, ¿Cuántos estaría dispuesto a comprar?

El 80 % de los entrevistados respondieron que estarían dispuestos a comprar entre 5 a 6 flexitanks. Mayormente las pequeñas empresas exportan en promedio 5 a 6 contenedores al mes.

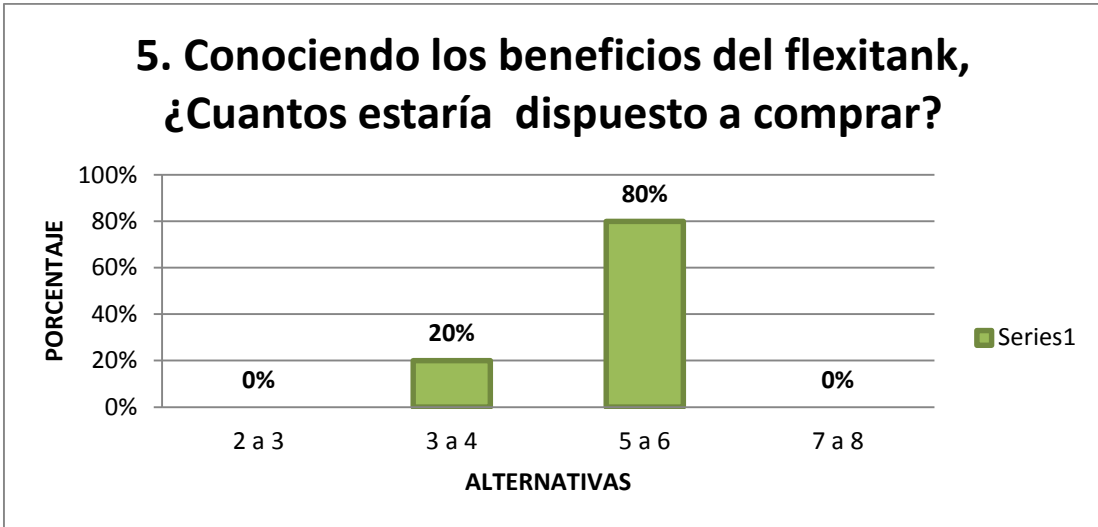


Figura 19: Nivel de interés de compra flexitank

6. Partiendo de la base que el precio de este producto le pareciera aceptable ¿qué probabilidad hay de que lo compre? ¿Cuántas toneladas de aceite de pescado exporta mensualmente?

Los entrevistados respondieron en un 80 % que estarían dispuestos a comprar el flexitank.



Figura 20: Nivel de interés de compra flexitank

7. ¿Compraría el flexitank a un precio de \$650?

Considerando que la mayoría de las empresas pagan en promedio 700 a 950 dólares el precio de 650 dólares es atractivo para los exportadores en un 100%.



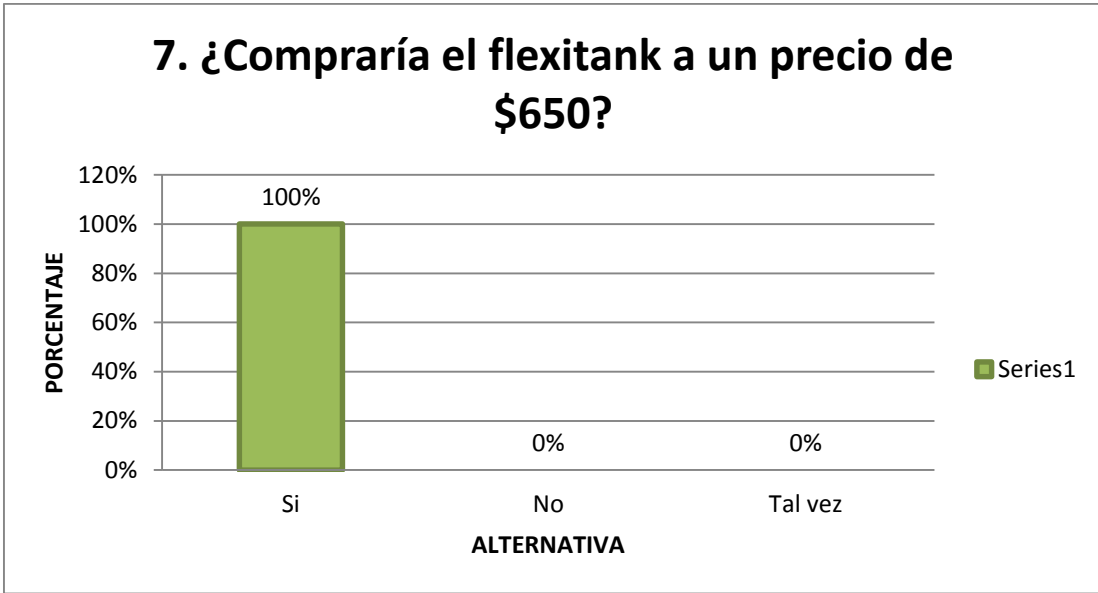


Figura 21 : Nivel de pago de un flexitank

8. ¿Compraría el flexitank a un precio de \$700?

Un 60 % respondió que estaría dispuesto a comprar el flexitank a un precio de 700 dólares.

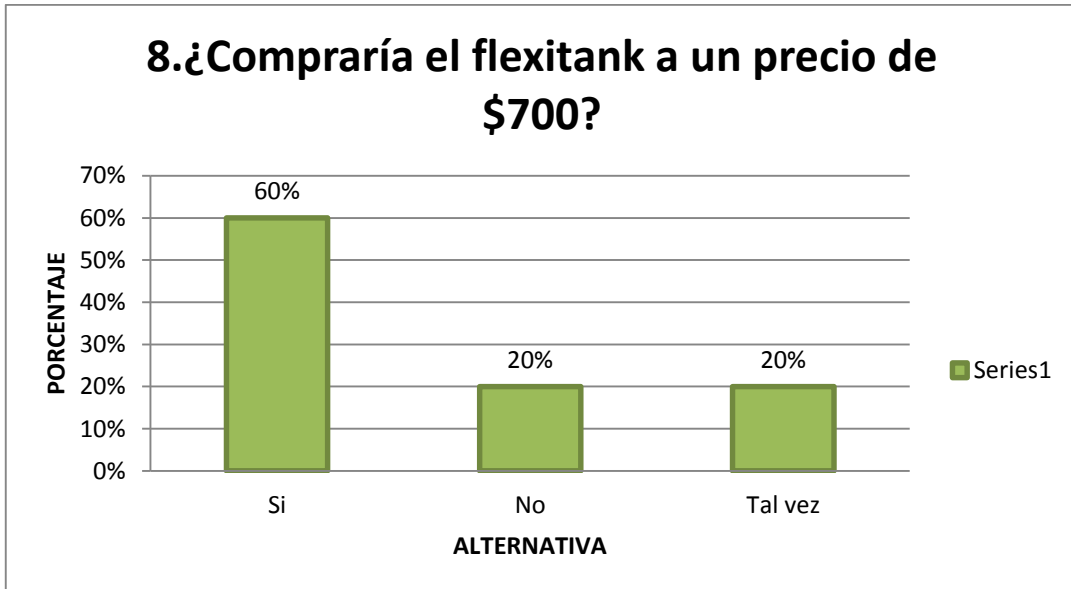


Figura 22: Nivel de pago de un flexitank

9. ¿Podría catalogar con un nivel de influencia (del 1 al 5, donde 1 es poco influyente y 5 muy influyente) que variable es la que determina su decisión del envase de su producto a exportar?

El 40 % de los entrevistados confirmo que el factor más importante para la decisión del envase es el precio y la calidad. Por otro lado, un 20 % confirmo que la accesibilidad del producto y que sea de fácil uso.

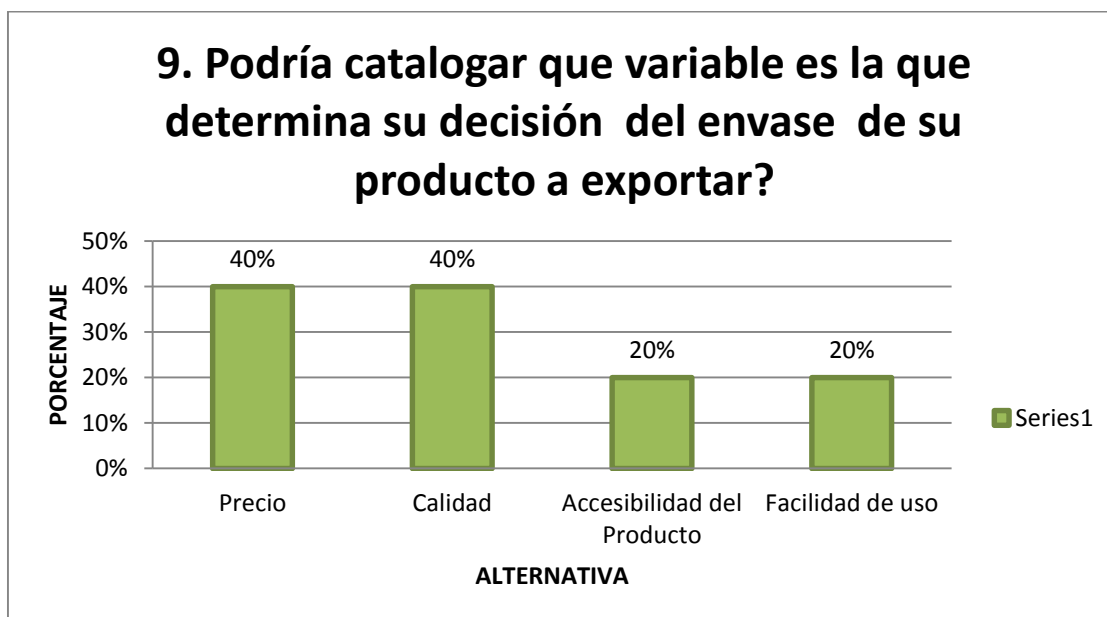


Figura 23: Variables para la elección del envase

10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información y promociones sobre los flexitanks?

El 70 % respondieron recibir todo tipo de información mediante correo, ya que todos los días revisan sus mensajes y tienen más acceso.

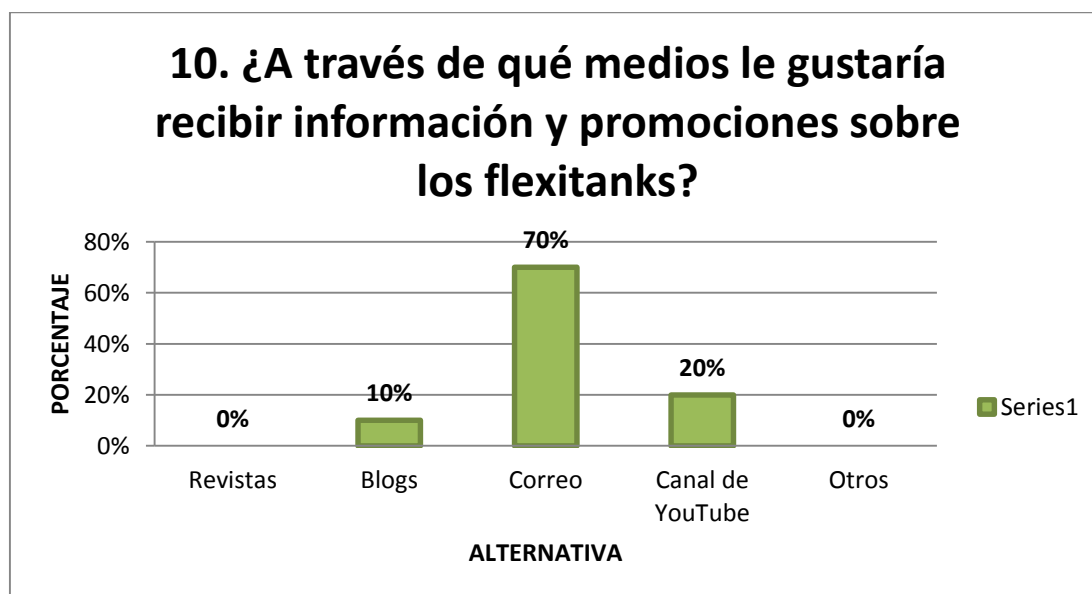


Figura 24: Medios de promoción

### 3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado

#### 3.3.1. Análisis de oferta

En la tabla 28, se muestra las toneladas exportadas en toneladas de la Partida Arancelaria 3923210000 en donde lideran los países de China, Alemania y Estados Unidos.

Tabla 28: Tonelada de la P.A 3923210000

N°	País	Total Exp.
		2017
		Toneladas
1	China	2,361.49
2	Alemania	948.98
3	Estados Unidos	541.42
4	Tailandia	471.75
5	Canadá	442.5
6	Malasia	454.53
7	Reino Unido	263.53
8	Países Bajos	266.89
9	Polonia	225.49
10	Turquía	179.4

Fuente: Elaboración en base a SIICEX (2017)

En la tabla 29 se observa que el mayor porcentaje en dólares lo tiene China seguido de Estados Unidos.

Tabla 29: Principales exportadores mundiales de la P.A 3923

Exportadores	Valor Exportado en 2014	Valor Exportado en 2015	Valor Exportado en 2016	Valor Exportado en 2017
Mundo	\$53,020,997.00	\$49,053,306.00	\$49,560,583.00	\$52,137,084.00
China	\$8,142,774.00	\$8,186,196.00	\$7,731,348.00	\$8,349,018.00
Estados Unidos	\$5,160,885.00	\$5,153,795.00	\$5,235,991.00	\$5,238,691.00

Exportadores	Valor Exportado en 2014	Valor Exportado en 2015	Valor Exportado en 2016	Valor Exportado en 2017
Alemania	\$ 5,004,638.00	\$ 4,317,240.00	\$ 4,384,938.00	\$ 4,748,141.00
Francia	\$ 2,444,717.00	\$ 2,089,152.00	\$ 2,171,762.00	\$ 2,318,983.00
México	\$ 1,855,018.00	\$ 2,015,059.00	\$ 2,008,371.00	\$ 2,004,989.00
Italia	\$ 1,948,606.00	\$ 1,697,739.00	\$ 1,735,226.00	\$ 1,837,800.00
Países Bajos	\$ 1,840,005.00	\$ 1,497,623.00	\$ 1,654,707.00	\$ 1,794,758.00
Canadá	\$ 1,789,087.00	\$ 1,768,281.00	\$ 1,753,415.00	\$ 1,763,629.00
Polonia	\$ 1,420,366.00	\$ 1,282,650.00	\$ 1,318,345.00	\$ 1,458,361.00
Korea	\$ 1,181,500.00	\$ 1,206,595.00	\$ 1,310,535.00	\$ 1,406,215.00

Fuente: Elaboración en base a TRADEMAP (2017)

De acuerdo al análisis realizado en la tabla 30, el país para proveer los flexitanks es China debido a que presenta un mejor escenario frente a los países de Estados Unidos y Alemania siendo la variable preponderante los acuerdos comerciales, costos de mano de obra que abaratan el producto considerablemente respecto a los demás países.

Tabla 30: Evaluación de los principales países exportadores de la PA 3923

CRITERIOS	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA
Población	1.386 billones	325.7 millones	82.52 millones
Tasa de Inflación	1.59%	2.13%	1.74%
Crecimiento del PIB	6.50%	1.60%	2.20%
Demanda de la partida	7973	5003	4946

CRITERIOS	CHINA	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA
Riesgo País	Situación económica interna: favorable / Situación política: Relativamente estable / Situación Externa: favorable	Situación económica interna: favorable / Situación política: Relativamente estable / Situación Externa: favorable	Situación económica interna: favorable / Situación política: Relativamente estable / Situación Externa: favorable
Barreras Arancelarias Ad Valorem	0	0	0
Preferencias Arancelarias	0	0	0
Barreras no Arancelarias	Baja exigencia	Baja exigencia	Mediana Exigencia
PIB 2017	12.014,61 billones de dólares	19.39 trillones de dólares	3.677 trillones de dólares
Idioma	Chino Mandarín	Inglés	Alemán
Tasa de desempleo 2017	3.70%	4.10%	3.80%
Acuerdo Comerciales	Tratado de Libre comercio Perú-China	Acuerdo de promoción comercial Perú-EE.UU.	Acuerdo Comercial Perú- Unión Europea

Fuente: Elaboración en base a Trademap-Cia-Siicex-Cesce-Sunat (2017)

La Partida Arancelaria 3923.21.00.00, se registran las siguientes empresas como principales importadoras:

Tabla 31: Principales importadores de la PA 3923.21.00.00

N°	Principales Competidores
1	Braid
2	Service Cargo
3	Fullpack
4	Hillebrand

Fuente: Elaboración en base a Infoescomar (2017)

### 3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda

Últimos estudios del Ministerio de Producción en el distrito de Paita existen 92 empresas pesqueras, el mercado objetivo de la organización serán las MYPE 62 empresa.

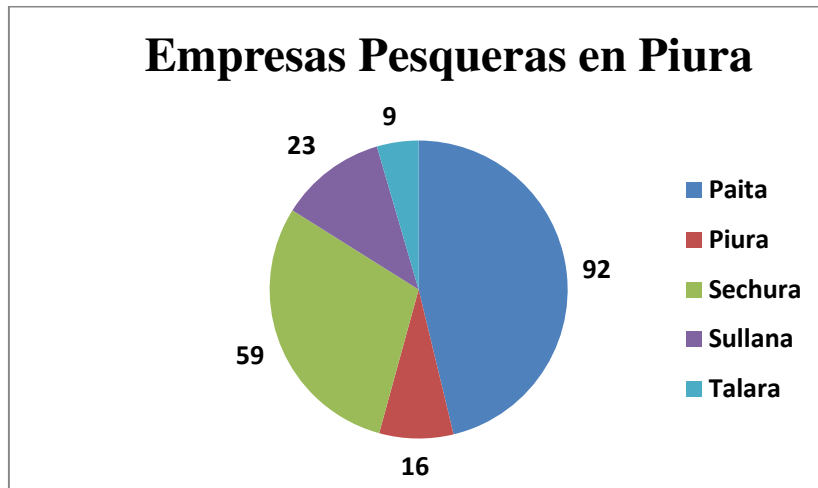


Figura 25: Empresas pesqueras en Piura

Fuente: Elaboración en base a Ministerio de Producción (2017)

La principal empresa exportadora de aceite de pescado es TASA con un total de 14.9 toneladas exportadas durante el año 2016.

Tabla 32: Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita- Toneladas

EXPORTADORES	T.M	USD / FOB
TASA	14.9	44018.479
DSM / MARINE	13.91	51670.482
BDO	12.76	31651.749
DOIL	9.93	23614.12
HAYDUK	7.97	18893.121
COLPEX	7.73	24399.969
AUSTRAL	5.20	14104.011
DSM NUTRITIONAL	4.84	16806.841
EXALMAR	4.04	9486.56
COPEINCA	3.69	10451.368
ED/FMAN	3.60	8106.099
CFG	1.23	2595.047
DIAMANTE	1.02	2355.781
CENTINELA	0.64	1403.597
OTHERS	0.89	1634.362

TOTAL	92.35	261191.586
-------	-------	------------

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2016)

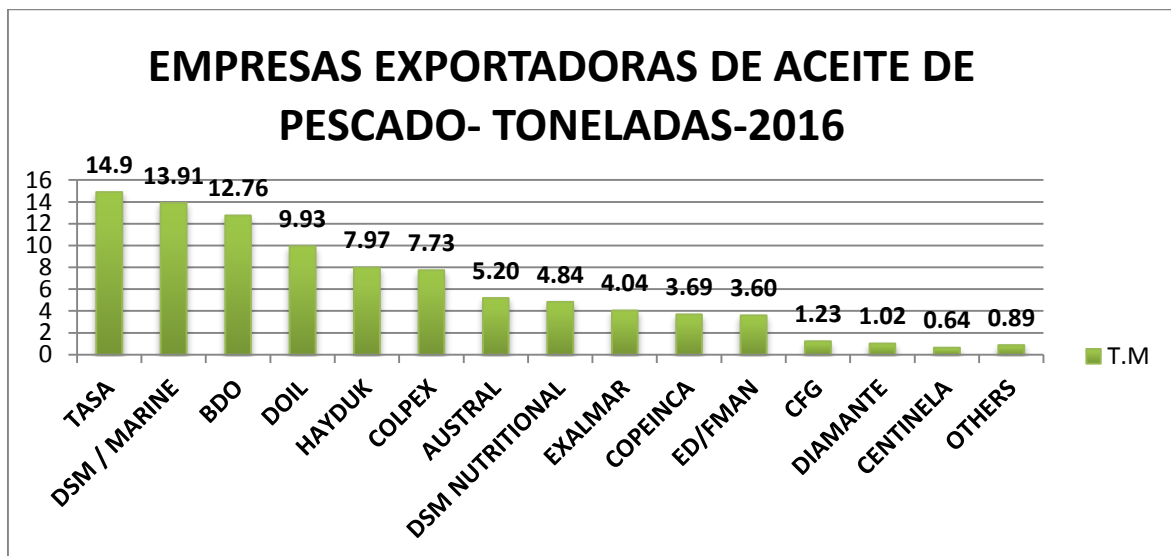


Figura 26: Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2016)

Según últimos estudios del INEI en el 2016 el total de las toneladas exportadas fue de 92.35

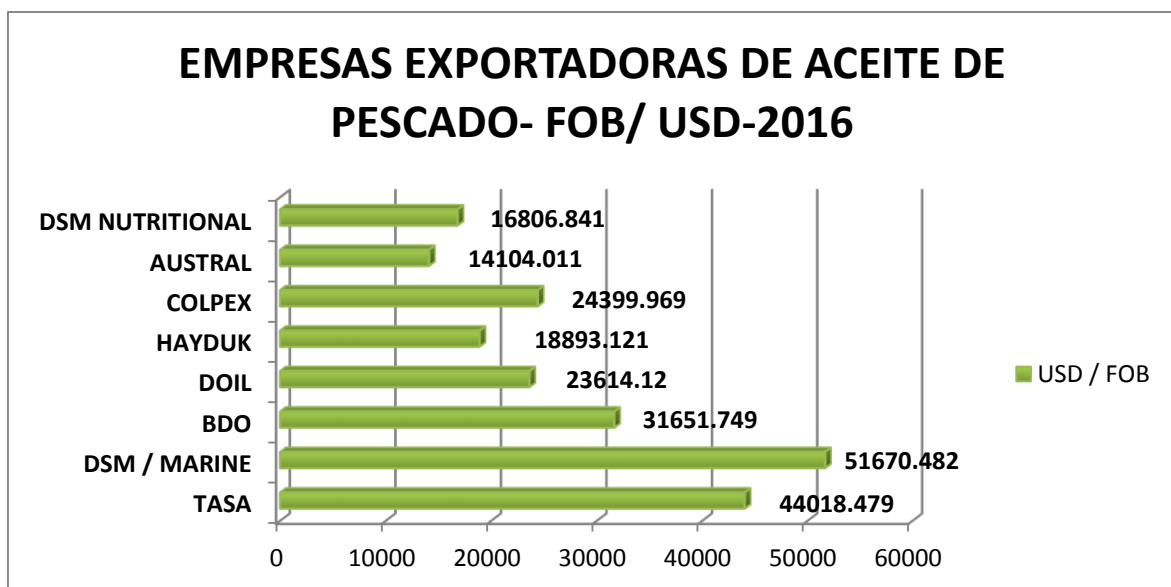


Figura 27 : Empresas exportadoras de aceite de pescado en Paita- Dólares

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2016)

### 3.3.3.1. Análisis de la demanda proyectada

Con el objetivo de proyectar la demanda se tomará en cuenta los datos de las importaciones de peruanas de la P.A 3923.21.00.00 en los últimos 5 años expresados en toneladas.

Tabla 33: Demanda de Perú del 2013 al 2017 del producto de la PA. 3923.21.00.00

Años	2013	2014	2015	2016	2017
Toneladas	1122	1507	1686	1589	1813

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2017)

Tabla 34: Método de mínimos cuadrados

X	X	Y	XY	X^2
2013	1	1,122	1122	1
2014	2	1,507	3014	4
2015	3	1,686	5058	9
2016	4	1,589	6356	16
2017	5	1,813	9065	25
Total	15	7,717	24615	55

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2017)

Formula de regresión lineal:

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

$$B = 146$$

$$Y = a + bx \quad A = 1104$$

Fórmula para proyectar linealmente:

$$Y = -1104 + 146 * x$$

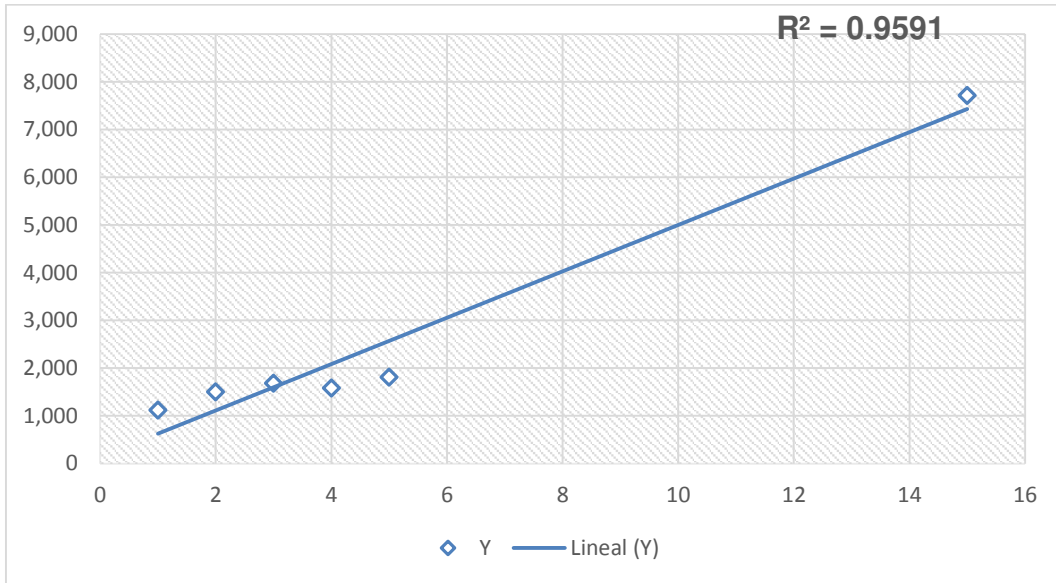
X = años que se quiere proyectar

Tabla 35: Demanda proyectada del mercado de flexitanks en kilogramos

2019	2020	2021	2022	2023
2,129	2,275	2,422	2,568	2,715

Fuente: Elaboración en base a Veritrade (2017)





**Figura 28 Proyección Lineal**

En la figura 28 se utiliza una proyección lineal, puesto que el coeficiente de correlación  $R^2$  es mayor a 0.85, esto quiere decir que la proyección es confiable.

Tabla Nro. 35: Tendencia de crecimiento del mercado

2019	2020	2021	2022	2023
2,129	2,275	2,422	2,568	2,715
Tendencia crecimiento del mercado	6.88%	6.43%	6.05%	5.70%

La tendencia de crecimiento anual de la PA es favorable, se aprovechará la alta demanda que existe en el mercado, el promedio de crecimiento de demanda 6.26%.

### 3.3.3. Análisis de la competitividad

A continuación, se realiza una comparación de tres empresas que ofertan los flexitanks: Service Cargo, Hillebrand y Fullpack.

Tabla 36: Análisis de competitividad de principales competidores

	Principales empresas conocidas a nivel mundial		
	Hillebrand	Service Cargo	Fullpack
Flexitanks	Ofrecen el servicio integral de logística internacional incluida la venta del flexitank.	Ofrecen el servicio integral de logística internacional incluida la venta del flexitank.	Ofrecen el servicio integral de logística internacional incluida la venta del flexitank.
	Empresa trasnacional reconocida a nivel mundial por años de experiencia en el mercado.	Empresa trasnacional reconocida a nivel mundial por años de experiencia en el mercado.	Empresa reconocida en el mercado, trasnacional y con años de experiencia.
	No cuentan con oficinas en Perú.	No cuentan con oficinas en Perú, su representante en Perú era Asa Shipping Agency, actualmente Nautilus.	No cuentan con oficinas en Perú. Sólo cuenta con representantes en Perú.
	Al ofrecer solo el servicio integral sus precios del flexitank son 3 veces más costosos.	No cuentan con stock disponible.	Ventas directas con el cliente final.
	No desarrollan la parte del e-commerce.	No ofrecen el servicio post-venta.	No ofrecen el servicio post-venta.
	No ofrecen el servicio solo de venta del flexitank.	No ofrecen el servicio solo de venta del flexitank.	No ofrecen el servicio solo de venta del flexitank.

Fuente: Elaboración en base a Siicex (2017)

Al analizar la tabla 36, se confirma que las empresas ya se encuentran posicionadas en el mercado. Además, cuentan con la misma desventaja, incluir la venta del flexitank dentro del servicio integral logístico, no ofrecen sólo la venta del flexitank.

### 3.3.4. Análisis de precio de importación (compra)

Los precios en el mercado de los flexitanks varían dependiendo la calidad del producto. En el mercado actualmente el precio promedio del flexitank se encuentra en 957 dólares.

Tabla 37: Precio de los Principales competidores en el mercado

Competidores	Precio de los flexitank
Braid	\$ 1000.00
Service Cargo	\$ 950.00
Fullpack	\$ 900.00
Hillebrand	\$ 975.00

Fuente: Elaboración en base a Infoescomar (2018)

### 3.3.5. Análisis, determinación y formas de distribución

Se realizará la comercialización mediante dos formas:

- Entrega del producto directa por medio del personal de ventas.
- Mediante la página Web.

A continuación, se detalla el flujo grama para el despacho:

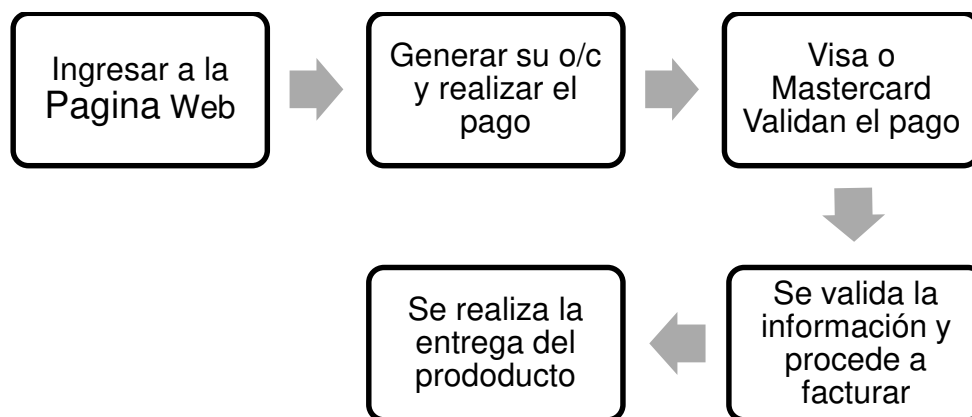


Figura 29 : Proceso de compra Cargo Bulk Perú SAC.

### 3.3.6. Análisis del entorno

#### 3.3.6.1 Macro Ambiente

Últimos estudios del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y PromPerú en el 2017 la región Piura lideró las exportaciones nacionales con US\$ 1,453 millones de dólares, Asimismo, Piura se ubica entre las regiones de mayor concentración de empresas.

El crecimiento de las exportaciones en Piura en el 2017 fue de los productos pesqueros a China 20%.

Tabla 38: Indicadores estratégicos de la región Piura

Piura: Indicadores Estratégicos de la Región 2017				
Variables	Unidad	Piura	Perú	
Superficie	Mil km <sup>2</sup>	36	1 285	
Población	Millones Hab.	1,9	32	
Densidad Poblacional	Hab./Km <sup>2</sup>	52	25	
PBI Nominal	Millones US\$	9 360	215 384	
PBI per Cápita	US\$	4 997	6 767	
Exportaciones	Millones US\$	2 105	44 220	
<b>Tasas de Crecimiento</b>				
Población	Cinco Años	0,4%	0,5%	
PBI real	Cinco Años	1,9%	3,6%	
Exportaciones	Cinco Años	-5,3%	-0,9%	
<b>Participación Región/País</b>				
Superficie	%	2,8%	100%	
Población	%	5,9%	100%	
PBI Nominal	%	4,3%	100%	
Exportaciones	%	4,8%	100%	

Fuente: Sunat (2017)

En la tabla 39 se observa el análisis macro ambiente de Piura con relación a los flexitanks.

Tabla 39: Análisis de entorno Macro Ambiente

MACRO AMBIENTE	
VARIABLES TECNOLÓGICAS	<p>En Perú por ahora no hay ninguna empresa que fabrique Flexitaks, todos son importados de diferentes partes del mundo principalmente de China por sus bajos costos.</p> <p>La tecnología para la producción de los flexitanks no está en desarrollo por la industria peruana.</p>
VARIABLES AMBIENTALES	<p>El flexitank al ser fabricado por polietileno y polipropileno, es un producto de material reciclable y respetuoso con el medio ambiente.</p> <p>Contribuyendo con el cumplimiento de la norma Ley General del Ambiente, Ley N° 28611.</p> <p>En conclusión, el entorno ambiental es favorable, porque se asegura del cuidado del medio ambiente y favorece a la industria en general.</p>
VARIABLES INTERNACIONALES	<p>Actualmente, China y Perú tienen Tratado de Libre Comercio, generando intercambio comercial.</p> <p>Facilitando el acceso a mercados. Esto genera beneficios arancelarios y comerciales entre ambos</p>

MACRO AMBIENTE	
	países.
Variables Económicas	En el segundo trimestre del año 2018, el Producto Bruto Interno (PBI), registró un crecimiento de 5,4%, siendo este un resultado favorable la economía está en crecimiento.

Fuente: Elaboración en base al INEI (2018)

### **3.3.6.2 Microambiente**

Tabla 40: Análisis de entorno Microambiente

MICROAMBIENTE	
Proveedores	Cargo Bulk Perú no tiene proveedores nacionales. Los proveedores son internacionales principalmente de China.
Mercado	El mercado está dirigido a empresas exportadoras en el distrito de Paita en Piura.
Competidores	Existen 4 empresas que ofrecen el flexitank dentro de un servicio integral logístico.
Cliente	Los clientes son las empresas exportadoras de carga líquida a granel especialmente aceite de pescado que deseen reducir sus costos en la logística internacional con un producto novedoso y amigable con el medio ambiente.

## **3.4. Estrategias de venta y distribución nacional**

### **3.4.1. Estrategias de segmentación**

La estrategia de segmentación es la concentrada, ya que está dirigida exclusivamente a Paita, pequeñas empresas de exportadoras de aceite de pescado.

### **3.4.2. Estrategias de posicionamiento**

La estrategia de posicionamiento que se utilizará está basada en los beneficios que ofrece el flexitank y el servicio, sus principales características, entre ellas son la optimización y ahorro de tiempo en el proceso; asimismo, un menor

costo. El servicio de postventa que se va a ofrecer es partes de la propuesta de valor, lo que hará la diferencia entre los competidores.

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

El canal de comercialización lo hará directamente CARGO BULK PERÚ SAC, mediante visitas directas por parte de la gerencia comercial a potenciales clientes.

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

La estrategia de distribución seleccionada es la directa al cliente final, la venta directa al público permitirá que el consumidor tenga más confianza con la organización. Es decir, el personal de turno se encargará de entregar el producto y hacer la instalación del flexitank dentro del contenedor en el lugar donde se realiza el llenado de la mercadería.

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

La estrategia de branding es la construcción de la marca con una orientación a mantener los atributos y valores que más resaltan del producto y por lo que se llegará a identificarla y diferenciarla de su competencia.

CARGO BULK PERÚ SAC no cuenta con marca propia por lo que optará por la siguiente estrategia:

- Consolidar los beneficios del producto para el consumidor

Los clientes nos recordarán, no por una marca, sino por los beneficios que brinda el producto y por el servicio que se le ofrecerá en la comercialización de este.

## **3.5. Estrategias de promoción nacional**

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

Por ser una empresa nueva en el mercado para poder difundir la marca utilizaremos diferentes estrategias.

- Visitas Comerciales

Se visitará a los posibles clientes con la intención de afianzar la relación del negocio y discutir temas de comercialización.

Principalmente la venta personalizada el cual va a consistir en visitas comerciales al cliente final con la finalidad que conozca el producto mediante catálogos.

### **3.5.2. Propuesta Valor**

La propuesta de valor que tiene la Cargo Bulk Perú es que es un producto eco friendly con el medio ambiente se usa una sola vez es y es 100 % reciclable. Contribuyendo con el cuidado del medio ambiente y reduciendo el consumo del plástico.

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

La globalización permite captar nuevos clientes de manera más directa, reduciendo costos, generando lealtad y eliminando las limitaciones de tiempo y distancia para los futuros clientes.

Teniendo en cuenta la importancia de la globalización Cargo Bulk Perú tendrá las siguientes herramientas

- Página Web- Para promocionar la empresa y ventas del producto
- Canal de Youtube- Para que los clientes puedan observar el proceso del llenado del flexitank.
- Blog- Donde los clientes encontrarán toda la información sobre los beneficios, tarifas, formas de uso del flexitank.

### **3.6. Políticas de estrategias de precio**

Las políticas de fijación de precios deben dar origen a precios establecidos en forma consciente, de tal manera que ayuden a alcanzar los objetivos de la empresa.

Con miras a mantener la propuesta de Cargo Bulk Perú S.A.C. de ofrecer precios competitivos, se establecerán los siguientes puntos:

- Los contratos con los proveedores internacionales serán para mantener los precios fijos por la compra de determinado volumen.
- Negociar beneficios de comisiones por metas alcanzadas de compra.

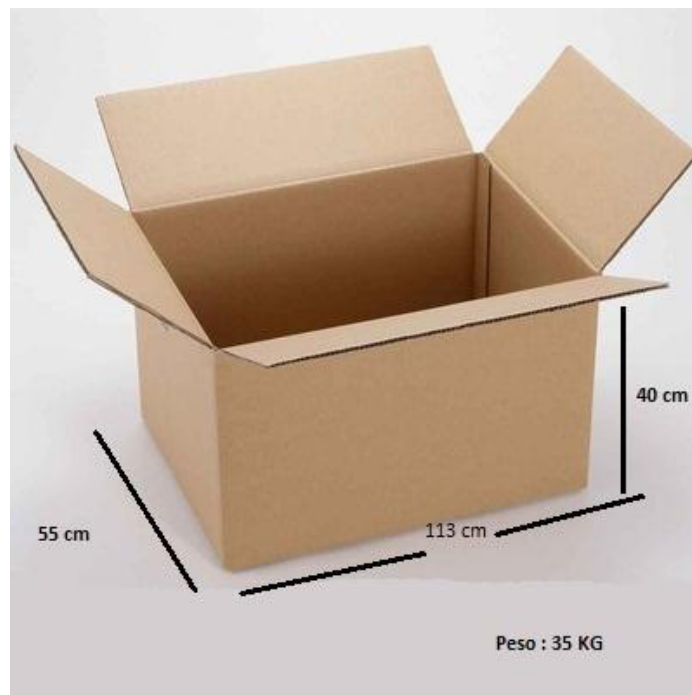
#### 4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

##### 4.1 Envases, empaques y embalajes

Para el presente plan de negocio, el proveedor de flexitanks entregará la carga en el puerto de Shanghái, China la carga debe de encontrarse en óptimas condiciones con el envase y embalaje que permita que la mercadería llegue sin daños hasta el puerto de Paita.

##### 4.1.1 Empaque

El empaque a utilizar será una caja de cartón sin diseño que incluye el flexitank y la válvula.



*Figura 30: Diseño de empaque*

El empaque tendrá las siguientes medidas:

Tabla 41: Medidas del empaque

Medidas	CM
Largo de Caja	113
Ancho de Caja	55



Alto de caja	40
--------------	----

## 4.2 Diseño del rotulado y marcado

### 4.2.1 Diseño del rotulado

El rotulado es el elemento de ayuda para identificar los productos, facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados.

En la figura, el diseño del empaque del producto muestra un diseño amigable, con colores resaltantes. El empaque muestra el logo del producto así mismo, indica las descripciones resaltantes y generales del producto.

### 4.2.2 Diseño del marcado

Las cajas contarán con un marcado (pictogramas) que informaran como es que se debe manipular carga, el país de origen, peso, fragilidad, si carga apilable, exposición a las lluvias y código de la serie del producto y lote.

La siguiente figura es un ejemplo de cómo es el marcado de una caja.



Figura 31: Modelo de marcado de cajas

### 4.3 Unitarización y cubicaje de la carga

La unitarización es necesaria para determinar el número de cajas y las dimensiones de las cajas, para poder facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización.

Las medidas de las cajas del producto son las siguientes:

Tabla 42: Medidas del empaque

Medidas	Cajas
Largo	113 cm
Ancho	55 cm
Alto	40 cm

Cada empaque contiene un flexitank.

La modalidad de la importación será vía marítima, un contenedor estándar de 40 FCL, es por ello que se realizará la contenerización de las cajas, no se aplicaran paletas americanas, debido a se pierde espacio dentro del contenedor. Las medidas del contenedor son las siguientes:

Tabla 43: Medidas de un contenedor estándar de 40.

Medidas	Contenedor MTS
Largo	12.029
Ancho	2.35
Alto	2.34

Se gráfica y detalla de la siguiente manera la contenerización:

Tabla 44: Contenerización del empaque

Medidas	Contenedor 40	Cajas	Contenerización
	MTS		
Largo	12.029	1.13	10
Ancho	2.35	0.55	4
Alto	2.34	0.4	5
Total de cajas			200

La cantidad final de cajas que podemos despachar en una importación con contenedor de 40" es de  $10 \times 4 \times 5 = 200$  cajas que equivalen a 200 flexitanks.



*Figura 32: Paquete de flexintaks*



*Figura 33 : Paquete de flexintaks*

#### 4.4. Cadena de DFI de importación

En base al incoterm FOB Shanghai los costos son los siguientes:

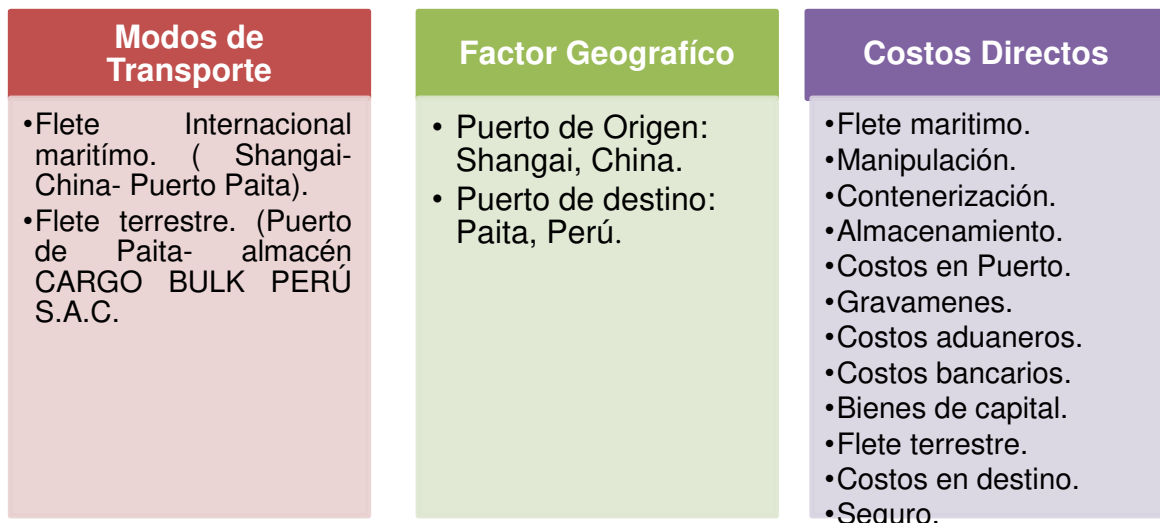


Figura 34: Cadena DFI de importación

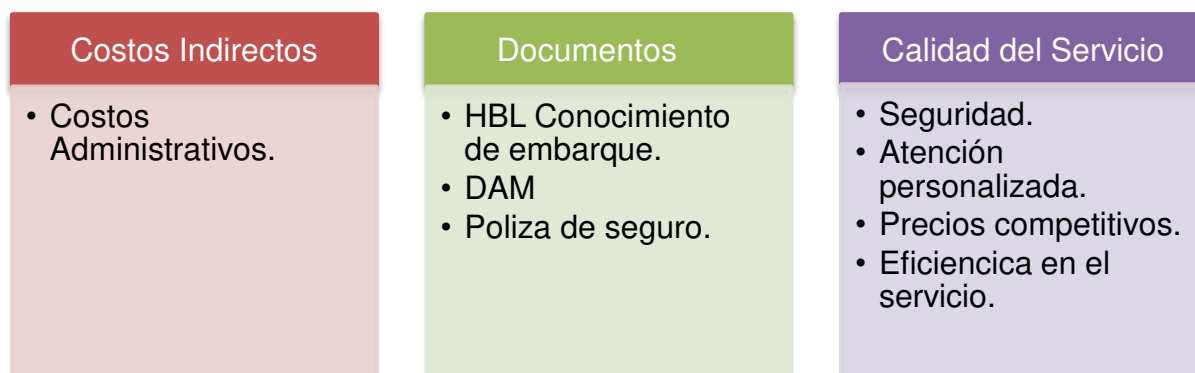


Figura 35: Costos de Indirectos, documentos y calidad del servicio

Todos los costos están relacionados de manera directa con el proceso de importación desde la salida de la mercadería del puerto Shanghai hasta el arribo de la nave a Paíta.

El objetivo principal del rango de tiempo es optimizar el tiempo en la menor cantidad de días a fin de ser más competitivos en el mercado.

#### 4.4.1 Determinación de la vía de embarque

Para determinar la vía de embarque de nuestro producto flexitanks, se debe evaluar los siguientes aspectos:

- Costo del flete
- Disponibilidad de rutas y espacios
- Itinerario semanal frecuente
- Tiempo de tránsito

Tabla 45: Fijación del rango de tiempo

Actividad	Días
1- Colocación del pedido orden de compra.	1
2- Transferencia bancaria.	1
Despacho de la mercadería en puerto.	1
4- Despacho de Aduana	1
5- Tiempo de transito marítimo internacional (Shanghái- Paíta).	32 días
6- Descarga de la mercadería	1 día
7- Despacho aduanero	1 día
8- Retiro de la carga	1 día
9- Tránsito terrestre	1 día
Tiempo Total de la importación	40 días

#### 4.5 Seguro de las mercancías

El Incoterm 2010 negociado para el embarque es FOB Shanghái, CARGO BULK PERÚ S.A.C., asumirá toda la responsabilidad y riesgo de la carga una vez la carga sea colocada a bordo del buque

El servicio del seguro está incluido dentro de la cotización del Freight Forwarder BDP INTERNATIONAL S.A.C.

El seguro que brinda BDP tiene cobertura contra daños físicos o pérdidas de la mercadería durante su transporte hasta la entrega en las oficinas de Paita.

## 5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1.- Fijación de precios

#### 5.1.1. Costos y precio

La empresa CARGO BULK PERÚ S.A.C ha determinado su precio de venta en base a la competencia directa, en donde se evalúa el precio promedio de venta que ofrece el mercado por el producto y conociendo el precio del mercado se utiliza un margen de ganancia para obtener un precio competitivo.

La empresa fijará el precio de venta una vez hallado el costo promedio unitario por flexitank, se calcula considerando un margen de ganancia que le permita obtener un precio competitivo y que sea menor al de la competencia con el objetivo atraer clientes.

Tabla 46: Especificaciones del Producto

Modelo	Precio Unit. FOB Shanghai (\$)	Cantidad (unidades)	Cantidad FOB	Seguro
Flexitank White Color 3PE+1PP, BLBD	\$ 120.00	200	\$ 24,000	100%

Tabla 47: Gastos en destino

Gastos de Importación	Monto
Despacho Documentario	165.00
Despacho Contenedor	120.00
VB	275.00
Gate in	175.50
Descarga contenedor lleno, tracción, gastos adm	398.33
Emisión B/L	30.00
Handling	30.00
Transporte local	350.00
Comisión agente de aduanas	150.00
Gastos operativos de aduana	50.00
Cuadrilla	100.00
THC	115.00

En la tabla 47 se aprecian los costos de importación del flexitanks, incluido la comisión del agente de aduana y el transporte de la carga hasta la planta en Paita.



Modelo	Total FOB Shanghai (\$)	Seguro	Flete	CIF	Arancel a/v	Gastos de Importacion y financiero	Gastos Administrativos	Costo Importacion	Costo Unit. Importacion	Margen	Valor Venta Unit.	Precio Venta Unit.
Flexitank White Color 3PE+1PP, BLBD	\$24,000	\$71	\$3,200	\$27,271	\$245	\$1,959	\$6,634.17	\$36,109	\$179.00	20%	\$215	\$254
ANUAL USD	\$96,000	\$284	\$12,800	\$109,084	\$982	\$7,835	\$26,537	\$143,456	\$179	20%	\$215	\$254
ANUAL SOLES	S/ 316,800	S/ 937	S/ 42,240	S/ 359,977	S/3,240	S/ 25,857	S/ 87,571	S/ 473,405	S/ 592	20%	S/ 710	S/ 838

Figura 36: Fijación de precio de venta

### 5.1.2 Cotización Internacional

Para la cotización de del precio se solicitó una proforma al fabricante de flexitanks, Shandong Osoplas Co. Ltd, vía correo electrónico, se indicara todo lo relacionado al pedido de importación como: razón social completa tanto de comprador como del proveedor, condición de pago, condición de entrega Incoterm, descripción del pedido solicitado, precio unitario, cantidad, precio total, etc.



## SHANDONG OSOPLAS CO., LTD

Samtak Plaza, No.129 Yingxiangshan Road, Jinan 250002, China  
Tel: +86 531 82180736 Fax: +86 531 82180761

### QUOTATION OF FLEXITANKS

ISSUE DATE: 2-Jul-18

PI NO:

**Client:**

CARGO BULK PERÚ S.A.C.  
Zona Industrial II Ms F Lt 1 Parte  
alta de Faite-Piura.  
Attn: Alexandra More  
Email:alexandramoregarcia93@gmail.  
com

**Seller:**

SHANDONG OSOPLAS CO., LTD  
SAMTAK PLAZA, NO.147 YINGXIANG  
SHAN ROAD, JINAN, SHANDONG  
TEL:86-531-82180736

SHIPMENT TERM: FOB Shanghai, China

HS CODE: 3923.2100

WEIGHT PER BAG: 35KG

DIMENSIONS: 113\*55\*40cm

PACKAGE: CARTONS

No.	DESCRIPTION OF GOODS	UNIT PRICE
1.	Flexitank White Color 3PE+1PP, BLBD.	US\$ 120.00
	<b>Total</b>	<b>US\$ 120.00</b>

PAYMENT TERMS: 30% DEPOSIT WITHIN 3 DAYS AFTER PI SIGNED AND 70% BALANCE BEFORE CARGO DEPARTURE.

MIN.ORDER: 1\*20'GP

PRICE IS VALID TO MID OF DECEMBER, 2018.

SHANDONG OSOPLAS CO., LTD.

Figura 37: Cotización Internacional

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

Para el siguiente proyecto se empleará un contrato de compraventa internacional considerando que el país proveedor (China) y Perú están adheridos al convenio de Viena.

Tabla 48: Contrato de Compra Venta Internacional

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
Las Partes	<p>Shipper: SHANDONG OSOPLAS CO., LTD            Address: AdSamtak Plaza, No.129 Yingxiongshan Road, Jinan 250002, China</p> <p>Consignee: CARGO BULK PERÚ S.A.C.            Address: Zona Industrial II Mz F Lt 1 Parte alta de Paita-Piura, Perú.</p>
La Vigencia del contrato	1 año
La Mercancía	<p>Flexitank White Color 3PE+1PP.            PA : 39.23.21.00.00            Weight per bag: 35KG            Dimensions: 113*55*40cm</p>
La Cantidad	100 flexitanks cada mes para contenedores de 20. 50 flexitanks cada mes para contenedores de 40.
El Empaque	Caja de cartón 113*55*40cm con un peso de 35 KG por caja.
El Transporte	Transporte Marítimo desde el puerto de Shanghai China hasta el puerto de Paita, Perú.

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
La Fecha Máxima de Embarque	15 de cada mes.
Lugar de Entrega	La carga tiene que ser entregada en el puerto de Shanghai.
El Incoterm	FOB
Los Gastos	<p>Origen (aduana, transporte interno, gastos en origen) serán responsabilidad del vendedor en este caso SHANDONG OSOPLAS CO., LTD.</p> <p>Destino (aduana de importación, transporte terrestre, impuesto, seguro de la mercadería y gastos en destino) serán cubiertos por el comprador en este caso CARGO BULK PERÚ SAC.</p>
La Transmisión de los Riesgos	Por ser el incoterm FOB los riesgos de la carga se transmiten cuando el vendedor coloca la carga a bordo de la nave. A partir de ese momento la responsabilidad hasta la llegada de la carga al almacén es responsabilidad del comprador.
El Seguro	El seguro será cubierto por el comprador por medio del forwarder BDP International SAC.
Moneda de Transacción	Dólares
Precio	USD 120.00 per unit.

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
Forma de Pago	T/T TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70 %) después del zarpe de la nave.
Medio de Pago	Banco Intermediario, mediante transferencias.
La Documentación	Factura comercial, Packing list, Certificado de origen, MSDC, Conocimiento de embarque.
Lugar de Fabricación	Samtak Plaza, No.129 Yingxiongshan Road, Jinan 250002, China
Arbitraje	Cámara de Comercio de Lima.

### 5.3. Elección y aplicación del Incoterm

Para el presente plan el INCOTERM a utilizar será el término FOB (FREE ON BOARD). Porque permite tener mayor control sobre el flete pudiendo elegir las rutas, el tiempo de tránsito y los costos en destino.

Este término implica que la mercancía será embarcada en el puerto de Shanghái y la responsabilidad será transmitida cuando la carga esté a borde de la nave.

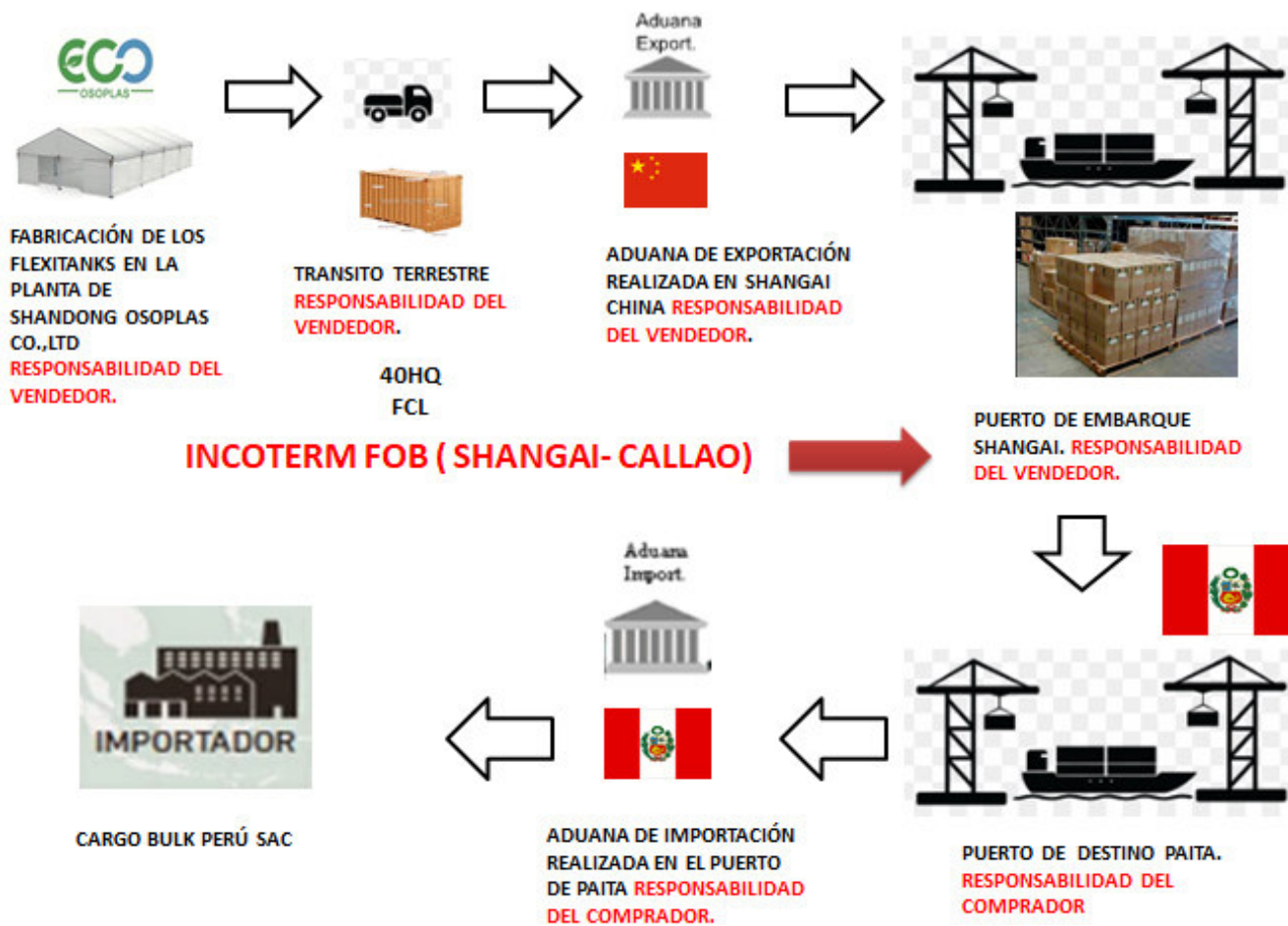


Figura 38: Incoterm FOB Shanghai- Paita

#### 5.4. Determinación del medio de pago y cobro

El pago se realizará mediante transferencias. Con las órdenes de pago que emite un banco a solicitud de un cliente para pagar a un beneficiario que se encuentra en otro país. Estas operaciones son aceptadas en todo el mundo y favorecen las transacciones entre compradores y vendedores de distinta nacionalidad, idioma, ley, uso y costumbre.

#### 5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación

El régimen de importación explica de qué manera debe ingresar la mercancía proveniente del exterior hacia un territorio aduanero a fin de realizar los trámites de importación de acuerdo con las normas en el país de destino.

En este caso la mercancía del presente plan estará inmersa al régimen de importación para el consumo regulado por el Reglamento de la Ley General de Aduanas aprobado bajo el Decreto Supremo N° 010-2009- EF.

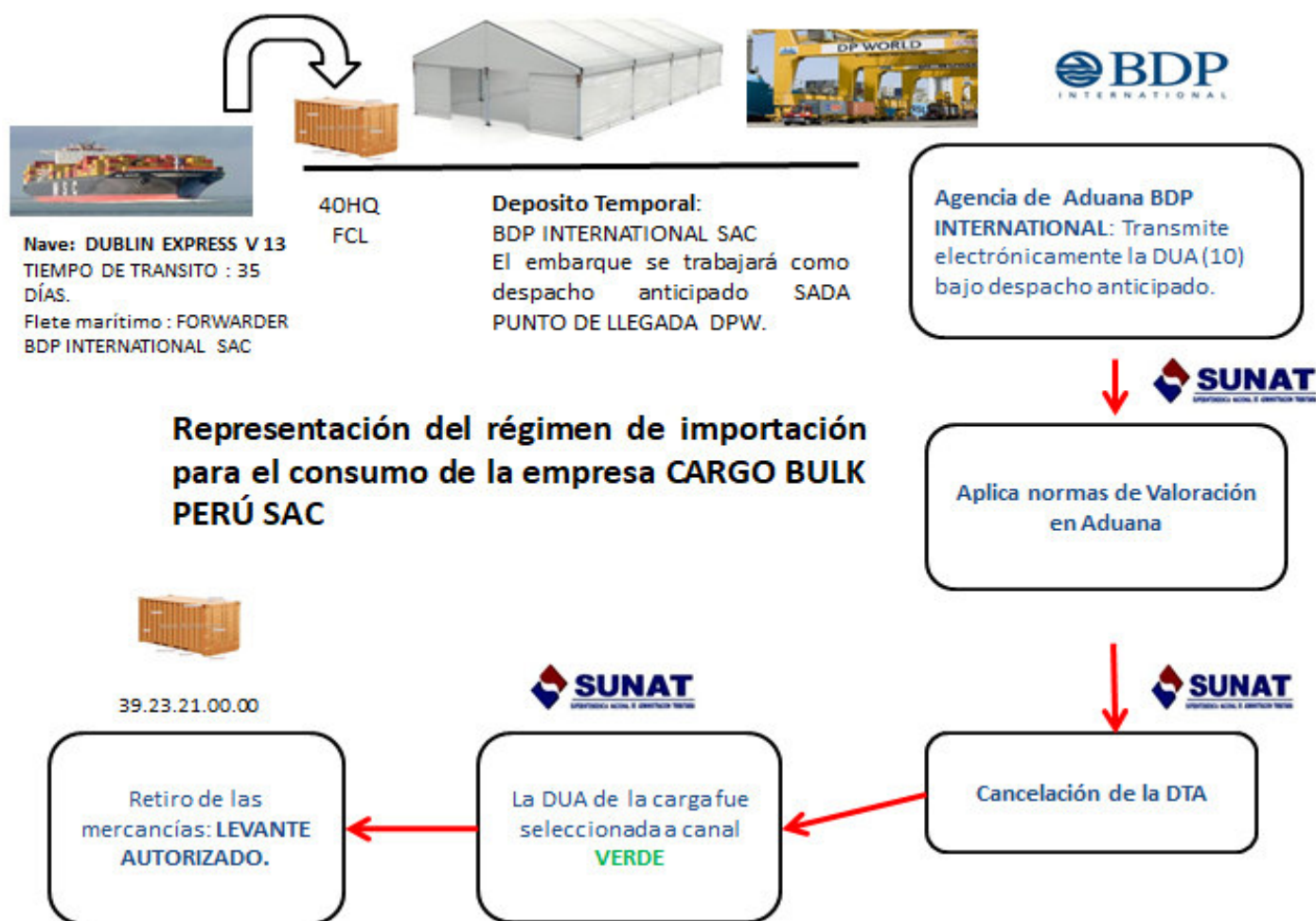


Figura 39: Régimen de Importación para el consumo

## 6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

### 6.1. Inversión fija

#### 6.1.1. Activos tangibles

Tabla 49: Activos tangibles (expresado en soles)

Activos Tangibles			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario S/.	Precio Total S/.
Muebles y Enseres de oficina			
Escritorio de oficina	4	S/. 200	S/. 800
Sillas giratorias de oficina	8	S/. 60	S/. 480
Mueble de espera	1	S/. 100	S/. 100
Mesa y Sillas Comedor	1	S/. 400	S/. 400
Módulo de recepción	1	S/. 350	S/. 350
Anaqueles	2	S/. 90	S/. 180
Extintor	2	S/. 60	S/. 120
Señalética	5	S/. 6	S/. 30
Botiquín de Emergencia	1	S/. 30	S/. 30
Mesa de Directorio	1	S/. 300	S/. 300
TOTAL			S/. 2,790
Equipos			
Laptop	4	S/. 1,400	S/. 5,600
Impresora multifuncional	1	S/. 500	S/. 500
Ventiladores	2	S/. 70	S/. 140
Microondas	1	S/. 150	S/. 150
Teléfono	3	S/. 40	S/. 120
Celulares	4	S/. 70	S/. 280
TV	1	S/. 1,000	S/. 1,000
Proyector	1	S/. 400	S/. 400
TOTAL			S/. 8,190
Inversión Tangible			S/. 10,980

En la tabla 49 se observa la inversión en activos tangible que se va a realizar con el propósito de iniciar las actividades de Cargo Bulk Perú SAC. Están constituidos por los muebles y enseres y equipos.



## 6.1.2. Activos intangibles

Tabla 50: Activos intangibles (expresado en soles)

Activos Intangible	
Concepto	Precio Total S/.
Diseño de página web	S/. 850
Constitución de empresa	S/. 300
Licencia de funcionamiento	S/. 165
Estudios de factibilidad	S/. 1,000
Patente de correo corporativo	S/. 20
Programación (Software/Antivirus/Programas)	S/. 300
Inversión Intangible	S/. 2,635

## 6.2. Capital de trabajo

Tabla 51: Capital de trabajo (expresado en soles)

Capital de Trabajo			
Concepto	Costo Unitario S/.	Costo Mensual \$	Costo Trimestral S/.
<b>Costo de producto</b>			
Costo de producto	S/. 450.00	S/. 90,000	S/. 90,000
<b>TOTAL</b>			S/. 90,000
<b>Gasto de personal</b>			
Gerente General	S/. 1,800	S/. 1,800	S/. 5,400
Gerente Comercial	S/. 1,700	S/. 1,700	S/. 5,100
Asistente de operaciones	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 3,000
Asistente Junior de operaciones	S/. 950	S/. 950	S/. 2,850
Contador	S/. 350	S/. 350	S/. 1,050
Asesor legal	S/. 350	S/. 350	S/. 350
<b>TOTAL</b>			S/. 17,750

<b>Materiales Indirectos</b>						
Recogedor	S/.	6	S/.	6	S/.	6
Escoba	S/.	8	S/.	8	S/.	8
Jabón líquido	S/.	12	S/.	12	S/.	36
Papel higiénico	S/.	28	S/.	28	S/.	84
Papel toalla	S/.	24	S/.	24	S/.	72
Tacho de basura	S/.	15	S/.	15	S/.	15
<b>TOTAL</b>					S/.	<b>221.00</b>
<b>Gastos fijos</b>						
Pago de alquiler de local	S/.	1,500	S/.	1,500	S/.	4,500
Servicios (Luz, agua, teléfono e internet)	S/.	350	S/.	350	S/.	1,050
<b>TOTAL</b>					S/.	<b>5,550.0</b>
<b>Costos logísticos</b>						
Despacho documentario	S/.	545	S/.	545	S/.	545
Despacho contenedor	S/.	396	S/.	396	S/.	396
VB	S/.	908	S/.	908	S/.	908
Gate in	S/.	579	S/.	579	S/.	579
Descarga contenedor lleno, tracción, gastos adm	S/.	1,314	S/.	1,314	S/.	1,314
Emisión B/L	S/.	116	S/.	116	S/.	116
Handling	S/.	116	S/.	116	S/.	116
Transporte local	S/.	1,155	S/.	1,155	S/.	1,155
Comisión agente de aduanas	S/.	495	S/.	495	S/.	495
Gastos operativos de aduana	S/.	165	S/.	165	S/.	165
Cuadrilla	S/.	330	S/.	330	S/.	330
THC	S/.	380	S/.		S/.	380

		380	
TOTAL			S/. 6,497

Costos administrativo			
Útiles de oficina	S/. 89	S/. 89	S/. 268
TOTAL			S/. 268
Gasto de venta			
Merchandising (folletos, tarjetas, usb)	S/. 250	S/. 250	
Garantía del local	S/. 1,050	S/. 1,050	
Acondicionamiento físico del local	S/. 500	S/. 500	
Pasajes	S/. 400	S/. 400	
TOTAL		S/. 2,200	
Capital de trabajo			S/. 122,486

En la tabla 51, se puede observar el cálculo de la inversión en el capital de trabajo que supone calcular cuánto es la inversión necesaria para poner en marcha el plan de negocio.

### 6.3 Inversión total

Tabla 52: Estructura de la inversión (expresado en soles)

Estructura de la Inversión	
Datos de Inversión	Inversión
Diseño de página web	S/. 850
Constitución de empresa	S/. 300
Licencia de funcionamiento	S/. 165
Estudios de factibilidad	S/. 1,000
Patente de correo corporativo	S/. 20
Programación (Software/Antivirus/Programas)	S/. 300
Inversión intangible	S/. 2,635
Muebles y enseres de oficina	S/. 2,790
Equipos	S/. 8,190
Inversión tangible	S/. 10,980
Capital de trabajo	S/. 122,486
INVERSION TOTAL	
Inversión intangible	S/. 2,635
Inversión tangible	S/. 10,980
Capital de trabajo	S/. 122,486
TOTAL	S/. 136,101

En la tabla 52, se detalla la inversión que se requiere para la comercialización del producto.

Los montos son en soles. El total de dinero a invertir en activos tangibles será de S/. 10,980, la inversión en activo intangible es de S/ 2,635 y el capital de trabajo que considera aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar es de un monto de S/ 122,486. Por lo tanto, la inversión total requerida para este proyecto es de S/ 136,101.

#### 6.4 Estructura de inversión y financiamiento

Tabla 53: Estructura de financiamiento de la inversión (expresado en soles)

Financiamiento	
% Aporte propio	45%
% Financiado	55%
Préstamo a mediano plazo	S/. 74,855
Aporte propio	S/. 61,245
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 136,101</b>

En la tabla 53, la estructura de financiamiento de la empresa, la cual está constituida por el aporte de capital propio de 45% que es necesario para poder comercializar el producto, con lo cual se deduce que el 55% restante será financiado con un préstamo. El aporte de capital propio es de S/ 61,245 mientras que el financiado con un préstamo bancario es de S/ 74,855.

Tabla 54: Flujo de caja de deuda (expresado en soles)

Meses	Saldo deudor	Interés	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Flujo de caja después de impuesto
0	S/. 74,855				Escudo Fiscal	
1	S/. 73,362	S/. 1,354	S/. 1,493	S/. 2,847	S/. 13.54	S/. 2,834
2	S/. 71,842	S/. 1,327	S/. 1,520	S/. 2,847	S/. 13.27	S/. 2,834
3	S/. 70,294	S/. 1,299	S/. 1,548	S/. 2,847	S/. 12.99	S/. 2,834
4	S/. 68,718	S/. 1,271	S/. 1,576	S/. 2,847	S/. 12.71	S/. 2,835
5	S/. 67,113	S/. 1,243	S/. 1,604	S/. 2,847	S/. 12.43	S/. 2,835
6	S/. 65,480	S/. 1,214	S/. 1,633	S/. 2,847	S/. 12.14	S/. 2,835
7	S/. 63,817	S/. 1,184	S/. 1,663	S/.	S/.	S/. 2,836

Meses	Saldo deudor	Interés	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Flujo de caja después de impuesto
				2,847	11.84	
8	S/. 62,124	S/. 1,154	S/. 1,693	S/. 2,847	S/. 11.54	S/. 2,836
9	S/. 60,400	S/. 1,124	S/. 1,724	S/. 2,847	S/. 11.24	S/. 2,836
10	S/. 58,645	S/. 1,092	S/. 1,755	S/. 2,847	S/. 10.92	S/. 2,836
11	S/. 56,859	S/. 1,061	S/. 1,787	S/. 2,847	S/. 10.61	S/. 2,837
12	S/. 55,040	S/. 1,028	S/. 1,819	S/. 2,847	S/. 10.28	S/. 2,837
13	S/. 53,188	S/. 996	S/. 1,852	S/. 2,847	S/. 9.96	S/. 2,837
14	S/. 51,303	S/. 962	S/. 1,885	S/. 2,847	S/. 9.62	S/. 2,838
15	S/. 49,383	S/. 928	S/. 1,919	S/. 2,847	S/. 9.28	S/. 2,838
16	S/. 47,429	S/. 893	S/. 1,954	S/. 2,847	S/. 8.93	S/. 2,838
17	S/. 45,440	S/. 858	S/. 1,989	S/. 2,847	S/. 8.58	S/. 2,839
18	S/. 43,414	S/. 822	S/. 2,025	S/. 2,847	S/. 8.22	S/. 2,839
19	S/. 41,352	S/. 785	S/. 2,062	S/. 2,847	S/. 7.85	S/. 2,840
20	S/. 39,253	S/. 748	S/. 2,099	S/. 2,847	S/. 7.48	S/. 2,840
21	S/. 37,115	S/. 710	S/. 2,137	S/. 2,847	S/. 7.10	S/. 2,840
22	S/. 34,939	S/. 671	S/. 2,176	S/. 2,847	S/. 6.71	S/. 2,841
23	S/. 32,724	S/. 632	S/. 2,215	S/. 2,847	S/. 6.32	S/. 2,841
24	S/. 30,468	S/. 592	S/. 2,255	S/. 2,847	S/. 5.92	S/. 2,841
25	S/. 28,172	S/. 551	S/. 2,296	S/. 2,847	S/. 5.51	S/. 2,842
26	S/. 25,834	S/. 510	S/. 2,338	S/. 2,847	S/. 5.10	S/. 2,842
27	S/. 23,454	S/. 467	S/. 2,380	S/. 2,847	S/. 4.67	S/. 2,843
28	S/. 21,031	S/. 424	S/. 2,423	S/. 2,847	S/. 4.24	S/. 2,843
29	S/. 18,564	S/. 380	S/. 2,467	S/. 2,847	S/. 3.80	S/. 2,844

Meses	Saldo deudor	Interés	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Flujo de caja después de impuesto
30	S/. 16,053	S/. 336	S/. 2,512	S/. 2,847	S/. 3.36	S/. 2,844
31	S/. 13,496	S/. 290	S/. 2,557	S/. 2,847	S/. 2.90	S/. 2,844
32	S/. 10,892	S/. 244	S/. 2,603	S/. 2,847	S/. 2.44	S/. 2,845
33	S/. 8,242	S/. 197	S/. 2,650	S/. 2,847	S/. 1.97	S/. 2,845
34	S/. 5,544	S/. 149	S/. 2,698	S/. 2,847	S/. 1.49	S/. 2,846
35	S/. 2,797	S/. 100	S/. 2,747	S/. 2,847	S/. 1.00	S/. 2,846
36	S/. 0	S/. 51	S/. 2,797	S/. 2,847	S/. 0.51	S/. 2,847

En la Tabla 54, se observa el flujo caja de deuda del préstamo de la empresa, la cual está constituida por el saldo deudor que es el préstamo que va a ir disminuyendo a medida que se amortice la deuda. El cronograma de pago que se realizará para el presente plan de negocios es el método francés, que se caracteriza por rentas constantes. La deuda terminara de pagarse dentro de los 36 meses.

### 6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

Tabla 55: Créditos bancario-capitales de trabajo para pequeñas

Entidad Financiera	TEA
BCP	26%
INTERBANK	24%
SCOTIABANK	24%
BBVA CONTINENTAL	25%

Fuente: Elaboración en base a Superintendencia de Banca y Seguro (2018)

Tabla 56: Condiciones de crédito (expresado en soles)

Préstamo	S/. 74,855
Tiempo (mensual)	36
Tasa interés mensual	1.81%
Valor de la Cuota	S/. 2,847

En la Tabla 56 se observa las características del préstamo de la empresa, la cual está constituida por un préstamo bancario de S/ 74,855 en 36 meses, con un costo efectivo mensual del 1.81 %, y el valor de la cuota es de S/ 2,847.

## 6.6 Presupuesto de costos

Tabla 57: Tasas de inflación del periodo 2013 al 2017

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

Fuente: Elaboración en base Banco Central de Reserva del Perú (2017)

### Costos Directos

Tabla 58: Costos de Producto importado

Años	2019	2020	2021	2022	2023
costo compra producto	S/. 360,000	S/. 384,768	S/. 409,509	S/. 434,284	S/. 459,038
TOTAL	S/. 360,000	S/. 384,768	S/. 409,509	S/. 434,284	S/. 459,038

### Costos Indirectos

Tabla 59: Materiales Indirectos

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Material de Limpieza	S/. 811.00	S/. 823.33	S/. 833.37	S/. 841.04	S/. 846.25
TOTAL	S/. 811.00	S/. 823.33	S/. 833.37	S/. 841.04	S/. 846.25

Tabla 60: Gastos de personal

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gerente General	S/. 27,468	S/. 29,665	S/. 32,039	S/. 34,602	S/. 37,370
Gerente Comercial	S/. 25,942	S/. 28,017	S/. 30,259	S/. 32,679	S/. 35,294
Asistente de operaciones	S/. 15,260	S/. 16,481	S/. 17,799	S/. 19,223	S/. 20,761
Asistente Junior de operaciones	S/. 14,497	S/. 15,657	S/. 16,909	S/. 18,262	S/. 19,723
Contador	S/. 4,200	S/. 4,536	S/. 4,899	S/. 5,291	S/. 5,714
Asesor Legal	S/. 700	S/. 756	S/. 816	S/. 882	S/. 952
TOTAL	S/. 88,067	S/. 95,112	S/. 102,721	S/. 110,939	S/. 119,814

Tabla 61: Gastos Fijos

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Pago de alquiler de local	S/. 18,000	S/. 18,274	S/. 18,497	S/. 18,667	S/. 18,782
Servicios (Luz, agua, teléfono e internet)	S/. 4,200	S/. 4,264	S/. 4,316	S/. 4,356	S/. 4,383
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 22,200</b>	<b>S/. 22,537</b>	<b>S/. 22,812</b>	<b>S/. 23,022</b>	<b>S/. 23,165</b>

Tabla 62: Gastos administrativos

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Útiles de oficina	S/. 650	S/. 660	S/. 668.34	S/. 674.49	S/. 678.67

Tabla 63: Gastos de ventas

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Merchandising (folletos, tarjetas, usb)	S/. 250	S/. 275	S/. 303	S/. 333	S/. 366
Garantía del Local	S/. 1,050	S/. 1,155	S/. 1,271	S/. 1,398	S/. 1,537
Acondicionamiento físico del local	S/. 500	S/. 550	S/. 605	S/. 666	S/. 732
Pasajes	S/. 400	S/. 440	S/. 484	S/. 532	S/. 586
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 2,200</b>	<b>S/. 2,420</b>	<b>S/. 2,662</b>	<b>S/. 2,928</b>	<b>S/. 3,221</b>

## 6.7 Punto de Equilibrio

Tabla 64: Costos fijos

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos de personal	S/. 88,067	S/. 95,112	S/. 102,721	S/. 110,939	S/. 119,814
Materiales indirectos	S/. 811	S/. 823	S/. 833	S/. 841	S/. 846
Gastos fijos	S/. 22,200	S/. 22,537	S/. 22,812	S/. 23,022	S/. 23,165



Gastos administrativos	S/. 650	S/. 660	S/. 668	S/. 674	S/. 679
Gastos de venta	S/. 2,200	S/. 2,420	S/. 2,662	S/. 2,928	S/. 3,221
TOTAL	S/. 113,928	S/. 121,553	S/. 129,697	S/. 138,405	S/. 147,725

En la tabla 64, se observa los costos fijos en el que va a incurrir la empresa. Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente si genera ventas.

Tabla 65: Costos variables

Costo de producto	S/. 360,000
Costo variable total	S/. 360,000

Tabla 66 : Costos totales

Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
S/. 113,928	S/. 360,000	S/. 473,928

En la tabla 66, se observa el costo total en el que va a incurrir la empresa. El costo total de la empresa está constituido por la suma del costo fijo y costo variable que hacen un total de S/ 473,928 para el primer año.

Tabla 67: Estructura de precio

CVU	S/. 450.00
CFU	S/. 142.41
Costo unitario	S/. 592.41
Margen de Ganancia	20%
Valor de Venta	S/. 710.89
IGV	S/. 127.96
Precio de venta	S/. 838.85

Para hallar el punto de equilibrio:

Dónde:

Q = Cantidad en unidades

Pv = Precio de venta por unidad

Cvu = Costo variable por unidad

CFT = Costo fijo total

Producción mínima en unidades:  $Q = CFT / Pv - Cvu$

Productos en un año: 800 unidades

Costo fijo total: S/ 113,928

Precio: S/ 838.85 por unidad

Costo Variable unitario = S/ 450.00

Por lo tanto, la cantidad mínima que se debe comercializar en donde los ingresos son iguales a los egresos es 293 flexitanks anuales para no ganar ni perder.

Tabla 68: Punto de equilibrio en cantidad y en dinero

Punto de equilibrio (en cantidad)	293
Punto de equilibrio (en dinero)	S/. 245,772

### 6.8 Tributación de la importación

La tabla 68 muestra los tributos a pagar por la importación del producto para el presente son los siguientes, advalorem 6%, pero al tener la mercadería acuerdo comercial con China se degrava en 0.9%. Por otro lado, la percepción es de 10% por ser la primera importación.

Tabla 69: Tributos de Importación

Valor FOB Shanghai	24,000.00
Flete	3200
Seguro	71
CIF	27,271.00

Tabla 70: Tributos de Importación

Impuestos:	
Arancel a/v 0.9 %	245.44
ISC	0.00
IGV 16%	4,402.63
IPM 2 %	550.33
Total de Impuestos	5,198.40
Percepción del IGV 10 %	3,246.94

## 6.9 Presupuesto de ingresos

Tabla 71: Ventas en los próximos años

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	S/. 671,083	717,253.10	S/. 763,372	S/. 809,557	S/. 855,701
Tasa de crecimiento	0	6.88%	6.43%	6.05%	5.70%

Según la Tabla 71; las ventas reflejan los cinco años proyectados de la evaluación del negocio. Promedio de crecimiento de demanda 6.26%.

Tabla 72: Crédito fiscal

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra de producto		S/ 360,000	S/ 384,768	S/ 409,509	S/ 434,284	S/ 459,038
Gastos administrativos		S/ 650	S/ 660	S/ 668	S/ 674	S/ 679
Gasto de ventas		S/ 2,200	S/ 2,420	S/ 2,662	S/ 2,928	S/ 3,221
Materiales indirectos		S/ 811	S/ 823	S/ 833	S/ 841	S/ 846
Total		S/ 363,661	S/ 388,672	S/ 413,672	S/ 438,728	S/ 463,784
IGV de ventas 18%		S/ 112,101	S/ 119,814	S/ 127,518	S/ 135,233	S/ 142,941
IGV Compras 18%		S/ 65,459	S/ 69,961	S/ 74,461	S/ 78,971	S/ 83,481
IGV de inversiones	2450					
Diferencias de IGV	2450	S/ 46,642	S/ 49,853	S/ 53,057	S/ 56,262	S/ 59,460
<b>Pago del IGV</b>		S/ 44,192	S/ 49,853	S/ 53,057	S/ 56,262	S/ 59,460

## 6.10 Presupuesto de Egresos

Tabla 73: Costos variables

Años	2019	2020	2021	2022	2023
costo compra producto	S/. 360,000	S/. 384,768	S/. 409,509	S/. 434,284	S/. 459,038
Costo de venta	S/. 360,000	S/. 384,768	S/. 409,509	S/. 434,284	S/. 459,038

Tabla 74: Presupuesto proyectado de costos fijos

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos de personal	S/. 88,067	S/. 95,112	S/. 102,721	S/. 110,939	S/. 119,814
Materiales indirectos	S/. 811	S/. 823	S/. 833	S/. 841	S/. 846
Gastos fijos	S/. 22,200	S/. 22,537	S/. 22,812	S/. 23,022	S/. 23,165
Gastos administrativos	S/. 650	S/. 660	S/. 668	S/. 674	S/. 679
Gastos de venta	S/. 2,200	S/. 2,420	S/. 2,662	S/. 2,928	S/. 3,221
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 113,928</b>	<b>S/. 121,553</b>	<b>S/. 129,697</b>	<b>S/. 138,405</b>	<b>S/. 147,725</b>

### 6.11 Flujo de caja proyectado

Mediante el flujo de caja se verá el detalle de los flujos de ingreso y egreso de dinero que tiene la organización dentro de un periodo para el presente proyecto se está evaluando 5 años. El saldo de esta diferencia nos dará un flujo de efectivo excedente o deficiente.

#### 6.11.1 Flujo de caja económico

Tabla 75: Flujo de caja económico

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operativos		S/. 671,083	S/. 717,253	S/. 763,372	S/. 809,557	S/. 855,701
Egresos Operativos		S/. 597,493	S/. 642,642	S/. 686,000	S/. 729,154	S/. 770,539
Flujo de Caja operativo		S/. 73,589	S/. 74,611	S/. 77,372	S/. 80,402	S/. 85,162
Inversión en activo fijo tangible	S/. 10,980					
Inversión en activo fijo intangible	S/. 2,635					
Inversión en capital de trabajo	S/. 122,486					
Valor residual						
<b>Total de flujo de inversiones</b>	<b>S/. 136,101</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Caja Económico sin inflación	S/. - 136,101	S/. 73,589	S/. 74,611	S/. 77,372	S/. 80,402	S/. 85,162

En la tabla 75; se observa el flujo de caja económico, el cual refleja los ingresos operativos menos egresos operativos.

### 6.11.2 Flujo de caja financiero

Tabla 76: Flujo de cajas financiero

Flujo de Caja Económico real	-136,101	73,589	74,611	77,372	80,402	85,162
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	74,855					
- Egresos por servicio de deuda		34,025	34,072	34,131		
Total flujo de deuda	74,855	34,025	34,072	34,131	0	0
Total Flujo de Caja Financiero	-61,245	39,564	40,539	43,241	80,402	85,162

En el Tabla 76; se observa el flujo de caja financiero, el cual incluye la deuda por el préstamo.

### 6.12 Estado de Ganancias y pérdidas.

El Estado de Ganancias y Pérdidas; es un informe financiero que muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Tabla 77: Estado de ganancias y pérdidas

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso de ventas	S/. 671,083	S/. 717,253	S/. 763,372	S/. 809,557	S/. 855,701
Costo de Ventas	S/. 360,000	S/. 384,768	S/. 409,509	S/. 434,284	S/. 459,038
Utilidad Bruta	S/. 311,083	S/. 332,485	S/. 353,864	S/. 375,273	S/. 396,663
Gastos de Venta	S/. 2,200	S/. 2,420	S/. 2,662	S/. 2,928	S/. 3,221

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos Fijos	S/. 22,200	S/. 22,537	S/. 22,812	S/. 23,022	S/. 23,165
Otros Costos Fijos	S/. 89,528	S/. 96,596	S/. 104,223	S/. 112,455	S/. 121,339
Depreciación y Amortización	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 1,015
Marketing (5% de las ventas)	S/. 33,554	S/. 35,863	S/. 38,169	S/. 40,478	S/. 42,785
Utilidad Operativa	S/. 161,060	S/. 172,529	S/. 183,458	S/. 193,850	S/. 205,138
Gastos financieros	S/. 14,353	S/. 9,597	S/. 3,700	S/. -	S/. -
Utilidad antes de Impuestos	S/. 146,707	S/. 162,932	S/. 179,758	S/. 193,850	S/. 205,138
Impuesto a la Renta	S/. 43,279	S/. 48,065	S/. 53,029	S/. 57,186	S/. 60,516
Utilidad Neta	S/. 103,429	S/. 114,867	S/. 126,729	S/. 136,664	S/. 144,622

En la Tabla 77 en el estado de ganancias y pérdidas se observa que la empresa Cargo Bulk Perú S.A.C., inicia con el ingreso por ventas, es decir el monto total en de las ventas en soles durante el periodo de cinco años del cual se reduce el costo de venta.

Tabla 78: Depreciación de activos fijos tangible

Concepto	Valor Inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023
Laptop	S/. 5,600	25%	1400	1400	1400	1400	0
Impresora multifuncional	S/. 500	25%	125	125	125	125	0
Ventiladores	S/. 140	10%	14	14	14	14	14
Microondas	S/. 150	10%	15	15	15	15	15
Teléfono	S/. 120	10%	12	12	12	12	12
Celulares	S/. 280	10%	28	28	28	28	28
TV	S/. 1,000	10%	100	100	100	100	100
Proyector	S/. 400	10%	40	40	40	40	40
Muebles y Enseres de oficina	S/. 2,790	10%	279	279	279	279	279
<b>TOTAL</b>			2013	2013	2013	2013	488

Fuente: Elaboración en base de SUNAT (2017)

Tabla 79: Amortización de activos fijos intangibles

Concepto	Valor Inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023
Amortización Intangible	S/. 2,635	20%	S/. 527	527	527	527	527
Acumulado			S/. 527	S/. 1,054	1581	2108	2635

Fuente: Elaboración en base de SUNAT (2017)

Tabla 80: Amortización y Depreciación de activos

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Depreciación + Amortización	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 2,540	S/. 1,015

### 6.13 Evaluación de la inversión.

#### 6.13.1 Evaluación Económica

Tabla 81: Resultados económicos

VANE	S/. 138,802.99
TIRE	48.14%

En la Tabla 81; se observa la evaluación económica de la empresa, y se logra concluir que este proyecto es rentable, ya que el flujo de efectivo económico cumple con las condiciones para que un proyecto pueda ser aceptado dando como resultado VANE igual a S/ 138,802.99, un TIRE de 48.14%.

Tabla 82: Periodo de recuperación financiera

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE 0 Actualizado	S/. - 136,101	S/. 65,308	S/. 58,763	S/. 54,080	S/. 49,873	S/. 46,881
FCE 0 Acumulado		S/. 65,308	S/. 124,070	S/. 178,150	S/. 228,023	S/. 274,904

En la Tabla 82, se observa el cuadro de periodo de recuperación financiera. Asimismo, actualizando los flujos futuros al presente y teniendo en cuenta el costo de oportunidad. Por otro lado, el proyecto tendrá un periodo de recuperación de 21 meses.

### 6.13.2 Evaluación Financiera

Tabla 83: Resultados Financieros

VANF	S/.	164,972
TIRF		70.56%

En la Tabla 83 se puede observar que por tratarse de un flujo de caja financiero se obtuvo un resultado de VANF igual a S/ 97,900, un TIRF de 70.56% con lo que se puede observar que el proyecto es muy rentable. De acuerdo con el análisis financiero en ambos casos el proyecto es bueno, pero el financiero presenta mejores indicadores.

Tabla 84: Periodo de recuperación financiera

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-61,245	36,804	35,080	34,807	60,205	59,321
FCE Acumulado		36,804	71,884	106,691	166,896	226,217

En la Tabla 84, se observa el cuadro de periodo de recuperación financiera teniendo en cuenta el costo de oportunidad de 8 %. Asimismo, actualizando los flujos futuros al presente y teniendo en cuenta el costo de oportunidad, la inversión se recuperará en 15 meses.

### 6.13.3 Evaluación social

La evaluación social es una herramienta que consiste en identificar, cuantificar y valorar los beneficios y costos sociales que tiene un proyecto en un horizonte o plazo de tiempo.

El presente plan se basará principalmente en el respeto a los trabajadores y a Los integrantes del proyecto. Durante la inducción cada colaborador tendrá capacitaciones sobre políticas de la empresa, control de calidad y seguridad ocupacional con la finalidad de prevenir posibles accidentes. Por otro lado, el plan se proyecta a fortalecer su relación con los socios estratégicos y con las comunidades alrededor de sus operaciones.



#### 6.13.4 Impacto ambiental

Los estudios de impacto ambiental EIA, permiten determinar si el proyecto o actividad se hace cargo de los efectos ambientales que genera, mediante la aplicación de medidas de mitigación, reparación y/o compensación.

Cada vez son más las personas que se interesan por los productos ecológicos concienciados con la conservación del planeta, por lo que exigen productos respetuosos con el medio ambiente. Los productos ecológicos tienen una repercusión positiva en los recursos naturales que es fundamental para la conservación del medio ambiente.

Los flexitanks vienen siendo utilizados de forma positiva en el medio ambiente, gracias a su fórmula especial de polietileno y otros materiales flexitank ha recibido la autorización por parte de la Administración de Alimentos y Medicamentos americana para el transporte de alimentos líquidos. Además, ha recibido la aceptación de muchos otros organismos internacionales por ser un material fiable y ecológico. Durante la fabricación del flexitanks está prohibido utilizar material no apto para el reciclaje. El flexitanks es un producto respetuoso con el medio ambiente.

La producción del flexitank utiliza de forma óptima los recursos naturales, se producen sin químicos que contaminen el suelo y el ambiente. Respeta los ciclos naturales.

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

El total de la inversión que se necesita para iniciar el proyecto es de S/. 136,101. Por lo tanto, al analizar las tasas a plazo fijo que nos ofrecen las diferentes entidades y cajas la que genera mayor rentabilidad Caja Piura, con un costo de oportunidad de 8% que es lo mínimo se espera ganar por la inversión en este proyecto.

Tabla 85 Tasas de las entidades financieras y cajas

Fuente	Porcentaje	Monto
Aporte propio	45%	S/. 61,245
Financiado	55%	S/. 74,855
Total	100%	S/. 136,101

Tabla 85: Tasas de las entidades financieras y cajas

Tasas	Rentabilidad
Tasa por cuenta a plazo fijo BCP	5% TREA
Tasa por cuenta a largo plazo Scotiabank	1.35% TREA
Tasa por depósito a plazo fijo Interbank	5% TREA
Tasa depósito a plazo Caja Metropolitana	4.5% TEA
Tasa depósito a plazo caja Piura	8% TEA

Para el cálculo del WACC se reemplaza las variables en la siguiente fórmula:

$$WACC = (\text{Capital} * K_e) + (\text{Deuda} * K_d) * (1 - \text{Tax})$$

La tasa WACC que nos da es de 12 %

Tabla 86: Cálculo de la WACC

Cálculo de la WACC	
- Capital	45%
- Deuda	55%
- Ke	8%
- Kd	24%
- Tax Perú	29.5%
- WACC	12.68%

### 6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad permite determinar el impacto de la fluctuación del tipo de cambio en el proyecto.

El tipo de cambio es una de las variables más importantes en el mundo del comercio internacional dado su impacto en la balanza comercial

Es conveniente que el tipo de cambio sea menor para obtener un costo menor y así generar mayor ganancia.

Tabla 87: Análisis de sensibilidad

Tipo de cambio	Costo Unitario	Costo Trimestral	Costo Anual
3.60	S/. 500.40	S/. 100,080	S/. 400,320
3.50	S/. 486.50	S/. 97,300	S/. 389,200
3.45	S/. 479.55	S/. 95,910	S/. 383,640
3.30	S/. 458.70	S/. 91,740	S/. 366,960
3.20	S/. 444.80	S/. 88,960	S/. 355,840
3.00	S/. 417.00	S/. 83,400	S/. 333,600
2.90	S/. 403.10	S/. 80,620	S/. 322,480

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. Conclusiones**

- Con respecto a la organización y aspectos legales, la empresa Cargo Bulk Perú S.A.C. será una sociedad anónima cerrada, ya que es ideal para empresas que recién inician sus operaciones, protege la privacidad de la transferencia de acciones y reduce los trámites que en otras formas jurídicas son engorrosas.
- El mercado del aceite de pescado refinado está en crecimiento, por lo que se debe aprovechar la oportunidad para crecer con él.
- El fortalecimiento del sector pesquero peruano y el crecimiento económico actual del país son variables que permitirán constituir y operar la empresa de manera competitiva.
- El posicionamiento del Perú como proveedor líder de aceite crudo de pescado a nivel internacional y el crecimiento de la demanda del mercado de aceite de pescado en el mundo brindan un entorno favorable para obtener mayores probabilidades de éxito del negocio
- Luego del análisis financiero, podemos observar la rentabilidad del negocio, que se refleja en los flujos de caja proyectados a cinco años.
- El proceso logístico internacional de Cargo Bulk Perú S.A.C. se encuentra garantizado, se trabajará con un operador logístico que se encargará del servicio integral desde el lugar de origen en China Shanghái hasta el lugar de destino Paita con el objetivo de asegurar la fluidez de las importaciones para una rápida atención ante un posible incremento de la demanda.

### **7.2. Recomendaciones**

- Se recomienda revisar y evaluar periódicamente los estándares del producto para asegurar sus características tomando en consideración que el público objetivo se caracteriza por adquirir productos de gran calidad. En esa línea se recomienda establecer estrategias comerciales con el fin de poder atraer más clientes.
- La empresa Cargo Bulk Perú S.A.C. deberá crear relaciones estrechas con los clientes, cumpliendo con las ventajas del producto, además de los servicios brindados, para no perder credibilidad y fidelizar al cliente.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial. «Perú Panorama General.» 2017.  
<http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview> (último acceso: 28 de 03 de 2017).

Campaña Nuñez, Aldo Piero. «Microempresas en el Perú.» s.f.  
<http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucedee-con-lasmicroempresas-en-el-peru.html> (último acceso: 28 de 03 de 2017).

INEI. 05 de 10 de 2016. [www.inei.gov.pe](http://www.inei.gov.pe) (último acceso: 01 de 06 de 2016).

Instituto de Desarrollo y Comercio Exterior. Contenedores, envases y embalajes, unitarización. 2017. [www.prompex.gov.pe](http://www.prompex.gov.pe) (último acceso: 08 de 04 de 2017).

Inscripción al RUC. 2018. [www.sunat.gov.pe](http://www.sunat.gov.pe) (último acceso: 08 de 08 de 2018).

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2016). “Protegiendo las cinco millas marinas”.

Ministerio de la Producción. Fecha de consulta: 01/06/2016.  
<<http://www.produce.gov.pe/index.php/avisos-comunicados/716-protegiendo-las-5-millasmarinas>>

SIICEX. Contrato de Compra venta internacional. 2016. [www.siicex.gov.pe](http://www.siicex.gov.pe) (último acceso: 10 de 03 de 2017)

SUNAT. Beneficios para las MIPYMES. 2017. [www.sunat.gov.pe](http://www.sunat.gov.pe) (último acceso: 20 de 02 de 2017).

SUNAT. (febrero de 2017).

SUNAT. Obtenido de SUNAT: <http://orientacion.sunat.gov.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mypetributario/6829-05-impuestos-a-pagar>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). SUNAT. Obtenido de <http://www.sunat.gov.pe>

TradeMap. s.f. (último acceso: abril de 2017)

Veritrade. (2016). Veritrade.info. Obtenido de <http://veritrade.info/index.aspx>

<http://emprender.sunat.gov.pe/regimen-mype>

[https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT\\_formacion\\_laboral.pdf](https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT_formacion_laboral.pdf)

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3|||||3923|||4|1|1|2|2|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||||3923|||4|1|1|2|2|1|2|1|1)

<https://www.infoescomar.com/escomar9/?id=Expo.CLX>

<https://www.grn.cl/estudio-de-impacto-ambiental.html>

<http://comerciointernacional12.blogspot.com/2013/04/el-flexitank-y-sus-ventajas.html>

[https://es.slideshare.net/Mery\\_84/flexitank-bbl](https://es.slideshare.net/Mery_84/flexitank-bbl)

<https://www.ecopractico.com/blog/blog/13-beneficios-para-el-medio-ambiente-de-los-productos-ecologicos>

<http://www.flexitank.es/es/flexitank.htm>

<https://www.cajapiura.pe/ahorros/cuenta-ahorro-a-plazo-fijo-tradicional/tasas-comisiones-y-gastos-26/>

[https://www.cajapiura.pe/\\_files/PDFs/Transparencia/Tarifario/interes\\_pasivo/T-3.pdf](https://www.cajapiura.pe/_files/PDFs/Transparencia/Tarifario/interes_pasivo/T-3.pdf)

<http://www2.latercera.com/noticia/dolar-momento-los-importadores/>

## 9. ANEXOS

### Anexo Nro. 1: Modelo de Contrato de Compraventa Internacional

#### CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: SHANDONG OSOPLAS CO., LTD, empresa constituida bajo las leyes de la República China, debidamente representada por su Gerente General don Alex Tang, con Documento de Identidad N° 487523480, domiciliado en su Oficina principal ubicado en AdSamtak Plaza, No.129 Yingxiongshan Road, Jinan 250002, China, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte CARGO BULK PERU S.A.C, inscrito en la Partida N° 2050485824745 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° ....., debidamente representado por su Gerente General doña Alexandra More García, identificado con DNI N° 48582474 Y señalando domicilio el ubicado en Calle 12 Mz L lote 29, Urbanización Coviti, distrito de San Martin de Porres, provincia y departamento de Lima., República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

#### GENERALIDADES

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

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

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

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
  - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

## **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA SEGUNDA:**

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: Flexitank White Color 3PE+1PP , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo .....
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

**EL VENDEDOR** se compromete a realizar la entrega de periodo de 2 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**



Las Partes acuerdan el precio de 150.00 dólares americanos por el flexitank de 20 y por el de 40 el precio 170.00 solares americanos. Por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en ..... (fecha).

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

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

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70 %) después del zarpe de la nave.

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

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

### **CLAUSULA SEXTA:**

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

## **RETENCION DE DOCUMENTOS**

#### **CLAUSULA SEPTIMA:**

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

#### **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA OCTAVA:**

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

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

*Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fabrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.*

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

*Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.*

#### **RETRASO DE ENVIOS**

#### **CLAUSULA NOVENA:**

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

## **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA DECIMA:**

**EL COMPRADOR** examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

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

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

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

## **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

**EL COMPRADOR** deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

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

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

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

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

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

### **RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS**

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

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de ..... y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de ....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de ..... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

### **ENCABEZADOS**

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

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

#### **NOTIFICACIONES**

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

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

#### **ACUERDO INTEGRAL**

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

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima , a los 9 Días del mes de Agosto 2018.

-----  
**SHANDONG OSOPLAS CO., LTD**

-----  
**CARGO BULK PERÚ SAC**

Anexo Nro. 2: Cotización de servicio integral de importación Neptunia

Callao, 09 de Febrero de 2018

Cotización SIII - 0224 - FRP - 18

Señores

CARGO BUKK PERÚ SAC

Presente.-

Estimados Señores:

Nos es grato dirigirnos a ustedes con la finalidad de brindarles nuestra cotización para el Servicio Integral de Importación al puerto de Paita que nos fue requerido.

Descripción del servicio

Servicio Integrado de Depósito Temporal

Derecho de Descarga

Tracción

Gastos del Agente Marítimo:

Visto Bueno (pago del primer Visto Bueno)

Tarifa Flat de Depósito de Vacíos

Gate - In

20 días libres de almacenamiento- retroactivo al día 01

NO INCLUYE:

THC, THO, recargo por carga IMO, resguardo, transporte, ni aforo, ni otro servicio no contemplado del servicio integral.

Tarifas del servicio

(En Dólares Americanos, no incluyen IGV)

HAMBURG SUD	Contenedores 20 pies	Contenedores 40 pies
Lote 1 - 1 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 703.32	US\$ 743.19
Lote 2 - 9 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 644.82	US\$ 684.69
Lote 10 - 999 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 612.60	US\$ 652.47
HAPAG LLOYD	Contenedores 20 pies	Contenedores 40 pies
Lote 1 - 1 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 649.12	US\$ 686.84
Lote 2 - 9 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 596.44	US\$ 634.16
Lote 10 - 999 ctn(s) x BL / Sin Zona	US\$ 554.28	US\$ 592.00

Tarifas adicionales

(En Dólares Americanos, no incluyen IGV)

DIAS LIBRES (RETROACTIVOS)	Contenedores 20 pies	Contenedores 40 pies
ALMACENAJE - DIAS LIBRES (RETROACTIVOS)	20 días	20 días

Movilización Para Aforo	38.50
Servicio Aforo Con Cuadrilla	33.60
Servicio Aforo Con Máquina	50.00

EN CASO SEA	Contenedores 20 pies	Contenedores 40 pies
Segregación de carga HC- APM		17.00
Segregación de carga HC- DPW		17.90
Incremento - Descarga DPW (\$)	56.15	70.15
Incremento - Descarga APM (\$)	33.82	47.24

Recargo por tracción carga peligrosa- puerto	70.00	70.00
--	-------	-------

### TARIFAS POR SEGREGACIÓN DE CARGA PELIGROSA

	DESCRIPCIÓN	CLASE	TARIFA DOLARES	
			20 ST	40 ST
<b>DPW</b>	Explosivos	CLASE 1	\$265.37	\$530.74
	Gases comprimidos, licuados, disueltos	CLASE 2	\$152.36	\$304.72
	Líquidos inflamables	CLASE 3	\$152.36	\$304.72
	Sólidos inflamables	CLASE 4	\$152.36	\$304.72
	Sustancias comburentes, peróxidos orgánicos	CLASE 5.1	\$152.36	\$304.72
	Sustancias comburentes, peróxidos orgánicos	CLASE 5.2	\$265.37	\$530.74
	Sustancias venenosas, tóxicas e infecciosas	CLASE 6.1	\$152.36	\$304.72
	Sustancias venenosas, tóxicas e infecciosas	CLASE 6.2	\$265.37	\$530.74
	Sustancias radioactivas	CLASE 7	\$265.37	\$530.74
Sustancias corrosivas	CLASE 8	\$152.36	\$304.72	
Generales	CLASE 9	\$117.71	\$235.42	
<b>APM</b>	Explosivos	CLASE 1	\$251.58	\$503.15
	Gases comprimidos, licuados, disueltos	CLASE 2	\$143.16	\$286.31
	Líquidos inflamables	CLASE 3	\$143.16	\$286.31
	Sólidos inflamables	CLASE 4	\$143.16	\$286.31
	Sustancias comburentes, peróxidos orgánicos	CLASE 5.1	\$143.16	\$286.31
	Sustancias comburentes, peróxidos orgánicos	CLASE 5.2	\$226.31	\$452.62
	Sustancias venenosas, tóxicas e infecciosas	CLASE 6.1	\$143.16	\$286.31
	Sustancias venenosas, tóxicas e infecciosas	CLASE 6.2	\$226.31	\$452.62
	Sustancias radioactivas	CLASE 7	\$226.31	\$452.62
Sustancias corrosivas	CLASE 8	\$143.16	\$286.31	
Generales	CLASE 9	\$110.52	\$221.05	

Vigencia de la cotización

Esta cotización tiene una vigencia de 15 días calendario.

Consideraciones :

En consideración a que los servicios logísticos brindados por Neptunia incorporan actividades ofrecidas por terceros, como es el caso de vistos buenos, pago de gates, gastos portuarios u otros que pudieran generarse, toda modificación que se presente en los mismos será reconocida por el Cliente desde la fecha en la que esto ocurra. Neptunia informará sobre ello a sus clientes a través de su sitio web ([www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)) y/o sus Ejecutivos de Servicio.

Servicio Extraordinario: Será facturado a razón de USD 24.50 + IGV por hora o fracción, durante el siguiente horario:

Lunes a viernes a partir de las 20:00 horas hasta las 08:00 horas del día siguiente.

Sábado a partir de las 13:00 horas hasta las 08:00 horas del lunes.

En caso que la mercadería llegue al Callao o sea embarcada por medio de un Agente Consolidador de Carga y se generara un cobro por Servicio de Tarja y/o Gasto Documentario, se considerará fuera de los acuerdos del servicio integral presentado en esta propuesta.



Neptunia sólo será responsable por las pérdidas o daños causados a la mercadería bajo su cargo, custodia y control, siempre que se deba al dolo o culpa inexcusable de Neptunia debidamente acreditada. En consecuencia Neptunia no será responsable por las pérdidas o daños causados a la mercadería como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 1315 y 1317 del Código Civil. En ese caso, el cliente se hace responsable por los daños y perjuicios que pudiera sufrir la mercadería, así como por causas distintas al dolo o culpa inexcusable atribuibles a Neptunia, debiendo además el cliente, comprometerse a que su aseguradora no repita contra Neptunia, sus empresas asociadas, subsidiarias y filiales, así como sus socios, directores, funcionarios y trabajadores.

Servicio de Transporte: tolerancia de carguío/ descarga en planta del cliente: máximo [numero de horas] horas. Luego de esta tolerancia se aplicará luego una tarifa de USD [tarifa] + IGV por media hora o fracción la salida del contenedor de las instalaciones del cliente.

Tolerancia de devolución/asignación del contenedor vacío en Depot y Puerto contado a partir del arribo a instalaciones o cola de espera: máximo 3 horas, luego de esta tolerancia se aplicará una tarifa de USD [tarifa] + IGV.

Las devoluciones de contenedores vacíos deben contar con memos vigentes de por lo menos 2 días contado a partir de la fecha de programación del despacho.

Para la solicitud de unidades por favor tener en cuenta las horas de corte del área de transporte:

Para entregas de contenedores en planta entre las 8:00 a.m. y las 13:00 horas, las instrucciones de retiro deberemos recibirlas hasta de las 12:00 del día hábil anterior,

Para entregas de contenedores en planta entre las 13:00 y las 18:00 horas, las instrucciones de retiro deberemos recibirlas hasta las 17:00 horas del día hábil anterior

De producirse un costo adicional que no se encuentre incluido en esta propuesta será refacturado con su debido sustento.

Quedamos a su disposición para atender cualquier consulta adicional que ustedes pudieran requerir Muy atentamente,

**Fabiola Rizo Patrón Olano Ejecutiva de Ventas NEPTUNIA**



**Anexo Nro.3: Cotización de servicio integral de importación BDP INTERNATIONAL**



**Sres.**

**Atte:** Alexandra More

**Sea Export FCL/ FCL**

**Date:** 17/08/2018

**Incoterms:** FOB SHANGAI

**POL:** Shanghái

**Commodity:** Flexitank - Carga General (no IMO)

**POD:** Paíta

**Weight (ton)** 7.0

**Frequently:** Weekly

**N° Quote:** MLRE 00245- 2018

**TT:** 31 days

**Validez:** 31/08/2018

Origin charges	Base	Min	Cost per base	Total
Despacho Documentario			USD 188.00	USD 165.00
Despacho Contenedor		45.00	USD 18.00	USD 120.00
VB	Al costo			USD 275.00
Gate IN	Al costo			USD 175.00
Descarga contenedor lleno, tracción, per shipment				USD 398.33
Customs clearance shipment	per		USD 150.00	USD 150.00
Operative charges customs shipment	per		USD 40.00	USD 50.00
Handling	per BL		USD 50.00	USD 35.00
Delivery	per BL		USD 40.00	USD 350.00
Doc tee	per BL		USD 30.00	USD 35.00
Cuadrilla person	per		USD 25.00	USD 100.00
THC container	per		USD 115.00	USD 115.00
Almacenamiento	per ton			USD 450.00
<b>Sub total 18% IGV</b>				<b>USD 2,418.33</b>
				USD 435.30
<b>Total</b>				<b>USD 2,853.63</b>

Ocean freight Base	MIN	Cost per base	Total
Paíta 1 CTN 40 ' w/m			USD 3,500.00
<b>Sub total</b>			<b>USD 3,500.00</b>
<b>TOTAL FOB</b>			<b>USD 6,353.63</b>

**Remarks:**

- The quote doesn't include customs inspection. If it's the case, the cost is \$ 50.00 + IGV.
- Service Import/Export on Saturday after 2pm: 50% additional
- Service at night is since 07.00 p.m. the cost is 50% additional of the tariff.
- Services on holidays or Sunday the cost is 100% additional of the tariff.
- All service must be paid by advance.

- The payment must be sent to the following e-mail: peru.finance@bdpint.com, peru.transport@bdpint.com All business transactions are subject to the BDP International Terms and Conditions available on

Optional Service:

Insurance	Base	MIN	Cost per base
Ocean	Valor asegurado	USD 30.00	0.20%
Air	Valor asegurado	USD 30.00	0.20%
Land	Valor asegurado	USD 30.00	0.20%

**Our accounts numbers:**

**Current Accounts**

**BCP**

Soles 192-2234 0840-04  
Dólares 193-2354 8641-13

Interbank Current Accounts BCP

Soles 002-192-00-2234  
0840-04-34  
Dólares 002-193-00-2354  
8641-13-15

Atentamente,  
**Maria Lisset  
Romero**  
Pricing  
Analyst

**BDP International**

Av. Mariscal La Mar 1120 Of 601 - Miraflores Lima, Perú  
+51 1 5005086  
Cel: +51938705286  
[www.bdpinternational.com](http://www.bdpinternational.com)

**Anexo Nro. 4 .: MODELO DE CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD**

Conste por el presente documento, que se suscribe por triplicado con igual tenor y valor, el

contrato de trabajo sujeto a modalidad que al amparo del Texto Único Ordenado del Decreto

Legislativo N° 728, Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de Productividad y Competitividad

Laboral y normas complementarias, que celebran de una parte .....(1),

con R.U.C. N° ..... y domicilio real en .....,

debidamente representada por el señor .....(2), con D.N.I

N°....., a quien en adelante se le denominará **EL EMPLEADOR**, y de la otra parte,

don(ña) ....., con D.N.I. N° ....., domiciliado en

....., a quien en adelante se le denominará **EL TRABAJADOR**, en los términos

y condiciones siguientes:

**1.- EL EMPLEADOR** es una ....., cuyo objeto social

es.....y que ha sido debidamente autorizada por....., de fecha

....., emitida por....., que requiere de los

servicios del **TRABAJADOR** en forma

.....(3),para.....

.....

.....(4).

**2.-** Por el presente contrato, **EL TRABAJADOR** se obliga a prestar sus servicios al

**EMPLEADOR** para realizar las siguientes actividades:.....

.....

debiendo someterse al cumplimiento estricto de la labor, para la cual ha sido contratado, bajo las

directivas de sus jefes o instructores, y las que se impartan por necesidades del servicio en

ejercicio de las facultades de administración y dirección de la empresa, de conformidad con el

artículo 9º del Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral,

aprobado por Decreto Supremo Nº 003-97-TR.

**3.-** La duración del presente contrato es de.....**(5)**, iniciándose el día.....de.....200..... y concluirá el día .....de.....200....

**4.-** En contraprestación a los servicios del **TRABAJADOR**, el **EMPLEADOR** se obliga a

pagar una remuneración .....**(6)** de (.....). Igualmente se obliga a

facilitar al trabajador los materiales necesarios para que desarrolle sus actividades, y a otorgarle

los beneficios que por ley, pacto o costumbre tuvieron los trabajadores del centro de trabajo

contratados a plazo indeterminado.

**(1) Nombre o razón social del empleador**

**(2) Nombre y cargo de representante**

**(3) En forma temporal, accidental o para obra o servicio**

**(4) Señalar la modalidad del contrato y las causas determinantes de la contratación**

**(5) Meses o años**

**Por necesidades de mercado : 5 años**

**Por reconversión empresarial: 2 años**

**Accidental : 6 meses al año**

**Suplencia: la que resulte necesaria, según las circunstancias**

**Emergencia: la que resulte necesaria**

**Para obra o servicio: la que resulte necesaria**

**Intermitente: no tiene plazo de duración máximo**

**De temporada: depende de la duración de la temporada**

**(6) mensual, quincenal, semanal**

**5. EL TRABAJADOR** deberá prestar sus servicios en el siguiente horario: de .....

.....(días), de..... a .....(horas), teniendo un refrigerio de ..... (minutos), que

será tomado de .....a.....

**6.- EL EMPLEADOR**, se obliga a inscribir al **TRABAJADOR** en el Libro de Planillas de

Remuneraciones, así como poner a conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo el

presente contrato, para su conocimiento y registro, en cumplimiento de lo dispuesto por artículo

73º del Texto Único ordenado del Decreto Legislativo N° 728, Ley de Productividad y

Competitividad laboral, aprobado mediante Decreto Supremo N° 003-97-TR.

**7.-** Queda entendido que **EL EMPLEADOR** no está obligado a dar aviso alguno adicional

referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento,

conforme a la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al **TRABAJADOR** los

beneficios sociales, que le pudieran corresponder de acuerdo con Ley.

**8.-** En todo lo no previsto por el presente contrato, se estará a las disposiciones laborales que

regulan los contratos de trabajo sujeto a modalidad, contenidos en el Texto Único Ordenado del

Decreto Legislativo N° 728 aprobado por el Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de

Productividad y Competitividad Laboral.

**9.-** Las partes contratantes renuncian expresamente al fuero judicial de sus domicilios y se

someten a la jurisdicción de los jueces de .....para resolver cualquier controversia

que el cumplimiento del presente contrato pudiera originar.

Firmado en..... a los (días) del (mes) de 200.....

**TRABAJADOR**

**EMPLEADOR**