



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

IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA C.N.C. DESDE INDUSTRIAS

ROMI (BRASIL)

PRESENTADA POR

AUGUSTO ADOLFO CARDENAS ANDRADE

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

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

LIMA – PERÚ

2017



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
IMPORTACION DE MAQUINARIA C.N.C. DESDE INDUSTRIAS
ROMI (BRASIL)**

**PARA OPTAR
EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PRESENTADO POR:**

AUGUSTO ADOLFO CARDENAS ANDRADE

Lima - Perú

2017

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| ÍNDICE DE TABLAS | 5 |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | 8 |
| RESUMEN EJECUTIVO | 10 |
| 1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN | 11 |
| 2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES | 12 |
| 2.1. Nombre o razón social..... | 12 |
| 2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU) | 12 |
| 2.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial..... | 13 |
| 2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha. | 14 |
| 2.5. Ley de mype, micro y pequeña empresa, características. | 17 |
| 2.6. Estructura orgánica..... | 19 |
| 2.7. Cuadro de asignación de personal | 22 |
| 2.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI | 24 |
| 2.10. Requisitos y trámites municipales | 26 |
| 2.11. Régimen tributario..... | 30 |
| 2.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME)..... | 34 |
| 2.13. RLE-RG..... | 38 |
| 2.14. Modalidades de contratos laborales | 40 |
| 2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas: | 44 |
| 3. IMPORTACIÓN..... | 47 |
| 3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar | 47 |
| 3.1.1. Clasificación arancelaria (Ambos países)..... | 51 |
| 3.1.2. Ficha técnica comercial: | 52 |
| 3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional | 53 |
| 3.1.4. Determinacion de la marca a usar..... | 53 |
| 3.2. Investigacion de mercado objetivo..... | 53 |
| 3.2.1. Segmentacion de mercado objetivo | 53 |
| 3.2.2. Definición del perfil del consumidor..... | 54 |
| 3.2.3. Medicion del mercado objetivo | 55 |
| 3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado: | 55 |

| | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.3.1. | Análisis de oferta | 55 |
| 3.3.2. | Análisis y cálculo de la demanda | 56 |
| 3.3.3. | Análisis de competitividad y benchmark..... | 62 |
| 3.3.4. | Análisis de precio de importación (compra)..... | 63 |
| 3.3.5. | Análisis y determinación de formas de distribución | 63 |
| 3.3.6. | Análisis del entorno | 64 |
| 3.4. | ESTRATEGIAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN NACIONAL | 65 |
| 3.4.1. | Estrategias de segmentación..... | 66 |
| 3.4.2. | Estrategias de posicionamiento | 67 |
| 3.4.3. | Estrategias de ingreso al mercado | 67 |
| 3.5.1. | Establecer los mecanismos y definir estrategias de promoción, incluida promoción de ventas | 68 |
| 3.5.2. | Propuestas de valor..... | 68 |
| 3.5.3. | Estrategias de marketing digital y uso del e-commerce | 68 |
| 4. | PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL..... | 69 |
| 4.1. | Envases empaques y embalajes..... | 72 |
| 4.2. | Diseño del rotulado y marcado..... | 78 |
| 4.2.1. | Diseño del rotulado..... | 79 |
| 4.2.2. | Diseño del marcado | 79 |
| 4.3. | Unitarización y cubicaje de la carga..... | 80 |
| 4.4. | Cadena de DFI de importación..... | 81 |
| 4.5. | Seguro de mercancías | 83 |
| 5. | PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL..... | 86 |
| 5.1. | Fijación de precios..... | 86 |
| 5.1.1. | Costos y precio | 86 |
| 5.1.2. | Cotización internacional | 90 |
| 5.2. | Contrato de compra y venta internacional..... | 90 |
| 5.3. | Elección y aplicación del Incoterm | 94 |
| 5.4. | Determinación del medio de pago y cobro..... | 96 |
| 5.5. | Elección del régimen de exportación o de importación | 97 |
| 5.6. | Gestión aduanera del comercio internacional | 97 |
| 5.7. | Gestión de las operaciones de importación /exportación: Flujograma..... | 104 |

| | | |
|---------|---------------------------------------------------------------------|-----|
| 6. | Plan económico financiero..... | 104 |
| 6.1. | Inversión fija..... | 104 |
| 6.1.1. | Activos tangibles | 104 |
| 6.1.2. | Activo intangible | 105 |
| 6.2. | Capital de trabajo..... | 105 |
| 6.3. | Inversión total..... | 106 |
| 6.4. | Estructura de la inversión y financiamiento | 106 |
| 6.5. | Fuentes financieras y condiciones de crédito | 106 |
| 6.6. | Presupuesto de costos | 106 |
| 6.7. | Punto de equilibrio | 107 |
| 6.8. | Tributación a la importación | 107 |
| 6.9. | Presupuesto de ingresos..... | 108 |
| 6.10. | Presupuesto de egresos | 109 |
| 6.11. | Flujo de caja proyectado..... | 109 |
| 6.12. | Estado de ganancias y pérdidas | 110 |
| 6.13. | Evaluación de la inversión | 110 |
| 6.13.1. | Evaluación económica..... | 110 |
| 6.13.2. | Evaluación financiera | 110 |
| 6.13.3. | Evaluación social | 111 |
| 6.13.4. | Impacto ambiental..... | 111 |
| 6.14. | Evaluación del costo de oportunidad del capital del trabajo | 111 |
| 6.15. | Cuadro de riesgo del tipo de cambio/ análisis de sensibilidad | 112 |
| | Riesgos de tipo de cambio | 112 |
| | Análisis de sensibilidad (No hay incremento en las ventas)..... | 112 |
| | Incremento de costos de maquinarias | 114 |
| 7. | Conclusiones y recomendaciones | 115 |
| 7.1. | Conclusiones | 115 |
| 7.2. | Recomendaciones..... | 116 |
| | FUENTES DE INFORMACIÓN | 117 |
| | ANEXOS | 118 |
| | Análisis financiero de opción de consignación..... | 118 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 1: CIU..... | 13 |
| Tabla N° 2: Evaluación de distritos | 14 |
| Tabla N° 3: Matriz FODA: | 16 |
| Tabla N° 4: Matriz EFI:..... | 16 |
| Tabla N° 5: Matriz EFE:..... | 17 |
| Tabla N° 6: Responsabilidad y forma jurídica..... | 23 |
| Tabla N° 7: Trámites municipales: | 26 |
| Tabla N° 8: Libros contables – Régimen General | 34 |
| Tabla N° 9: Planilla electrónica | 35 |
| Tabla N° 10: Ficha técnica comercial por tipo de maquina:..... | 52 |
| Tabla N° 11: Microsegmentación | 54 |
| Tabla N° 12: Competencia en maquinaria C.N.C..... | 55 |
| Tabla N° 13: Importaciones totales de Perú del mundo valor FOB (\$)..... | 57 |
| Tabla N° 14: Centros de mecanizados 84.57 | 59 |
| Tabla N° 15: Demanda proyectada centros mecanizados..... | 59 |
| Tabla N° 16: Tornos | 60 |
| Tabla N° 17: Demanda proyectada tornos | 60 |
| Tabla N° 18: Fresadoras | 61 |
| Tabla N° 19: Demanda proyectada fresadoras | 61 |
| Tabla N° 20: Cantidad y precios promedios año 2017 | 63 |
| Tabla N° 21: Leyes y normas | 64 |
| Tabla N° 22: Empresas y requerimientos | 64 |
| Tabla N° 23: Características torno CNC..... | 76 |
| Tabla N° 24: Características fresadora CNC | 77 |
| Tabla N° 25: Características centro de mecanizado CNC | 78 |
| Tabla N° 26: PALETAS PARA TORNO CNC SERIE M..... | 80 |
| Tabla N° 27: PALETAS PARA FRESADORA CNC | 80 |
| Tabla N° 28: PALETAS PARA CENTRO DE MECANIZADO CNC | 81 |
| Tabla N° 29: Costos y precio..... | 86 |
| Tabla N° 30: Costo de flete..... | 87 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 31: Costo de flete y seguro..... | 89 |
| Tabla N° 32: Cotización internacional..... | 90 |
| Tabla N° 33: Precio FOB y CIF | 91 |
| Tabla N° 34: Activos tangibles..... | 104 |
| Tabla N° 35: Activo intangible..... | 105 |
| Tabla N° 36: Capital de trabajo | 105 |
| Tabla N° 37: Inversión total..... | 106 |
| Tabla N° 38: Estructura de la inversión y financiamiento..... | 106 |
| Tabla N° 39: Condiciones de crédito..... | 106 |
| Tabla N° 40: Presupuesto de costos..... | 106 |
| Tabla N° 41: Punto de equilibrio | 107 |
| Tabla N° 42: Numero de máquinas anuales a vender..... | 108 |
| Tabla N° 43: Total de ingresos anuales | 108 |
| Tabla N° 44: Presupuesto de egresos..... | 109 |
| Tabla N° 45: Flujo de caja proyectado | 109 |
| Tabla N° 46: Estado de ganancias y perdidas..... | 110 |
| Tabla N° 47: Evaluación económica | 110 |
| Tabla N° 48: Evaluación financiera..... | 110 |
| Tabla N° 49: costo de oportunidad del capital del trabajo..... | 111 |
| Tabla N° 50: Costo promedio ponderado de capital (WACC)..... | 112 |
| Tabla N° 51: Escenario pesimista (Sin incremento en las ventas) | 113 |
| Tabla N° 52: Escenario pesimista (Incremento de los costos de las maquinarias en un 10%)..... | 114 |
| Tabla N° 53: Consignación – Activo fijo | 118 |
| Tabla N° 54: Consignación – Capital de trabajo | 118 |
| Tabla N° 55: Consignación – Inversión intangible..... | 119 |
| Tabla N° 56: Consignación - Total inversión | 119 |
| Tabla N° 57: Consignación – Financiamiento propio y financiado..... | 119 |
| Tabla N° 58: Consignación - Fuentes de financiamiento | 119 |
| Tabla N° 59: Consignación - Total egresos | 119 |
| Tabla N° 60: Consignación – Ingresos por ventas (Comisión 8%) | 120 |
| Tabla N° 61: Consignación – Total ingresos anuales..... | 120 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla N° 62: Consignación – Flujo de caja | 120 |
| Tabla N° 63: Consignación – Estado de Ganancias y Perdidas..... | 121 |
| Tabla N° 64: Consignación – Punto de equilibrio | 121 |
| Tabla N° 65: Costo promedio ponderado de capital (WACC) | 122 |
| Tabla N° 66: Consignación – VAN, TIR, VANE, TIRE..... | 122 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico N° 1:Modelo Canvas | 11 |
| Gráfico N° 2: Proyecto | 11 |
| Gráfico N° 3: Organigrama..... | 19 |
| Gráfico N° 4: Ejemplo de organigrama 5ta categoría: | 22 |
| Gráfico N° 5: Ejemplo de organigrama de 4ta categoría:..... | 22 |
| Gráfico N° 6: Cargos | 23 |
| Gráfico N° 7: INDECI | 30 |
| Gráfico N° 8: Beneficios de trabajadores | 40 |
| Gráfico N° 9: Modalidades de contratación | 40 |
| Gráfico N° 10: Modelo de contrato de trabajo: | 45 |
| Gráfico N° 11: Modelo contrato compraventa | 46 |
| Gráfico N° 12: Máquina centro de mecanizado CNC | 49 |
| Gráfico N° 13: Torno CNC ROMI serie M | 50 |
| Gráfico N° 14: Máquina fresadora ROMI serie D..... | 50 |
| Gráfico N° 15: Importaciones: Centros de mecanizados 84.57 (FOB \$) | 58 |
| Gráfico N° 16: Importaciones: Fresadoras 84.59 (FOB \$)..... | 58 |
| Gráfico N° 17: Importaciones: Tornos 84.58 (FOB \$)..... | 58 |
| Gráfico N° 18: Demanda proyectada centros mecanizados..... | 60 |
| Gráfico N° 19: DEMANDA TORNOS (\$)..... | 61 |
| Gráfico N° 20: Demanda proyectada fresadoras | 62 |
| Gráfico N° 21: Carta de navegación logística | 66 |
| Gráfico N° 22: Norma técnica peruana..... | 75 |
| Gráfico N° 23: Embalaje torno CNC..... | 76 |
| Gráfico N° 24: Embalaje fresadora CNC | 77 |
| Gráfico N° 25: Embalaje centro de mecanizado CNC | 78 |
| Gráfico N° 26: Mercado | 80 |
| Gráfico N° 27: Cadena DFI de importación | 80 |
| Gráfico N° 28: Actores de la DFI | 82 |
| Gráfico N° 29: Flujo de Operación de Carta de Crédito de Importación | 96 |

| | |
|---------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico N° 30: Flujograma de importación | 104 |
| Gráfico N° 31: Punto de equilibrio | 107 |
| Gráfico N° 32: Consignación – Punto de equilibrio | 121 |

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios lleva por título “IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA C.N.C. DESDE INDUSTRIAS ROMI (BRASIL)”.

Los productos a importar son Torno CNC, Fresadora y Centro mecanizado CNC. El segmento al cual estará dirigido será el de metal mecánica. Se les venderá a las empresas fabricantes de envases, termo formado, inyección de plásticos, ya que cuentan con áreas de maestranza y matriceria. Estas empresas serán del sector A y B de lima metropolitana conocidas como grandes y medianas empresas.

En el proyecto se ha considerado la inversión total de \$436,187.61 lo que incluye activos fijos, intangibles y capital de trabajo para operar 3 meses. En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIR es del 40%.

En la opción de consignación la inversión total de \$23,303.43 lo que incluye los activos fijos, intangibles y capital de trabajo para operar 1 mes. El valor actual neto (VAN) es de \$120,362.32 y la tasa interna de retorno (TIR) es del 129%.

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

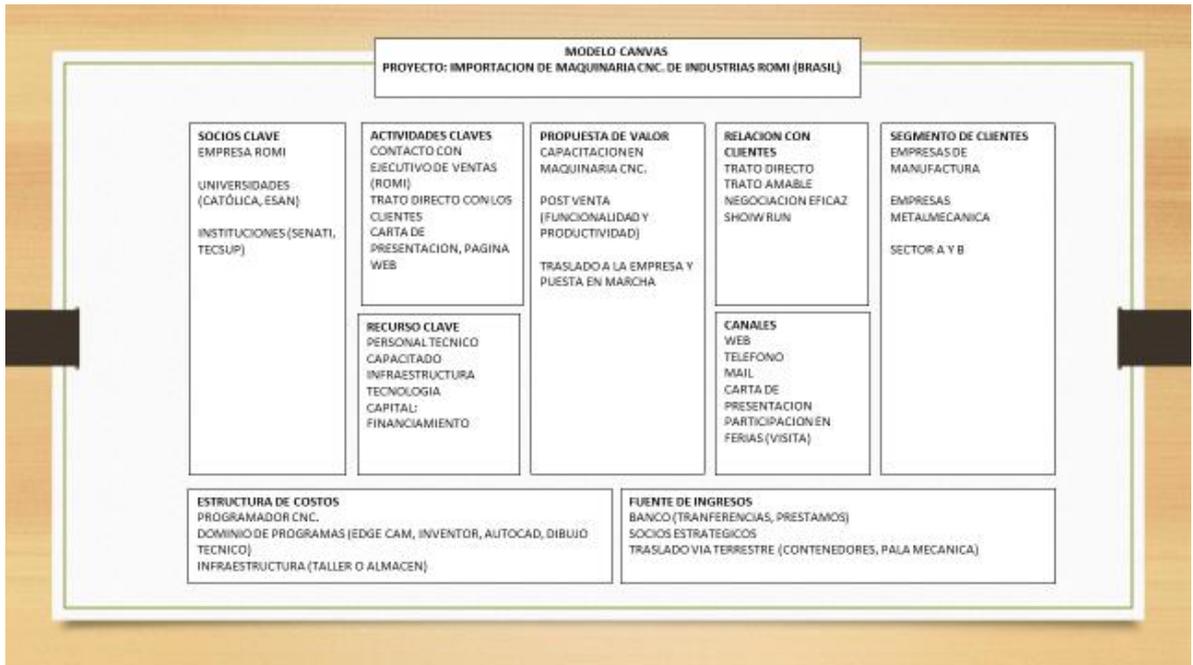


Gráfico N° 1: Modelo Canvas

Fuente: Elaboración Propia

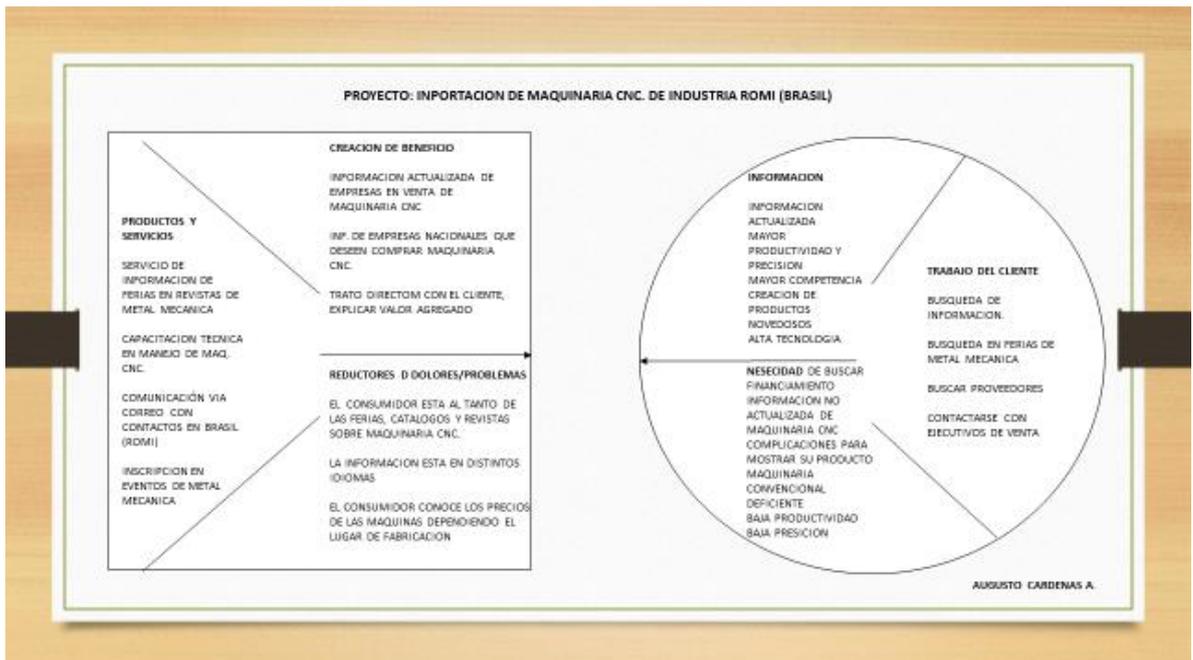


Gráfico N° 2: Proyecto

Fuente: Elaboración Propia

2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

L&A IMPORT MACHINE S.A.C.

2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

Actividad económica:

Empresa importadora y comercializadora de maquinaria de control numérico computarizado (C.N.C.).

Maquinaria a importar

- ✓ Torno C.N.C.
- ✓ Fresadora C.N.C.
- ✓ Centro de mecanizado C.N.C.

CIIU

La CIIU es la clasificación industrial internacional Uniforme elaborada y divulgada por la oficina de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); con el objeto de satisfacer las necesidades de los que buscan datos económicos, clasificados conforme a categorías de las actividades económicas comparables internacionalmente.

La CIIU proporciona un marco actualizado para que cada país elabore su propia clasificación.

Es así como la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC), ha utilizado esta clasificación internacional en sus diferentes versiones, adaptándolas a sus necesidades con el objeto de obtener una clasificación nacional actualizada; cumpliendo con los estándares internacionales.

Características:

- Abarca las actividades productivas comprendidas dentro de las fronteras de producción del sistema de cuentas nacionales.

- Es una clasificación estructurada en categorías jerárquicas mutuamente excluyentes.
- Las categorías se establecen en función de las diferentes actividades económicas.
- Es utilizada para estructurar por clases, unidades estadísticas como establecimientos y empresas.
- El criterio de clasificación no establece distinción por el régimen de propiedad; su fundamento es por la generación de la actividad económica

Clase a la que pertenece las maquinaria y herramientas:

Tabla N° 1: CIU

| SECCION | DIVISION | GRUPO | CLASE | DESCRIPCIÓN DE CLASE | PROPORCIÓN DEL VALOR AÑADIDO (%) |
|---------|----------|-------|-------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| C | 28 | 282 | 2822 | Fabricación de maquinaria para la conformación de metales y maquinas herramienta | 21 |

Fuente: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales

2.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La UF elabora el estudio de Factibilidad, actualiza la información registrada en el Banco de Proyectos y remite el estudio de Factibilidad, en versión impresa y electrónica, a la OPI acompañado de la Ficha de Registro de PIP (Formato SNIP-03) actualizada.

La OPI recibe el estudio, verifica la actualización de la Ficha de Registro de PIP en el Banco de Proyectos y registra la fecha de su recepción. Evalúa el PIP, utilizando el Protocolo de Evaluación, emite un Informe Técnico y registra en el Banco de Proyectos dicha evaluación. Con dicho Informe, la OPI puede:

- a. Declarar la viabilidad del proyecto, en cuyo caso acompaña al Informe Técnico el Formato SNIP-09.

- b. Observar el estudio, en cuyo caso, deberá pronunciarse de manera explícita sobre todos los aspectos que deban ser reformulados.
- c. En caso se declare la viabilidad, el responsable de la OPI deberá visar el estudio de Factibilidad conforme a lo señalado en el literal del numeral 8.3 del artículo 8 y remitir copia de éste, del Informe Técnico y del Formato SNIP-09 a la UE del PIP.

Ubicación

Nuestra empresa estará ubicada en la Av. José Granda cdra. 35 Urbanización Conde Villa Señor en S.M.P.

- A su vez este contará con 200 metros², provisto de 2 oficinas, instalaciones trifásicas para la puesta en marcha de la maquinaria, anaqueles para el almacenamiento de materiales, armario de herramientas e insumos.
- Los trámites documentarios de funcionamiento se harán en la municipalidad de San Martín de Porres con dirección Eduardo de Habich cdra.1 cruce con Alfredo Mendiola.

Tabla N° 2: Evaluación de distritos

| Distrito | Cercanía al domicilio | 15 % | Servicios básicos | 20 % | Fabricas talleres | 15 % | Trámites municipales | 15 % | Acceso al puerto | 20 % | Clientes empresas | 15 % | Resultado |
|---------------|-----------------------|------|-------------------|------|-------------------|------|----------------------|------|------------------|------|-------------------|------|-----------|
| Los Olivos | 3 | | 7 | | 6 | | 4 | | 7 | | 3 | | 7.2 |
| San Martín | 8 | | 7 | | 10 | | 7 | | 9 | | 5 | | 7.7 |
| Independencia | 5 | | 6 | | 10 | | 6 | | 5 | | 5 | | 6.1 |

Se eligió el distrito de San Martín de Porres por tener una mejor ubicación, factibilidad municipal, y por ser un distrito que cuenta con empresas y talleres de metal mecánica interesados en adquirir maquinaria C.N.C. para sus procesos de fabricación.

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

Nuestra Filosofía se basará en los siguientes valores

Valores:

- Seriedad en el trato de Compra-Venta.
- Honestidad en precios.
- Respeto hacia nuestros clientes (atención personalizada).
- Puntualidad en la entrega de la mercadería.
- Actualización constante (Software)

Misión: L&A IMPORT MACHINE S.A.C., es una empresa importadora de maquinaria C.N.C. con la misión de proveer de maquinaria de última generación en manufactura en las empresas a y b de lima metropolitana otorgándoles un servicio post-venta en cuanto a garantía capacitación y operatividad.

Visión: Llegar a ser una de las primeras empresas en importación de maquinaria C.N.C., capacitación y servicio de puesta en marcha en la empresa cliente.

Objetivos generales:

- ✓ Ser una empresa confiable en la venta de maquinaria C.N.C.
- ✓ Que nuestros clientes reconozcan nuestra marca como sinónimo de calidad y funcionalidad.
- ✓ Generar rentabilidad por ventas y capacitaciones a empresas de manufactura.

Objetivos específicos:

- ✓ Tener una ventaja comparativa y competitiva en software de programación con las demás empresas importadoras.
- ✓ Lograr descuentos para las empresas clientes.
- ✓ Ser líderes en innovación y capacitación tecnológica manteniéndonos actualizados en Software de alta producción.

Principios:

- ✓ Calidad en el producto.
- ✓ Servicio post venta
- ✓ Capacitación a la empresa cliente.

Tabla N° 3: Matriz FODA:

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ❖ Sistema nuevo en Software de manufactura (EDGE CAM INVENTOR). ❖ Maquinaria de la última generación en control numérico computarizado. ❖ Capacitación constante a empresas cliente. ❖ Personal capacitado en programación CNC, | <ul style="list-style-type: none"> ❖ El tratado de libre comercio entre países vecinos va en crecimiento. ❖ Las empresas clientes están interesadas en adquirir maquinaria CNC. ❖ Búsqueda permanente de funcionabilidad y productividad. ❖ Incremento de utilidad para la empresa con la venta de máquina CNC. |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> ❖ Baja capacidad de planta. ❖ El gasto en Software va en aumento (20%). ❖ Los pedidos a los proveedores han bajado. ❖ Sistema de administración estrategia débil. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Competencia de grandes importadoras de Maquinaria CNC. ❖ Las tasas de desempleo van en aumento. ❖ Impuestos, alquiler, y servicios básicos aumentan. ❖ La competencia a las MYPES y PYMES va en aumento. |

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 4: Matriz EFI:

| FACTORES | PESO | CALIFICACIÓN | TOTAL PONDERADO |
|----------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------|------------------------|
| FORTALEZAS | | | |
| ❖ Sistema nuevo en Software de manufactura (edgcam, inventor). | 0.12 | 7 | 0.84 |
| ❖ Maquinaria de última generación en control numérico computarizado. | 0.18 | 7 | 1.26 |
| ❖ Capacitación constante a empresas clientes. | 0.14 | 5 | 0.7 |
| ❖ Personal capacitado en C.N.C. | 0.09 | 4 | 0.36 |
| DEBILIDADES | | | |
| ❖ Baja capacidad de planta. | 0.09 | 3 | 0.27 |
| ❖ El gasto en software va en aumento (20%). | 0.11 | 2 | 0.22 |
| ❖ Los pedidos a los proveedores han bajado. | 0.15 | 2 | 0.3 |
| ❖ Sistema de administración estratégica débil. | 0.12 | 3 | 0.36 |
| TOTAL | 1.00 | | |

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 5: Matriz EFE:

| FACTORES | PESO | CALIFICACIÓN | TOTAL PONDERADO |
|------------------------------------------------------------------------|------|--------------|-----------------|
| OPORTUNIDADES | | | |
| ❖ El tratado de libre comercio entre países vecinos va en crecimiento. | 0.13 | 6 | 0.78 |
| ❖ Las empresas clientes están interesadas en adquirir maquinaria CNC. | 0.17 | 8 | 1.36 |
| ❖ Búsqueda permanente de funcionabilidad y productividad. | 0.13 | 4 | 0.52 |
| ❖ Incremento de utilidad para la empresa con la venta de máquina CNC. | 0.10 | 3 | 0.3 |
| AMENAZAS | | | |
| ❖ Competencia de grandes importadoras de Maquinaria CNC. | 0.12 | 4 | 0.48 |
| ❖ La competencia a las PYME y MYPE va en aumento. | 0.09 | 3 | 0.27 |
| ❖ Las tasas de desempleo van en aumento. | 0.12 | 3 | 0.36 |
| ❖ Impuestos, alquiler, y servicios básicos aumentan | 0.14 | 2 | 0.28 |
| TOTAL | 1.00 | | |

Fuente: Elaboración propia.

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

Las micro, pequeñas y medianas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 unidades impositivas tributarias (UIT).

La naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial se ratifica el carácter permanente precisando que es únicamente para las micro y pequeñas empresas, excluyéndose a las medianas empresas. El MEF aprobó que el valor de la UIT aumente a s/.4.050 el 2017.

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

- Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.
- Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT
- Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.
- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.
- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.
- El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

- La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.
- La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral

Elementos claves para el diseño de una estructura organizacional

- Especialización del Trabajo.
- Departamentalización.
- Cadena de mando.
- Extensión del Tramo de Control.
- Centralización y Descentralización.
- Formalización

2.6. Estructura orgánica.

L&A IMPORT MACHINE S.A.C

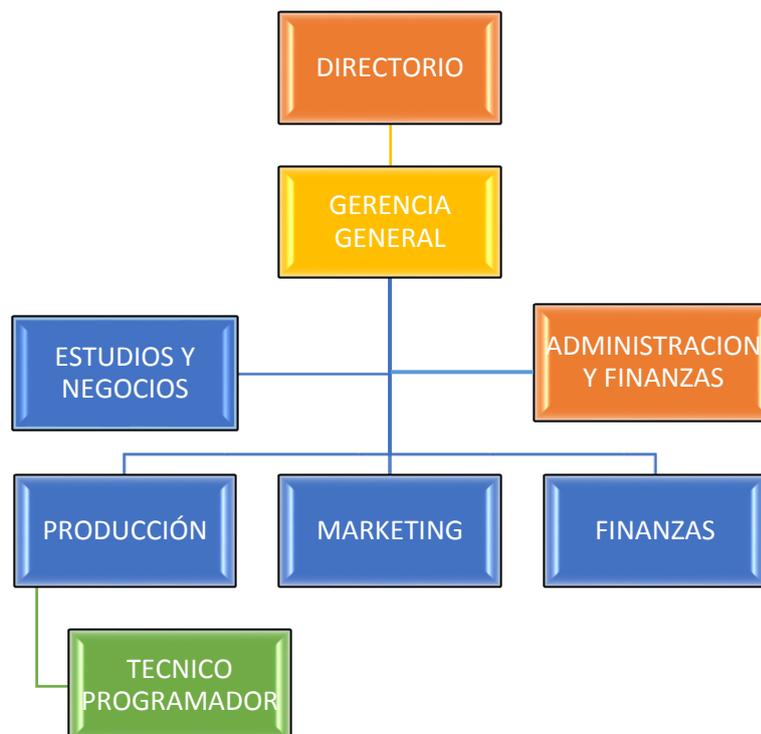


Gráfico N° 3: Organigrama

Fuente: Elaboración propia

Es organizar a una empresa o a una organización a nivel de jerarquías es decir desde el empleado de mayor cargo hasta en empleado de menor cargo para que así cada empleado o cada departamento tenga solo un supervisor quien los dirija i los mande a hacer sus obligaciones las empresas u organizaciones pueden estar organizadas de forma formal o informal

Formal: es la que la empresa impone a sus empleadores

Informal: es la que cada empleado tiene como responsabilidad de responder por su trabajo y así dar un buen resultado.

Funciones:

La estructura organizativa está hecha con elementos diferentes que crean un flujo de comunicación e ideas a través de una empresa. La jerarquía de los empleados ayuda a crear una cadena de comandos y responsabilidad. La estructura de comunicación de una organización ayuda a fluir a las ideas y la información desde uno de los departamentos al otro. Cada una de estas estructuras organizacionales sirve como una función que permite a la empresa moverse hacia adelante y continuar creciendo.

Responsabilidad

Una jerarquía de empresa sirve como un vehículo para la responsabilidad dentro de la organización. Cuando algo va mal dentro de la empresa, la estructura de la dirección le permite al equipo ejecutivo determinar quién fue el responsable del problema y luego la empresa puede establecer cómo resolver el problema. Por la misma razón, una estructura jerárquica también le permite ver a la empresa de dónde están viniendo las ideas productivas y trabajar para alentar el flujo de la información positiva.

Aumento del ingreso

La estructura de una organización dicta cómo crecerá la empresa. Cuando una estructura dinámica está en el lugar, una organización puede crecer rápidamente y acomodar todos los cambios que se pueden asociar con el crecimiento rápido de ingresos. Cuando la estructura organizacional en el lugar no está equipada para manejar un crecimiento de ingreso rápido, puede estar abrumada y aumentarán los problemas. Cuando una empresa con una estructura organizacional buena aumenta el ingreso de las

facturas de la empresa para cobrarse a tiempo, las facturas se entregan a los clientes sin problemas y la empresa puede hacer una nómina para sus empleados. Una estructura débil podría significar que los pagos se hacen tarde, que se pierden las facturas y que se retrasa la nómina.

Desarrollo de producto

Una estructura de comunicación fuerte puede ayudar a facilitar el desarrollo de nuevos productos que pueden mantener competitiva a la empresa. Cuando la comunicación por los diferentes departamentos está estructurada correctamente, los ingenieros reciben la información que necesitan en tiempo y forma para ayudar a llevar nuevos productos al mercado. Cuando la estructura es débil, el desarrollo se hace más lento y lleva mucho tiempo lanzar los nuevos productos. Una estructura de desarrollo de producto débil puede dejar a una empresa persiguiendo constantemente la competencia y cayendo detrás en el mercado de acciones.

Autores:

Henri Fayol. **Henri Fayol** fue uno de los principales contribuyentes al enfoque clásico de la administración. Nació en Constantinopla, el 29 de julio de 1841, en el seno de familia burguesa. Vivió las consecuencias de la Revolución Industrial y más tarde, la Primera Guerra Mundial.

Herber A. Simon, Recibió el Premio Turing de la ACM en 1975, junto con Allen Newell por hacer «contribuciones básicas a la inteligencia artificial, la psicología cognitiva humana y el procesamiento de listas», y el Award for Distinguished Scientific Contribution de la Asociación Norteamericana de Psicología (APA) en 1969.

Robert M Fulmer, refiere que todas las funciones dentro de la empresa se representan en organigramas así lo manifestó en su libro de administración moderna, esta información muestra la radiografía de una empresa.

2.7. Cuadro de asignación de personal

Introducción



Gráfico N° 4: Ejemplo de organigrama 5ta categoría:

Fuente: promonegocios.net

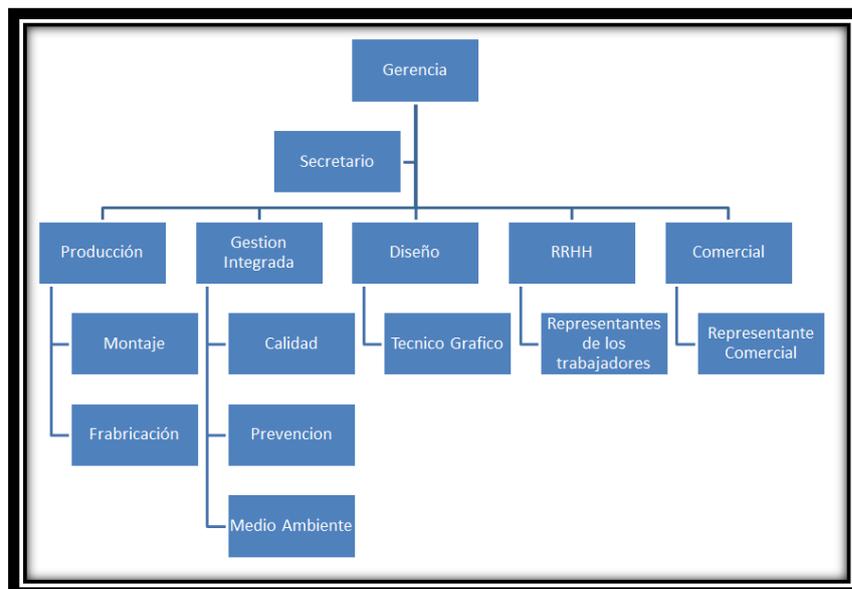


Gráfico N° 5: Ejemplo de organigrama de 4ta categoría:

Fuente: Promonegocios.net

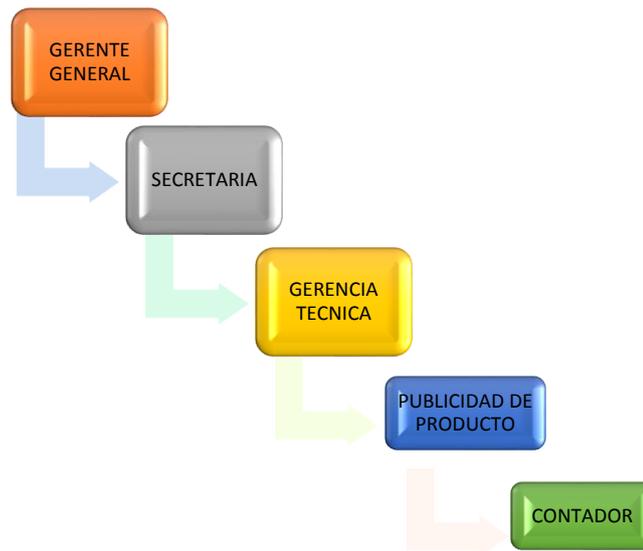


Gráfico N° 6: Ejemplo cargos

Fuente: Elaboración Propia

2.8. Forma jurídica empresarial

La empresa **L&A IMPORT MACHINE S.A.C.**, será una sociedad anónima cerrada:

La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada. La denominación debe incluir la indicación "Sociedad Anónima Cerrada", o las siglas S.A.C.

Tabla N° 6: Responsabilidad y forma jurídica

| Responsabilidad | Forma jurídica |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Ilimitada | Empresa individual |
| Ilimitada | Sociedad Colectiva |
| Socios colectivos, ilimitada; socios comanditarios, limitada. | Sociedad Comanditaria |
| Limitada | Sociedad Anónima |
| Limitada | Sociedad Limitada |
| Limitada | Sociedad Anónima Laboral |
| Limitada | Sociedad Limitada Laboral |
| Limitada | Sociedad Cooperativa |

Fuente: Forma Jurídica Empresarial

2.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

- ✓ Debemos tener en cuenta la importancia del registro de la marca en INDECOPI, si bien sabemos que no es obligatorio hacerlo para el inicio de las actividades de la empresa, es sumamente importante registrar.
- ✓ Otra razón importante para registrar nuestra marca, es el valor agregado que generaremos al hacerlo, ya que a través de ella nuestro producto o servicio a ofrecer, tendrá mayor llegada al mercado y a la mente de los consumidores.
- ✓ Su registro es de gran importancia, debido a que es la única manera, que nosotros podemos crear una imagen y un estilo dependiendo de lo vayamos a ofrecer.
- ✓ El registro de la marca tendrá una vigencia de diez años a partir del momento en que se expide la resolución que otorga el registro.

Requisitos para la marca:

Completar y presentar tres ejemplares del [formato de la solicitud](#) correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrativo).

Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):

1. Para el caso de personas naturales: consignar el número del Documento Nacional de Identidad (DNI) o Carné de Extranjería (CE) e indicar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.
2. Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.
3. En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder.
 - Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).
 - Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
4. Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).

5. De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe (*Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles*).
- Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen (Clasificación de Niza).
 - En caso de una solicitud multiclase, los productos y/o servicios se deben indicar agrupados por la clase, precedidos por el número de clase correspondiente y en el orden estipulado por la Clasificación Internacional de Niza.
 - De reivindicarse prioridad extranjera sobre la base de una solicitud de registro presentada en otro país, deberá indicarse el número de solicitud cuyo a prioridad se reivindica, así como el país de presentación de la misma. En esta situación particular, se deberá adjuntar copia certificada emitida por la autoridad competente de la primera solicitud de registro, o bien certificado de la fecha de presentación de esa solicitud, y traducción al español, de ser el caso.
 - Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
 - Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 534.99 Nuevos Soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N° 104-San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

Tipos de Marca:

✓ **Nominativas**

Son las marcas que identifican un producto o servicio a partir de una palabra o un conjunto de palabras. Estas marcas deben distinguirse fonéticamente de los productos o servicios de su misma especie. Es decir, no deben tener semejanza con marcas que pertenezcan a productos o servicios de su misma clase. En su mayoría son descriptivas del servicio o producto. Otra característica de este tipo de marcas es que suele utilizar nombres propios.

✓ **Figurativas**

Son imágenes o logotipos que distinguen visualmente una marca. Es decir, son figuras distintivas que no pueden reconocerse fonéticamente, sólo visualmente. A veces, el color (o colores) de la imagen o logotipo ayuda a reconocer la marca.

✓ **Mixtas**

Son el resultado de la combinación de tipos definidos en los dos párrafos anteriores. En la mayoría de los casos son combinaciones de palabras con diseños o logotipos. Un ejemplo vivo de esto podría ser una marca simple con un logotipo.

2.10. Requisitos y trámites municipales

Ley 27972, Ley Orgánica de Municipalidades

La licencia de funcionamiento en cualquier distrito debe ser breve y sencillo, se otorga en plazo de quince (15) días, pero casi siempre es otorgado antes del plazo. Los requisitos para su obtención son:

1. Solicitud de Licencia de Funcionamiento
2. Certificado de inspección Técnica de Defensa Civil Básica
3. Certificado de Defensa Civil de detalle: de ser el caso de un local mayor a 500.0m²
4. Copia del RUC
5. Copia del DNI, de ser el solicitante una persona jurídica
6. Croquis de Ubicación del establecimiento
7. Pago por derecho de trámite

Tabla N° 7: Trámites municipales:

| Denominación del Procedimiento | Derecho de Trámite | Plazo para resolver |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| AMPLIACIÓN DE GIRO COMPATIBLE | | |
| a)Hasta 500 m ² | S/. 53.00 | 15 días |
| b)Mayor a 500 m ² | S/. 53.20 | 15 días |
| AUTORIZACIÓN TEMPORAL DE USO DE RETIRO MUNICIPAL CON FINES COMERCIALES, SERVICIO PARA ESTABLECIMIENTOS QUE CUENTEN CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | S/. 75.00 | 15 días |

| | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| CESE DE ACTIVIDADES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y/O SERVICIOS | Gratuito | Automático |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | | |
| Establecimientos hasta 100 m2 con capacidad no mayor de almacenamiento de 30% del área total del local ITSDC (ex post) | S/. 66.50 | 15 días |
| Establecimientos que cuenten con un área mayor a 100 m2 hasta 500 m2 - ITSDC (ex antes) | S/. 121.70 | 15 días |
| Establecimientos con un área mayor a 500 m2 - ITSDC de Detalle o Multidisciplinario expedido por INDECI. | S/. 14.50 | 15 días |
| Licencia de Funcionamiento Corporativa para: Mercado y Galería | S/. 14.50 | 15 días |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA CESIONARIOS | | |
| Establecimientos hasta 500 m2 | S/. 47.10 | 15 días |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CONJUNTA CON ANUNCIOS: ESTABLECIMIENTO CON ÁREA HASTA 100 M2 | | |
| a)Licencia de funcionamiento y anuncio simple | S/. 138.40 | 15 días |
| b)Licencia de funcionamiento y anuncio luminoso | S/. 161.20 | 15 días |
| c)Licencia de funcionamiento y anuncio iluminado | S/. 213.30 | 15 días |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CONJUNTA CON ANUNCIOS: ESTABLECIMIENTOS CON UN ÁREA DE 100 M2 HASTA 500 M2 | | |
| a)Licencia de funcionamiento y anuncio simple | S/. 198.60 | 15 días |
| b)Licencia de funcionamiento y anuncio luminoso | S/. 248.50 | 15 días |
| c)Licencia de funcionamiento y anuncio iluminado | S/. 318.00 | 15 días |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CONJUNTA CON ANUNCIOS: ESTABLECIMIENTOS CON UN ÁREA MAYOR A 500 M2 | | |
| a) Licencia de funcionamiento y anuncio luminoso | S/. 126.90 | 15 días |
| b) Licencia de funcionamiento y anuncio iluminado | S/. 203.20 | 15 días |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO POR VARIACIÓN DE ÁREA COMERCIAL | | |
| Establecimientos hasta 500 m2 ITSDC (ex post) - ITSDC (ex antes) según corresponda | S/. 108.70 | 15 días |
| Establecimientos que cuenten con un área mayor a 500 m2 - ITSDC de Detalle o Multidisciplinario expedido por INDECI. | S/. 15.30 | 15 días |
| DUPLICADO DEL CERTIFICADO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | S/. 11.80 | Automático |

Fuente: Ley Trámites Municipales

INDECI

Mediante la Ley N° 29664, se crea el Sistema Nacional de Gestión del Riesgo de Desastres – SINAGERD, como un sistema interinstitucional, sinérgico, descentralizado, transversal y participativo, con la finalidad de identificar y reducir los riesgos asociados a peligros o minimizar sus efectos, así como evitar la generación de nuevos riesgos, preparación y atención ante situaciones de desastre mediante el establecimiento de principios, lineamientos de política, componentes, procesos e instrumentos de la Gestión del Riesgo de Desastres.

El artículo N° 8 de la mencionada Ley, señala que el Instituto Nacional de Defensa Civil – INDECI es un organismo público ejecutor que conforma el SINAGERD. Es el responsable técnico de coordinar, facilitar y supervisar la formulación e implementación de la Política Nacional y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo de Desastres, en los procesos de preparación, respuesta y rehabilitación.

Organismo público ejecutor que promueve, asesora, coordina y articula, en los tres niveles de gobierno, la gestión reactiva del riesgo de desastres y emergencias; a fin de proteger la vida y el patrimonio de las personas y del Estado.

Inspecciones

Según lo establecido en el Artículo 19 del R.D. 1254/99, los Órganos Competentes de las Comunidades Autónomas deben establecer un sistema o programa de inspecciones y las medidas de control adecuadas a todos los establecimientos afectados.

Las inspecciones consisten en un examen sistemático y planificado de los sistemas implantados en el establecimiento, tanto de naturaleza técnica como de organización y gestión, de tal manera que el industrial pueda demostrar que sus instalaciones son seguras y se han tomado todas las medidas posibles para prevenir o limitar las consecuencias de accidentes graves.



Gráfico N° 7: INDECI

Fuente: Indeci

2.11. Régimen tributario

El régimen tributario general de la Ley de la Renta tiene como objetivo gravar la rentabilidad real percibida por el afiliado en un año calendario. Para ello, a los retiros de las cuentas de ahorro voluntario se les aplica un factor que pondera la ganancia o pérdida real en relación al saldo existente a la fecha de la operación y que permite obtener la fracción del retiro correspondiente a la ganancia afecta a impuesto o la pérdida a deducir de su base imponible anual. Este valor se actualiza al final del ejercicio sobre la base de la variación del Índice de Precios al Consumidor y se informa al afiliado mediante un certificado emitido anualmente por la AFP antes del 31 de enero del año tributario respectivo, que debe contener la información suficiente para los efectos tributarios. Este certificado tiene por objeto servir al afiliado para la confección de la declaración anual de impuesto a la renta.

Los afiliados que estén acogidos al régimen tributario general podrán optar por cambiar el mecanismo de tributación al establecido en la letra B del artículo 57 bis de la Ley de la Renta. Los afiliados que tengan cuenta de ahorro voluntario y se acojan a este régimen de tributación por los valores depositados en ella, tendrán derecho a un crédito imputable al impuesto global complementario o al impuesto único de las rentas del

trabajo, según corresponda o, si procede, deberán considerar un débito a los citados impuestos en las condiciones y formas fijadas en dicha norma.

No obstante lo anterior, la actual forma de tributación de la cuenta dos deja exento del impuesto global complementario a aquellos afiliados sometidos al régimen general de tributación, que retiren en el año calendario una cantidad igual o inferior a 30 UTM de rentabilidad real y que tengan exclusivamente ingresos provenientes de rentas del trabajo (sueldos, gratificaciones, etc.) o de actividades como pequeños mineros, comerciantes de la vía pública, suplementeros y propietarios de talleres artesanales.

RMT:

¿De qué se trata el RMT?

Mariam Valdivia Ramos, gerente de Orientación y Servicios de la Sunat, explicó que con este régimen los contribuyentes cuyos ingresos anuales no superen las 1.700 UIT (S/ 6,8 millones) pagarán menos impuesto, ya que ahora el pago es sobre la utilidad.

Otro de los aspectos del nuevo régimen es que los contribuyentes podrán emitir todos los comprobantes de pago, ya que anteriormente con el régimen RUS solo podían emitir boletas. Ya existen excepciones de actividades para ser parte de este régimen.

Tenga en cuenta que los contribuyentes con ingresos de hasta 300 UIT (S/ 1 millón 215 mil) tienen un pago a cuenta mensual de 1%; mientras que los que tienen ingresos de 300 a 700 UIT (S/ 2 millones 835 mil), un pago a cuenta de 1,5%.

En el caso del pago anual del Impuesto a la Renta, la tasa es de 10% para ventas de hasta 15 UIT (S/ 60.750) y de 29,5% para más de 15 UIT.

Pero hay otros cambios en el nuevo Régimen Único Simplificado (RUS). Hasta el año pasado tenía cinco categorías; sin embargo, desde este año fueron eliminadas tres de ellas. Esa modificación forma parte de las medidas tributarias dadas por el gobierno al amparo de las facultades legislativas. Ahora solo existen las categorías 1 y 2.

Si el total de ingresos brutos mensuales es de S/ 5 mil y sus adquisiciones mensuales también son S/ 5 mil, deberá pagar S/ 20 de impuesto al mes, mientras que, si el total de

sus ingresos brutos mensuales es de S/ 8 mil y sus compras al mes también de S/ 8 mil, le corresponde una cuota de S/ 50 de impuesto al mes.

Según la norma, el límite anual de ingresos brutos respecto a las adquisiciones es de S/ 96 mil.

Se puede migrar a otro régimen

Mariam Valdivia señaló que los contribuyentes pueden migrar al régimen tributario que más les convenga de acuerdo con sus ingresos.

"Todo depende de la necesidad del contribuyente y de que cumpla con las condiciones de cada régimen. Si está en el nuevo RUS debe cumplir con las condiciones o si excede los S/ 96 mil en ingresos puede migrar al Régimen Mype Tributario", dijo.

Estimó en 1,7 millones los contribuyentes microempresarios que podrían ingresar al RMT.

"Existen 3.999 microempresas EIRL, contribuyentes de oficio, en el nuevo RUS, y unas 16.500 microempresas, contribuyentes de las categorías tres, cuatro y cinco del nuevo RUS que podrían migrar al RMT, y unos 700 mil del Régimen General que irían al RMT", refirió.

Libros contables:

Definición: Los libros contables son aquellos archivos o documentos donde se plasma la información financiera de la empresa, operaciones que se realizan durante un periodo de tiempo determinado, y los cuales hay que legalizar de manera periódica.

Los libros contables pueden ser de carácter obligatorio o voluntario. Los libros obligatorios son:

- Libro diario
- Libro de Inventario y Cuentas Anuales
- Los libros contables voluntarios son:
- Libro mayor
- Libros auxiliares

Según el Código de Comercio, todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada que permita el orden cronológico de sus operaciones.

Son vitales para mantener el orden en las finanzas de tu negocio y su utilización depende del tipo de empresa y de la categoría del contribuyente.

Los Libros Contables son documentos que permiten al contribuyente llevar un registro contable de la Empresa, realizar el balance anual y respaldar su actividad ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Disponen además de una alternativa digital.

Tipos de libros contables:

- ❖ **Libro auxiliar:** Complementario a los principales libros de contabilidad. Su función es registrar todas las operaciones y centralizarlas en el libro diario para tener un único documento contable. Existen diferentes tipos: de caja, remuneraciones, retenciones, clientes y compra y ventas.
- ❖ **Libro auxiliar de remuneraciones:** Obligatorio para todo empleador con cinco o más trabajadores, en este libro se debe llevar un registro de las remuneraciones y debe ser timbrado por el SII.
- ❖ **Libro de compras y ventas:** Requerido para los contribuyentes afectos al IVA, en él se debe llevar un registro cronológico de las compras y ventas. También debe ser timbrado por el SII.
- ❖ **Libro fondo de utilidades tributarias (FUT):** Si eres contribuyente, permite llevar el control de las declaraciones de rentas efectivas en primera categoría. En este libro se registra la historia de las utilidades tributables y no tributables, las percibidas de sociedades en las que se tenga participación, los retiros de utilidades tributarias efectuados por los dueños o socios y los créditos asociados a dichas utilidades.
- ❖ **Libro diario:** Corresponde al registro contable en el que se anotan todas las transacciones en forma cronológica.
- ❖ **Libro mayor:** Es el resumen del movimiento de cada una de las cuentas del libro diario. Este resumen arroja un saldo deudor o acreedor por cuenta, el cual es trasladado posteriormente al balance.

Cabe destacar que estos libros pueden ser adquiridos en el comercio y luego deben ser legalizados ante el SII mediante su timbraje.

Los empresarios deberán conservar los libros contables y cualquier documentación relativa durante seis años, además de legalizar los libros mediante su presentación en el Registro Mercantil donde la empresa tenga su domicilio social.

El fin de legalizar los libros contables es el de sellar la información presentada, de manera que no sea posible su manipulación posteriormente.

A parte de los libros contables, recordad que existen otros libros de carácter obligatorio cuya presentación no es periódica, como, por ejemplo: el libro de registro de socios, libro de actas o libro de acciones nominativas, los cuales se legalizan una única vez al comienzo de la actividad de la empresa.

Tabla N° 8: Libros contables – Régimen General

| Libros Contables - Régimen General | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PERSONAS NATURALES, SOCIEDADES CONYUGALES Y SUCESIONES INDIVISAS | |
| a. Si los ingresos brutos anuales no exceden de 100 UIT (S/. 310,000 para el año 2003) | - Libro de ingresos y gastos, Libro de Inventario y Balances, - Registro de Ventas e Ingresos y Registro de Compras. |
| b. Si los ingresos brutos anuales exceden a 100 UIT (S/. 310,000 para el año 2003) | Contabilidad completa |
| PERSONAS JURÍDICAS | |
| Deben llevar contabilidad completa (Incluidos los Registros de Compras y Ventas e Ingresos) | |

Fuente: SUNAT

2.12. Registro de planillas electrónicas (PLAME)

Es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 1.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

Tabla N° 9: Planilla electrónica

| PLANILLA ELECTRÓNICA | DESCRIPCIÓN | DESCRIPCIÓN | MEDIO DE ACCESO |
|-----------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| T – REGISTRO | Registro de Información Laboral | Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes. | A través de la Clave SOL, opción mi RUC y otros registros |
| PLAME | Planilla Mensual de Pagos | Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes | Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea. |

Fuente: SUNAT

PLAME

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

El programa se descarga desde www.sunat.gob.pe, en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL).

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.0, aprobada mediante **Resolución de Superintendencia N° 124-2016/SUNAT** la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de junio de 2016 y debe utilizarse a partir del período mayo de 2016 en adelante. Asimismo también deberán utilizar dicha versión aquellos que se encontraran omisos a la presentación de la PLAME y a la declaración de los conceptos b) al s) del artículo 7° de la Resolución de Superintendencia N° 183-2011/SUNAT por los períodos tributarios noviembre de 2011 a diciembre de 2014, o deseen rectificar la información correspondiente a dichos períodos.

Impuestos laborales:

Los impuestos son uno de los principales instrumentos de promoción del desarrollo económico de un país. Consisten en pagos o tributos de carácter pecuniarios a favor de un acreedor tributario, que en la mayoría de las legislaciones es el Estado. Con estos tributos se financian parte de los gastos sociales, y no conllevan contraprestación directa o determinada con el sujeto emisor.

Tipos de impuestos

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los impuestos se clasifican de la siguiente manera:

- Impuestos sobre la renta (ISR): pagados por individuos y empresas
- Contribuciones a la seguridad social: pagados por trabajadores, empresarios y ejercicios autónomos
- Sobre la [propiedad inmobiliaria](#)
- Sobre las riquezas netas
- Sobre las herencias, sucesiones y donaciones
- Sobre transacciones financieras y de capital
- Impuestos no periódicos
- Sobre bienes y servicios
- Pagos exclusivos por transacciones de negocios

CTS

La CTS es un beneficio social que permite prever el riesgo que origina el cese de una relación laboral y la consecuente pérdida de ingresos en la vida de una persona y su familia.

A diferencia de lo que sucedió en años anteriores, en esta oportunidad los trabajadores pueden retirar de su cuenta CTS el excedente de cuatro sueldos, tomando como referencia para el cálculo el último sueldo recibido.

Por ejemplo, si el total depositado en el banco es S/ 15,000 y el sueldo del trabajador es S/ 1,500; los cuatro sueldos equivalen a S/ 6,000; el exceso a 4 sueldos será S/ 4,500

Mediana y gran empresa

Si una empresa es mediana o grande, las reglas para efectuar el depósito de [CTS](#) no han variado. En consecuencia, los empleadores deben tomar en cuenta la remuneración del trabajador al 31 de abril.

La “remuneración computable” será el sueldo al 30.04.16, más un sexto de la última gratificación: $S/ 3,000 + S/ 500 = S/ 3,500 / 12 = S/ 292 * 6 = S/ 1,752$. (monto a depositar)

Pequeña empresa

En el caso de la pequeña empresa (hasta 100 trabajadores e ingresos anuales no superiores a 1,700 UIT, es decir, S/ 6'205,000) pueden presentarse tres situaciones: si la pequeña empresa no está inscrita en el Remype, todos sus trabajadores antiguos o nuevos, tendrán derecho a CTS conforme a las reglas generales.

Pero en caso la empresa esté inscrita en el Remype, los trabajadores contratados hasta antes del registro tendrán derecho a CTS según las normas generales.

Mientras que, para el caso de los trabajadores nuevos, contratados luego del registro de la pequeña empresa, tendrán derecho al 50% de CTS, que debe ser calculada conforme al régimen general.

Microempresa

En el caso de las microempresas (hasta 10 trabajadores e ingresos anuales no superiores a 150 UIT, es decir, S/ 547,500), si la empresa no está inscrita en el Remype, todos sus trabajadores tendrán derecho a CTS bajo el régimen general.

Pero si se inscribió en el Remype, los trabajadores contratados antes de su registro tienen derecho a CTS bajo el régimen general. Y, en el caso de sus nuevos trabajadores contratados con posterioridad a su inscripción en el Remype, éstos no tienen derecho a CTS.

Seguro social

¿Qué son y cómo se calculan los seguros sociales de una empresa?

Como comentábamos a través de los seguros sociales cuyo pago es mensual la empresa ingresa tanto su contribución como la aportación del trabajador, por los siguientes conceptos:

Contingencias comunes: Para cubrir las situaciones que deriven de enfermedad común, descanso por maternidad y riesgo durante el embarazo, accidente no laboral y jubilación.

- Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Horas extraordinarias
- Desempleo
- Formación profesional
- Fondo de garantía salarial (FOGASA)

La empresa y el trabajador no contribuyen por igual, ni para cubrir las mismas contingencias. De esta forma el trabajador solo cotiza por Contingencias comunes, horas extras, desempleo y formación profesional, y lo hace en un porcentaje mucho menor que los tipos correspondientes a la empresa.

El importe que va a pagar la empresa en el documento de cotización (TC1) va a estar en función de la suma de las bases de cotización de sus trabajadores y los tipos aplicados a esas bases, que, a su vez, dependerán de variables como tipo de contrato, actividad realizada, etc.

2.13. RLE-RG

A través de la Ley MYPE (Decreto Legislativo N° 1086), su reglamento (DS N° 008-2008-TR) y modificaciones (DS N° 024-2009-PRODUCE) se diseñó un Régimen Laboral Especial (RLE) para las MYPES. El RLE simplifica los requisitos y obligaciones del empleador para contratar trabajadores adecuándose mejor la realidad del mercado laboral del sector en el Perú. Para poder acogerse a los beneficios de este régimen la empresa debe ser declarada como microempresa o pequeña empresa.

El Régimen General (RG)

Este régimen es, el que congrega la mayor parte de contribuyentes aquí no hay topes, pero es la que tiene más obligaciones que cumplir con el estado.

Ventajas y desventajas

Si analizamos Financieramente

Si son dignos de crédito siempre y cuando tengan un buen rendimiento económico

Si analizamos comercialmente

Tienen ventaja al igual que el del Régimen Especial de renta

Si analizamos tributariamente

Son los más vigilados por la SUNAT a través de las fiscalizaciones y cruce de información a través de las comunicaciones con los otros regímenes.

| Beneficios para los Trabajadores | Régimen Laboral | Microempresas | Pequeña Empresa |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Remuneración mínima vital. | Sí S/. 750.00 | Sí S/. 750.00 | Sí S/. 750.00 |
| CTS | Sí (1 RM al año depositada en dos armadas semestrales en mayo y noviembre. TUO Dec. Leg. N° 650) | NO | Sí (15 RD por año completo de servicios, hasta un máximo de 90 RD). |
| Descanso Semanal Obligatorio y Feriados No Laborables | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) |
| Vacaciones | Sí (30 días por año de servicios. Dec. Leg. N° 713) | Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicios) | Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicios) |
| Reducción de Descanso Vacacional | Sí (hasta por 15 días previos acuerdo de las partes) | Sí (hasta por 7 días, previo acuerdo de las partes. Regl. TUO MYPES Art. 37°) | Sí (hasta por 7 días, previo acuerdo de las partes. Regl. TUO MYPES Art. 37°) |
| Vacación Trunca | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) |
| Gratificación de Fiestas Patrias y Navidad | Sí (Equivalente a una remuneración. Ley N° 27735 y su Reglamento) | NO | Sí (Fiestas Patrias y Navidad, equivalente a media RM TUO Ley MYPES, Art. 47°) |
| Jornada Máxima | Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias o 48 horas semanales) | Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias) TUO Ley MYPES, Art. 47° | Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias) TUO Ley MYPES, Art. 47° |
| Seguro Social de Salud | Sí (asegurados regulares de ESSALUD, con la opción de afiliarse a una EPS) | Sí (régimen especial de salud semisubsidiado del SIS(*) o ESSALUD si así lo decide el empleador) | Sí (asegurados regulares de a Salud: 9%) |

| | | | |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sistema Pensionario | Sí (asegurados obligatorios de la ONP o AFP) | Sí (ONP, AFP o acogerse al régimen de sistema de pensiones sociales para las microempresas, el cual no ha sido implementado) | Sí (asegurados obligatorios de la ONP o AFP) |
| Participación en las Utilidades | Sí (se aplica Dec. Leg. N° 892) | NO | Sí (se aplica Dec. Leg. N° 892) |
| Seguro de Vida | Sí (de acuerdo a lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales) | NO | Sí (se aplica lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales) |
| Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo | Sí (de acuerdo a la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud) | NO | Sí (se aplica la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud) |
| Asignación Familiar | Sí (10% de la RMV, Ley N° 25129) | NO | NO |
| Indemnización por Vacaciones no Gozadas | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) | Sí (Dec. Leg. N° 713) |
| Indemnización por Despido Arbitrario | Sí (1.5 RM por año completo de servicio, máximo 12 RM. TUO Dec. Leg. N° 728) | Sí (10 RD por cada año completo de servicios. Máximo 90 RD) | Sí (20 RD por cada año completo de servicio. Máximo 120 RD. TUO Ley MYPES, Art. 47°) |
| Derechos Colectivos | Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento) | Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento) | Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento) |

Gráfico N° 8: Beneficios de trabajadores

Fuente: SUNAT

2.14. Modalidades de contratos laborales

Modalidades de contratación

Existen diferentes modalidades de contrato como consecuencia de la aparición de nueva normativa al respecto.

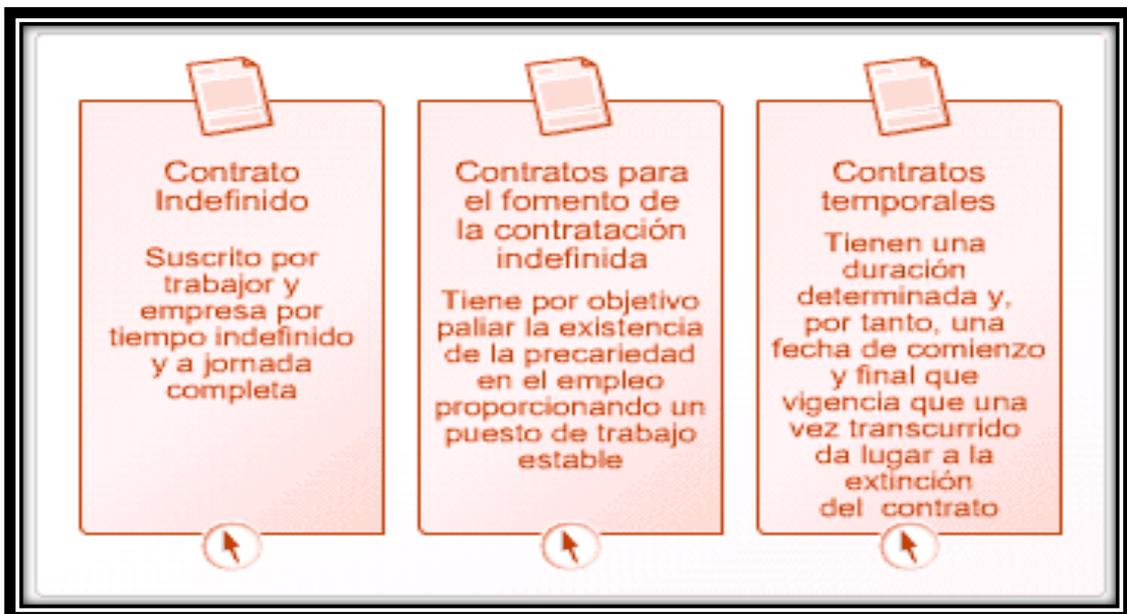


Gráfico N° 9: Modalidades de contratación

Fuente: modalidades de contratación

De todos ellos nos centraremos en los más representativos y frecuentes:

1. Contrato para la formación
2. Contrato por obra o servicio determinado
3. Contrato de interinidad
4. Contrato eventual por circunstancias de la producción
5. Contrato de sustitución por anticipación de la edad de jubilación
6. Contrato de relevo
7. Contrato por jubilación parcial
8. Contrato a tiempo parcial
9. Contrato de trabajadores minusválidos

1.-Contrato para la formación

Se lleva a cabo cuando la persona incorporada no tiene los conocimientos técnicos adecuados para desempeñar eficazmente las funciones del puesto. Tiene como finalidad, que la persona contratada adquiera los conocimientos prácticos necesarios para el desempeño adecuado de un oficio o puesto de trabajo donde es necesario un determinado nivel de cualificación. El trabajador debe comprometerse a prestar el trabajo efectivo y a recibir la formación. El empresario por su parte, adquiere el compromiso de retribuir el trabajo realizado, así como a conceder al trabajador los permisos exigidos para seguir adecuadamente la formación teórica que precisa.

Condiciones que es necesario cumplir para su realización:

- Es requisito que el trabajador sea mayor de 16 años y menor de 21, así como carecer de cualquiera de las titulaciones requeridas para los contratos en prácticas.
- Si el contrato se formalizara dentro de un programa público de empleo-formación con una escuela-taller o casa de oficio, la edad máxima será de 24 años.
- La duración mínima del contrato será de seis meses y la máxima de dos años.
- La jornada será siempre a tiempo completo, considerándose como tal la suma de trabajo efectivo y el destinado a formación.
- El salario no podrá ser inferior al salario mínimo interprofesional, aplicándose este en proporción al tiempo de trabajo efectivo.

- La formación teórica nunca podrá ser inferior al 15% de la jornada máxima prevista. Esta formación podrá ser presencial o a distancia.

El empresario, una vez finalizado el contrato, entregará al trabajador el certificado (en formato homologado) del tiempo que ha prestado servicio en la empresa.

El Centro de Formación por su parte deberá también entregar al profesional el certificado de asistencia o aprovechamiento del curso.

El contrato se formalizará por escrito, en el modelo oficial y será registrado en la Oficina de empleo.

2.-Contrato por obra o servicio determinado

Son contratos para la realización de obras o servicios determinados. La duración es incierta y viene determinada por el tiempo exigido para la finalización de la obra o servicio. En consecuencia, una vez culminado el proyecto o tarea, la relación se ve automáticamente concluida.

Puede ser realizado a profesionales de cualquier edad o formación.

El contrato ha de ser registrado en la Oficina de Empleo, indicándose suficientemente la obra o servicio de contratación.

3.-Contrato de interinidad

Es aquel que se lleva a efecto cuando es necesario sustituir a un trabajador en una empresa con derecho a reserva del puesto de trabajo, o para cubrir temporalmente un puesto durante un proceso de selección o promoción con el que se pretende cubrir de forma definitiva dicho puesto. La duración del contrato será del tiempo durante el que exista el derecho de reserva del puesto al trabajador sustituido, o del tiempo que dure el proceso de selección o promoción, sin que este último supuesto sea superior a 3 meses. En el contrato se debe especificar el nombre del trabajador sustituido y la causa de sustitución, formalizarse por escrito y registrarse en la Oficina de Empleo.

4.-Contrato eventual por circunstancias de la producción

Son contratos que se conciertan para atender las exigencias o circunstancias del mercado o acumulación de trabajos. La duración máxima de este contrato es de seis meses. El contrato puede hacerse por escrito o de palabra, pero cualquiera de las partes puede exigir que se haga por escrito, cuestión que siempre es recomendable. En el contrato habrá que especificar claramente el resultado de la contratación o circunstancia que lo justifique. Si el contrato se lleva a efecto por escrito implica su registro en la Oficina de Empleo.

5.-Contrato de sustitución por anticipación de la edad de jubilación

Se lleva a cabo con trabajadores desempleados y su finalidad es sustituir a trabajadores que adelantan su edad de jubilación de los 65 a los 64 años.

La duración mínima de este tipo de contrato es de un año, debiéndose formalizar por escrito y registrarse en la Oficina de Empleo. Debe hacerse constar en el contrato el nombre del trabajador sustituido.

6.-Contrato de relevo

Tiene por objeto la prestación de servicios por un trabajador durante un 50% de la jornada dejada vacante por otro trabajador que accede a la pensión de jubilación de forma parcial en la misma empresa.

El requisito necesario es que el trabajador contratado esté inscrito previamente como desempleado en la Oficina de Empleo. El contrato deberá formalizarse en modelo oficial. Tendrá que ser registrado en La Oficina de Empleo.

7.-Contrato por jubilación parcial

Tiene por objeto regular la situación de trabajadores que antes de llegar a la edad de jubilación, y trabajando en una empresa, por deseo propio y acuerdo con la misma, quiera jubilarse anticipadamente de forma parcial. Trabajar sólo parte de su tiempo. De manera simultánea la empresa debe contratar a una persona por el tiempo que el trabajador anterior deja vacante. En el momento en que llegue la fecha para la jubilación total, la persona que complementa el puesto ha de dejarlo también.

8.-Contrato a tiempo parcial

El trabajador está obligado a prestar servicio en la empresa por un determinado número de horas al día, mes o año que será inferior al considerado como habitual para esa actividad. Pueden celebrarse bajo cualquier modalidad de contratación, excepto para el contrato de formación. Se debe formalizar por escrito y en el modelo oficial y se registrarán en la Oficina de Empleo. Como comentamos antes, el sueldo que se percibirá por este tipo de contrato será el proporcional al número de horas trabajadas.

9.-Contrato de trabajadores minusválidos

Existen legalmente una serie de medidas que tratan de favorecer la inserción laboral de trabajadores minusválidos al incentivar su contratación indefinida.

El contrato se formalizará por escrito, en el modelo oficial y se registrará en la Oficina de Empleo. Será necesario que el profesional acredite la minusvalía con certificado oficial

2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas:

Un contrato comercial se refiere a un acuerdo legalmente vinculante entre las partes mediante el cual se obligan a realizar o a no realizar ciertas cosas. Los contratos pueden ser escritos o verbales y redactarse de manera formal o informal. La mayoría de las empresas celebran sus contratos por escrito para dejar en claro los términos del acuerdo, y, con frecuencia, buscan asesoramiento legal al celebrar contratos importantes. Los contratos pueden abarcar todos los aspectos comerciales como contrataciones, salarios, seguridad del empleado, locaciones, préstamos, etc.

Si una de las partes implicadas en un contrato no cumpliera con el acuerdo establecido mediante dicho contrato, se considerará que se ha producido un “incumplimiento de contrato”. En dicho caso, se requiere que el derecho proporcione un recurso, que en muchos casos puede implicar un sistema judicial que haga cumplir el contrato, o de lo contrario, solicitar a la parte en cuestión que pague una compensación por los daños ocasionados al incumplir el contrato.

Por lo general, las leyes de contratos son ejecutadas por el estado en el que se celebró el acuerdo conforme al sistema del Common Law (derecho consuetudinario) o bien al

Código Uniforme de Comercio (UCC, por sus siglas en inglés). Según el sistema del Common Law, la mayoría de los contratos son regulados por el derecho consuetudinario de cada estado en particular, es decir, las leyes provenientes de los fallos judiciales que se vuelven parte del sistema local. Las leyes del Código Uniforme de Comercio se aplican a la venta de mercancías que no regula el Common Law.

Contrato de trabajo:

El contrato individual de trabajo, es que por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario;

al contrato colectivo de trabajo, también llamado convenio colectivo de trabajo (o CCT), el convenio celebrado entre uno o varios sindicatos de trabajadores y uno o varios patrones, con objeto de establecer las condiciones según las cuales debe presentarse el trabajo en una o más empresas o establecimientos

:

CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO DETERMINADO

IDENTIFICACION DE LAS PARTES

Entre la sociedad mercantil _____, inscrita en el Registro Mercantil II de la circunscripción judicial del Estado Bolívar quedando asentada bajo el N° _____ de libro ____ de fecha ____ de _____ de _____, domiciliada en Ciudad Bolívar, ubicada en la _____ Municipio Heres, representada por su Presidente _____, Venezolano, soltero, mayor de edad, domiciliada en ciudad Bolívar y titular de la Cédula de Identidad N°V- _____, quien a los efectos de este documento se denominará **EL PATRONO**, por su parte, y el ciudadano (a): _____, venezolano, soltero, mayor de edad, domiciliada en la Av. _____, calle _____, Ciudad Bolívar y titular de la Cédula de Identidad N°V- _____ quien en lo sucesivo se denominará **EL TRABAJADOR**, se ha convenido en celebrar un (01) **CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO DETERMINADO**, de conformidad con lo establecido en los artículos 58, 59 y 62 de la Ley Orgánica del Trabajo, los trabajadores y trabajadoras, que en lo sucesivo se señalara como LOTTT, y el cual se registrá por las siguientes cláusulas:

**IDENTIFICACION DEL CARGO
y HORARIO DEL TRABAJO**

PRIMERA: EL TRABAJADOR se compromete a prestar sus servicios a **EL PATRONO** desempeñando el cargo de _____, a partir de las ____ am a ____ pm, y de ____ pm a ____ pm, de lunes a _____.

Las funciones del trabajador _____ consisten en:

- 1.
- 2.
- 3.

Gráfico N° 10: Modelo de contrato de trabajo

Fuente: Contratos de trabajo

Contrato de compra y venta:

El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un determinado precio.

- Elementos esenciales del contrato de compraventa
- Obligaciones del vendedor en el contrato de compraventa
- Obligaciones del comprador en el contrato de compraventa
- Modalidades del contrato de compraventa
- Regulación del contrato de compraventa en España
- Modelos y plantillas de contrato de compraventa

Contrato compraventa

En , a 17 de junio del 2014

Reunidos

Vendedor
De una parte D/Dña....., y D/Dña.....
..... mayores de edad, estado civil.....en régimen de, con domicilio en el municipio de..... calle D.N.I/N.I.F número....., y
respectivamente, que en adelante serán denominados el Vendedor.

Comprador
De otra D/Dña y D/Dña
..... mayores de edad, estado civil.....en régimen de, con domicilio en el municipio de calle, D.N.I/N.I.F número....., y
respectivamente, que en adelante serán denominados la parte arrendataria.

Intervienen

Ambas partes en su propio nombre y derecho, reconociéndose en el concepto en que respectivamente intervienen, la capacidad legal necesaria para el otorgamiento del presente CONTRATO DE COMPRAVENTA de, a cuyo efecto

Gráfico N° 11: Modelo contrato compraventa

Fuente: Contratos de compra y venta

3. IMPORTACIÓN

3.1. Identificación, descripción y justificación del producto a importar

Identificación:

El diseño y construcción de un torno de Control Numérico Computarizado (CNC) que permita la elaboración de piezas cuyo diseño haya sido programado mediante códigos G y M. Actualmente, en el mercado se cuenta con tornos CNC industriales los cuales representan altos costos de inversión y de mantenimiento. Aunado a ello los altos costos de capacitación para el buen funcionamiento y operación del mismo. La creación de este torno pretende en alguna medida minimizar los costos antes indicados, además de brindar una opción más económica a los dueños de talleres de precisión que deseen automatizar sus procesos a mediano plazo.

El diseño e implementación del torno es un proyecto multidisciplinario que involucra conceptos de computación, electrónica y electromecánica, entre otras áreas. Con respecto a la parte electrónica, el problema consiste en desarrollar la unidad de control mediante un sistema basado en microcontroladores que cuente con comunicación vía puerto serial con una PC para transferir la secuencia de operación hacia el controlador o enviar información del estado del sistema hacia la PC. Además, debe contar con una interfaz de usuario implementada en un lenguaje de alto nivel que permita la escritura y compilación de programas en código G y M.

La parte electromecánica consiste en los cálculos necesarios para el diseño del torno que se utilizará en el taller de procesos manufactura de la carrera de mantenimiento industrial. Se realizaron los cálculos para los diferentes elementos del torno como: eje principal, bancada, conjunto eje-shock y el soporte del eje del shock. El análisis de estos elementos incluye esfuerzos y deflexiones; siempre tomando en cuenta el factor dinámico y se corroborarán los resultados obtenidos mediante el software inventor, el cual fue utilizado para el diseño del torno.

Para ahondar más en el tema se realiza una investigación en diferentes aspectos relacionados con la teoría de máquinas herramientas: teoría de corte y arranque de viruta, aplicaciones y tipos de máquinas CNC, sistemas de transmisión utilizados en máquinas

herramientas, haciendo énfasis en la transmisión por bandas (que fue la utilizada para el torno). Otros temas afines que también fueron investigados, dada su relación con el tema son: tornillos de bolas (empleado para guiar el movimiento de la porta herramientas), afinidad de materiales (a fin de garantizar un desempeño aceptable frente a la 14 corrosión), selección de chumaceras adecuadas para esta máquina, empleando los catálogos del fabricante Seal Master.

Por su parte, el análisis de vibraciones, dada la complejidad de sus cálculos y lo extensos que éstos resultan, se emplea como herramienta un programa creado en Excel, el cual genera una gráfica a partir de la que se pueden determinar las frecuencias naturales. Los encargados del área de Ingeniería Electromecánica y Producción Industrial realizarán la programación y la verificación de los movimientos que realiza el torno una vez que este haya sido programado.

Descripción:

Torno CNC

El torno es una máquina-herramienta, en la cual, la pieza a mecanizar, (montada en alguno de los platos de que dispone el torno), es la que tiene el movimiento de rotación, alrededor de un eje, el movimiento de corte, lo realiza la herramienta montada en la torreta del torno, y a su vez, en el carro transversal, y éste sobre el carro principal, que es el que realiza el avance contra la pieza que está en movimiento. Existen diversos tipos de tornos: Paralelos, Verticales, Revolver, Automáticos, Copiadores, etc. y los Tornos de Control Numérico.

Fresadora

Una fresadora es una máquina herramienta para realizar trabajos mecanizados por arranque de viruta mediante el movimiento de una herramienta rotativa de varios filos de corte denominada fresa. Mediante el fresado se pueden mecanizar los más diversos materiales, como madera, acero, fundición de hierro, metales no férricos y materiales sintéticos, superficies planas o curvas, de entalladura, de ranuras, de dentado, etc. Además, las piezas fresadas pueden ser desbastadas o afinadas. En las fresadoras

tradicionales, la pieza se desplaza acercando las zonas a mecanizar a la herramienta, permitiendo obtener formas diversas, desde superficies planas a otras más complejas.

Centro mecanizado CNC

Un centro de mecanizado es una máquina altamente automatizada capaz de realizar múltiples operaciones de maquinado en una instalación bajo CNC (control numérico computarizado) con la mínima intervención humana. Las operaciones típicas son aquellas que usan herramientas de corte rotatorio como cortadores y brocas. Este sistema de mecanizado destaca por su velocidad de producción como ventaja y los altos costos como desventaja.



Gráfico N° 12: Maquina centro de mecanizado CNC



Gráfico N° 13: Torno CNC ROMI serie M



Gráfico N° 14: Maquina fresadora ROMI serie D

Justificación:

El control numérico computarizado es ampliamente usado en la industria para la creación y moldeo de piezas complejas de manera rápida y precisa, logrando aumentar los índices de productividad y calidad a la vez que se disminuyen los costos de producción, esto lo convierte en una herramienta que debe ser conocida y manejada eficazmente por el ingeniero electromecánico. No obstante, la utilización de este tipo de máquina herramienta resulta sumamente costosa, la compra, mantenimiento y el entrenamiento para aquellas personas que la utilicen. Es así, como es planteado uno de los objetivos fundamentales de este proyecto, el cual es construir un torno el cuál minimice los costos antes mencionados. Y poder a mediano plazo que los estudiantes dispongan de una máquina herramienta automatizada cuyos costos de construcción, mantenimiento y entrenamiento sean menores que los que actualmente se encuentran en el mercado. No obstante, otro de los objetivos de este proyecto es poder integrar en un proyecto de investigación ingenieros de diferentes escuelas que trabajaran como un grupo interdisciplinario, y además incursionar en el área de la mecatrónica.

3.1.1. Clasificación arancelaria (Ambos países)**PARTIDA ARANCELARIA DE MAQUINARIA C.N.C. PAIS DE DESTINO PERU:****Clasificación arancelaria**

Torno C.N.C.: 8458.11.10.00

Fresadora C.N.C.: 8459.31.00.00

Centro de mecanizado C.N.C.: 8457.10.00.00

CÓDIGO ARANCELARIO DE MAQUINARIA C.N.C. PAÍS DE ORIGEN BRASIL:**Clasificación arancelaria**

Torno C.N.C.: 8458.11.10.00

Fresadora C.N.C.: 8459.31.00.00

Centro de mecanizado C.N.C.: 8457.10.00.00

3.1.2. Ficha técnica comercial:

Tabla N° 10: Ficha técnica comercial por tipo de máquina:

| TORNO CNC, FRESADORA, CNC, CENTRO DE MECABIZADO CNC. | CARACTERÍSTICAS |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------|
| MARCA: | ROMI |
| MODELO: | D 600, C420, D 800 |
| AÑO DE FABRICACIÓN: | 2017 |
| TIPO Y CONTROL NUMÉRICO: | FANUC |

FUENTE: Logismarket Elaboración propia

| SERIE | EMU-250 |
|-------------------------------------------------|----------------|
| N° de fabricación | 3505 |
| Año de Fabricación | 2017 |
| Voltaje | 220 V |
| Frecuencia | 60 Hz |
| Máximo consumo | 7A |
| Potencia de la máquina | 1.8 KW |
| Dimensiones Principales | |
| Máximo diámetro posible sobre la cama | 250mm |
| Distancia entre puntas | 600 mm |
| Dimensiones características | |
| Longitud torneable sin ajuste de cuchilla | 500 mm |
| Máximo diámetro posible maquinable | 250 mm |
| Máximo diámetro posible sobre el carro | 120 mm |
| Máximo pieza maquinable | 120x500 mm |
| Paso del husillo principal | 25 mm |
| Ancho de la cama | 178 mm |
| Movimiento transversal del carro transversal | 155 mm |
| Diámetro y avance de rosca del husillo de mando | |
| Tur | 22x4 izquierda |

3.1.3. Ecuación de valor para el mercado nacional

| Datos de producción | |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Límites de velocidad del husillo principal graduaciones | continua, sin 52 y 2250 rpm |
| Variación de la velocidad del husillo principal | |
| Cantidad de avances | 32 |
| Límites de los avances longitudinales | 0,01 - 0,52 mm/Rev. |
| Límites de los avances transversales | 0,005 - 0,26 mm/Rev. |
| Datos de la instalación eléctrica | |
| Género de corriente alterna | m 250 |

Fuente: Veritrade Elaboración propia

3.1.4. Determinación de la marca a usar

Los productos ROMI cuentan con un sistema de gestión de calidad, está certificado desde 1994 en conformidad con la norma ISO 9001 actualmente en la revisión 2008, industrias ROMI produce tornos horizontales, verticales, centros de mecanizado mandrinadoras, máquinas de procesamiento de plásticos. Es así que la marca ha logrado posicionarse a nivel nacional como internacional satisfaciendo las necesidades de las empresas de manufactura, inyección de plásticos, y metal mecánico.

3.2. Investigación de mercado objetivo

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

El segmento al cual estará dirigido será el de **metal mecánica**.

Se les venderá a las empresas fabricantes de envases, termo formado, inyección de plásticos, ya que cuentan con áreas de maestranza y matriceria.

Estas empresas serán del sector A y B de Lima metropolitana conocidas como grandes y medianas empresas.

Producto:

- Maquinaria C.N.C.
- Precio alto

- Ciudad lima
- El producto es de alta tecnología
- Está dirigido a empresas de manufacturas

Micro segmentación:

Tabla N° 11: Micro segmentación

| | |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Empresa | Manufactura |
| Rubro | Metal mecánica |
| Giro | Fabricantes de termo formado, moldes autopartes. |
| Nivel socio económico | A y b |
| Característica de la empresa | Empresa con todos los servicios. |
| Unidad geográfica | Local (lima). |
| Tipo de población | Población urbana. |
| Motivos de compra | Necesidad de producción. |

Fuente: Elaboración propia

3.2.2. Definición del perfil del consumidor

El consumidor, en esta ocasión las empresas de manufactura y metal mecánica de lima metropolitana con nivel socioeconómico A y B que ven la necesidad de aumentar su producción con calidad, precisión y funcionalidad dejando de lado las actividades convencionales y optando por maquinaria de última tecnología como lo son las máquinas de control numérico computarizado.

Esta maquinaria requiere de una importante inversión por parte de la empresa que vera en un futuro el aumento de su producción y por consiguiente aumento en sus utilidades es por ello que está dirigido a empresas con capacidad de financiamiento como lo son la mediana y gran empresa en el mercado local (lima).

3.2.3. Medición del mercado objetivo

El mercado objetivo será lima metropolitana, este mercado que está en auge con respecto a compra de maquinaria C.N.C. es así que nos enfocaremos en las empresas grandes y medianas de lima centro norte y sur que demanden maquinaria de última tecnología, a su vez, el mercado objetivo local aumentara en un 6% debido a la baja de precios en insumos de aceros.

Tabla N° 12: Competencia en maquinaria C.N.C.

| | |
|------------------|-------------------------------------------------------|
| HASS | Torno CNC paralelo fresadora CNC. Vertical. |
| MAZAK | Centro de mecanizado, torno vertical. |
| HARRISON | Torno automático y semiautomático |
| SCHAUBLIN | Tornos verticales simples fresadoras semi- automático |
| ROMI | Torno, fresadora y centro de mecanizado C. N.C. |

Fuente: Elaboración propia

3.3. Análisis de oferta y demanda en el mercado:

3.3.1. Análisis de oferta

La oferta de máquina-herramienta en Perú tiene una particularidad: la producción local no es relevante por su escasa cantidad e importancia. Por ello, para conocer el tamaño de la oferta se debe acudir a los datos de importación de estos productos de Perú.

Las importaciones totales van aumentando progresivamente, de manera relativamente constante; el único parón se produjo en 2009, al verse Perú afectado por la crisis financiera internacional. Si comparamos el total de las importaciones totales en el periodo 2008-2012, podemos observar que han aumentado un 29,76%, llegando a una cifra que ronda los 70 millones de dólares.

Teniendo en cuenta los tipos de producto, el mercado de mayor tamaño es el de la partida arancelaria 84.62 (que son básicamente las máquinas de deformación de materiales) cuyo tamaño de mercado fue de casi 24 millones de dólares en el 2012. El segundo mercado en dimensión es el de la partida arancelaria 84.58 correspondiente a los tornos, incluidos los centros de torneado,

que trabajen por arranque de metal, con un monto de aproximadamente 16 millones de dólares en el 2012. En tercer lugar, con un valor aproximado de 9 millones de dólares, se encuentra la partida arancelaria 84.63, que son las demás máquinas herramientas para trabajar metales, cermetos, que no trabajen por arranque de materia. Esta es la partida que presenta el mayor crecimiento en el último lustro, con una tasa de 145,31%, destacando el importante aumento que se produjo entre los años 2011 y 2012. Por último, es destacable el mercado de 6,67 millones de dólares de la partida arancelaria 84.59, máquinas incluidas las unidades de mecanizado de correderas, de taladrar, escariar, fresar o roscar, incluso atornillar metal por arranque de materia. Es de reseñar que las importaciones de las partidas 8458, 8459, 8462 y 8463 suponen el 80,3% del total del mercado, por ello, nos centraremos en estas 4 partidas arancelarias.

El tamaño del mercado de máquina-herramienta fue de 69,3 millones de US\$ en 2012 según los datos proporcionados por Veritrade y teniendo en cuenta exclusivamente los 8 códigos TARIC, que analiza el presente estudio. En los últimos 5 años ha crecido aproximadamente un 30%. La oferta está compuesta en su práctica totalidad por importaciones, ya que la producción local es casi nula. Los principales países de origen de estas importaciones son China, Alemania, España, EE.UU. e Italia. Las condiciones de acceso al mercado son favorables, puesto que no hay aranceles a la importación, ni normativas técnicas o legales que dificulten la entrada de maquinaria al país. En lo referente a los productos españoles, la percepción local es de una maquinaria tecnológicamente avanzada ofrecida a precios competitivos. Durante los últimos años, las compras de producto español han crecido con rapidez, de manera que nuestro país es origen ya del 12% de las compras peruanas de máquina-herramienta.

3.3.2. Análisis y cálculo de la demanda

La oferta de máquina-herramienta en Perú tiene una particularidad: la producción local no es relevante por su escasa cantidad e importancia. Por ello, para conocer el tamaño de la oferta se debe acudir a los datos de importación de estos productos de Perú. A continuación, se analiza la cantidad importada por Perú

de las partidas arancelarias correspondientes a máquinas-herramienta anteriormente mencionadas:

Tabla N° 13: Importaciones totales de Perú del mundo valor FOB (\$)

| | Centros de mecanizados 84.57 | Tornos 84.58 | Fresadoras 84.59 |
|------|-------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| 2008 | 2,910,689 | 12,110,894 | 4,930,859 |
| 2009 | 2,281,582 | 7,428,758 | 3,962,724 |
| 2010 | 2,087,584 | 7,460,553 | 6,254,618 |
| 2011 | 3,682,760 | 15,228,513 | 5,483,238 |
| 2012 | 4,072,855 | 16,002,752 | 6,669,161 |
| 2013 | 7,393,977 | 7,775,457 | 6,268,757 |
| 2014 | 3,703,315 | 6,145,355 | 4,803,787 |
| 2015 | 4,855,410 | 6,458,313 | 5,035,218 |
| 2016 | 3,215,099 | 7,583,319 | 4,313,675 |
| 2017 | 1,456,410 | 3,814,390 | 1,459,783 |

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

La producción de máquina-herramienta en el país es prácticamente nula. La práctica totalidad de maquinaria que se utiliza en la industria es comprada por empresas importadoras y mayoristas en el extranjero para, posteriormente, ser distribuidas en el mercado. A pesar de que con anterioridad sí que existió cierta producción local relevante de tornos, ésta no resistió la apertura comercial de Perú en los años 90. Otro factor que influye en la inexistencia de empresas locales es la fuerte competencia de los productos provenientes de China, que entran en el mercado peruano a precios muy bajos en comparación con otra maquinaria extranjera. La insignificante producción local existente en la actualidad no es de carácter seriado, sino que más bien corresponde a talleres de pequeña dimensión que realizan pequeños trabajos a medida, transformación de equipos, arreglos y mantenimiento.

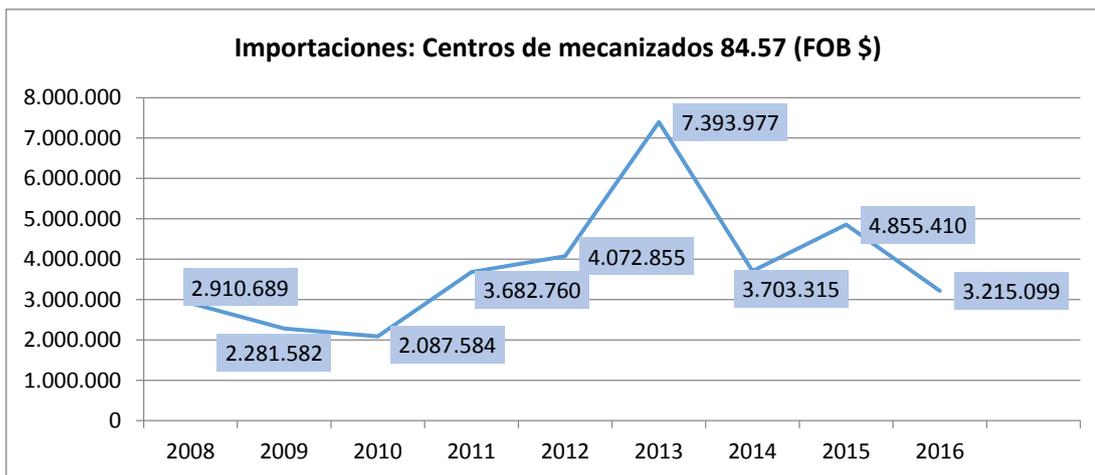


Gráfico N° 15: Importaciones: Centros de mecanizados 84.57 (FOB \$)
Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

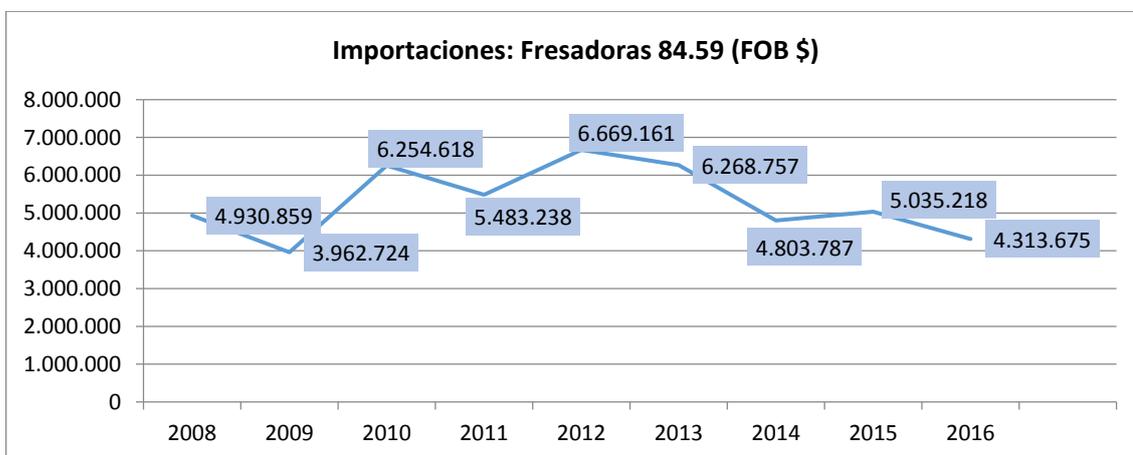


Gráfico N° 16: Importaciones: Fresadoras 84.59 (FOB \$)
Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

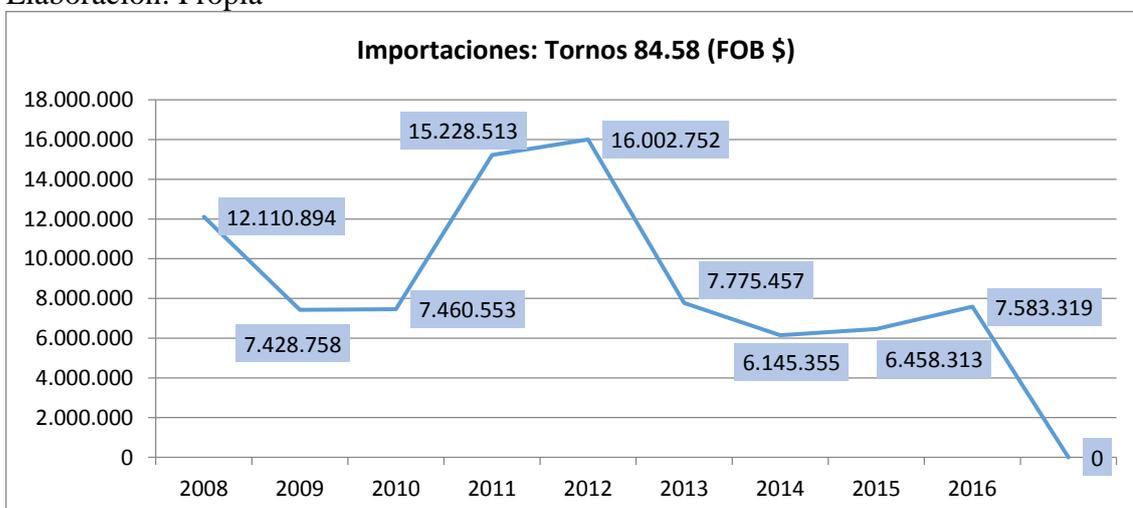


Gráfico N° 17: Importaciones: Tornos 84.58 (FOB \$)
Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Utilizando el método de los mínimos cuadrados calculamos la demanda mediante la siguiente formula:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x$$

$$\beta_0 = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$\beta_1 = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

Tabla N° 14: Centros de mecanizados 84.57

| x | y | x ² | x*y |
|----------|----------------|----------------|------------------|
| 1 | 2910689 | 1 | 2910689 |
| 2 | 2281582 | 4 | 4563164 |
| 3 | 2087584 | 9 | 6262752 |
| 4 | 3682760 | 16 | 14731040 |
| 5 | 4072855 | 25 | 20364275 |
| 6 | 7393977 | 36 | 44363862 |
| 7 | 3703315 | 49 | 25923205 |
| 8 | 4855410 | 64 | 38843280 |
| 9 | 3215099 | 81 | 28935891 |
| 5 | 3800363 | 285 | 186898158 |

Tabla N° 15: Demanda proyectada centros mecanizados

| AÑOS | Demanda en \$ |
|------|---------------|
| 2008 | 2910689 |
| 2009 | 2281582 |
| 2010 | 2087584 |
| 2011 | 3682760 |
| 2012 | 4072855 |
| 2013 | 7393977 |
| 2014 | 3703315 |
| 2015 | 4855410 |
| 2016 | 3215099 |
| 2017 | 25033495 |
| 2018 | 27510375 |
| 2019 | 29987255 |
| 2020 | 32464135 |
| 2021 | 34941015 |

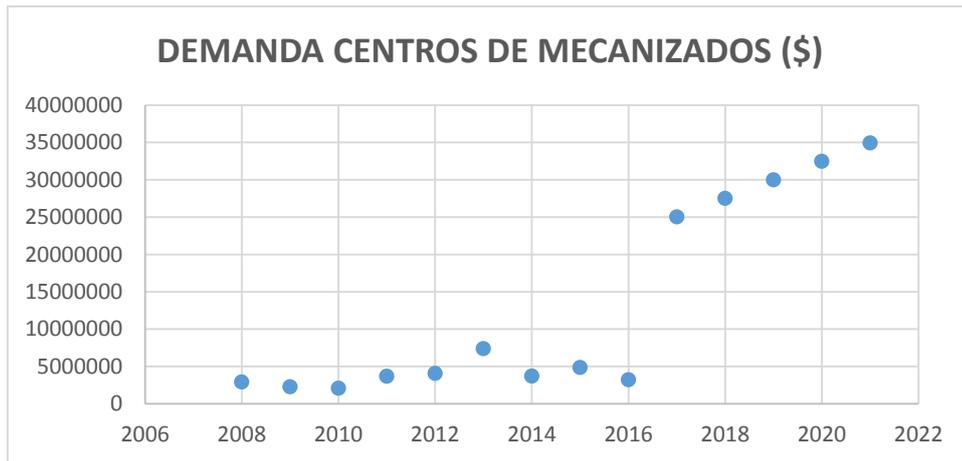


Gráfico N° 18: Demanda proyectada centros mecanizados

Tabla N° 16: Tornos

| x | y | x ² | x*y |
|----------|--------------------|----------------|------------------|
| 1 | 12110894 | 1 | 12110894 |
| 2 | 7428758 | 4 | 14857516 |
| 3 | 7460553 | 9 | 22381659 |
| 4 | 15228513 | 16 | 60914052 |
| 5 | 16002752 | 25 | 80013760 |
| 6 | 7775457 | 36 | 46652742 |
| 7 | 6145355 | 49 | 43017485 |
| 8 | 6458313 | 64 | 51666504 |
| 9 | 7583319 | 81 | 68249871 |
| 5 | 9577101.556 | 285 | 399864483 |

Tabla N° 17: Demanda proyectada tornos

| AÑOS | DEMANDA (\$) |
|------|--------------|
| 2008 | 12110894 |
| 2009 | 7428758 |
| 2010 | 7460553 |
| 2011 | 15228513 |
| 2012 | 16002752 |
| 2013 | 7775457 |
| 2014 | 6145355 |
| 2015 | 6458313 |
| 2016 | 7583319 |
| 2017 | 121173503 |
| 2018 | 133342695 |
| 2019 | 145511888 |
| 2020 | 157681080 |
| 2021 | 169850272 |

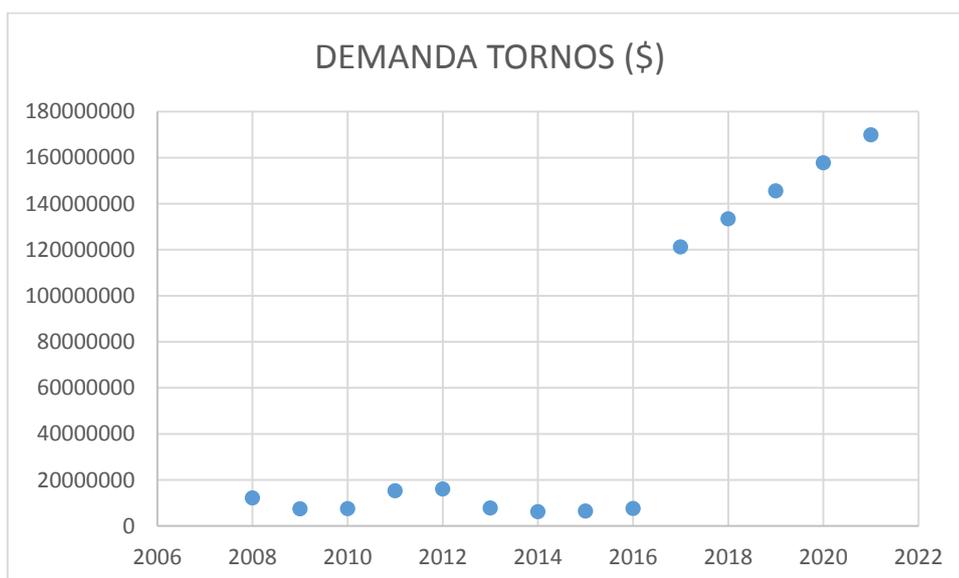


Gráfico N° 19: DEMANDA TORNOS (\$)

Tabla N° 18: Fresadoras

| x | y | x ² | x*y |
|----------|--------------------|----------------|------------------|
| 1 | 4930859 | 1 | 4930859 |
| 2 | 3962724 | 4 | 7925448 |
| 3 | 6254618 | 9 | 18763854 |
| 4 | 5483238 | 16 | 21932952 |
| 5 | 6669161 | 25 | 33345805 |
| 6 | 6268757 | 36 | 37612542 |
| 7 | 4803787 | 49 | 33626509 |
| 8 | 5035218 | 64 | 40281744 |
| 9 | 4313675 | 81 | 38823075 |
| 5 | 5302448.556 | 285 | 237242788 |

Tabla N° 19: Demanda proyectada fresadoras

| AÑOS | DEMANDA (\$) |
|------|--------------|
| 2008 | 4930859 |
| 2009 | 3962724 |
| 2010 | 6254618 |
| 2011 | 5483238 |
| 2012 | 6669161 |
| 2013 | 6268757 |
| 2014 | 4803787 |
| 2015 | 5035218 |
| 2016 | 4313675 |
| 2017 | 54141193 |
| 2018 | 59557591 |
| 2019 | 64973990 |
| 2020 | 70390388 |
| 2021 | 75806786 |

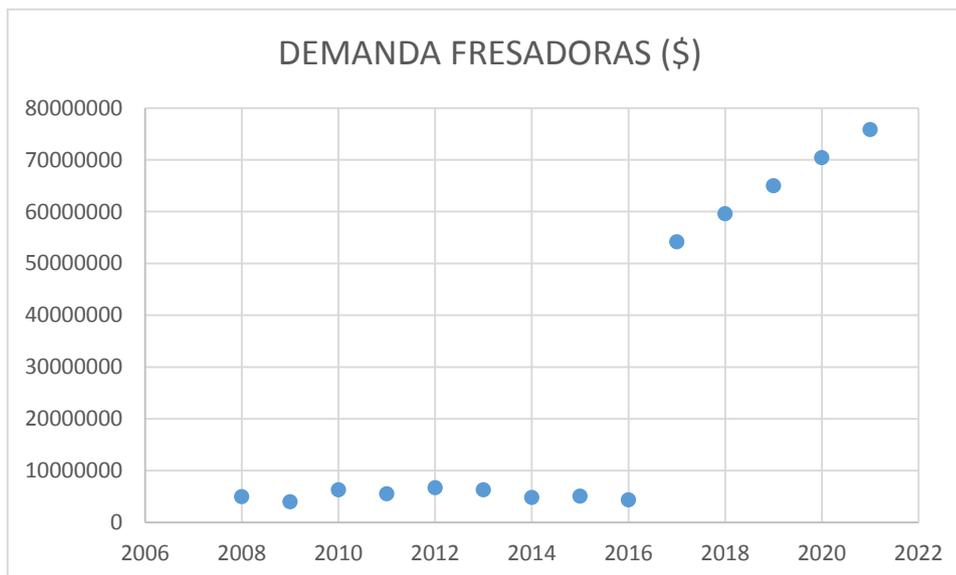


Gráfico N° 20: Demanda proyectada fresadoras

3.3.3. Análisis de competitividad y benchmarking

Con el propósito de presentar el impacto de la tecnificación del micro y pequeño empresario peruano, en cuanto a la automatización de sus máquinas, se expone el panorama de desarrollo metalmecánico industrial peruano, en comparación con los países más sobresalientes de la región; con el ánimo de presentar las razones que han llevado a países como México a ser centro de producción para ensamble de prestigiosas marcas de vehículos.

Este interés tiene su origen en la competitividad lograda y entre otras cosas, gracias a la masiva importación de máquinas de control numérico, ubicando a México en el décimo puesto como país importador de maquinaria a nivel mundial. Se destaca también la relación significativa que hoy en día tiene la industria manufacturera peruana con el sector automotor

3.3.4. Análisis de precio de importación (compra)

Los precios promedio de importación se indican a continuación.

Tabla N° 20: Cantidad y precios promedios año 2017

| MAQUINARIA | PRECIO PROMEDIO |
|----------------------------------------|------------------------|
| TORNO CNC, BANCADA HORIZONTAL | \$60.000.00 |
| TORNO CNC, BANCADA VERTICAL | \$80.000.00 |
| FRESADORA CNC HORIZONTAL | \$120.000.00 |
| CENTRO DE MECANIZADO CNC | \$ 140.000.00 |
| CENTRO MECANIZADO DE 5 EJES CNC | \$180.000.00 |

Fuente: Veritrade. Elaboración propia

3.3.5. Análisis y determinación de formas de distribución

Un canal de distribución debe percibirse más que como una secuencia de instituciones de marketing que conecta a productores y consumidores como un equipo que trabaja hacia una meta común. (Fites, 1996) Con frecuencia se comete el error de pensar que los intermediarios son vehículos temporales de ingreso al mercado y no los socios con quienes se planean e implementan los esfuerzos de marketing. El intermediario a menudo es el brazo de marketing real del productor/generador. En el entorno de marketing actual, estar cerca de los clientes, sean éstos el consumidor final o el intermediario, y resolver sus problemas es vital para el éxito. Nosotros seremos intermediarios y distribuiremos las maquinarias desde nuestro local hasta el local del comprador.

3.3.6. Análisis del entorno

Macro ambiente:

Las empresas de manufactura y metal mecánica se rigen por leyes y normas que presentaremos en este cuadro.

Tabla N° 21: Leyes y normas

| | |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LEY DE MEDIANA Y GRAN EMPRESA | Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de la gran y medianas empresas |
| IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO | Las empresas están manifestando un creciente interés por medir el impacto socioeconómico de su gestión, ya que un buen desempeño garantiza la vigencia de la licencia para operar, genera un entorno más favorable de la actividad comercial, fortalece las cadenas de valor, e impulsa la innovación en productos y servicios. |
| IMPACTO MEDIO-AMBIENTAL | Una preocupación generalizada en todas las compañías es lograr reducir el impacto ambiental y cumplir su compromiso social respetando el medio ambiente y potenciar la sostenibilidad en sus procesos productivos. |

Fuente: Elaboración propia

Micro ambiente:

A continuación, empresas de Lima metropolitana que requieren cambios en su infraestructura.

Tabla N° 22: Empresas y requerimientos

| EMPRESAS | REQUERIMIENTOS |
|--------------------------------|----------------------------------------------|
| ❖ M & C INDUSTRIAL (S.M.P) | • Ampliar área de máquinas herramientas |
| ❖ M& M PRODUCTOS (S.J.L.) | • Nueva maquinaria CNC |
| ❖ EDIPESA (CERCADO DE LIMA) | • Compra de centro de mecanizado |
| ❖ INOXCENTRO SAC (ATE VITARTE) | • Maquinaria CNC y software actualizado |
| ❖ CHROMETALES SAC (CARABAYLLO) | • Sistematizar sus actividades de producción |

Fuente: Elaboración propia

3.4. ESTRATEGIAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN NACIONAL

Están en medio las marcas por lo que para vender se observa que el esfuerzo debe ser mayor y más estratégico. A continuación, se revisan las fórmulas más efectivas para generar valor en los productos y así comercialarlos, junto con los países en que el comercio minorista está creciendo.

El consumidor también ha aprendido a comprar online, o busca algún negocio en las redes sociales. Esto promete ser "un cambio de comportamiento permanente", observa David R. Bell, profesor de Marketing de Wharton. "Internet ofrece tantas maneras de ahorrar -ya sea a través de consejos, opiniones y experiencias de otros, ya sea a través de negocios realizados directamente con el vendedor. Frente a tantas orientaciones y tantos negocios buenos, no tiene sentido volver a lo que había antes".

Pero el comercio está equivocado si usa los medios online sólo para promover las ventas hechas en la tienda. Descubrir nuevas maneras de realizar ventas virtuales también es una forma significativa de promover el crecimiento. En realidad, el juego ya no se limita al comercio electrónico, señala la edición de agosto de Chain Store Age, revista de negocios del comercio minorista: ahora, existe también el F-Commerce, M-Commerce, S-Commerce y el V-Commerce, es decir, el comercio vía Facebook, aparatos Móviles, medios Sociales y Vídeo.

"Creo que el consumidor reacciona al marketing social mediante un diálogo de dos direcciones", observa Erin Armendinger, directora gerente del Baker Center. "Las personas quieren que se las oiga. Ellas quieren tener voz. Eso les da la posibilidad de manifestarse".

Las empresas que interaccionan de manera dinámica con su comunidad online - minoristas como Nordstrom y Victoria's Secret- obtienen más de la interacción que sólo a través de las ventas online.

Distribución nacional:

La distribución de nuestra maquinaria CNC, en Lima metropolitana para las empresas de manufactura y metal mecánica del sector A y B, que comprende las grandes y medianas empresas de este rubro será como muestra el cuadro a continuación.

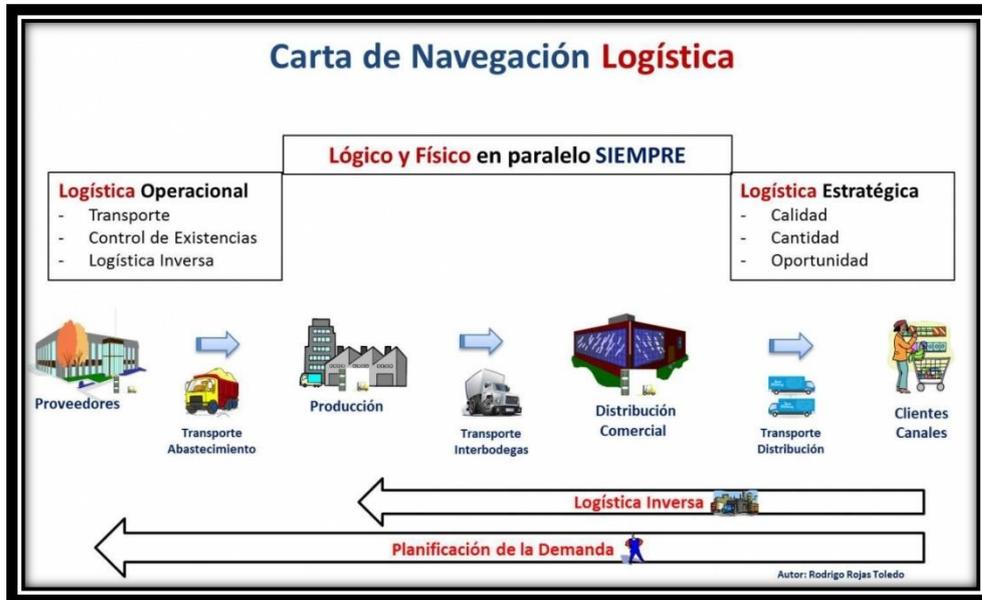


Gráfico N° 21: Carta de navegación logística

Fuente: slideshare

3.4.1. Estrategias de segmentación

Nuestra estrategia de segmentación estará orientada a la grande y mediana empresa de lima metropolitana a las cuales distinguiremos por:

- Poder de financiamiento
- Capacidad de planta
- Capacidad de producción
- Ventas anuales

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Nuestra empresa importadora optara por una estrategia de posicionamiento local (lima) ofreciendo maquinaria C.N.C. de alta tecnología con descuentos para nuestra empresa cliente. Ofreciendo un show run en su local o establecimiento.

Nuestra diferenciación comparada al de otras empresas importadoras será el servicio post-venta esto incluye la puesta en marcha de la maquinaria como su funcionabilidad y productividad de la misma.

3.4.3. Estrategias de ingreso al mercado

La elección del modo de entrada y la selección de los mercados internos en los que operar son las decisiones más importantes como estrategias de ingreso al mercado de la empresa.

Una vez tomada la decisión de importar, habrá que decidir cómo se quiere comercializar el producto o servicio en el sector local. Los métodos más comunes son la venta directa, la venta indirecta o subcontratada a través de intermediarios y la venta mediante páginas web.

Venta directa:

Nuestra empresa utilizara cartas de presentación para tener un acercamiento a la empresa cliente y tratar con ella personalmente sobre la diversidad de los productos a ofrecer.

Venta indirecta:

Utilizaremos intermediarios o contactos cercanos a la empresa o colaboradores propios de la empresa los cuales le harán llegar nuestros catálogos con las descripciones características y precios de nuestra maquinaria de control numérico computarizado (C.N.C.).

Páginas web:

Otra opción para ofrecer nuestros productos será por medio de páginas web y redes sociales obteniendo así una opción más amplia de comercialización de nuestra maquinaria ya que este medio es social y de fácil acceso.

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

Se ha planificado las siguientes estrategias de promoción para que la empresa logre ser conocida a nivel nacional:

- Creación de página web corporativa.
- Interacción vía online por páginas como Facebook, instagram y whatsapp que por tener portales no tiene costo alguno.

3.5.2. Propuestas de valor

Nuestra propuesta de valor será la siguiente:

- Servicio post venta de capacitación en software de manufactura.
- Traslado y puesta en marcha de la maquinaria C.N.C.
- Operatividad de la maquinaria.
- Garantía de 2 años por la compra.

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

Las estrategias que se utilizarán serán las siguientes:

1.- Generar trafico

Teniendo en cuenta el bombardeo de información y publicidad que sufren los usuarios mientras navegan por la Red, uno de los objetivos más importantes del e-commerce es diferenciarse y hacer que te vean. Pero, ¿cómo? Utilizando marketing de contenidos, mejorando la interacción y la publicidad en redes sociales.

Segmentación muy concreta: basándose en una combinación de sitios y anuncios, permite dirigirse, no sólo a un porcentaje aproximado de clientes sino a aquellos clientes a los que realmente se quiere llegar. Esta segmentación se consigue gracias al estudio de algoritmos que tienen en cuenta tanto el perfil de los usuarios como su comportamiento dentro del entorno digital.

Minimiza el gasto: una segmentación tan ajustada ayuda a que los impactos a la audiencia se den en los lugares adecuados y en los momentos precisos. Además,

los procesos que ocurren entre los diferentes actores de la publicidad digital se reúnen en un único canal que, además de ahorrar tiempo, trabajo y dinero, posibilita la automatización y optimización de campañas.

Maximiza las conversiones: es capaz de recuperar potenciales clientes que han visitado una web pero que se han marchado sin comprar o convertir.

2.- Poner en práctica el email remarketing

Una parte de los usuarios que acceden a una web se pierde en el camino hacia la compra y acaba por abandonar la página sin obtener ningún producto. Para intentar solventarlo y recordarle al cliente que tiene una lista de artículos pendientes de considerar, puede enviársele un email para que retome el proceso de compra, acelere la toma de decisión y complete finalmente la transacción.

3.- Monitorizar y optimizar

No sólo hay que trabajar para crear la mejor versión de nuestra página web sino saber qué está pasando y cómo se están comportando los usuarios cuando llegan a ella. En este sentido es crucial utilizar herramientas de analítica y monitorización, como es Google Analytics. Podremos saber desde qué tipo de dispositivo utilizan los consumidores para acceder a la landing page hasta el número de leads que hemos conseguido en un periodo de tiempo determinado.

4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL

Outsourcing

L&A Import Machine, es una empresa importadora de maquinaria de control numérico computarizado (c.n.c.).

Se les venderá a las empresas fabricantes de envases, termo formado, inyección de plásticos, ya que cuentan con áreas de maestranza y matriceria.

Los sustitutos son las maquinas herramientas convencionales tales como; torno horizontal, fresadora vertical, cepillo mecánico, taladro universal etc.

Maquinaria a importar

Torno C.N.C.

Fresadora C.N.C.

Centro de mecanizado C.N.C.

Clasificación arancelaria

Torno C.N.C.: 8458.11.10.00

Fresadora C.N.C.: 8459.31.00.00

Centro de mecanizado C.N.C.: 8457.10.00.00

La ventaja competitiva se sustenta en planes de posicionamiento en el mercado (cómo competir, con qué productos, a qué clientes servir y cómo distribuir los recursos en el negocio).

Michael Porter (1) presenta tres formas básicas para competir: a) tener costos bajos, o sea, producir a menor precio que los competidores, y evaluar si ese ahorro se traslada o no al precio final; b) ofrecer cosas diferentes de la competencia; y c) elegir un nicho del mercado donde sea posible competir.

Entre las variables que permiten a las empresas alcanzar estos objetivos, se destacan las variables intra-empresariales, vinculadas a la productividad (capacidad de planificar, organizar, dirigir y controlar) y al posicionamiento en el mercado (formación de “clusters” (2), diferenciación de marca, satisfacción al cliente antes, durante y después de la transacción, etc.); y las variables extra-empresariales, vinculadas al nivel de facilidades brindadas por los gobiernos (indicadores de competitividad (3), ambiente macroeconómico (4), comportamiento de las instituciones públicas (5) y mejoramiento de la capacidad tecnológica empresarial (6)); y a los servicios de apoyo de calidad (telecomunicaciones y distribución física internacional).

Costos de Transporte

1.- Porter Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. CECSA 1990.

2.- Redes de empresas o cadenas de abastecimiento que ejecutan conjuntamente procesos de negocios con el fin de mejorar su competitividad. Los mejores clusters tienen una capacidad endógena de innovación estimulada por una demanda exigente y contenida en una capacidad colectiva de respuesta (colaboración empresarial).

3.- Global Competitiveness Report. Publicación anual del World Economic Forum.

4.- Ej. : Estabilidad de precios, costo y facilidades del financiamiento interno y externo, tendencias del tipo de cambio real, tasas de ahorro y niveles de gasto público).

5.- Ej. : Eficiencia y eficacia en los servicios prestados; cumplimiento de las normas y control de la corrupción.

6.- Ej. : Apoyo financiero y en capacitación a las empresas para recibir tecnología internacional y exportar bienes con contenido tecnológico.

El Transporte es la actividad que más incide en el costo total de la cadena de DFI (hasta un 40% sobre el total de los servicios).

En términos generales, su incidencia es de tal magnitud, que en la mayoría de los casos llegan a superar el monto de los valores de los aranceles aduaneros actuales.

En términos particulares, es claro que cada modo tiene costos diferentes; el modo más barato es el transporte marítimo/fluviál, luego el por ferrovías, el por carretera y finalmente el aéreo.

Sobrecostos en el modo Marítimo/Fluviál.

El modo marítimo transporta casi el 60% del volumen del comercio de bienes entre los países de América del Sur y casi el 95% del volumen del comercio de bienes de estos países con el resto del mundo. Por lo tanto, es a través de este modo que un gran porcentaje de productos de la región, en su mayoría materias primas, accede a los mercados mundiales, y es también por este modo por donde llegan a la región los productos semielaborados y elaborados desde todo el planeta.

En este contexto, es cuando adquiere una relevancia trascendente la siguiente afirmación como conclusión; el modo marítimo es el que presenta más sobrecostos.

Los sobrecostos del modo marítimo derivan de varios factores:

- **Las características del comercio exterior de la región y su incidencia en el comercio internacional mundial.** Mientras en los grandes corredores marítimos del mundo el precio del flete tiende a la baja porque se determina en función a principios de economía de escala, es decir, en mérito al volumen y al valor agregado de la carga a transportar, la composición de los flujos de comercio regionales y el grado de incidencia que tienen en el contexto del comercio mundial, no permiten que se apliquen aquellos principios y por el contrario, generan importantes asimetrías de tratamiento.

- **La existencia de restricciones de carácter normativo.** Existe y se aplica un contexto normativo basado en la bilateralidad cuyo fundamento básico es el fomento y protección de flotas nacionales. Se sabe que los países latinoamericanos no disponen de flotas marítimas nacionales adecuadas para actuar en los corredores comerciales mundiales, por lo que la vigencia y aplicación de estas normas restrictivas no sólo no cumple con su “razón de ser”, sino que además ha terminado por generar una asimetría o más bien, un “mercado artificial” (venta de waiver). La realidad indica que los flujos de comercio de la zona son transportados por los buques de las empresas navieras de los países desarrollados con un flete más caro al que habitualmente cobrarían, por cuanto incluyen en el mismo el sobrecosto de la “compra de los waiver” (7)
- **Obstáculos operativos estructurales.** La región se caracteriza por presentar puertos congestionados y con un suministro de servicios básicos ineficientes y caros, fundamentalmente en aquellos que son administrados por entidades públicas. La gestión portuaria ineficiencia genera en mayor tiempo de permanencia de los buques en los muelles, esto es, se traduce en sobrecostos que encarecen el flete.
- **Deficiencias en la infraestructura física.** Existen ciertas deficiencias en los terminales portuarios.

4.1. Envases empaques y embalajes

Son cualquier medio material para proteger una mercancía para su despacho o conservación en almacenamiento. Está conformado por materiales manufacturados a través de métodos aplicados, generalmente con medios mecánicos, que tienden a lograr la protección en la distribución de mercancías a largas distancias protegiéndolas de los riesgos de la carga, transporte, descarga, de los cambios climáticos, bacteriológicos, biológicos en general e incluso contra el hurto, asimismo evita mermas, derrames y en definitiva averías con lo cual

7.- Ver ALADI/SEC/Estudio 151 del 24/9/02 “Obstáculos a los servicios de Transporte Marítimo e Intermodal en la Región y Medidas para Mejorar su Prestación.

beneficia no sólo al vendedor y al comprador, sino también al asegurador y transportista. Una de las principales funciones del envase es conservar el producto.

En ese sentido, las características de un buen envase son las siguientes:

- Posibilidad de contener el producto.
- Permitir su identificación.
- Capacidad de proteger el producto.
- Que sea adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etc.
- Que se ajuste a las unidades de carga y distribución del producto.
- Que se adapte a las líneas de fabricación y envasado del producto.
- Que cumpla con las legislaciones vigentes.
- Que su precio sea el adecuado a la oferta comercial que se quiere hacer del producto.
- Que sea resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

El embalaje utilizado para importar los equipos vía marítima son cajas de madera maciza que deben confeccionarse con un grosor que esté en relación con el peso de la mercancía. En la elección de las especies convenientes para la manufactura de embalajes deben tomarse en consideración diversos factores. Entre ellos figuran la densidad, la facilidad de clavado, la disponibilidad en el mercado, la naturaleza del contenido, la resistencia, la rigidez y la disponibilidad del material en las secciones y longitudes necesarias.

La elección se complica aún más por la necesidad de tener en cuenta la situación del mercado; por ejemplo, una especie puede ser ideal para ser utilizada para el embalaje, pero goza de mayor aprecio en la carpintería de gran calidad o el chapeado, cuya demanda justifica precios más elevados que la fabricación de embalajes ordinarios.

Ciertas especies son prácticamente inutilizables en forma de madera aserrada para la fabricación de cajas, mientras que una vez transformadas en

contrachapados de grandes hojas delgadas, mediante adhesivos resistentes a la humedad, se convierten en un material ideal para la fabricación de cajas industriales o para empacar productos agrícolas.

Con la transformación de la madera, a partir del aserrado, cada especie da lugar a categorías y calidades diferentes. Con frecuencia, se verá que la categoría superior de una especie determinada se vende para la industria de los muebles, la segunda para la construcción y la tercera para el embalaje. Todos los países que poseen importantes recursos madereros tienen su propia clasificación, que raras veces se reconoce a nivel internacional y ocurre a menudo que se aplique mal, incluso en su propio país de origen.

Ciertas especies son específicas de un país, pero con frecuencia han sido introducidas artificialmente al comprobarse que se adaptaban perfectamente a las condiciones locales y respondían a necesidades de un mercado nacional o de exportación. El envase de madera, ha sido tradicionalmente utilizado para el transporte de distintos productos, tales como frutas, hortalizas, bebidas, maquinarias, equipos y otros tipos de mercaderías exportables.

Actualmente, su mayor campo de aplicación quizás sea, en las áreas de transporte de mercaderías pesadas, transporte de mercaderías exportables y de productos perecederos con alto contenido de humedad. Existe la Norma NIMF 15 que exige su tratamiento térmico o con bromuro de metilo previo a su uso.

En el caso de nuestros equipos a importar se toma en cuenta el cajón con mareo o bastidor, el cual se trata de un cajón donde un marco o bastidor, hecho con maderas colocadas de canto, principalmente las solicitaciones del transporte, manejo y almacenamiento. Estos cajones son diseñados para el transporte de mercaderías pesadas o mercaderías de exportación, actuando como contenedor de madera.

Sus dimensiones son variables estando sólo limitadas por las condiciones de manejo y capacidad de los medios de transporte. Estos cajones pueden llegar a medir hasta 15 m de largo por 5 m de altura y 5 m de ancho. Pueden ser diseñados para transportar cargas desde 500 kg hasta 60 mil kg.

Gráfico N° 1: Norma técnica peruana

RELACIÓN DE ESPECIES DE MADERA RECOMENDADAS PARA LA FABRICACION DE EMBALAJES

| NOMBRE COMUN | NOMBRE BOTANICO | DENSIDAD BASICA (g/m ³) |
|------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|
| Bolaina blanca | Zapote | 0,41 |
| Cachimbo | <i>Casearia crinita</i> Mart | 0,59 |
| Camito | <i>Cardiana domesticata</i> Mart. | 0,52 |
| Cerahuasca | <i>Pouteria</i> sp. | 0,60 |
| Catahua amarilla | <i>Guatteria decurrens</i> R.E. Fries | 0,41 |
| Caucho masha | <i>Hura crepitans</i> L. | 0,40 |
| Cumala blanca | <i>Sapium marmieri</i> Huber | 0,45 |
| Huataja | <i>Virola</i> sp. | 0,47 |
| Humba | <i>Zanthoxylum</i> sp. | 0,57 |
| Huamarzamana | <i>Ceciba samauma</i> (Mart.) Schum. | 0,33 |
| Lupuna blanca | <i>Jacaranda copaia</i> | 0,28 |
| Machin zapote | <i>Chorisia integrifolia</i> Ulbr. | 0,52 |
| Marupá | <i>Matisia bicolor</i> Ducke | 0,36 |
| Panguana | <i>Simarouba amara</i> Aubl. | 0,49 |
| Pashaco | <i>Ecclinum utile</i> (H.B.K.) Pitt | 0,45 |
| Pino chuncho | <i>Albizia</i> sp. | 0,26 |
| Punga | <i>Schizolobium amazonum</i> Huber | 0,39 |
| Sachavaca micuna | <i>Bombax paraense</i> Ducke | 0,44 |
| Ubo | <i>Trophis</i> sp. | 0,35 |
| Uchaquiro blanco | <i>Spondias mombin</i> L. | 0,39 |
| | <i>Sclerolobium</i> sp. | 0,43 |
| | <i>Matisia cordata</i> Humb. et Bonpl. | |

Los equipos a importar son de 3 tipos: el torno CNC serie M, la fresadora CNC y el centro de mecanizado CNC

El torno CNC serie M tiene las siguientes características en peso y medidas.

Tabla N° 23: Características torno CNC

| Producto | Peso (Kg.) | Longitud (mt.) | Altura (mt.) | Profundidad (mt.) |
|-------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|
| Torno CNC Serie M | 2500 | 3.00 | 1.98 | 1.25 |

El torno CNC Serie M tiene un peso de 2500 Kg., un largo de 3.00 metros, una altura de 1.98 metros y una profundidad de 1.25 metros.

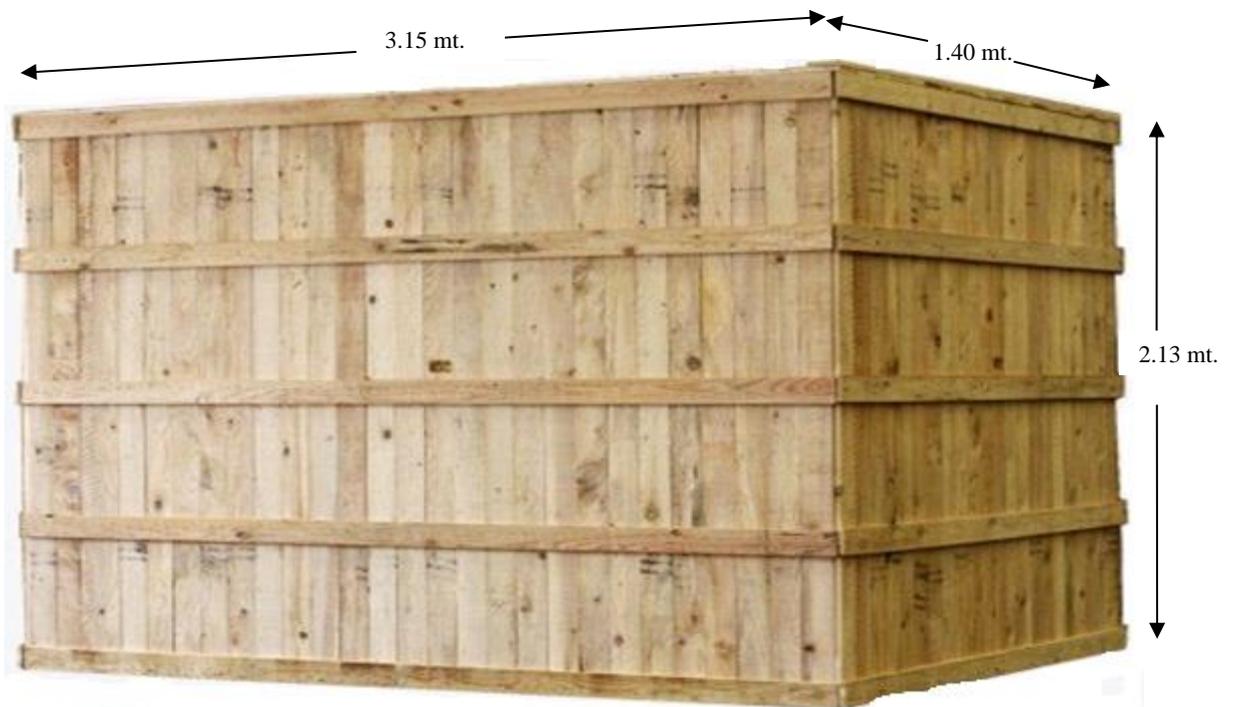


Gráfico N° 23: Embalaje torno CNC

La fresadora CNC tiene las siguientes características en peso y medidas.

Tabla N° 24: Características fresadora CNC

| Producto | Peso (Kg.) | Longitud (mt.) | Altura (mt.) | Profundidad (mt.) |
|---------------|---------------|-------------------|-----------------|----------------------|
| Fresadora CNC | 3200 | 2.10 | 2.80 | 1.50 |

En el caso de la fresadora esta tiene un peso de 3,200 Kg., un largo de 2.10 metros, una altura de 2.80 metros y una profundidad de 1.50 metros. Este aparato es más pesado que el torno CNC serie M.

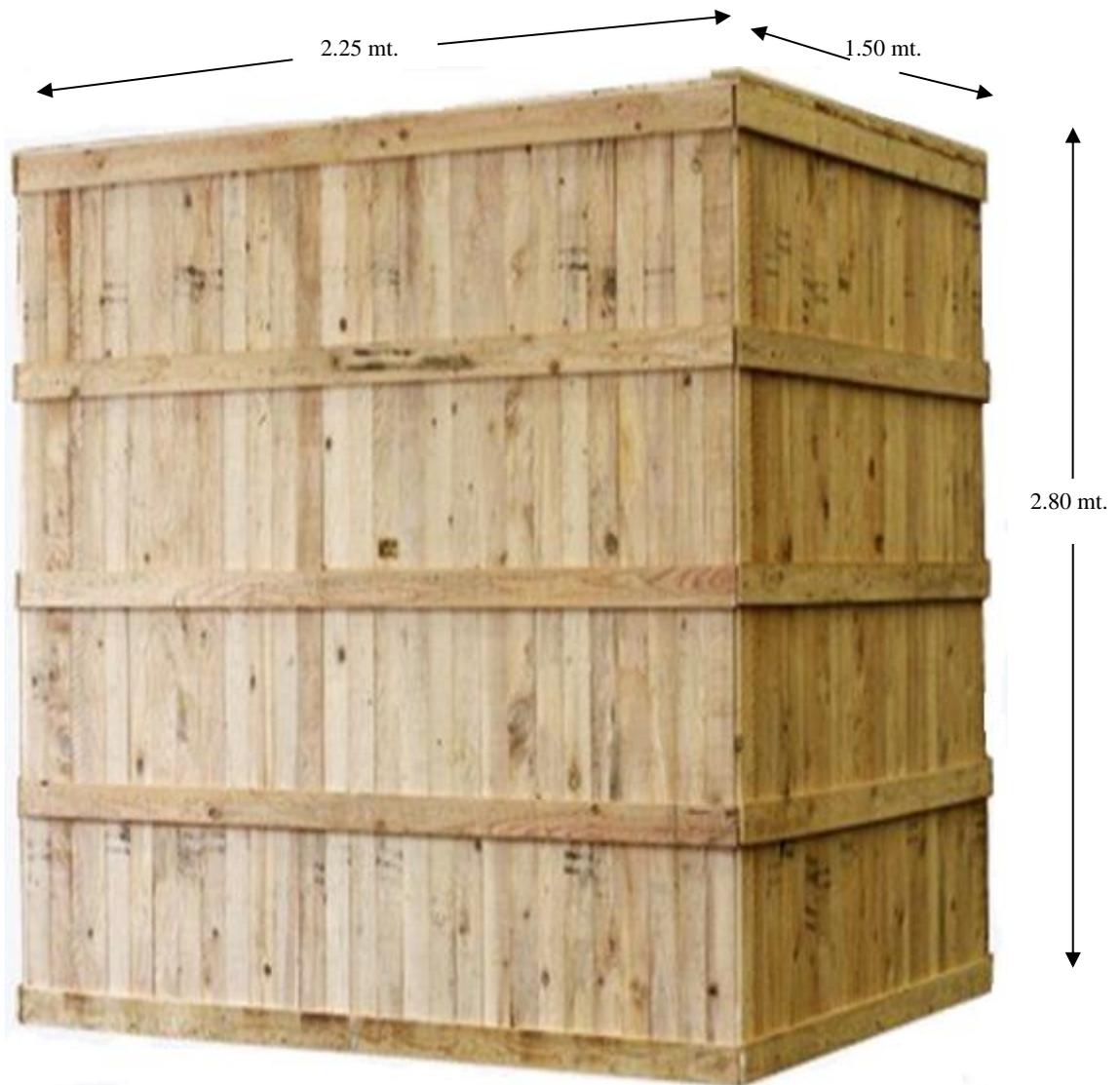


Gráfico N° 1: Embalaje fresadora CNC

El centro de mecanizado CNC tiene las siguientes características en peso y medidas.

Tabla N° 25: Características centro de mecanizado CNC

| Producto | Peso (Kg.) | Longitud (mt.) | Altura (mt.) | Profundidad (mt.) |
|--------------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|
| Centro de mecanizado CNC | 6,000 | 3.00 | 2.60 | 2.85 |

El centro de mecanizado CNC tiene un peso de 6,000 Kg., un largo de 3.00 metros, una altura de 2.60 metros y una profundidad de 2.85 metros. Este equipo es el más pesado de los tres que se van a importar. Al igual que los otros equipos también se utilizará cajas de madera gruesas para el transporte de este equipo.

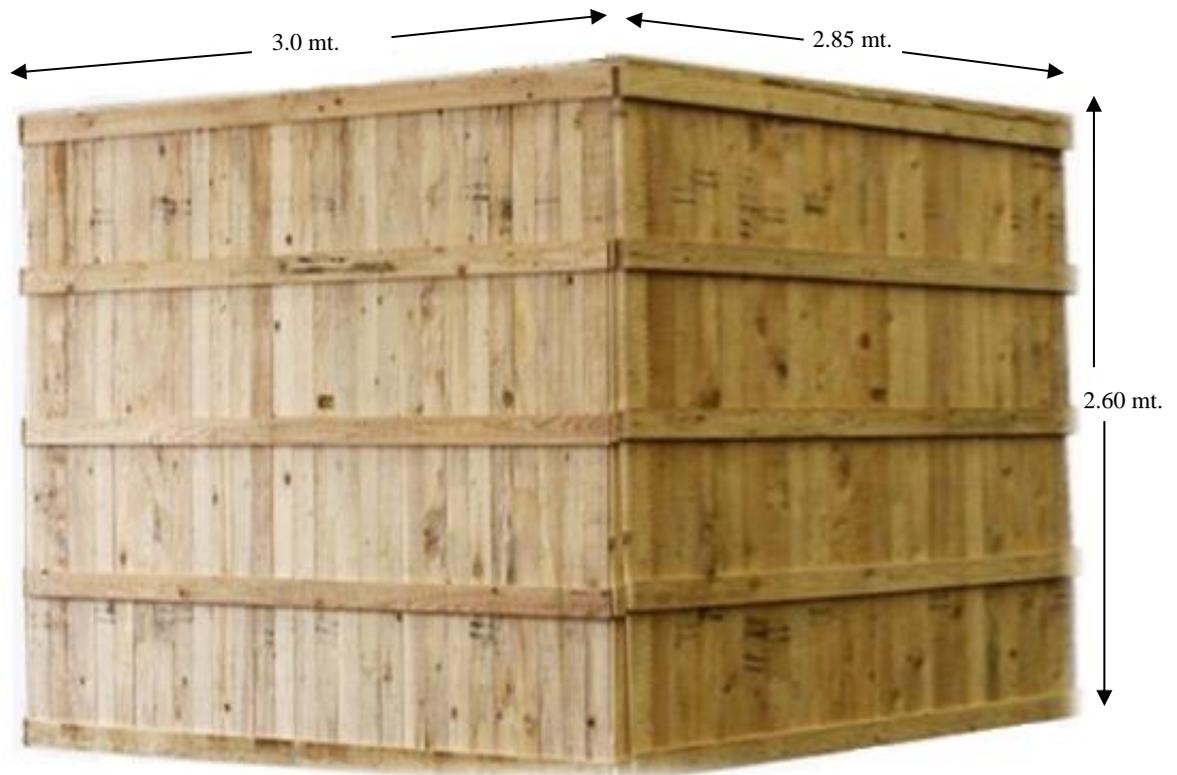


Gráfico N° 25: Embalaje centro de mecanizado CNC

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

El rotulado facilita la manera de identificar rápidamente cada pieza de la carga y además permite la localización en las bodegas y agiliza en el proceso de confrontar las cantidades físicas.

Cada caja de madera será rotulada bajo un proceso, identificando todos los valores a transmitir:

- 1.- Pictograma o rotulado
- 2.- Nombre de la empresa
- 3.- Peso de la caja
- 4.- Numero de caja y medidas de la caja
- 5.- Nombre del producto y origen
- 6.- Puerto de partida
- 7.- Pegado de código de barras.

4.2.2. Diseño del marcado

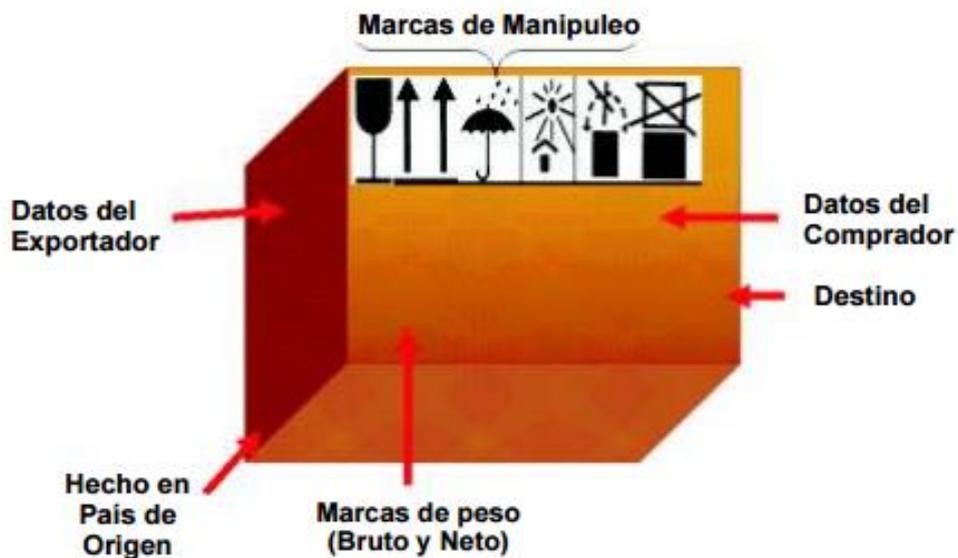


Gráfico N° 1: Marcado

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Tabla N° 26: PALETAS PARA TORNO CNC SERIE M

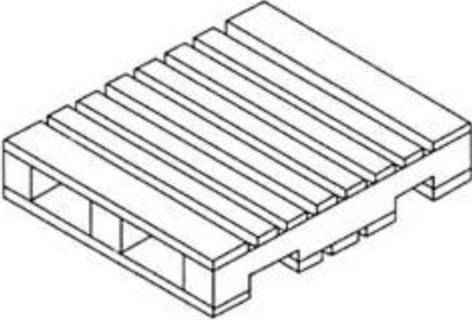
| L&A IMPORT MACHINE | FICHA TECNICA | Paleta para unitarización |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| | | Version:1 Abril 2017 |
| NOMBRE DE LA MATERIA PRIMA Y/O INSUMO | PALETAS PARA TORNO CNC SERIE M | |
| DESCRIPCIÓN FISICA DE LA PALETA | El envase de madera cajón con mareo o bastidor contendrá las paletas cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar los productos. |  |
| CARACTERISTICAS FISICAS DE LA PALETA | Ancho (metros) | 3.15 |
| | Largo (Metros) | 1.40 |
| | Alto (metros) | 0.30 |
| | Peso Máximo | 54 Kg. |
| | Capacidad de carga | 6,000 Kg. |

Tabla N° 27: PALETAS PARA FRESADORA CNC

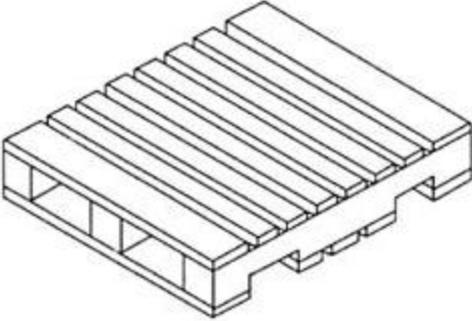
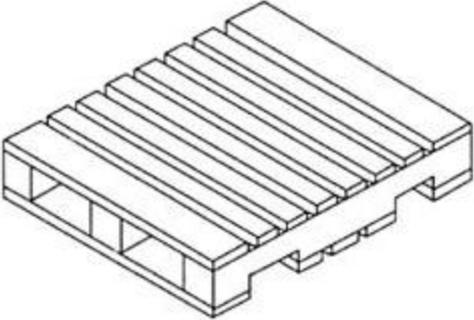
| L&A IMPORT MACHINE | FICHA TECNICA | Paleta para unitarización |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| | | Version:1 Abril 2017 |
| NOMBRE DE LA MATERIA PRIMA Y/O INSUMO | PALETAS PARA FRESADORA CNC | |
| DESCRIPCIÓN FISICA DE LA PALETA | El envase de madera cajón con mareo o bastidor contendrá las paletas cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar los productos. |  |
| CARACTERISTICAS FISICAS DE LA PALETA | Ancho (metros) | 1.65 |
| | Largo (Metros) | 2.25 |
| | Alto (metros) | 0.30 |
| | Peso Máximo | 54 Kg. |
| | Capacidad de carga | 6,000 Kg. |

Tabla N° 28: PALETAS PARA CENTRO DE MECANIZADO CNC

| L&A IMPORT MACHINE | FICHA TECNICA | Paleta para unitarización |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| | | Version:1 Abril 2017 |
| NOMBRE DE LA MATERIA PRIMA Y/O INSUMO | PALETAS PARA CENTRO DE MECANIZADO CNC | |
| DESCRIPCIÓN FISICA DE LA PALETA | El envase de madera cajón con mareo o bastidor contendrá las paletas cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar los productos. |  |
| CARACTERISTICAS FISICAS DE LA PALETA | Ancho (metros) | 3.00 |
| | Largo (Metros) | 3.15 |
| | Alto (metros) | 0.30 |
| | Peso Máximo | 54 kg. |
| | Capacidad de carga | 6,000 kg. |

4.4. Cadena de DFI de importación

La cadena de DFI es el conjunto de actividades involucradas en transportar bienes, materias primas, insumos o productos terminados, en la cantidad requerida, desde el punto de origen en el país exportador hasta el lugar acordado y al menor costo total para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo(JAT) y con calidad total (CT).



Gráfico N° 27: Cadena DFI de importación

La DFI se divide en 4 etapas:

- Análisis de la carga a transportar
- Selección del modo de transporte
- Costos
- Documentación

Cadena de DFI

- Preparación (embalaje y marcado).
- Unitarización (Paletización y Contenedorización).
- Manipuleo (en terminales, almacenes).
- Almacenamiento (en almacenes y depósitos privados o públicos).
- Transporte (en toda la cadena de distribución).
- Seguro de la Carga (riesgos, pólizas).
- Documentación (facturas, certificados, docs. de pago, etc.).
- Gestión y operación aduanera.
- Gestión y operación bancaria (bancos, agentes corresponsales).
- Gestión de Distribución (incluye personal operario y administrativo de la empresa)



Gráfico N° 28: Actores de la DFI

4.5. Seguro de mercancías

Los factores de riesgo que más influyen en el comercio internacional están en los ámbitos:

- Comercial.
- Político.
- Del transporte.
- Del cambio de divisas.

Riesgos comerciales.

Son los derivados de la posible resolución anticipada del contrato y/o del impago de las mercancías en el momento acordado. Podemos clasificarlos en:

- Riesgos anteriores al despacho (resolución anticipada del contrato). Existen pólizas al efecto.
- Riesgos posteriores al despacho (impago). Existen dos opciones: o Contratar una póliza de seguro. o Acordar un medio de pago documentario que garantice el cobro antes o a la vez que la entrega de la mercancía.

Riesgos políticos.

Las operaciones de importación/exportación realizadas con empresas situadas en países con inestabilidad política, económica y social tiene una serie de riesgos derivados. Por otra parte, las políticas comerciales de algunos países pueden motivar restricciones temporales que pueden suponer riesgos para las operaciones en curso. Se concretan en:

- Incumplimiento de contratos.
- Impago.
- Morosidad.
- Deterioro o destrucción de las mercancías. Para cubrir estos riesgos existen diferentes pólizas de seguro.

Riesgos de transporte.

Las distancias que deben recorrer las mercancías son muy largas y además en muchos casos se utilizan diferentes medios de transporte lo que hace que los riesgos de pérdida, deterioro o avería sean mucho mayores.

Riesgos de cambio.

Se produce en alguna de las siguientes situaciones:

- El exportador financia en una divisa distinta en la que va a recibir el importe.
- El exportador financia la operación en una divisa distinta a aquella que posteriormente se va a vender la mercancía.

Durante el transporte (además del desplazamiento, incluye todas las operaciones de carga, descarga, trasiego y almacenamiento intermedio), las mercancías están sometidas a múltiples riesgos y por tanto su cobertura es la función fundamental de estos seguros sobre mercancías. Los riesgos difieren en función del medio de transporte que se utilice.

En nuestro caso como el transporte es por mar se toma en cuenta el seguro de transporte marítimo. Es el más complejo de todos. Tipos de seguro posibles:

- Seguro de cascos, de la propia embarcación.
- Seguro sobre buques.
- Seguro sobre responsabilidades.
- Seguro de mercancías.

La cobertura general es la siguiente:

- El valor material de los bienes embarcados más el de sus accesorios.
- El importe de los fletes devengados a todo evento.
- El incremento del valor de los bienes en destino.
- El beneficio esperado por el receptor sobre las mercancías transportadas.

Algunas pólizas añaden una serie de cláusulas que cubren:

- Pérdida total. Contribución a la avería común y gastos de salvamento.
- Avería simple o particular. Naufragio, incendio, varada o abordaje.

Existen también las ICC, que añaden los siguientes niveles de cobertura:

- Tipo A. Se considera el “a todo riesgo”.
- Tipo B. Cubre algunas circunstancias menos que el tipo A.
- Tipo C. Es el que menos circunstancias cubre. Se excluyen de la cobertura los siguientes riesgos:
 - Perjuicios que procedan de contrabando o de incumplimiento de leyes. o Guerra, huelga, etc. o Hurto, robo y falta de entrega total o parcial de bultos.
 - Pérdidas y gastos que resulten de: Faltas de peso y dispersión no debidos al mar, retrasos en la expedición y diferencias de cambio, daños debidos a la naturaleza de la mercancía o vicio propio, mala estiba, etc.

Seguro de cambio.

Para asegurar el riesgo de tipo de cambio existe el contrato de seguro denominado Forward, mediante el cual se garantiza el cambio de moneda a un tipo de cambio acordado en un plazo determinado. El funcionamiento es el siguiente:

- Se calcula el tipo de cambio teniendo en cuenta el tipo de cambio actual, el tipo de interés para cada una de las monedas en que se realiza la operación y el plazo en el que se realiza el pago.
- Al llegar al plazo acordado se vende la divisa al tipo forward calculado sin posibilidad de utilizar el de ese momento.

Seguros comerciales

Pólizas de cobertura CESCE. CESCE es una compañía especializada en la cobertura de riesgos de impago derivados de las ventas de productos y servicios en los mercados interiores y exteriores de las empresas. Según el tipo de riesgo cubre:

- Riesgos comerciales: Estos riesgos los asegura CESCE por cuenta propia.
 - La insolvencia del hecho: Morosidad prolongada.
 - La insolvencia de derecho: Quiebra, suspensión de pagos, etc.

- Riesgos políticos: En este caso CESCE gestiona y cubre por cuenta del Estado los riesgos de:
 - Omisión de transferencia de divisas. o Impagos de compradores públicos.
 - Circunstancias de carácter catastrófico o extraordinario. o Guerra, revolución o acontecimientos similares.

A las instituciones que realizan esta actividad en los distintos países se las conoce internacionalmente como ECAs.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

Tabla N° 29: Costos y precio

| Equipo | Marca | Precio FOB (US\$) |
|----------------------|--------------|--------------------------|
| Torno CNC serie M | ROMI | 80,000 |
| Fresadora CNC | ROMI | 100,000 |
| Centro de mecanizado | ROMI | 160,000 |

Tabla N° 30: Costo de flete

| FLETE | Precio (US\$) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Torno CNC serie M | <div data-bbox="689 367 1385 965"> <h3>Calculadora de Flete</h3> <p>Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 60%;"> <p>2. SELECCION DE UBICACION</p> <p>Santos, Brazil</p> <p>Callao, Peru</p> <p>Mecánica</p> <p>80000</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>3. SELECCIONAR CARGA</p> <p><input checked="" type="radio"/> FCL</p> <p><input type="radio"/> LCL</p> <p>2600 kg / Cm</p> <p>3 x 1.25 x 1.98</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Refrigerados</p> </div> <div style="width: 10%;"> <p>1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO</p> <p><input checked="" type="radio"/> Maritimo</p> <p><input type="radio"/> Tren</p> <p><input type="radio"/> camión</p> <p><input type="radio"/> Air</p> <p><input type="radio"/> Break Bulk</p> </div> <div style="width: 10%;"> <p>4. CARGOS ADICIONALES</p> <p><input type="checkbox"/> Articulos Peligrosos</p> <p><input type="checkbox"/> Agregar Seguros</p> </div> </div> <p style="text-align: center;">OBTENGA FLETE</p> <p style="text-align: center;">Precio Actual Del Mercado</p> <p style="text-align: center; font-size: 24px; color: #008080;">\$245.68 – \$271.54</p> </div> |
| Fresadora CNC | <div data-bbox="689 987 1385 1809"> <h3>Calculadora de Flete</h3> <p>Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 60%;"> <p>2. SELECCION DE UBICACION</p> <p>Santos, Brazil</p> <p>Callao, Peru</p> <p>Mecánica</p> <p>100000</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>3. SELECCIONAR CARGA</p> <p><input checked="" type="radio"/> FCL</p> <p><input type="radio"/> LCL</p> <p>3200 kg / Cm</p> <p>2.10 x 1.50 x 2.80</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Refrigerados</p> </div> <div style="width: 10%;"> <p>1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO</p> <p><input checked="" type="radio"/> Maritimo</p> <p><input type="radio"/> Tren</p> <p><input type="radio"/> camión</p> <p><input type="radio"/> Air</p> <p><input type="radio"/> Break Bulk</p> </div> <div style="width: 10%;"> <p>4. CARGOS ADICIONALES</p> <p><input type="checkbox"/> Articulos Peligrosos</p> <p><input type="checkbox"/> Agregar Seguros</p> </div> </div> <p style="text-align: center;">OBTENGA FLETE</p> <p style="text-align: center;">Precio Actual Del Mercado</p> <p style="text-align: center; font-size: 24px; color: #008080;">\$314.47 – \$347.58</p> </div> |

Centro de mecanizado

Calculadora de Flete

Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!

1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO



Marítimo



Tren



camión



Air



Break Bulk

2. SELECCION DE UBICACION

Santos, Brazil

Callao, Peru

Mecánica

100000

3. SELECCIONAR CARGA

FCL

LCL

8000

kg / Cm

2.85

x

2.80

x

3

Refrigerados

4. CARGOS ADICIONALES

Articulos Peligrosos

Agregar Seguros

OBTENGA FLETE

Precio Actual Del Mercado

\$589.64 - \$651.71

Tabla N° 31: Costo de flete y seguro

| FLETE Y SEGURO | Precio (US\$) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Torno CNC serie M | <div data-bbox="708 309 1362 1131"> <h3>Calculadora de Flete</h3> <p>Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!</p> <div data-bbox="1050 338 1362 593"> <p>1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO</p> <p> <input checked="" type="radio"/> Marítimo <input type="radio"/> Tren <input type="radio"/> camión </p> <p> <input type="radio"/> Air <input type="radio"/> Break Bulk </p> </div> <div data-bbox="724 600 938 891"> <p>2. SELECCION DE UBICACION</p> <p>Santos, Brazil</p> <p>Callao, Peru</p> <p>Mecánica</p> <p>80000</p> </div> <div data-bbox="943 600 1157 891"> <p>3. SELECCIONAR CARGA</p> <p> <input checked="" type="radio"/> FCL <input type="radio"/> LCL </p> <p>2500 kg / Cm</p> <p>3 x 1.25 x 1.98</p> <p><input type="checkbox"/> Refrigerados</p> </div> <div data-bbox="1161 600 1362 891"> <p>4. CARGOS ADICIONALES</p> <p> <input type="checkbox"/> Articulos Peligrosos <input checked="" type="checkbox"/> Agregar Seguros </p> </div> <p>OBTENGA FLETE</p> <p>Precio Actual Del Mercado</p> <p>\$253.05 – \$279.69</p> </div> |
| Fresadora CNC | <div data-bbox="708 1131 1362 1901"> <h3>Calculadora de Flete</h3> <p>Infórmese de los precios del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen a cualquier destino en el mundo. Después de obtener estos precios y si decide aceptarlos, tiene la opción de cómo proceder ya sea con un mensaje en Exchange o solicitar que alguien se ponga en contacto con usted. Que se diviertan!!</p> <div data-bbox="1050 1144 1362 1400"> <p>1. SELECCIONE MÉTODO DE ENVÍO</p> <p> <input checked="" type="radio"/> Marítimo <input type="radio"/> Tren <input type="radio"/> camión </p> <p> <input type="radio"/> Air <input type="radio"/> Break Bulk </p> </div> <div data-bbox="724 1406 938 1697"> <p>2. SELECCION DE UBICACION</p> <p>Santos, Brazil</p> <p>Callao, Peru</p> <p>Mecánica</p> <p>100000</p> </div> <div data-bbox="943 1406 1157 1697"> <p>3. SELECCIONAR CARGA</p> <p> <input checked="" type="radio"/> FCL <input type="radio"/> LCL </p> <p>3200 kg / Cm</p> <p>2.10 x 1.50 x 2.80</p> <p><input type="checkbox"/> Refrigerados</p> </div> <div data-bbox="1161 1406 1362 1697"> <p>4. CARGOS ADICIONALES</p> <p> <input type="checkbox"/> Articulos Peligrosos <input checked="" type="checkbox"/> Agregar Seguros </p> </div> <p>OBTENGA FLETE</p> <p>Precio Actual Del Mercado</p> <p>\$323.91 – \$358.00</p> </div> |

| | |
|-----------------------------|------------------------------------------|
| <p>Centro de mecanizado</p> | <h3>5.1.2. Cotización internacional</h3> |
|-----------------------------|------------------------------------------|

Tabla N° 32: Cotización internacional

| Equipo | Marca | FOB (US\$) | Flete | Seguro | CIF |
|----------------------|-------|------------|----------|------------|-----------|
| Torno CNC serie M | ROMI | \$80,000 | \$271.54 | \$3,825.00 | \$84,097 |
| Fresadora CNC | ROMI | \$100,000 | \$347.58 | \$4,590.00 | \$104,938 |
| Centro de mecanizado | ROMI | \$160,000 | \$651.71 | \$6,885.00 | \$167,537 |

5.2. Contrato de compra y venta internacional

CONTRATO COMPRA VENTA INTERNACIONAL

SUMINISTRO TRIMESTRAL DE PRODUCTOS

Artículo 01: Producto y Cantidad.

El vendedor se compromete a entregar un cargamento de tres máquinas (03) 1 Torno CNC serie M, 1 Fresadora CNC, 1 Centro de mecanizado, cada 3 meses según los términos y condiciones del presente contrato. El contenedor transportará 12,700 Kg. de peso neto por los 3 productos antes mencionados.

Artículo 02: Vendedor Y Comprador.

Se identifican como:

- **Vendedor – Exportador**
INDÚSTRIAS ROMI S.A.

Rod. SP 304, km 141,5 - Santa Bárbara d'Oeste, SP - Brasil - CEP 13459-057
Telefone: +55 19 3455-9000 - Email: contato@romi.com Fale conosco

- **Comprador-Importador**
L&A IMPORT MACHINE
Lima-Perú

Artículo 03: País de origen

El vendedor se compromete a vender productos originarios del país de Brasil.

Artículo 04: Tipo de venta

El vendedor y El comprador acuerdan mutuamente que el INCOTERM a utilizar será CIF (COST INSURE AND FREIGHT) desde Sao Paulo, Brasil. Cabe resaltar que los términos a usar serán de **venta**, estarán en concordancia con los International Comercial Terms 2010.

Artículo 05: Puerto y fecha de entrega

El vendedor se compromete a entregar el producto al puerto internacional de CALLAO, PERU. El suministro del cargamento será trimestral a menos que exista previo acuerdo entre comprador y vendedor para modificar y especificar fecha de entrega.

Artículo 06: Precio

Tanto el comprador como el vendedor acuerdan mutuamente que el precio CPT (Ciudad y puerto de llegada) se acuerda de la siguiente manera:

El precio acordado para Los Repuestos y accesorios, se acuerda según el cuadro siguiente:

Tabla N° 33: Precio FOB y CIF

| Equipo | Marca | FOB (US\$) | Flete | Seguro | CIF |
|----------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------|------------|
| Torno CNC serie M | ROMI | \$80,000 | \$271.54 | \$8.00 | \$80,280 |
| Fresadora CNC | ROMI | \$100,000 | \$347.58 | \$10.00 | \$100,358 |
| Centro de mecanizado | ROMI | \$160,000 | \$651.71 | \$11.00 | \$160,663 |

Siendo el Valor total de la orden de compra de US\$ \$341,300 Dólares Americanos (Trescientos cuarenta y un mil trescientos y 00/100 Dólares Americanos) CIF CALLAO, PERU.

Si el vendedor hiciera un cambio de precio para el suministro trimestral, éste deberá anticiparlo al comprador con un plazo no menor de 30 días antes del próximo embarque.

Artículo 07: Términos de pago

El comprador deberá hacer efectivo el pago contra entrega de los siguientes documentos al banco del comprador:

- Conocimiento de embarque
- Factura Comercial
- Packing List
- Carta de Garantía

Mediante la carta de crédito a la vista, el pago se realizará inmediatamente después que el banco del comprador confirme mediante documentos originales el embarque de la mercadería.

Artículo 08: Especificaciones técnicas del producto.

El vendedor se compromete a entregar el producto con las especificaciones técnicas de acuerdo al requerimiento del comprador según reglamento en el país de importación.

Artículo 09: Documentación Requerida

El vendedor deberá remitir al comprador la siguiente documentación con un plazo máximo de 7 días a partir de la fecha del embarque, según el requerimiento del comprador para la correcta nacionalización del producto en el país de importación. La documentación requerida será:

- **Factura Comercial**, 3 ejemplares originales de la factura Comercial, especificando peso total, precio unitario y total en US\$/unidad y monto total del valor FOB en US\$, en original y tres (3) copias.
- **Packing List**, 3 ejemplares originales del Packing List
- **Certificado de Origen**, 2 Certificados de Origen.
- **Conocimiento de embarque**, 3 ejemplares originales del Bill of Lading

- **Carta de garantía del producto**, 2 ejemplares originales de la carta de garantía del producto.

De encontrarse necesario mayores documentos, el vendedor deberá expedirlos a la orden del comprador para la regulación de la importación.

Artículo 10: Idioma

El presente contrato estará emitido en idioma español e inglés. El vendedor estará autorizado a emitir una copia, previo acuerdo con el comprador, en su idioma natural, (portugués) para evitar futuras discrepancias o malos entendidos.

Artículo 11: Otros Términos y Condiciones

El presente contrato estará regido e interpretado de conformidad con las leyes de la República del Perú, y las normas de la organización mundial de comercio, en consecuencia, tanto el comprador como el vendedor quedan al amparo de dicha legislación para resolver cualquier controversia o discrepancia entre las partes contractuales del presente contrato compra-venta internacional. En caso de discrepancias específicas que devenguen de la importación del producto, ambas partes contractuales deberán hacer referencia al Acuerdo pactado entre ambas partes.

Artículo 12. Cancelación del Pedido

El comprador podrá efectuar la cancelación del pedido trimestral con anticipación de ese evento con un tiempo no mayor de treinta (30) días después del último suministro efectivo mensual. Si la cancelación del suministro trimestral por parte del comprador se hace de manera arbitraria o sin sustento alguno, éste deberá pagar la indemnización del suministro al vendedor, el cual asciende al 50% del total del cargamento, en un tiempo estimado no mayor a treinta (30) días después del aviso de la cancelación del suministro.

Todas las referencias a costos, valores, precios y cotizaciones del presente contrato se realizan en “Dólares Americanos” - (US\$).

Artículo 13: Fecha y Validez del Contrato.

El presente contrato entrará en vigor al día siguiente de su celebración por las partes contratantes y tendrá una validez de un (01) año. Pasado ese tiempo, las partes contratantes quedan libres de toda responsabilidad teniendo la posibilidad de rehacer los lazos comerciales a través de un nuevo contrato de suministro por mutuo acuerdo.

Suscrito en Lima, el _____ del _____ del año 2017

L&A IMPORT MACHINE

Lima – Perú

INDÚSTRIAS ROMI S.A.

Sao Paulo, Brazil

5.3. Elección y aplicación del Incoterm

CIF – Cost, Insurance and Freight (Coste seguro y flete, puerto de destino convenido)

Las siglas Incoterm CIF son el acrónimo de Cost Insurance and Freight, lo que quiere decir en español Coste seguros y flete. Este término solamente se utiliza cuando el transporte de la mercancía es por barco, es decir por vías fluviales de navegación interior. En este caso el vendedor será quien pague todos los gastos y el flete que sea necesario para hacer llegar toda la mercancía al puerto de destino, será entonces que el riesgo de daños o pérdidas se transferirá al vendedor cuando la mercancía traspase el puerto de embarque. Asimismo, este término obliga a que el vendedor despache la mercancía de explotación.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio que se ha establecido en el contrato de compraventa y conseguir todas las licencias de la importación, además de tramitar los papeles de aduanas para la importación de la mercancía.
- Debe de asumir todos los riesgos sobre el daño o pérdida de la mercancía en el momento que ésta haya pasado la borda del buque sobre el puerto de embarque, también si es que no se da aviso asumirá todos los cargos sobre lo

que la mercancía pueda sufrir a partir de la fecha de expiración sobre el plazo fijado.

- Asumirá todos los riesgos cuando la mercancía se encuentre en el país de origen.
- Se hará cargo de pagar todos los gastos que estén relacionados con la mercancía a partir que se haya hecho entrega del mismo. Es decir que pagará el transporte y los gastos de descarga.
- Pagará todos los derechos sobre impuestos y otros cargar oficiales, como es el trámite de la importación de la mercancía.
- También paga todo el gasto de la inspección previa sobre el embarque, además de establecer la fecha de embarque de la mercancía.

Obligaciones del vendedor

- Suministra la mercancía y la factura comercial establecida en el contrato de venta, además de obtener cualquier licencia sobre la exportación.
- Realiza el contrato sobre el transporte hasta el puerto de destino, también obtener el seguro donde el comprador pueda reclamar directamente sobre la compañía asegurada. También debe de dar al comprador la póliza del seguro donde éste cubra el precio que se ha establecido en el contrato, generalmente es más 10%.
- Entregará la mercancía en el puerto del buque, en la flecha y plazo establecido, además de asumir todos los riesgos sobre el daño o pérdida de la mercancía hasta que haya sobrepasado el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relacionados a la mercancía hasta que ésta haya sido entregada, incluido la carga de la mercancía y la descarga en el puerto de destino.
- Pagará todos los gastos sobre las operaciones de verificación que sean necesario para entregar la mercancía ordenadamente.
- Prestará al comprador toda su ayuda para que tenga la facilidad de obtener cualquier documento que necesitará para la importación de la mercancía.

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

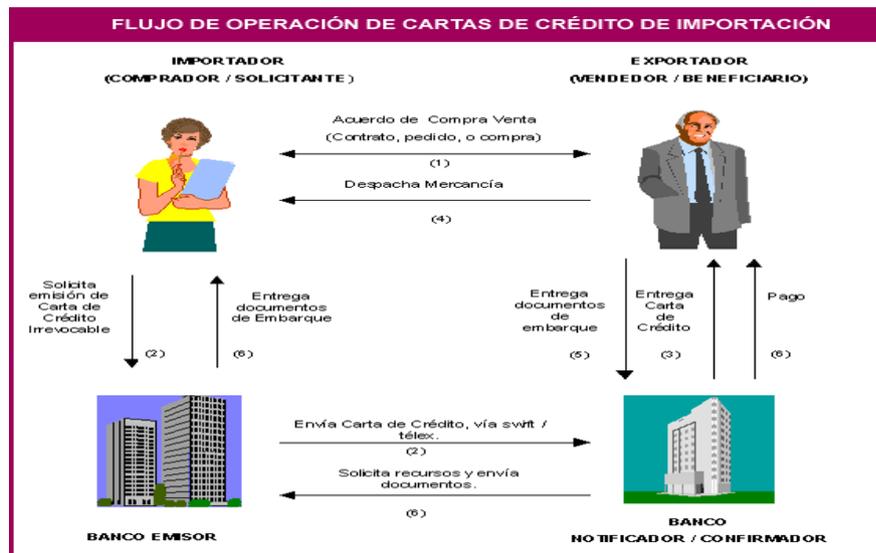


Gráfico N° 29: Flujo de Operación de Carta de Crédito de Importación

Fuente: www.google.com.pe/cartasdecreditodeimportación

1. Las Cartas de Crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.
2. Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una Carta de Crédito a favor de la empresa vendedora / exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor vía télex contraseñado o SWIFT autenticado, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.
3. Una vez recibida la Carta de Crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de Cartas de Crédito, la entrega al vendedor/exportador.

4. Tan pronto como el vendedor recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipuladas, procede a despachar las mercancías.
5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito.
6. Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:
 - a. Solicita los recursos correspondientes al banco emisor.
 - b. Efectúa pago al vendedor/exportador.
 - c. Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior y retiro de la aduana correspondiente.

5.5. Elección del régimen de exportación o de importación

Importación Definitiva

Es el Régimen mediante el cual ADUANAS autoriza el ingreso legal de las mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo en el país.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

Identificación del importador

1. El importador requiere contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC) para la importación de mercancías. Excepcionalmente, aquellas personas naturales que no cuenten con RUC y que realicen por primera vez una importación sin carácter comercial, podrán solicitar la destinación aduanera del régimen utilizando su Documento Nacional de Identidad (DNI) o carné de identidad de las Fuerzas Armadas o Policiales en el caso de peruanos, o carné de extranjería o pasaporte o salvoconducto tratándose de extranjeros. En caso dicha persona deba efectuar más de un despacho de importación, se encuentra obligada a solicitar la emisión de su respectivo RUC, salvo lo previsto en el artículo 4°

de la Resolución de Superintendencia de Aduanas N° 001356-2001, para la importación de vehículos efectuada por diplomáticos y discapacitados.

Plazos para solicitar las mercancías a destinación

2. Las mercancías pueden ser solicitadas a destinación:

- a) Dentro de los treinta (30) días computados a partir del día siguiente al término de la descarga.
- b) Dentro del plazo concedido a las mercancías sometidas a los regímenes de Depósito de Aduana, Importación Temporal y Admisión Temporal.
- c) Hasta antes del remate o adjudicación, tratándose de mercancías en abandono legal.
- d) Dentro del plazo concedido a las mercancías ingresadas a CETICOS y ZOFRATACNA.

Mercancías de importación prohibida y restringida

3. Se puede importar todo tipo de mercancías, con excepción de aquéllas que se encuentren prohibidas, cuya relación se encuentra en el Portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe).

4. Las mercancías restringidas contenidas en el procedimiento INTA-PE.00.06, pueden ser objeto de importación, siempre que cumplan con los requisitos exigidos por la normatividad legal específica para su internamiento al país. La relación de mercancías restringidas puede ser consultada en el Portal de la SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe).

Requisitos que deben cumplir las mercancías amparadas en una DUA

5. Las mercancías amparadas en una Declaración Única de Aduanas (DUA) deben cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Pertenecer a un solo consignatario.
- b) Encontrarse depositadas en un terminal de almacenamiento o depósito aduanero autorizado, salvo los casos de mercancías que se acojan al sistema anticipado de despacho aduanero, y aquellos en los cuales la clase de mercancía u otras circunstancias excepcionales así lo requieran.
- c) Estar declarada en un solo manifiesto de carga.

d)Corresponder a un conocimiento de embarque, guía aérea, boletín postal o carta porte. Tratándose de transporte terrestre, cuando la mercancía sea ingresada directamente por sus propietarios, puede aceptarse una declaración jurada en reemplazo de la carta porte. Además, puede incluirse en una sola DUA mercancías arribadas en el mismo viaje del vehículo transportador que se encuentren manifestadas en dos o más conocimientos de embarque, guías aéreas o boletines postales, siempre y cuando estén destinadas al mismo consignatario; inclusive aquélla objeto de transferencia antes de solicitarse su destinación, para lo cual deberá adjuntarse copias de los comprobantes de pago que acrediten dichas transferencias de mercancías.

6. En el caso de transporte terrestre, la DUA puede amparar mercancías de un solo consignatario, manifestada en una misma carta porte y transportadas en varios vehículos, siempre que éstos pertenezcan a una misma compañía transportista.

7. Las mercancías amparadas en un solo conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte o boletín postal, siempre que no constituyan una unidad, con excepción de los pallets o contenedores, pueden ser objeto de despachos parciales que deben efectuarse dentro de los treinta (30) días siguientes del término de la descarga. Tratándose de despachos parciales correspondientes a un solo Informe de Verificación, debe constar al reverso del mismo los sucesivos despachos parciales, consignando: N° de DUA, N° de serie, ítem del Informe de Verificación, unidades físicas y comerciales y valor FOB.

La carga que ingrese por vía terrestre amparada en un solo documento de transporte puede ser nacionalizada conforme vaya siendo descargada.

Bultos vigentes

8. Se considera bultos vigentes aquellos que no se hayan presentado a despacho por no haber sido embarcados o por no ser hallados en el reconocimiento, y cuyos derechos arancelarios y demás impuestos hubieran sido cancelados como si hubieran arribado; asimismo, aquellos bultos que fueron manifestados y no desembarcados, y respecto de los cuales se cancelaron los tributos.

9. El término "bultos" comprende a las cajas, cartones, cilindros, fardos, etc., que constituyan una unidad, no considerándose como tales a los contenedores y pallets. Tampoco se consideran las mercancías a granel y las descargadas por tubería.

10. Para el despacho posterior de los bultos vigentes se acompaña copia de la DUA cancelada que haya sido objeto de reconocimiento físico y su documentación correspondiente, en la cual se haya determinado el faltante; para este efecto, se utiliza el código trato preferencial nacional N° 21.

11. A efecto de ejercer el control del descargo de los bultos vigentes, el despachador de aduana deberá indicar en la transmisión de la DUA el número de la declaración de importación precedente, debiendo consignar dicha información en la casilla 7.3.

12. Cuando el despachador de aduana tenga conocimiento que algún bulto no ha sido embarcado, o ha sido manifestado y no desembarcado, puede solicitar el reconocimiento físico de la mercancía consignando el código 20 en la casilla 7.24 de la DUA.

Valoración de mercancías

13. El valor en aduana de las mercancías destinadas al régimen de importación definitiva se verifica y determina de conformidad con las normas del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC, aprobado por Resolución Legislativa N° 26407, las normas sobre valoración de mercancías aprobadas por Decreto Supremo N° 186-99-EF, modificado por Decreto Supremo N° 131-2000-EF, que aprueba el Reglamento para la valoración de mercancías según el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC; el Decreto Supremo N° 098-2002-EF que determina el tratamiento de mercancías sensibles al fraude por concepto de valoración; los procedimientos de valoración INTA-PE.01.10a. e INTA-PE.01.14 y los instructivos de valoración INTA-IT.01.08 e INTA-IT.01.10.

14. Se encuentran sujetas al Sistema de Supervisión de Importaciones previa al embarque, con excepción de las mercancías contempladas en el procedimiento INTA-PE.01.10:

- a) Las mercancías nuevas cuyo valor FOB facturado sea mayor a US\$ 5 000,00.
- b) Los vehículos nuevos o usados, independientemente de su valor, así como las demás mercancías usadas, cuyo valor FOB sea mayor a US\$ 2 000,00.
- c) Las mercancías amparadas en distintas facturas comerciales, consignadas a un mismo comprador, emitidas por un mismo proveedor extranjero y que arriben en un mismo vehículo transportador, si en conjunto su valor FOB total facturado es mayor a US\$ 5 000,00 o mayor a US\$ 2 000,00 en el caso que sean usadas.
- d) Las mercancías contenidas en el anexo de la Resolución Ministerial N° 058-2001-EF/15 cuyo valor FOB facturado fluctúe entre US\$ 2 000,00 y US\$ 5 000,00.

e) Las mercancías contenidas en el anexo del Decreto Supremo N° 098-2003-EF cuyo valor FOB facturado sea igual o mayor a US\$ 2 000,00.

f) Pequeños paquetes y encomiendas postales conteniendo bienes cuyo valor FOB sea igual o mayor a US\$ 2 000,00, siempre que se trate de bienes comprendidos en el Decreto Supremo N° 131- 2000-EF y en la Resolución Ministerial N° 058-2001-EF/15

15. Se encuentran sujetas al Sistema de Supervisión de Importaciones en destino las mercancías solicitadas a nacionalización con régimen de precedencia de Importación Temporal o Admisión Temporal, siempre que cumplan con los supuestos descritos en los incisos a) y b) del numeral 14 precedente.

En el régimen de Admisión Temporal se exceptúa, en todos los casos, la presentación del Informe de Verificación cuando las mercancías a nacionalizar se encuentren contenidas en productos compensadores o en excedentes con valor comercial.

16. Se ordenará el reembarque de las mercancías que no cuenten con el Informe de Verificación cuando arriben con otras mercancías que cuentan con dicho Informe, si en conjunto se encuentran sujetas al Sistema de Supervisión.

El posterior endose de los documentos de transporte no exime el cumplimiento de lo antes indicado, debiéndose consignar en la parte inferior de las casillas 1.2 y 1.3 del ejemplar B de la DUA, el nombre y número de RUC del comprador inicial.

17. Las Empresas Verificadoras deben emitir un documento denominado Informe de Verificación, cuya presentación es obligatoria para la iniciación del despacho.

El importador puede consignar en la DUA el precio indicado en el Informe de Verificación. No son objeto de modificación el número de la factura comercial, la calidad y/o especie de las mercancías, número de contenedor y número de los precintos de seguridad.

Controles a los que el SIGAD somete la mercancía:

18. El SIGAD somete las DUA's a una selección para determinar el tipo de control al que se sujetan las mercancías, de acuerdo a los canales que se detallan a continuación, los que deben ser respetados, bajo responsabilidad, en todos los casos:

a) Canal verde:

Las DUA's seleccionadas a este canal no requieren de revisión documentaria ni reconocimiento físico, siendo la mercancía de libre disposición una vez cancelados los

derechos arancelarios y demás tributos a la importación, así como las multas, intereses, derechos antidumping y compensatorios de corresponder. En caso el despachador interponga un recurso de impugnación de alguno de los ítems conformantes del adeudo de una mercancía seleccionada a canal verde, salvo los derechos antidumping y compensatorios definitivos, procede a presentar antes de su cancelación un expediente ante la aduana operativa respectiva, existiendo la posibilidad de que ésta someta la mercancía a reconocimiento físico.

El despachador de aduana no presenta documentación alguna ante la Intendencia de Aduana respectiva, manteniendo en archivo el original y copia de la DUA conforme a la información registrada en el SIGAD, así como de sus documentos sustentatorios, los cuales están a disposición de la SUNAT para las acciones de fiscalización posterior a cargo de la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera (IFGRA) o de las comisiones de fiscalización nombradas por los Intendentes de Aduana dentro del ámbito de sus jurisdicciones.

Las inmovilizaciones de las mercancías con declaraciones sujetas al canal verde, se regirán por el procedimiento de Inmovilizaciones e Inspección de Carga en Zona Primaria IFGRA-PE.05.

b) Canal naranja:

Las DUA's seleccionadas a este canal son únicamente sometidas a revisión documentaria. En casos excepcionales, cuando el personal encargado determine que la DUA seleccionada a canal naranja requiere de reconocimiento físico, comunica este hecho a su jefe inmediato o persona designada por éste mediante hoja informativa, quien determina la procedencia de dicho requerimiento efectuando en el SIGAD el cambio de canal naranja a canal rojo, continuándose con el proceso para las declaraciones sometidas a reconocimiento físico. Esta acción se efectúa como parte del proceso de despacho aduanero, precisándose que las referidas declaraciones no se consideran dentro de los porcentajes establecidos para el canal rojo.

c) Canal rojo:

Las DUA's seleccionadas a este canal están sujetas a reconocimiento físico de acuerdo a los porcentajes establecidos en la Resolución de Superintendencia de Aduanas N° 1008 de fecha 05.07.2000.

-Intendencias de Aduana Marítima y Aérea del Callao, Tacna, Ilo, Mollendo y Paita:

- No podrán exceder de 15% de las DUA's sometidas a selección aleatoria en promedio mensual.

-Otras intendencias de aduana:

- No podrán exceder de 50% de las DUA's sometidas a selección aleatoria en promedio mensual, en aquellas Aduanas que hayan numerado en el mes inmediato anterior un promedio diario de 10 o más DUA's.

- 100% en aquellas Aduanas que numeren en el mes inmediato anterior, un promedio diario inferior a 10 DUA's

Despacho Simplificado de Importación

19. El despacho de importación utilizando la Declaración Simplificada se rige por el procedimiento INTA-PE.01.01.

Legajamiento de las Declaraciones

20. El trámite a seguirse para el legajamiento de las DUA se rige por el procedimiento INTA-PE.00.07.

Uso de medios informáticos

21. Los datos transmitidos por medios informáticos para la formulación de las DUA's y la transmisión electrónica de los registros gozan de plena validez, salvo prueba en contrario.

El uso de los medios informáticos se regula por el procedimiento INTA-PE.00.02.

Declaración de domicilio en despacho anticipado

22. En caso el importador opte por el traslado de las mercancías a sus almacenes en el sistema de despacho anticipado, estos recintos deben estar declarados como domicilio principal o establecimiento anexo de acuerdo a lo consignado en el rubro "Consulta RUC SUNAT" en el Portal de SUNAT en Internet (www.sunat.gob.pe), debiendo estar perfectamente delimitados, contar con medidas de seguridad, mantener un área adecuada

para la conservación y custodia de la mercancía y que, a su vez, permita la realización de reconocimiento físico de corresponder.

5.7. Gestión de las operaciones de importación /exportación: Flujograma

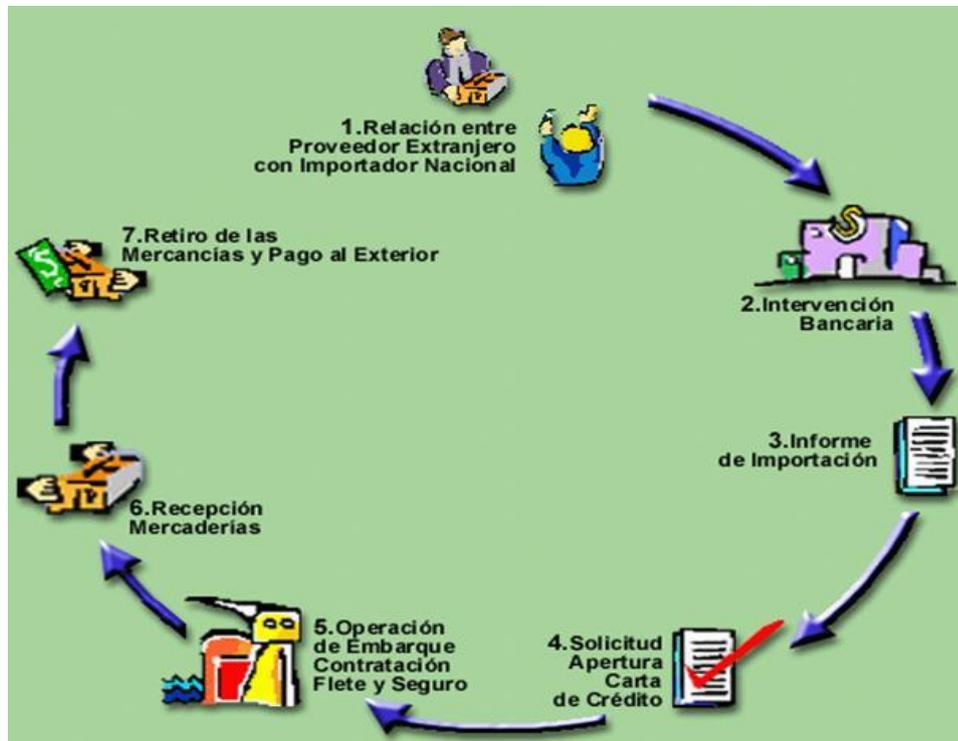


Gráfico N° 30: Flujograma de importación

6. Plan económico financiero

6.1. Inversión fija

6.1.1. Activos tangibles

Tabla N° 34: Activos tangibles

| INVERSION FIJA TANGIBLE | N° | Precio unitario | Total |
|----------------------------|----|-----------------|------------|
| Computadoras | 6 | \$350.00 | \$2,100.00 |
| Impresora | 6 | \$150.00 | \$900.00 |
| Escritorios | 6 | \$150.00 | \$900.00 |
| Sillas gerenciales | 6 | \$160.00 | \$960.00 |
| Mobiliario | 1 | \$600.00 | \$600.00 |
| Caja Fuerte | 2 | \$250.00 | \$500.00 |
| Otros artículos de oficina | 1 | \$350.00 | \$350.00 |
| | | | \$6,310.00 |

6.1.2. Activo intangible

Tabla N° 35: Activo intangible

| INVERSION FIJA INTANGIBLE | Unidad | Precio |
|------------------------------------|---------------|-------------------|
| Estudios del proyecto | 1 | \$400.00 |
| Constitución de la sociedad | 1 | \$350.00 |
| Gastos de organización | 1 | \$150.00 |
| Gastos de instalación | 1 | \$250.00 |
| Acondicionamiento físico del local | 1 | \$300.00 |
| 1 mes de garantía (US\$600 x mes) | 1 | \$600.00 |
| Diseño de página web | 1 | \$450.00 |
| | | \$2,500.00 |

6.2. Capital de trabajo

Tabla N° 36: Capital de trabajo

| | 3 meses |
|---------------------------------|--------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | \$427,377.61 |
| RRHH | \$49,164.00 |
| Gerente General | \$4,224.00 |
| Gerente de Logística | \$3,168.00 |
| Gerente de ventas | \$3,168.00 |
| Asistentes (2) | \$3,520.00 |
| Secretaria | \$1,408.00 |
| Contador | \$900.00 |
| Costo de equipos | \$340,000.00 |
| Torno CNC serie M | \$80,000.00 |
| Fresadora CNC | \$100,000.00 |
| Centro de mecanizado | \$160,000.00 |
| Servicios | \$2,430.00 |
| Energía eléctrica | \$120.00 |
| Agua y desagüe | \$30.00 |
| Trio movistar | \$180.00 |
| Hosting y dominio | \$300.00 |
| Alquiler | \$1,800.00 |
| Materiales de limpieza | \$60.00 |
| Trapeador | \$9.00 |
| Recogedor | \$12.00 |
| Detergente | \$6.00 |
| Escobas | \$12.00 |
| Desinfectante de pino | \$6.00 |
| Otros | \$15.00 |
| Costos de importación | \$35,723.61 |
| Flete | \$1,270.83 |
| Seguro (0.045%) FOB | \$15,300.00 |
| Servicios en el terminal | \$880.00 |
| B/L | \$38.12 |
| Handling | \$63.54 |
| Comisión de agente (0.045% CIF) | \$16,045.69 |
| Gastos operativos | \$25.00 |
| Gastos administrativos | \$18.00 |
| Derechos de embarque - almacén | \$435.00 |
| Vistos buenos | \$420.00 |
| Aforo físico | \$35.00 |
| Transporte interno | \$350.00 |

| | |
|---------------------------|----------|
| DUA | \$15.00 |
| Movimiento del contenedor | \$750.00 |
| Diligenciamiento | \$77.43 |

6.3. Inversión total

Tabla N° 37: Inversión total

| | |
|---------------------------|---------------------|
| Inversión Fija Tangible | \$6,310.00 |
| Inversión Fija Intangible | \$2,500.00 |
| Capital De Trabajo | \$427,377.61 |
| Total Inversión | \$436,187.61 |

6.4. Estructura de la inversión y financiamiento

Tabla N° 38: Estructura de la inversión y financiamiento

| | | |
|-----------------|------|--------------|
| Aporte Propio | 60% | \$261,712.57 |
| Financiado | 40% | \$174,475.05 |
| Total Inversión | 100% | \$436,187.61 |

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Tabla N° 39: Condiciones de crédito

| | |
|---------------|--------------|
| Capital | \$174,475.05 |
| T.E.M. | 0.72% |
| T.E.A. | 9.00% |
| Plazo | 60 meses |
| Cuota mensual | \$3,592.15 |

6.6. Presupuesto de costos

Tabla N° 40: Presupuesto de costos

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Costos de equipos | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 |
| Recursos Humanos | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$178,618.07 | \$178,618.07 | \$178,618.07 |
| Servicio de terceros | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Amortización | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 |

6.7. Punto de equilibrio

Tabla N° 41: Punto de equilibrio

| PTO. EQUILIBRIO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Costo Fijo | \$76,122.00 | \$76,122.00 | \$76,122.00 | \$76,122.00 | \$76,122.00 |
| Costo Variable T. | \$1,502,968.46 | \$1,502,968.46 | \$1,878,692.07 | \$1,878,692.07 | \$1,878,692.07 |
| Precio de Venta Promedio | \$158,666.67 | \$158,666.67 | \$158,666.67 | \$158,666.67 | \$158,666.67 |
| Volumen de ventas | 12 | 12 | 15 | 15 | 15 |
| Costo Variable U. | \$125,247.37 | \$125,247.37 | \$125,246.14 | \$125,246.14 | \$125,246.14 |
| PE. Unidades | 2.28 | 2.28 | 2.28 | 2.28 | 2.28 |
| PE Dólares | \$361,408.70 | \$361,408.70 | \$361,395.36 | \$361,395.36 | \$361,395.36 |
| Costo Total Unitario | \$131,590.87 | \$131,590.87 | \$130,320.94 | \$130,320.94 | \$130,320.94 |

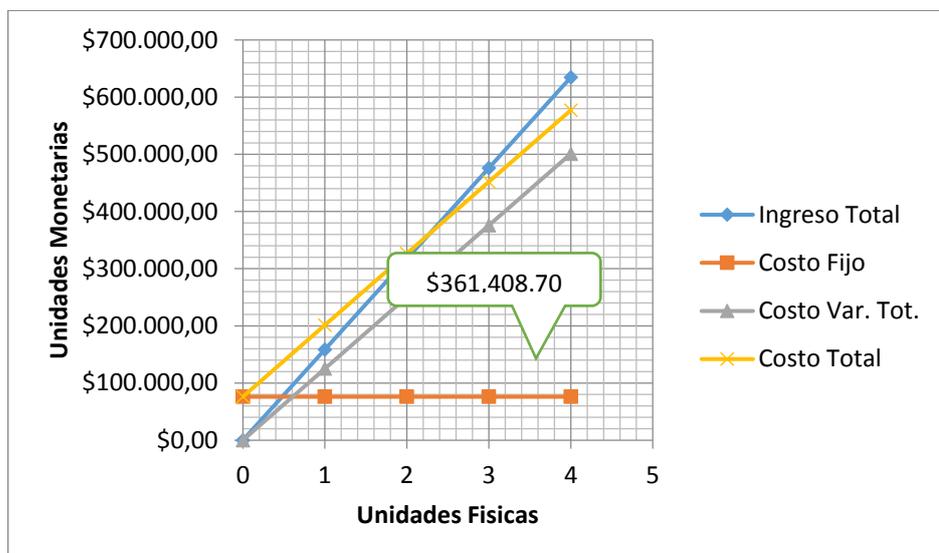


Gráfico N° 31: Punto de equilibrio

6.8. Tributación a la importación

Derechos AD – Valoren

Derecho arancelario grava la importación de las mercancías.

Base imponible: valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C.

Tasa impositiva: cuatro (04) niveles: 0%, 4%, 6% o 11%, según subpartida nacional.

Impuesto General a las Ventas –IGV

Este tributo grava la importación de todos los bienes, salvo las excepciones previstas en la normatividad que la regula.

Su base imponible está constituida por el valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C. más los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación.

Tasa impositiva: 16%

Impuesto de Promoción Municipal –IPM

Este tributo grava la importación de los bienes afectos al IGV, y su base imponible es la misma que corresponde al IGV.

Tasa impositiva: 2%

6.9. Presupuesto de ingresos

Tabla N° 42: Numero de máquinas anuales a vender

| Equipos | Precio de venta | Numero de máquinas anuales | | | | |
|----------------------|-----------------|----------------------------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Torno CNC serie M | \$112,000.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Fresadora CNC | \$140,000.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Centro de mecanizado | \$224,000.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |

Tabla N° 43: Total de ingresos anuales

| Ingresos por tipo de maquinaria | Total ingresos anuales | | | | |
|---------------------------------|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Torno CNC serie M | \$448,000.00 | \$448,000.00 | \$560,000.00 | \$560,000.00 | \$560,000.00 |
| Fresadora CNC | \$560,000.00 | \$560,000.00 | \$700,000.00 | \$700,000.00 | \$700,000.00 |
| Centro de mecanizado | \$896,000.00 | \$896,000.00 | \$1,120,000.00 | \$1,120,000.00 | \$1,120,000.00 |
| | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 |

6.10. Presupuesto de egresos

Tabla N° 44: Presupuesto de egresos

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$427,377.61 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 |
| Recursos Humanos | | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$178,618.07 | \$178,618.07 | \$178,618.07 |
| Servicio de terceros | | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 |

6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla N° 45: Flujo de caja proyectado

| FLUJO DE CAJA | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ingresos | | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 |
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$427,377.61 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 |
| Recursos Humanos | | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$178,618.07 | \$178,618.07 | \$178,618.07 |
| Servicio de terceros | | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 | \$1,956,386.07 |
| Sub - Total | | \$323,337.55 | \$323,337.55 | \$423,613.93 | \$423,613.93 | \$423,613.93 |
| Impuestos (29.5%) | | \$95,384.58 | \$95,384.58 | \$124,966.11 | \$124,966.11 | \$124,966.11 |
| Utilidad después de impuestos | | \$227,952.97 | \$227,952.97 | \$298,647.82 | \$298,647.82 | \$298,647.82 |
| Depreciaciones | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortizaciones | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Flujo de caja económico | \$436,187.61 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$300,219.82 | \$300,219.82 | \$300,219.82 |
| Servicio de la deuda | | | | | | |
| Amortización | | \$29,153.46 | \$31,777.28 | \$34,637.23 | \$37,754.58 | \$41,152.49 |
| Intereses | | \$13,952.30 | \$11,328.49 | \$8,468.54 | \$5,351.19 | \$1,953.28 |
| Flujo de caja financiero | | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 |
| Flujo de caja | | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$257,114.05 | \$257,114.05 | \$257,114.05 |

6.12. Estado de ganancias y pérdidas

Tabla N° 46: Estado de ganancias y pérdidas

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ingresos por ventas | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 |
| Egresos | | | | | |
| Costos de equipos | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 | \$1,700,000.00 |
| Recursos Humanos | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$178,618.07 | \$178,618.07 | \$178,618.07 |
| Servicio de terceros | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Utilidad Bruta | \$324,909.55 | \$324,909.55 | \$425,185.93 | \$425,185.93 | \$425,185.93 |
| Gastos Operacionales | | | | | |
| Depreciación | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortización | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Gastos financieros | \$13,952.30 | \$11,328.49 | \$8,468.54 | \$5,351.19 | \$1,953.28 |
| Utilidad antes de Impuesto a la renta | \$309,385.24 | \$312,009.05 | \$415,145.39 | \$418,262.74 | \$421,660.66 |
| Impuestos (29.5%) | \$95,384.58 | \$95,384.58 | \$124,966.11 | \$124,966.11 | \$124,966.11 |
| Utilidad después de impuestos | \$214,000.66 | \$216,624.48 | \$290,179.28 | \$293,296.63 | \$296,694.55 |

6.13. Evaluación de la inversión

6.13.1. Evaluación económica

Tabla N° 47: Evaluación económica

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Flujo de caja económico | -\$436,187.61 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$300,219.82 | \$300,219.82 | \$300,219.82 |
| Flujo de caja financiero | | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 |
| Flujo de caja | -\$436,187.61 | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$257,114.05 | \$257,114.05 | \$257,114.05 |

| | |
|-----|-----|
| TIR | 40% |
|-----|-----|

| | |
|-------------|--------------|
| VANE | \$580,635.46 |
| TIRE | 51% |

6.13.2. Evaluación financiera

Tabla N° 48: Evaluación financiera

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Flujo de caja económico | -\$436,187.61 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$300,219.82 | \$300,219.82 | \$300,219.82 |
| Flujo de caja financiero | | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 |
| Flujo de caja | -\$436,187.61 | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$257,114.05 | \$257,114.05 | \$257,114.05 |

| | |
|------------|--------------|
| VAN | \$422,760.34 |
|------------|--------------|

| | |
|-------------|----|
| TIRF | 7% |
|-------------|----|

6.13.3. Evaluación social

La creación de la empresa generará fuentes de trabajo, se contribuirá al erario nacional por el pago de impuestos.

6.13.4. Impacto ambiental

Plan de manejo ambiental.

El uso de equipos tecnológicos y conexiones no generará impactos ambientales significativos, el uso de computadoras y conexiones no debe significar peligro alguno a las personas, por consiguiente, el plan de manejo ambiental a planificarse, estará sustentado en lo siguiente:

- Realizar controles de uso de equipos.
- Colocar panel preventivo, señalando la prohibición de acercarse al lugar de instalación o alta tensión carteles y etiquetas fosforescentes.
- Se tendrá en buen estado y mantenimiento el pozo a tierra.
- Colocar protectores de pantalla en las computadoras.
- Evitar cables debajo de los escritorios o en las zonas de tránsito del personal y clientes.
- Tener buena ventilación y luz natural en el ambiente de trabajo y atención al cliente.
- Mantener limpios y desinfectados los servicios higiénicos, con los equipos que requiere como papeleras, toalleros de papel, jabón líquido y buen abastecimiento de agua.
- No se encenderá la luz, solo si es necesario, en invierno días oscuros.
- Para desechar los residuos sólidos se utilizará bolsas de papel biodegradable.
- Se prohíbe fumar dentro del área de trabajo.

6.14. Evaluación del costo de oportunidad del capital del trabajo

Tabla N° 49: costo de oportunidad del capital del trabajo

Formula:

COK= Tasa Real Perú incluido Latinoamérica + Riesgo sector

| | |
|---------------------------------------|-------|
| Tasa Real Perú incluido Latinoamérica | 8.26% |
| Riesgo Sector | 5.00% |

COK 13.26%

Tabla N° 50: Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Formula:

$$\text{WACC} = K_e * (\text{CAA} / (\text{CAA} + \text{D})) + K_d * (1 - t) * (\text{D} / (\text{CAA} + \text{D}))$$

| | |
|----------------------------------------------------------------|--------------|
| Ke: Costo de oportunidad apalancado real del proyecto ajustado | 13.26% |
| CAA: Capital aportado por los accionistas | \$261,712.57 |
| D: Deuda financiera contraída | \$174,475.05 |
| Kd: Costo de la deuda financiera | 9.00% |
| T: Tasa de impuesto a la renta | 29.50% |

WACC: 10.50%

6.1.5. Cuadro de riesgo del tipo de cambio/ análisis de sensibilidad

Riesgos de tipo de cambio

En nuestro caso nos financiamos en dólares, compramos en dólares y vendemos en dólares. Lo que nos puede afectar es el incremento de los costos de las maquinarias o la disminución de las ventas.

Análisis de sensibilidad (No hay incremento en las ventas)

En caso de vender solo 4 juegos de los 3 tipos de máquina sin incrementar las ventas.

Tabla N° 51: Escenario pesimista (Sin incremento en las ventas)

| FLUJO DE CAJA | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ingresos | | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 |
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$427,377.61 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 | \$1,360,000.00 |
| Recursos Humanos | | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$142,894.46 | \$142,894.46 |
| Servicio de terceros | | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total, Egresos | | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 | \$1,580,662.46 |
| Sub - Total | | \$323,337.55 | \$323,337.55 | \$323,337.55 | \$323,337.55 | \$323,337.55 |
| Impuestos (29.5%) | | \$95,384.58 | \$95,384.58 | \$95,384.58 | \$95,384.58 | \$95,384.58 |
| Utilidad después de impuestos | | \$227,952.97 | \$227,952.97 | \$227,952.97 | \$227,952.97 | \$227,952.97 |
| Depreciaciones | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortizaciones | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Flujo de caja económico | \$436,187.61 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$229,524.97 | \$229,524.97 |
| Servicio de la deuda | | | | | | |
| Amortización | | \$29,153.46 | \$31,777.28 | \$34,637.23 | \$37,754.58 | \$41,152.49 |
| Intereses | | \$13,952.30 | \$11,328.49 | \$8,468.54 | \$5,351.19 | \$1,953.28 |
| Flujo de caja financiero | | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 | \$43,105.77 |
| Flujo de caja | | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$186,419.20 | \$186,419.20 |
| VAN | | \$279,866.33 | | | | |
| TIR | | 32% | | | | |
| VANE | | \$437,741.45 | | | | |
| TIRE | | 44% | | | | |
| TIRF | | 7% | | | | |

Incremento de costos de maquinarias

Tabla N° 52: Escenario pesimista (Incremento de los costos de las maquinarias en un 10%)

| FLUJO DE CAJA | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ingresos | | \$1,904,000.00 | \$1,904,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 | \$2,380,000.00 |
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$464,506.46 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$1,496,000.00 | \$1,496,000.00 | \$1,870,000.00 | \$1,870,000.00 | \$1,870,000.00 |
| Recursos Humanos | | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 | \$63,902.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$155,409.86 | \$155,409.86 | \$194,262.32 | \$194,262.32 | \$194,262.32 |
| Servicio de terceros | | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 | \$3,600.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | | \$1,729,177.86 | \$1,729,177.86 | \$2,142,030.32 | \$2,142,030.32 | \$2,142,030.32 |
| Sub - Total | | \$174,822.15 | \$174,822.15 | \$237,969.68 | \$237,969.68 | \$237,969.68 |
| Impuestos (29.5%) | | \$51,572.53 | \$51,572.53 | \$70,201.06 | \$70,201.06 | \$70,201.06 |
| Utilidad después de impuestos | | \$123,249.61 | \$123,249.61 | \$167,768.63 | \$167,768.63 | \$167,768.63 |
| Depreciaciones | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortizaciones | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Flujo de caja económico | \$473,316.46 | \$124,821.61 | \$124,821.61 | \$169,340.63 | \$169,340.63 | \$169,340.63 |
| Servicio de la deuda | | | | | | |
| Amortización | | \$31,635.04 | \$34,482.20 | \$37,585.60 | \$40,968.30 | \$44,655.45 |
| Intereses | | \$15,139.94 | \$12,292.79 | \$9,189.39 | \$5,806.69 | \$2,119.54 |
| Flujo de caja financiero | | \$46,774.99 | \$46,774.99 | \$46,774.99 | \$46,774.99 | \$46,774.99 |
| Flujo de caja | | \$78,046.62 | \$78,046.62 | \$122,565.64 | \$122,565.64 | \$122,565.64 |
| VAN | | -\$61,358.43 | | | | |
| TIR | | 3% | | | | |
| VANE | | \$109,955.22 | | | | |
| TIRE | | 17% | | | | |
| TIRF | | 11% | | | | |

7. Conclusiones y recomendaciones

7.1. Conclusiones

De lo que se ha podido investigar y concluir es que el plan de negocios es RENTABLE y viable debido a las siguientes razones:

1. Que el marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos en impuestos, lo que significa que puedo rentabilizar más el negocio.
2. Que la ubicación de mi local hace factible que mis clientes encuentren más fácilmente mi negocio por lo estratégicamente ubicado.
3. Que se ha podido determinar que en el aspecto cuantitativo la oferta del producto hay poca competencia.
4. Que una de las grandes ventajas comparativas es que las maquinarias que se pretende ofrecer está basado en menores precios e innovadores modelos lo que permite explotar un mercado competitivo.
5. La localización del negocio permite el acceso a proveedores y clientes con el negocio de modo que la empresa reduce costos.
6. En el proyecto se ha considerado la inversión total de \$436,187.61 lo que incluye activos fijos, intangibles y capital de trabajo para operar 3 meses.
7. En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIR es del 40%
8. En la evaluación social, se tiene que la empresa genera empleos y utilidades a los accionistas.
9. En la evaluación ambiental el plan considera planes de ahorro de energía eléctrica, ahorro de papel y agua, que impactarán positivamente en el uso sostenible de los recursos.

7.2. Recomendaciones

1. Para los que recién inicia un negocio, se sugiere que sean muy cuidadosos a la hora de seleccionar la forma jurídica y los regímenes tributario y laboral por que por ese lado se puede aprovechar las ventajas y beneficios que ofrece ese marco legal.
2. Hay que tener en cuenta que los objetivos de la empresa deben estar alineados rigurosamente con las estrategias del FODA para que se puedan establecer con claridad los costos que irrogan en el flujo de caja.
3. La capacidad productiva del negocio deberá establecerse por medio de la identificación de las características de los bienes de capital antes de determinar el monto del presupuesto con que se cuenta para adquirirlos.
4. Los estados financieros deberían ser considerados como fuente de información para elaborar futuras estrategias de crecimiento en base a reinversiones que se podría reflejar en el balance general.
5. La fundamentación de la ejecución del proyecto debería estar condicionada a la determinación de los parámetros de medición económica y financiera como el TIR, VAN y B/C.
6. No hay que limitar la evaluación social a aspectos que no estén conectados con las operaciones corrientes de contratación de los factores de la producción del negocio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

1. SUNAT. www.sunat.gob.pe/
2. Veritrade. www.veritrade.info
3. Asociación de Exportadores. Adex. www.directorioadex.com
4. www.paginasamarillas.com.pe
5. Proinversión. www.proinversion.gob.pe
6. <http://www.intiltda.cl/img/machines/romi-d800.jpg>
7. <http://www.romi.com/es/>
8. Arellano, r. (2010). *Los estilos de vida*. Lima: Mcperson.
9. BCRP. (2016). *Reporte de inflacion*. Lima: BCRP.
10. BCRP. (2017). *Reporte de inflación*. Lima: Diseño e impresión.
11. INEI. (2016). *Produccion Nacional*. Lima: INEI.
12. INEI. (2016). *Proyeccion de poblacion*. Lima: INEI.
13. INEI. (2016). *Variación de los Indicadores de precios de economía*. Lima: INEI.
14. INEI. (2017). *Comportamiento de la Economía Peruana en el cuarto trimestre de 2016*. Lima: INEI.
15. ministerio del trabajo, y. d. (20 de marzo de 2017). *Ministerio de trabajo y promoción del empleo*. Obtenido de <http://www2.trabajo.gob.pe/estadisticas/anuarios-estadisticos/>
16. MIP. (2015). *Análisis Regional de empresas industriales*. Lima: Ministerio de producción.
17. SUNAT. (20 de MARZO de 2017). *SUNAT*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
18. Zambrano Sayaverde, A. (2002). *Estados financieros*. Lima: Universidad Inca Garcilazo de la Vega.

ANEXOS

Análisis financiero de opción de consignación.

Tabla N° 53: Consignación – Activo fijo

| Activo Fijo | | | |
|----------------------------|----|-----------------|------------|
| INVERSION FIJA TANGIBLE | N° | Precio unitario | Total |
| Computadoras | 6 | \$350.00 | \$2,100.00 |
| Impresora | 6 | \$150.00 | \$900.00 |
| Escritorios | 6 | \$150.00 | \$900.00 |
| Sillas gerenciales | 6 | \$160.00 | \$960.00 |
| Mobiliario | 1 | \$600.00 | \$600.00 |
| Caja Fuerte | 2 | \$250.00 | \$500.00 |
| Otros artículos de oficina | 1 | \$350.00 | \$350.00 |
| | | | \$6,310.00 |

Tabla N° 54: Consignación – Capital de trabajo

| | 1 mes |
|--------------------------------|-------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | \$14,493.43 |
| RRHH | \$10,658.00 |
| Gerente General | \$1,056.00 |
| Gerente de Logística | \$586.67 |
| Gerente de ventas | \$586.67 |
| Asistentes (2) | \$821.33 |
| Secretaria | \$352.00 |
| Contador | \$150.00 |
| Servicios | \$810.00 |
| Energía eléctrica | \$40.00 |
| Agua y desagüe | \$10.00 |
| Trio movistar | \$60.00 |
| Hosting y dominio | \$100.00 |
| Alquiler | \$600.00 |
| Materiales de limpieza | \$20.00 |
| Trapeador | \$3.00 |
| Recogedor | \$4.00 |
| Detergente | \$2.00 |
| Escobas | \$4.00 |
| Desinfectante de pino | \$2.00 |
| Otros | \$5.00 |
| Costos de importación | \$3,005.43 |
| Servicios en el terminal | \$880.00 |
| Gastos operativos | \$25.00 |
| Gastos administrativos | \$18.00 |
| Derechos de embarque - almacén | \$435.00 |
| Vistos buenos | \$420.00 |
| Aforo físico | \$35.00 |
| Transporte interno | \$350.00 |
| DUA | \$15.00 |
| Movimiento del contenedor | \$750.00 |
| Diligenciamiento | \$77.43 |

Tabla N° 55: Consignación – Inversión intangible

| INVERSION FIJA INTANGIBLE | Unidad | Precio |
|------------------------------------|---------------|-------------------|
| Estudios del proyecto | 1 | \$400.00 |
| Constitución de la sociedad | 1 | \$350.00 |
| Gastos de organización | 1 | \$150.00 |
| Gastos de instalación | 1 | \$250.00 |
| Acondicionamiento físico del local | 1 | \$300.00 |
| 1 mes de garantía (US\$600 x mes) | 2 | \$600.00 |
| Diseño de página web | 1 | \$450.00 |
| | | \$2,500.00 |

Tabla N° 56: Consignación - Total inversión

| | |
|---------------------------|--------------------|
| Inversión Fija Tangible | \$6,310.00 |
| Inversión Fija Intangible | \$2,500.00 |
| Capital de Trabajo | \$14,493.43 |
| Total Inversión | \$23,303.43 |

Tabla N° 57: Consignación – Financiamiento propio y financiado

| | | |
|------------------------|-------------|--------------------|
| Aporte propio | 60% | \$13,982.06 |
| Financiado | 40% | \$9,321.37 |
| Total inversión | 100% | \$23,303.43 |

Tabla N° 58: Consignación - Fuentes de financiamiento

| | |
|----------------------|------------|
| Capital | \$9,321.37 |
| T.E.M. | 0.72% |
| T.E.A. | 9.00% |
| Plazo | 24 meses |
| Cuota mensual | \$424.34 |

Tabla N° 59: Consignación - Total egresos

| AÑOS | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$14,493.43 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Recursos Humanos | | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$12,021.72 | \$12,021.72 | \$15,027.15 | \$15,027.15 | \$15,027.15 |
| Servicio de terceros | | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | | \$66,194.72 | \$66,194.72 | \$69,200.15 | \$69,200.15 | \$69,200.15 |

Tabla N° 60: Consignación – Ingresos por ventas (Comisión 8%)

| Equipos | % comisión (8%) | Numero de máquinas anuales | | | | |
|----------------------|-----------------|----------------------------|----|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Torno CNC serie M | \$6,400.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Fresadora CNC | \$8,000.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| Centro de mecanizado | \$12,800.00 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| | | 12 | 12 | 15 | 15 | 15 |

Tabla N° 61: Consignación – Total ingresos anuales

| Ingresos por tipo de maquina | Total ingresos anuales | | | | |
|------------------------------|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Torno CNC serie M | \$25,600.00 | \$25,600.00 | \$32,000.00 | \$32,000.00 | \$32,000.00 |
| Fresadora CNC | \$32,000.00 | \$32,000.00 | \$40,000.00 | \$40,000.00 | \$40,000.00 |
| Centro de mecanizado | \$51,200.00 | \$51,200.00 | \$64,000.00 | \$64,000.00 | \$64,000.00 |
| | \$108,800.00 | \$108,800.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 |

Tabla N° 62: Consignación – Flujo de caja

| FLUJO DE CAJA | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ingresos | | \$108,800.00 | \$108,800.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 |
| Egresos | | | | | | |
| Activo Fijo Tangible | \$6,310.00 | | | | | |
| Activo Fijo Intangible | \$2,500.00 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$14,493.43 | | | | | |
| Costos de equipos | | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Recursos Humanos | | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 |
| Costo de servicios | | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | | \$12,021.72 | \$12,021.72 | \$15,027.15 | \$15,027.15 | \$15,027.15 |
| Servicio de terceros | | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 |
| Amortización | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Depreciación | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Total Egresos | | \$66,194.72 | \$66,194.72 | \$69,200.15 | \$69,200.15 | \$69,200.15 |
| Sub - Total | | \$42,605.28 | \$42,605.28 | \$66,799.85 | \$66,799.85 | \$66,799.85 |
| Impuestos (29.5%) | | \$12,568.56 | \$12,568.56 | \$19,705.96 | \$19,705.96 | \$19,705.96 |
| Utilidad después de impuestos | | \$30,036.72 | \$30,036.72 | \$47,093.89 | \$47,093.89 | \$47,093.89 |
| Depreciaciones | | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortizaciones | | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Flujo de caja económico | \$23,303.43 | \$31,608.72 | \$31,608.72 | \$48,665.89 | \$48,665.89 | \$48,665.89 |
| Servicio de la deuda | | | | | | |
| Amortización | | \$4,459.99 | \$4,861.39 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Intereses | | \$632.14 | \$230.74 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Flujo de caja financiero | | \$5,092.13 | \$5,092.13 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Flujo de caja | | \$26,516.59 | \$26,516.59 | \$48,665.89 | \$48,665.89 | \$48,665.89 |

Tabla N° 63: Consignación – Estado de Ganancias y Perdidas

| | | | | | |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ingresos por ventas | \$108,800.00 | \$108,800.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 | \$136,000.00 |
| Egresos | | | | | |
| Costos de equipos | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Recursos Humanos | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 | \$42,107.00 |
| Costo de servicios | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 | \$8,620.00 |
| Costo de materiales de limpieza | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 | \$74.00 |
| Costos de importación | \$12,021.72 | \$12,021.72 | \$15,027.15 | \$15,027.15 | \$15,027.15 |
| Servicio de terceros | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 | \$1,800.00 |
| Utilidad Bruta | \$44,177.28 | \$44,177.28 | \$68,371.85 | \$68,371.85 | \$68,371.85 |
| Gastos Operacionales | | | | | |
| Depreciación | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 | \$310.00 |
| Amortización | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 | \$1,262.00 |
| Gastos financieros | \$632.14 | \$230.74 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Utilidad antes de Impuesto a la renta | \$41,973.14 | \$42,374.54 | \$66,799.85 | \$66,799.85 | \$66,799.85 |
| Impuestos (29.5%) | \$12,568.56 | \$12,568.56 | \$19,705.96 | \$19,705.96 | \$19,705.96 |
| Utilidad después de impuestos | \$29,404.58 | \$29,805.98 | \$47,093.89 | \$47,093.89 | \$47,093.89 |

Tabla N° 64: Consignación – Punto de equilibrio

| PTO. Equilibrio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Costo Fijo | \$52,527.00 | \$52,527.00 | \$52,527.00 | \$52,527.00 | \$52,527.00 |
| Costo Variable T. | \$12,095.72 | \$12,095.72 | \$15,101.15 | \$15,101.15 | \$15,101.15 |
| Precio de Venta Promedio | \$9,066.67 | \$9,066.67 | \$9,066.67 | \$9,066.67 | \$9,066.67 |
| Volumen de ventas | 24 | 24 | 30 | 30 | 30 |
| Costo Variable U. | \$503.99 | \$503.99 | \$503.37 | \$503.37 | \$503.37 |
| PE. Unidades | 6.13 | 6.13 | 6.13 | 6.13 | 6.13 |
| PE Dólares | \$55,618.67 | \$55,618.67 | \$55,614.67 | \$55,614.67 | \$55,614.67 |
| Costo Total Unitario | \$2,692.61 | \$2,692.61 | \$2,254.27 | \$2,254.27 | \$2,254.27 |

Gráfico N° 2: Consignación – Punto de equilibrio

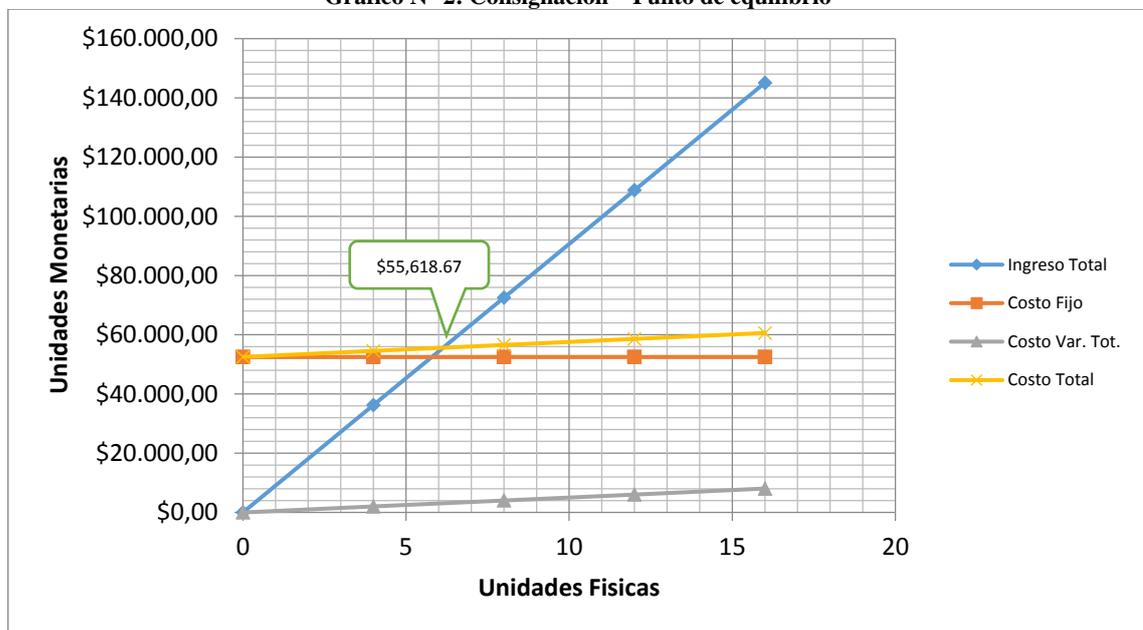


Tabla N° 65: Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Formula:

$$\text{WACC} = K_e * (\text{CAA} / (\text{CAA} + \text{D})) + K_d * (1 - t) * (\text{D} / (\text{CAA} + \text{D}))$$

| | |
|----------------------------------------------------------------|-------------|
| Ke: Costo de oportunidad apalancado real del proyecto ajustado | 13.26% |
| CAA: Capital aportado por los accionistas | \$13,982.06 |
| D: Deuda financiera contraída | \$9,321.37 |
| Kd: Costo de la deuda financiera | 9.00% |
| T: Tasa de impuesto a la renta | 29.50% |

WACC

10.50%

Tabla N° 66: Consignación – VAN, TIR, VANE, TIRE

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Flujo de caja económico | -\$23,303.43 | \$31,608.72 | \$31,608.72 | \$48,665.89 | \$48,665.89 | \$48,665.89 |
| Flujo de caja financiero | | \$5,092.13 | \$5,092.13 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Flujo de caja | -\$23,303.43 | \$26,516.59 | \$26,516.59 | \$48,665.89 | \$48,665.89 | \$48,665.89 |
| VAN | \$120,362.32 | | | | | |
| TIR | 129% | | | | | |
| VANE | \$128,719.66 | | | | | |
| TIRE | 145% | | | | | |