REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL

"Estudio de la viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnicas de China para su comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014 - 2016."

Presentado por:

- Pérez Gamarra, Karen Annette
- Salinas Llerena, Sandra Gabriela

Para optar el titulo profesional de
Ingeniero Comercial

AREQUIPA - PERU

2013

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios por guiarme en el camino correcto, a mis padres y ami abuelita por el apoyo incondicional brindando durante todos estos años y por su esfuerzo y cariño constante, para mis mejores amigos por motivarme. A mis sobrinitas Danielita y Rafaelita por mostrarme las cosas valiosas que hay en la vida

Karen Annette Perez Gamarra

Con todo cariño y amor para las personas que hacen posible que pueda lograr mis sueños, por motivarme cuando sentía que el camino se terminaba. A Dios y a la Virgen por guiarme en la vida. Ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado, esta tesis se la dedico a mis papitos Jimmy y Eliana, mi hermana Milagros, a mis tíos Ana Patricia y José y sobre todo a mi hijita Daniela quien es y será mi mayor motivación para salir adelante.

Sandra Gabriela Salinas Llerena

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Resumen Ejecutivo

La presente tesis es una evaluación de proyecto que se ha realizado con el objetivo de establecer si es viable la importación y comercialización de zapatos de seguridad de China para la industria manufacturera, en la región macro sur del Perú. La viabilidad se estudiará en términos de mercado, técnico y económico-financiero.

Se parte del hecho de que la producción nacional de este tipo de calzado es inicial como consecuencia de la revaluación del sol que ha hecho muy atractiva a las importaciones, especialmente las provenientes de China. El bajo precio de este tipo de calzado en ese país asiático compensa el hecho de que tiene un arancel del 17%.

Se concluye que hay demanda insatisfecha, la cual continuará creciendo porque el sector de la minería, así como el de la construcción y la manufactura no primaria atraen inversiones, con lo cual se incrementa la producción y los puestos de trabajo. Además las normas de seguridad requieren que los empleados entre sus implementos utilicen calzado especial con punta metálica, para la protección de los pies.

La empresa Operating Business S.A.C. actualmente comercializa artículos de seguridad para diversas industrias, y especialmente minería, en Arequipa. Pero no cuenta con la línea de calzado por lo cual se ha realizado esta investigación. Encontrándose que solamente requiere contratar a dos personas adicionales para estar preparada en términos operacionales. Adicionalmente requiere una inversión inicial de S/. 165,641 que se utilizará principalmente para adquirir inventario y dar financiamiento a los clientes.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Tabla de Contenido

Listado de Tablas 7

Listado de Figuras 9

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN 11

1.1 Antecedentes 11

1.2 Problema 14

1.3 Objetivos 15

1.4 Justificación 16

1.5 Metodología 16

1.5.1 Campo, área y línea de investigación 17

1.5.2 Variables de estudio 17

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ENTORNO 19

2.1 Tratados de Libre Comercio 20

2.1.1 Comunidad Andina: Perú-Colombia 22

2.1.2 TLC Perú – Chile 23

2.1.3 TLC Perú – China 24

2.1.4 TLC Perú – Estados Unidos 26

2.1.5. Oferta Exportable de los Principales Proveedores de Calzado Industrial para el Perú 28

2.3 Industria Nacional del Calzado 29

2.4 Importaciones y Exportaciones de Calzados de Seguridad Industrial 32

2.4.1 Importaciones 32

2.4.2 Exportaciones 33

2.4.3 Estimación del Mercado Nacional 34

2.5 Zona Macro Sur 34

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE MERCADO 38

3.1 Definición del Producto 38

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

3.2 Investigación de Mercado 38
3.2.1 Investigación de Fuentes Secundarias 38
3.2.2 Investigación de Fuentes Primarias 39
3.3 Análisis de la Competencia 41
3.4 Ventas Proyectadas 42
3.5 Plan de Marketing 44
3.5.1. Producto 44
3.5.2 Precio 45
3.5.3 Plaza 45
3.5.4 Promoción 46
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS TÉCNICO 47
4.1 Selección de Proveedores 47
4.1.1 País Proveedor 49
4.1.2 Selección de Proveedores: Adaptación del Modelo de Dickson 51
4.2 Procesos 53
4.3 Organización 56
4.3.1 Empresa 56
4.3.2 Organigrama 57
4.4 Análisis de Costos 58
4.4.1 Calzado y logística 58
4.4.2 Personal y operaciones 59
CAPÍTULO V: ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO 60
5.1 Inversión Inicial 60
5.1.1 Inversión fija 60
5.1.2 Capital de trabajo 60
5.2 Estructura de capital o Financiamiento 61
5.3 Estado de Pérdidas y Ganancias 61
5.4 Balance General 62

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

5.5 Flujo de Caja 63

5.6 Punto de Equilibrio 63

5.7 Evaluación Financiera 64

5.7.1 Valor Actual Neto 64

5.8 Análisis de Riesgo 65

CONCLUSIONES 67

REFERENCIAS 69

Anexos: ¡Error! Marcador no definido.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Listado de Tablas

Tabla 1.1 Inversión privada en el Perú, años 2000 a 2012……...11

Tabla 1.2 Operacionalización de variables……..17

Tabla 2.1. Importaciones de Calzado de Seguridad por País de Origen……18

Tabla 2.2. Acuerdos y Tratados de Libre Comercio Suscritos por el Perú…….20

Tabla 2.3. Fábricas de calzado en la región Macro Sur……29

Tabla 2.4 Detalle de empresas exportadoras……..33

Tabla 2.5. Tamaño del mercado nacional de calzado de seguridad con punta metálica en miles de US$.....33

Tabla 2.6 Evolución de la producción manufacturera, Arequipa en indicador de volumen físico……...35

Tabla 3.1. Empresas Manufactureras de la Región Macro Sur, año 2011…….38

Tabla 3.2. Cantidad Estimada de Empresas y Empleados en Manufactura Activa de la Región Macro Sur, 2011……38

Tabla 3.3. Resultados de Entrevistas a Clientes Potenciales……..39

Tabla 3.4 Demanda Potencial, en pares de zapatos……40

Tabla 3.5. Análisis de la Competencia……41

Tabla 3.6. Variación del PBI……..41

Tabla 3.7. Ventas proyectadas empresa Operating Business S.A.C……43

Tabla 3.8 Presupuesto de Promoción……..45

Tabla 4.1 Diferencias entre el enfoque tradicional y el actual de compras……47

Tabla 4.2 Criterios para la Selección de Proveedores……..48

Tabla 4.3. Condiciones de compra a proveedores de China……...48

Tabla 4.4. Precios de Importación según País de Origen……50

Tabla 4.5. Información de las Condiciones de Compra a Cada Proveedor……51

Tabla 4.6 Evaluación de Proveedores……..52

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

Tabla 4.7. Costo de Venta del Calzado de Seguridad en US$.....57

Tabla 4.8. Gastos de Personal y de Operaciones……..58

Tabla 5.1. Inversión fija en soles……...59

Tabla 5.2. Inversión en capital de trabajo……59

Tabla 5.3. Estructura de financiamiento y costo de fondos……..60

Tabla 5.4. Estado de pérdidas y ganancias proyectado……61

Tabla 5.5 Balance General proyectado……61

Tabla 5.6 Flujo de caja proyectado……...62

Tabla 5.7 Punto de equilibrio……..63

Tabla 5.8 Valor Actual Neto (VAN)……63

Tabla 5.9 Análisis de Escenarios ……..64

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

Listado de Figuras

Figura 1.1 Variación porcentual en el PBI del Perú, años 2000 a 2012……....10

Figura 1.2. Exportaciones peruanas de minerales, en millones de US$.....12

Figura 1.3 Participación de las distintas actividades a la economía de la región Arequipa, en porcentaje……..12

Figura 2.1. Origen de las Importaciones de Calzado de Seguridad en el Año 2012……19

Figura 2.2. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000 Proveniente de Colombia……...22

Figura 2.3. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000 Provenientes de Chile……..23

Figura 2.4. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000 Provenientes de China……24

Figura 2.5. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000 Provenientes de Estados Unidos……...27

Figura 2.6. Oferta Exportable de los Principales Proveedores de Calzado de Seguridad Industrial, en miles de US$.....28

Figura 2.7. Evolución del índice de crecimiento de la industria de fabricación de calzado……...29

Figura 2.8. Variación en el IPC y en el tipo de cambio, años 2000 a 2011……30

Figura 2.9. Evolución de las importaciones de calzados de seguridad con punta metálica, partida arancelaria 6401.10.00.00 (Valor CIF en miles de US$)…….31

Figura 2.10. Origen de las importaciones de calzado de seguridad industrial, distribuido por peso en Kg, año 2012……...32

Figura 2.11 Participación de los departamentos en la cartera de inversión minera……34

Figura 4.1 Proceso de Compra……..53

Figura 4.2. Proceso de venta y despacho……54

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

Figura 4.3 Organigrama actual……..56

Figura 4.4 Organigrama propuesto……...56

Figura 5.1. Análisis de Riesgo Montecarlo, VAN para Distintos Niveles de Precio……65

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

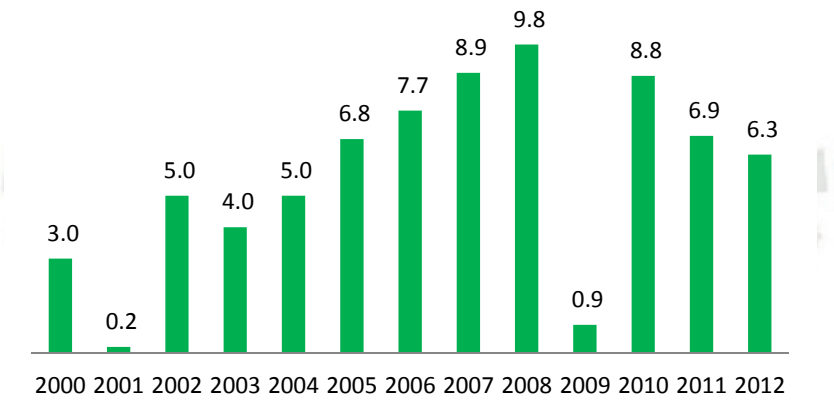
REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

El Perú se encuentra en franco crecimiento económico, como se presenta en la Figura 1.1. Desde el año 2000 ha habido un incremento en el PBI sostenido, lo que ha estado generado por un entorno macroeconómico estable y la inversión privada, que promueve el desarrollo empresarial en el país.

Figura 1.1 Variación porcentual en el PBI del Perú, años 2000 a 2012



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas.

Para el BBVA Continental la inversión privada creció 10% durante el 2013, luego de haberse elevado 13.6% en el 2012 como se muestra en la Tabla 1.1. La inversión está motivada por el constante aumento del consumo privado, que impulsa favorablemente al mercado, propiciando el dinamismo de la economía. Dado que el desempleo se mantiene en niveles mínimos, los ingresos familiares continúan mejorando, lo que eleva la confianza de los consumidores que están dispuestos a gastar[1].

La economía peruana acelerará su crecimiento a entre 5.5 y 6.0% interanual en el cuarto trimestre, impulsada por una mejora de la confianza empresarial y las recientes medidas expansivas del Banco Central.[2]

[1] Andina (2013, 23 de febrero). BBVA Research: La inversión privada se expandirá más del 10% este año

[2] Ministerio de Economía y Finanzas

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Se encuentra un crecimiento gradual del PBI en un 4.9% en los últimos 9 meses del presente año 2013, esta recuperación de los últimos tres meses del año se daría después de un flojo tercer trimestre, en el que la economía peruana se expandió un 4.4%, su menor ritmo desde el cuarto trimestre del 2009.

"La recuperación esperada a partir del cuarto trimestre se explica por la mejora en los índices de confianza empresarial, que ayudará a acelerar la inversión privada en los próximos trimestres". Dentro de las inversiones privadas destacan aquellas en minería. De acuerdo al Ministerio de Energía y Minas (MINEM) en el año 2011 alcanzaron los US$ 7,000 millones y se espera que en el 2013 superen los US$ 10,000 millones. Es tanta la atractividad del sector que ya hay proyectos mineros en construcción, que representan inversiones de hasta US$ 23,000 millones antes del 2016[3]. La inversión en minería se sustenta en el elevado precio internacional de los minerales, que se refleja en el aumento de exportaciones en el sector, como se observa en la Figura 1.2.

Tabla 1.1 Inversión privada en el Perú, años 2000 a 2012

Año	Inversión bruta fija privada (mill. S/. de 1994)	Inversión bruta fija privada nominal (mill. S/.)	Inversión bruta fija privada nominal (% PBI)
2000	18,979	30,251	16.3
2001	18,096	29,314	15.5
2002	18,132	29,535	14.8
2003	19,272	32,090	15.0
2004	20,831	36,002	15.1
2005	23,332	40,499	15.5
2006	28,013	49,504	16.4
2007	34,547	60,925	18.2
2008	43,483	79,928	21.5
2009	36,918	67,498	17.7
2010	45,067	83,355	19.2
2011	50,346	95,329	19.6
2012	57,202	112,919	21.5

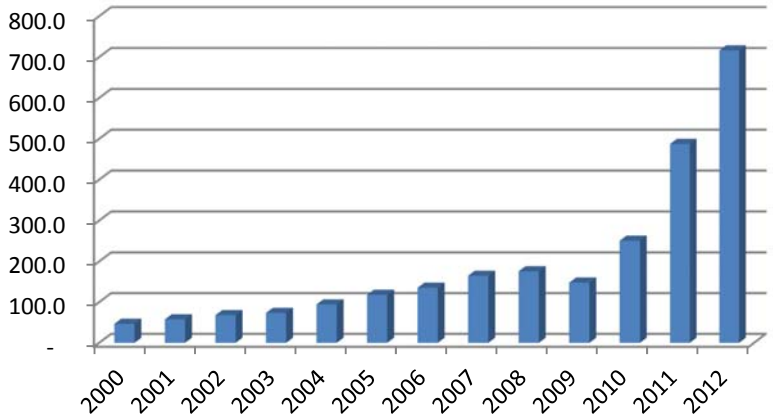
Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas.

[3] Andina (2011, 23 de noviembre). Inversiones en minería en el Perú alcanzarían US$23.000M al 2015

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

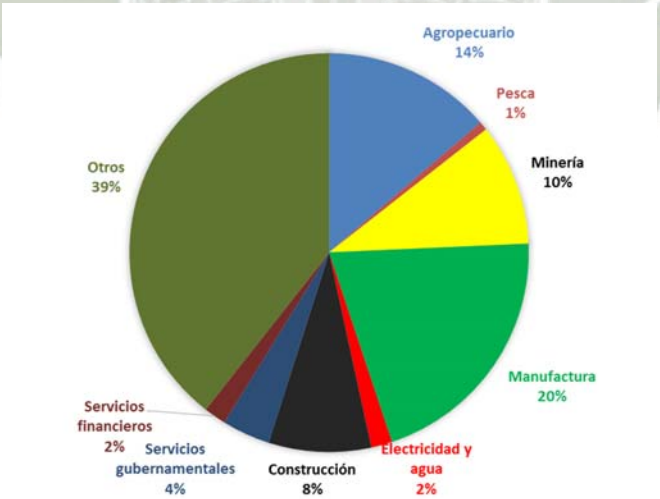
Figura 1.2. Exportaciones peruanas de minerales, en millones de US$



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas.

En la Figura 1.3 se muestran las principales actividades económicas que se desarrollan en la provincia de Arequipa, destacando su contribución con la economía regional. Se observa que la manufactura representa el 20%, la minería el 10% y la construcción el 8%. Además las actividades agropecuarias siguen siendo de suma importancia para la región, con un 14%.

Figura 1.3 Participación de las distintas actividades a la economía de la región Arequipa, en porcentaje



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Síntesis Económica Arequipa

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Dada la importancia que tienen la minería, la construcción y la manufactura, que en conjunto representan el 38% de la economía de la región, es claro que hay demanda por equipos e insumos de seguridad la cual se incrementará como consecuencia del crecimiento en las inversiones privadas. La adquisición y dotación al personal de estos equipos es obligatoria, para cumplir con la Ley N° 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, así como con los decretos y regulaciones relacionados. Ante este entorno, la empresa Operating Business S.A.C dedicada a la comercialización de equipos de protección y seguridad para obreros y trabajadores en la región Arequipa detecta la oportunidad de incorporar nuevos productos a sus líneas actuales.

1.2 Problema

El invertir en una nueva línea de negocios o en incorporar nuevos productos al inventario que ya se maneja demanda un proceso de análisis que lleve a predecir con cierto grado de certeza si esto será rentable para los inversionistas o no. Es por esto que se plantea la siguiente pregunta de investigación como eje central de esta tesis:

¿Es viable, en términos de mercado, técnico y económico-financiero, la importación y comercialización de zapatos de seguridad de China para el uso en la minería, construcción o manufactura, en la región macro-sur del Perú para el período 2014 - 2016?

En el camino para responder a la pregunta central de investigación se responderán también las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son los principales países proveedores de calzado de seguridad, de donde actualmente se importa, y cuál es el costo de importar de cada uno de ellos, dentro del marco de los TLC?
- ¿Cuál es la oferta de zapatos de seguridad que existe en la región Macro Sur del Perú?
- ¿Cuál es la demanda de zapatos de seguridad que existe en la región Macro Sur del Perú?
- ¿Cuál es la mezcla de marketing apropiada para comercializar zapatos de seguridad en la región Macro Sur del Perú?

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

- ¿Cuáles son los procesos que deben realizarse para importar y comercializar zapatos de seguridad en la región macro sur del Perú?
- ¿Cuál es la estructura organizacional que se necesita para comercializar zapatos de seguridad en la región macro sur del Perú?
- ¿Cuál es la Tasa Interna de Retorno asociada a la importación y comercialización de zapatos de seguridad en la región macro sur del Perú?

1.3 Objetivos

Los objetivos de la investigación están directamente relacionados con las preguntas que se plantearon. Es así que el objetivo general es el siguiente:

Determinar si es viable, en términos de mercado, técnico y económico-financiero, la importación y comercialización de zapatos de seguridad de China para proveer a distintas industrias en la región macro-sur del Perú para el período 2014-2016.

Para alcanzar el objetivo general deberán lograrse los siguientes objetivos específicos:

- Identificar cuales son los principales países proveedores de calzado de seguridad al Perú y calcular el costo de importar de cada uno de ellos, dentro del marco de los TLC vigentes
- Establecer cuál es la oferta de zapatos de seguridad para la industria en la región Macro Sur del Perú
- Establecer cuál es la demanda de zapatos de seguridad para la industria que existe en la región Macro Sur del Perú
- Desarrollar una mezcla de marketing o marketing mix que permita comercializar zapatos de seguridad importados, en la región Macro Sur del Perú
- Definir los procesos que se realizarán para importar y comercializar zapatos de seguridad en la región macro sur del Perú

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

- Diseñar la estructura organizacional apropiada para importar y comercializar zapatos de seguridad para la región macro sur del Perú
- Calcular la Tasa Interna de Retorno asociada a la importación y comercialización de zapatos de seguridad para la región macro sur del Perú

1.4 Justificación

La importancia de la presente investigación radica en que este estudio permitirá a los potenciales inversionistas conocer, con cierto grado de certeza, los resultados financieros que pueden esperar. De esta forma tendrán estimaciones claras de las ventas y del nivel inventario que tendrán que mantener. Además contarán con cálculos de la inversión inicial y sabrán en cuanto tiempo recuperarán la misma. Esto resta incertidumbre y por lo tanto estimula la inversión.

En caso de requerirse financiamiento bancario, este documento podrá ser presentado al banco como soporte para el proyecto. Con ello se evidenciará que se ha realizado un análisis a fondo. Para otras personas resultará útil ya que servirá de guía para evaluar otros proyectos de comercialización.

1.5 Metodología

La presente tesis constituye una *investigación explicativa***,** porque pretende explicar la viabilidad de mercado, técnica, y económica-financiera para la importación y comercialización de zapatos de seguridad, para la industria minera en la región Macro sur del Perú. No es una investigación experimental porque no se manipulan las variables en condiciones controladas, sino que se analiza la relación existente entre ellas.

Es una investigación que se basa en la recopilación de información tanto de fuentes secundarias como primarias. Además, es una investigación totalmente cualitativa porque la recopilación de datos de fuentes primarias se hace a través de entrevistas a profundidad. Sin embargo se recurre a fuentes donde se originan los datos y que se consideran expertas en cada materia, como son:

- Banco Central de Reserva del Perú

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

- Instituto Nacional de Estadísticas e Informática
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)
- Asociación Latinoamericana de Integración

1.5.1 Campo, área y línea de investigación

El campo de esta investigación son las *Ciencias Económicas – Empresariales*, específicamente en el área de la *Ingeniería Comercial*, y siguiendo la línea de investigación de los *Negocios Internacionales*, ya que se contempla un proyecto de importación con un plan de marketing para la introducción del producto en el mercado de Arequipa y en general de la región Macro Sur del Perú.

1.5.2 Variables de estudio

Dentro de este estudio se ha identificado una variable independiente y tres variables dependientes como se presenta a continuación:

- Variable independiente:
  - Comercialización de zapatos de seguridad para la industria minera en la región macro sur para el período 2014-2016.

- Variables dependientes:
  - Factibilidad de mercado
  - Factibilidad técnica
  - Factibilidad económica-financiera

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

La operacionalización de estas variables se presenta en la Tabla 1.2.

Tabla 1.2 Operacionalización de variables

Variables	**Indicadores**
Comercialización de zapatos de seguridad para la industria minera en la región macro sur para el período 2014-2016	Oferta (Número de competidores) Demanda (Número de pares de zapatos) Precio ($)
Factibilidad de mercado	Ventas estimadas Precio Plaza Promoción Servicio postventa
Factibilidad técnica	Estructura organizacional Procesos
Factibilidad económica-financiera	Valor Actual Neto Período de Recuperación Tasa Interna de Retorno EVA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ENTORNO

Previo a analizar el entorno, incluyendo los tratados de libre comercio que mantiene el Perú, es necesario primero identificar el origen del calzado industrial que se importa en el país. Como se mencionó anteriormente la partida arancelaria a la que corresponde este producto es 6401100000, cuya descripción es "Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.: Calzado con puntera metálica de protección"[4]. En la Tabla 2.1 se presenta la evolución de las importaciones de esta partida arancelaria en el Perú por país de origen.

Tabla 2.1. Importaciones de Calzado de Seguridad por País de Origen

	Importaciones en miles de US$				
País de origen	2008	2009	2010	2011	2012
Total	212	99	150	379	199
China	0	0	1	0	68
Chile	0	0	56	131	65
Colombia	178	41	34	160	32
EE.UU.	24	13	41	80	20
Guatemala	0	0	0	0	9
México	7	37	3	7	4
España	0	1	3	0	1
Ucrania	1	0	0	0	0
Canadá	0	0	11	0	0
Francia	1	3	0	0	0
Italia	0	2	0	0	0
Rumania	2	1	0	0	0

Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

En base a los datos de la Tabla anterior se presenta la Figura 2.1 para apreciar con total claridad el origen de las importaciones en el año 2012. Se observa que China es el principal proveedor con el 34%, luego de haber desplazado a Chile

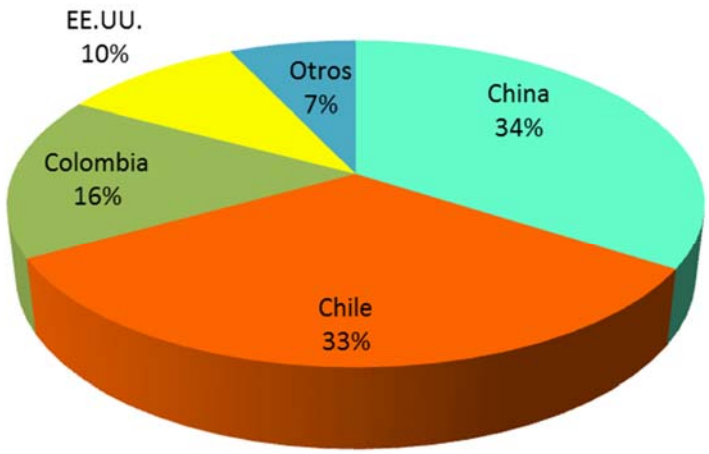
[4] Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

y a Colombia, quienes en el año 2011 proveyeron el 35% y 42% respectivamente.

Figura 2.1. Origen de las Importaciones de Calzado de Seguridad en el Año 2013.



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

2.1 Tratados de Libre Comercio

En la Tabla 2.2 se presentan los acuerdos y tratados de libre comercio que el Perú ha suscrito desde el año 2000, dando una muestra de apertura comercial para favorecer el comercio internacional. Se observa que con Chile se mantiene un acuerdo desde el año 2006, con Colombia desde el año 1973 como parte del Pacto Andino y con China desde el 2009. Esto es relevante porque el producto del cual es objeto esta investigación proviene principalmente de estas tres naciones.

A continuación se detalla la evolución del comercio de la partida arancelaria con los tres principales países de origen, así como los lineamientos de los acuerdos comerciales suscritos con ellos. También se adiciona información sobre el tratado con los Estados Unidos quien en el pasado fue un proveedor relevante.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Tabla 2.2. Acuerdos y Tratados de Libre Comercio Suscritos por el Perú

País o grupo de países	Acuerdo o Tratado	Fecha de suscripción
Comunidad Andina	Perú junto con Bolivia, Colombia, Chile y Ecuador formaron esta comunidad en 1973, en la cual hay órganos e instituciones comunes. Se guía por doc ejes de acción entre el que se incluye la integración comercial	13 febrero 1973
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica N° 50	5 octubre 2000
Mercosur	Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y el Gobierno de la República del Perú (ACE N° 58)	30 noviembre 2005
Estados Unidos	Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos	12 abril 2006
Chile	Acuerdo de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República de Chile	22 agosto 2006
Singapur	Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República de Singapur	29 mayo 2008
Canadá	Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la República del Perú	29 mayo 2008
AELC (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein)	Acuerdo de Libre Comercio entre la República del Perú y los Estados AELC	14 julio 2010
Suiza	Acuerdo sobre Agricultura entre la República del Perú y la Confederación Suiza	14 julio 2010
Islandia	Acuerdo sobre Agricultura entre la República del Perú y la República de Islandia	14 julio 2010
Noruega	Acuerdo sobre Agricultura entre la República del Perú y el Reino de Noruega	14 julio 2010
Corea	Acuerdo de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Corea	21 marzo 2011
Tailandia	Acuerdo Marco para una Asociación Económica más Cercana entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno del Reino de Tailandia	17 octubre 2003
	Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y Facilitación del Comercio	19 noviembre 2005
	Protocolo Adicional entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y Facilitación del Comercio	16 noviembre 2006
	Segundo Protocolo Adicional al Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y Facilitación del omercio	13 noviembre 2009
	Tercer Protocolo Adicional al Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y Facilitación del Comercio	18 noviembre 2010
China	Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y China	28 abril 2009
México	Acuerdo de Integración Comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos	6 abril 2011
Japón	Acuerdo de Asociación Económica entre la República del Perú y Japón	31 mayo 2011
	Acuerdo de Implementación entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de Japón conforme al artículo 16 del Acuerdo de Asociación Económica entre la República del Perú y Japón	31 mayo 2011
Panamá	Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Panamá	25 mayo 2011
Costa Rica	Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Costa Rica	26 mayo 2011*
Guatemala	Tratado de Libre Comercio Entre la República del Perú y la República de Guatemala	6 diciembre 2011*
Venezuela	Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Boliviana de Venezuela	7 enero 2012*
Unión Europea	Acuerdo Comercial entre el Perú y Colombia, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra	26 junio 2012*

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR] (2012). Acuerdos Comerciales del Perú.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

2.1.1 Comunidad Andina: Perú-Colombia

En el año 1969, cinco países suramericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el objetivo de mejorarla calidad de vida de sus habitantes. Esto a través de la integración y la cooperación, tanto en temas económicos como sociales. Fue así como se creó el Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. Al cual en el 1973 se adhirió Venezuela, que se retiró recientemente. También en el año 1976 Chile se retiró de este pacto.

En el año 2010, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, aprobó una lista de doce principios orientadores, los cuales son:

1) Participación de los ciudadanos andinos por la integración

2) Política Exterior Común

3) Integración comercial y complementación económica, promoción de la producción, el comercio y el consumo sostenibles

4) Integración física y desarrollo de fronteras

5) Desarrollo social

6) Medio Ambiente

7) Turismo

8) Seguridad

9) Cultura

10) Cooperación

11) Integración energética y recursos naturales

12) Desarrollo institucional de la Comunidad Andina

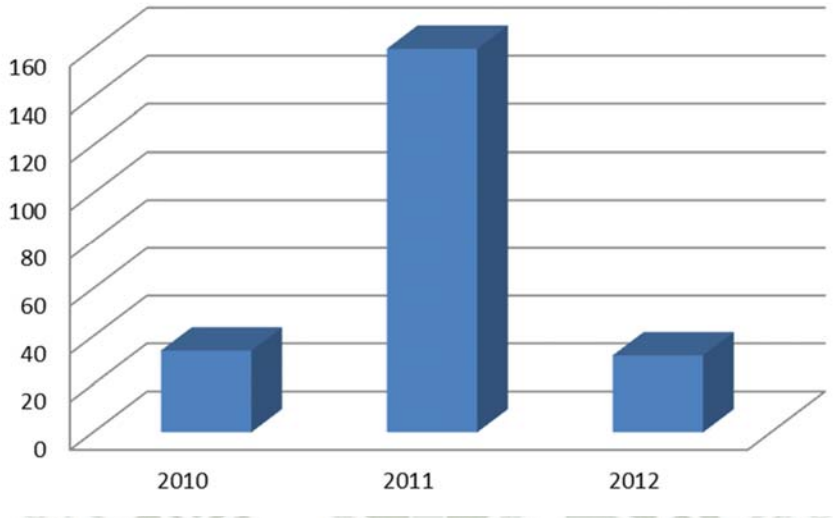
Dentro del Pacto Andino el calzado industrial identificado con la partida arancelaria 640110000 no es gravado con aranceles cuando es comercializado entre los cuatro países miembros (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia). En la Figura 2.2 se muestra la evolución que han tenido las importaciones de este producto fabricado en Colombia.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Figura 2.2. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000

Proveniente de Colombia



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

2.1.2 TLC Perú – Chile

El 22 de agosto del 2006 se suscribió el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile, el cual se encuentra vigente desde el primero de marzo del 2009. Este acuerdo constituye una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica Nº 38 (ACE Nº 38), que está vigente desde 1998. Es por ello que se mantuvo el programa de liberación arancelaria previsto en el ACE Nº 38 y se incluyeron los temas de servicios e inversiones. El cronograma de desgravación contenido en el ACE Nº 38 dispone la eliminación de los derechos aduaneros y cargas equivalentes de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza, para la formación de una Zona de Libre Comercio.

Dentro de este acuerdo la partida arancelaria 6401100000 no está gravada con arancel alguno siempre y cuando se acompañe del debido certificado de origen. Vale la pena mencionar que hasta el año 2007 Perú era un importante proveedor de este tipo de calzado para Chile, pero a finales de esa década el producto peruano se volvió costoso ante el proveniente de China, además de que hubo

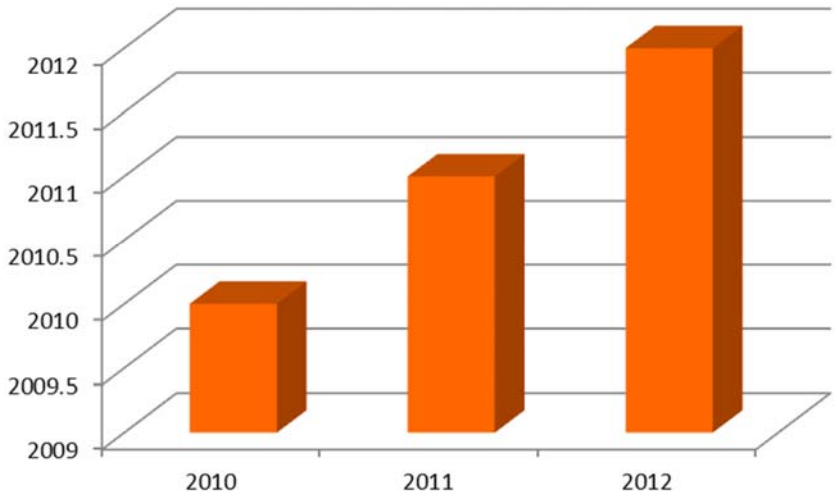
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

un desarrollo de la industria local motivado por el crecimiento de la actividad minera[5].

Figura 2.3. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000

Provenientes de Chile



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

2.1.3 TLC Perú – China

El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China fue publicado en el Diario Oficial El Peruano el 19 de setiembre del 2011 y fue suscrito el 28 de abril de 2009, en la ciudad de Beijing-China. Dentro de este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos:

- Trato Nacional y Acceso a Mercados
- Reglas de Origen
- Procedimientos Aduaneros
- Defensa Comercial
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Obstáculos Técnicos al Comercio

[5] Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009). Perfil del Calzado Industrial, mercado chileno mediano plazo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

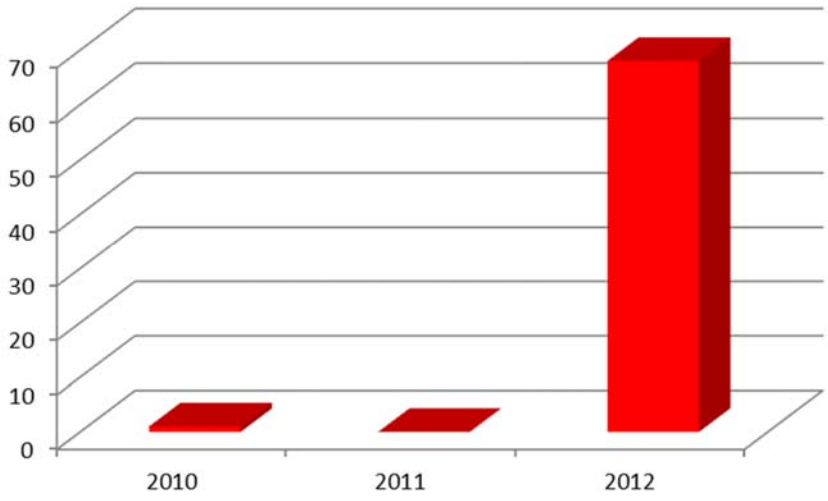
REPOSITORIO DE TESIS UCSM

- Comercio de Servicios
- Entrada Temporal de Personas de Negocios
- Inversiones
- Derechos de Propiedad Intelectual
- Cooperación
- Transparencia
- Administración del Tratado
- Solución de Controversias,
- Excepciones.

Dentro de este TLC, la partida o código arancelario 6401100000, está gravado con un arancel base del 17% y se encuentra en la categoría de desgravación D. Esto significa que están exceptuados de la desgravación arancelaria por lo que seguirán pagando el 17% a la importación. En la Figura 2.4 se presenta la evolución de las importaciones de calzado de seguridad provenientes de este país.

Figura 2.4. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000

Provenientes de China



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Las desventajas de este acuerdo, al igual que ocurre con los otros establecidos, es que algunos sectores nacionales sienten temor de perder competitividad por los bajos precios de los productos terminados que se importan. En el caso del calzado se observa que la industria nacional queda protegida al imponer un arancel del 17% pero igualmente resulta más económico, beneficiando finalmente a los consumidores quienes disfrutan de mayor oferta de productos y a menores precios.

2.1.4 TLC Perú – Estados Unidos

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y los Estados Unidos se firmó el 12 de abril del 2006 y entró en vigencia en febrero del 2009. Este acuerdo se considera estratégico para el país porque EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de las exportaciones peruanas. Dentro de este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos:

- Trato nacional y acceso a mercados
- Textiles y vestido
- Reglas de origen
- Administración aduanera y facilitación del comercio
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Defensa comercial
- Contratación pública
- Inversión
- Comercio de servicios
- Servicios financieros
- Políticas de competencia
- Telecomunicaciones
- Comercio electrónico
- Derechos de propiedad intelectual y laboral
- Medio ambiente
- Transparencia
- Fortalecimiento de capacidades comerciales

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

- Solución de controversias

Entre las ventajas de este acuerdo destaca el hecho de que los exportadores peruanos tendrán acceso a un mercado de 290 millones personas, con un ingreso anual per cápita promedio de US$ 35,000. Además hay que considerar que el 30% de las exportaciones anuales tienen como destino a los EE.UU. integradas principalmente por materias primas y productos agrícolas. Además hay una exportación considerable de textiles y artesanías. Entre las desventajas estaba el temor inicial de que productos agrícolas estadounidenses subsidiados llegasen al mercado nacional, pero esto no sucedió. Otra observación que se ha hecho es que los EE.UU. utilizan estos acuerdos con propósitos políticos, que abarcan otros intereses como la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico.

El arancel originario era 20% pero gracias al calendario de desgravación para el 2013 es del 10% y llegará a ser 0% en el 2019, es decir 10 años luego de la entrada en vigencia del acuerdo[6]. En la Figura 2.5 se presenta la evolución de importaciones de la partida arancelaria 6401100000 provenientes de los Estados Unidos. Se observa una disminución en el año 2012, cuando las importaciones totales descendieron pero también porque China ingresó como proveedor.

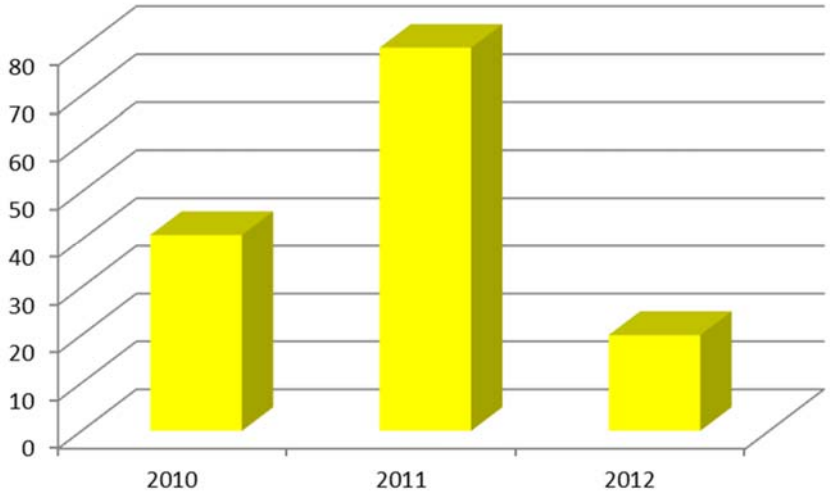
[6] SINTAD (2013). Aranceles

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Figura 2.5. Importaciones de la Partida Arancelaria 6401100000

Provenientes de Estados Unidos



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

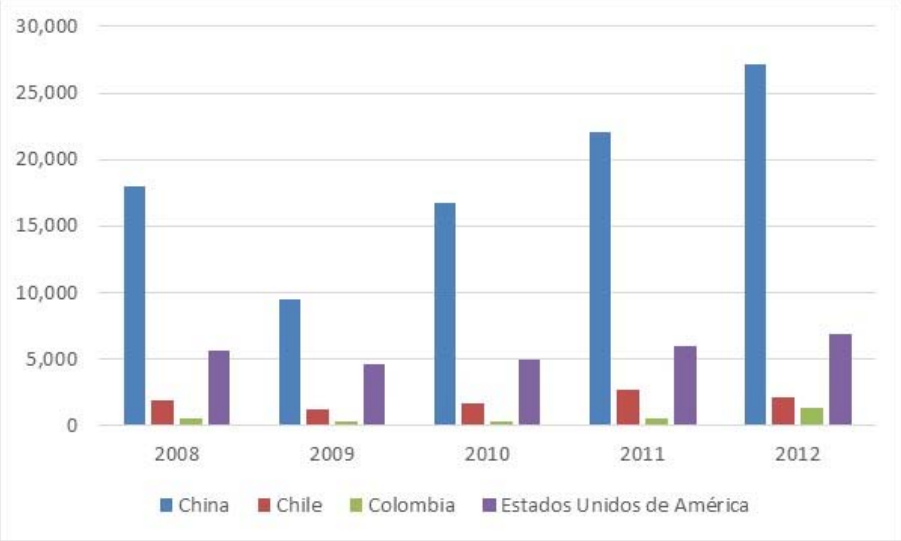
2.1.5. Oferta Exportable de los Principales Proveedores de Calzado Industrial para el Perú

La oferta exportable de China, Chile, Colombia y Estados Unidos se presenta en la Figura 2.6. Allí se observa que desde el año 2009 China ha tenido un crecimiento promedio anual de 21% y Colombia del 44%, mientras que el mundo como un todo creció en 1%.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Figura 2.6. Oferta Exportable de los Principales Proveedores de Calzado de Seguridad Industrial, en miles de US$



Fuente: Trade Map por International Trade Center (2013). Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

2.3 Industria Nacional del Calzado

La producción nacional de calzado, se divide en Calzado de Goma, Calzado de Plástico y Calzado de Cuero, es en este último subsector productivo en el que se registra mayor informalidad. La industria de fabricación de calzado de cuero se encuentra clasificada en la división CIIU[7] 19, específicamente bajo la partida 192. Es así que en la Tabla 2.3 se presenta el número de empresas que fabrican calzado en la región Macro Sur: Se observa que son un total de 538 empresas, pero esto incluye todo tipo de calzado.

[7] Código para actividades económicas

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

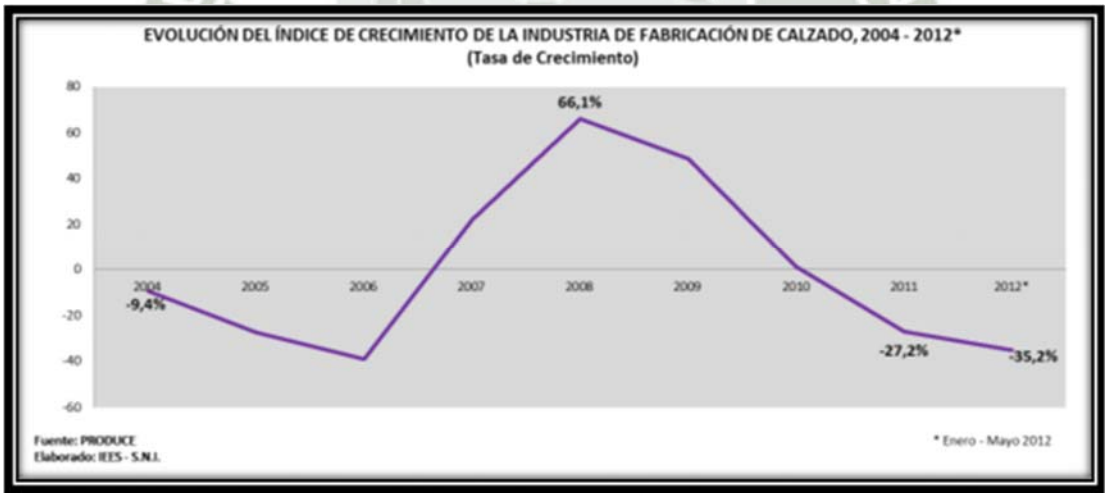
Tabla 2.3. Fábricas de calzado en la región Macro Sur

Código	Descripción	Arequipa	Cusco	Moquegua	Puno	Tacna	Total
19	Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería, guarniciones y calzado	486	146	14	64	50	760
1920	Fabricación de calzado	349	113	13	35	28	**538**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2007). Censo Manufacturero

La producción nacional de calzado, según el Índice de Crecimiento Industrial (ICI), ha registrado en la última década una evolución un tanto errática, como se presenta en la Figura 2.7. Entre el 2004 y el año 2006 se registran variaciones anuales negativas; entre el 2007 y el 2009 creció en forma importante, en el 2008 alcanzó el mayor crecimiento. Luego a partir del 2011 volvió a caer, registrando en ese año una contracción de 27.2%. En los primeros cinco meses del año 2012 dicho índice presentó una caída de 35.2% respecto a similar periodo del año pasado.

Figura 2.7. Evolución del índice de crecimiento de la industria de fabricación de calzado



Fuente: Produce

Analizando los precios de calzado mayoristas a nivel nacional, se observa que han venido incrementándose en el periodo 2003-2012, excepto en el 2006, donde registró una caída de 2%. En el primer semestre del presente año, no se han experimentado incrementos en los precios de calzado en el canal de

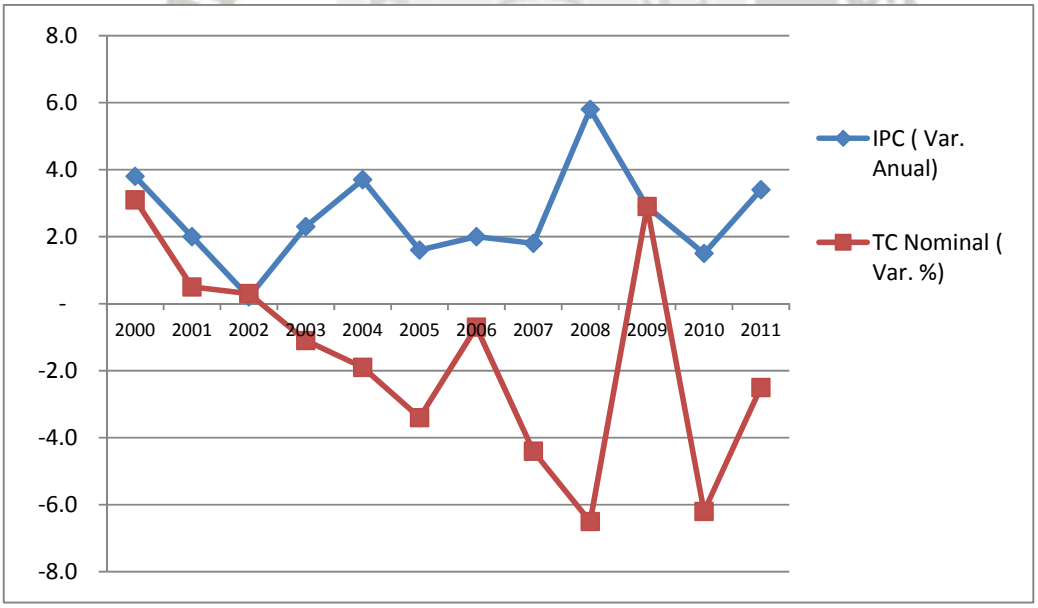
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

comercialización mayorista ya que los precios varían debido a las importaciones las cuales se han ido incrementando en los últimos cinco años; esto se dio por la competitividad de la calidad del producto del exterior[8].

El decrecimiento en la industria del calzado se debe a varios factores, entre los cuales destaca la valoración del sol frente al dólar. En la Figura 2.8 se observa que mientras en el período 2000-2011 se registró una inflación acumulada de 31%, el dólar perdió 21% de su valor, colocando en posición desventajosa a los productores locales frente a los importadores. Para colocarlo en precios y que se vea el efecto de estas variables, se tiene que un producto que el 1 de enero costaba S/.100 lo cual era US$ 29.7, pero a finales del 2011 el mismo producto tendría un precio de S/.135.7 que sería US$ 49.2. Esto implica que en dólares el producto se incrementó en 66% sin haber mejorado ninguna de sus condiciones o atributos, y por ende perdiendo competitividad frente a los productos importados. Además, se espera que la apreciación del dólar continúe a consecuencia del incremento en las inversiones y en las exportaciones[9].

Figura 2.8 Variación en el IPC y en el tipo de cambio, años 2000 a 2011



[8] Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas

[9] Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (2010). Situación y perspectivas del Sector Calzado en el Perú. Recuperado de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas

2.4 Importaciones y Exportaciones de Calzados de Seguridad Industrial

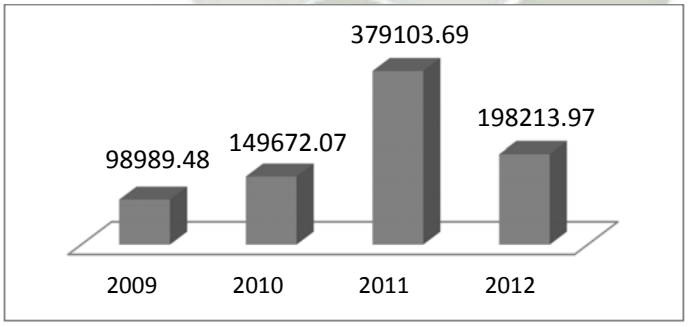
Previo a determinar el tamaño del mercado para la región Macro Sur y como parte del análisis del entorno se estudian las importaciones y las exportaciones, pero entendiendo que las cifras que este análisis arroje son válidas para el Perú como un todo.

2.4.1 Importaciones

En el primer semestre del año 2012 se importaron 15.4 millones de pares de calzado, lo que representa un incremento del 6.4% contra el mismo período en el año 2011[10]. Dado que en el año 2011 las importaciones de calzado y sus partes, alcanzaron los US$ 254 millones de dólares FOB[11], se puede decir que en el 2012 sumaron US$ 270 millones. El 64% de estas exportaciones provienen de China, 10% de Vietnamn, 9% de Braisl, y 6% de Indonesia.

Tratándose específicamente de la partida arancelaria 64.01.10.00.00, las importaciones de los últimos cuatro años se presentan en la Figura 2.9. El gran incremento en el año 2011 estuvo asociado a las concesiones mineras otorgadas ese año. Pero se considera que habrá un crecimiento sostenido en el futuro por las inversiones proyectadas.

Figura 2.9. Evolución de las importaciones de calzados de seguridad con punta metálica, partida arancelaria 6401.10.00.00 (Valor CIF en miles de US$)



[10] Maximixe (2012). Cada minuto se importan 59 pares de zapatos en el Perú

[11] SIN – Sociedad Nacional de Industrias, Reporte de calzado 2012

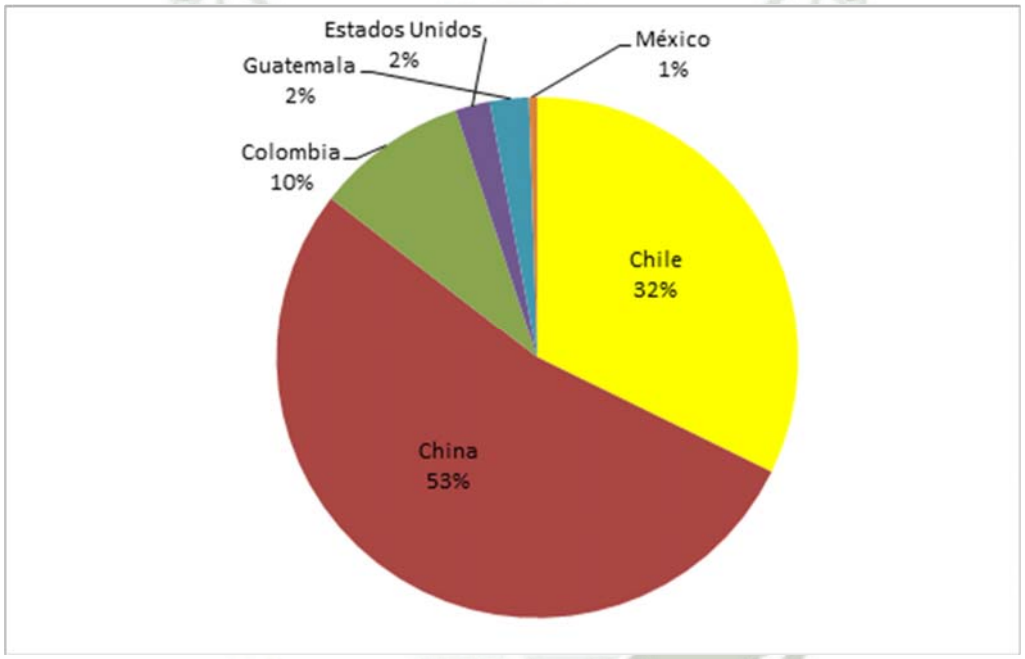
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Fuente: Elaboración propia con datos de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] (2013). Importaciones y Exportaciones por partida arancelaria

En la Figura 2.10 se presenta el origen de las importaciones de calzado de seguridad con punta metálica, que son los utilizados en la industria minera. Se ha realizado la distribución por países en función del peso del producto importado, para que se asemeje a la distribución por cantidad de pares y no haya distorsiones por el precio unitario. Se observa que el 53% provino de China, seguido por 32% de Chile.

Figura 2.10. Origen de las importaciones de calzado de seguridad industrial, distribuido por peso en Kg, año 2012.



Fuente: Elaboración propia con datos de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] (2013). Importaciones y Exportaciones por partida arancelaria

2.4.2 Exportaciones

El total exportado en el año 2012 ascendió a US$ 2,606,630[12]. Lo cual representa el 1.4% del monto FOB importado, mostrando la importancia que tienen las importaciones en este producto. En la Tabla 2.4 se muestra el detalle de las empresas exportadoras, observando que la corporación que integran SEGUSA

[12] Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] (2013). Importaciones y Exportaciones por partida arancelaria

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

y SEGURINDUSTRIA consolidó el 67% de lo exportado en ese año, pero al investigar telefónicamente se conoció que gran parte de ese producto era de origen foráneo y no producido localmente.

Tabla 2.4 Detalle de empresas exportadoras

Empresa	Participación en export. 2012	Página web	Ciudad	Precio	Origen	Teléfono
SEGUSA SAC y SEGURINDUSTRIA S.A.	67%	www.segusa.com.pe	Lima, Arequipa, Trujillo, Cajamarca y Talara	S/. 49.50	Importado de China	054-275735
Calzado Chosica S.A.	33%	No tiene	Lima	No indicó	Producción local (artesanal) o importados	01-3612235

Fuente: Elaboración propia a partir de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior [SIICEX] (2013). Exportación de 6401100000 - CALZADO IMPERMEABLE CON PUNTERA METALICA DE PROTECCION

2.4.3 Estimación del Mercado Nacional

Dado que se desconoce el volumen producido localmente, se realiza esta estimación en base a las importaciones y exportaciones. Es así que en la tabla 2.5 se presenta el tamaño de mercado nacional para los últimos años, en miles de dólares.

Tabla 2.5. Tamaño del mercado nacional de calzado de seguridad con punta metálica en miles de US$

	2009	2010	2011	2012
Importaciones	98,989	149,672	379,104	198,214
Exportaciones	849	1,017	2,145	2,607
Tamaño del Mercado	**98,141**	**148,655**	**376,959**	**195,607**

Fuente: Elaboración propia con datos de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] (2013). Importaciones y Exportaciones por partida arancelaria

2.5 Zona Macro Sur

El Perú se encuentra inserto entre dos realidades: (a) la creciente apertura externa, a través de los acuerdos y tratados de libre comercio; y (b) una búsqueda interna por la descentralización territorial, la cual apuesta por la conformación de macro regiones[13]. La formación de estas macro regiones es

[13] Neyra, G. (2012) ¿Es el espacio Macro Sur una región económica? Análisis de su estructura económica y territorial.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

una propuesta del gobierno actual para iniciar una verdadera descentralización del país, alejándose de la burocracia centralista. Lo que se pretende es que se logren sinergias en base a intereses sociales y económicos que son comunes a varios departamentos[14].

La macro región sur está compuesta por los departamentos de Arequipa, Puno, Tacna, Moquegua, Cusco, Apurímac y Madre de Dios[15]. En la Figura 2.11 se presentan la participación de cada departamento en la inversión minera en el país. Todos los departamentos, con la excepción de Madre de Dios, se benefician de esta actividad económica.

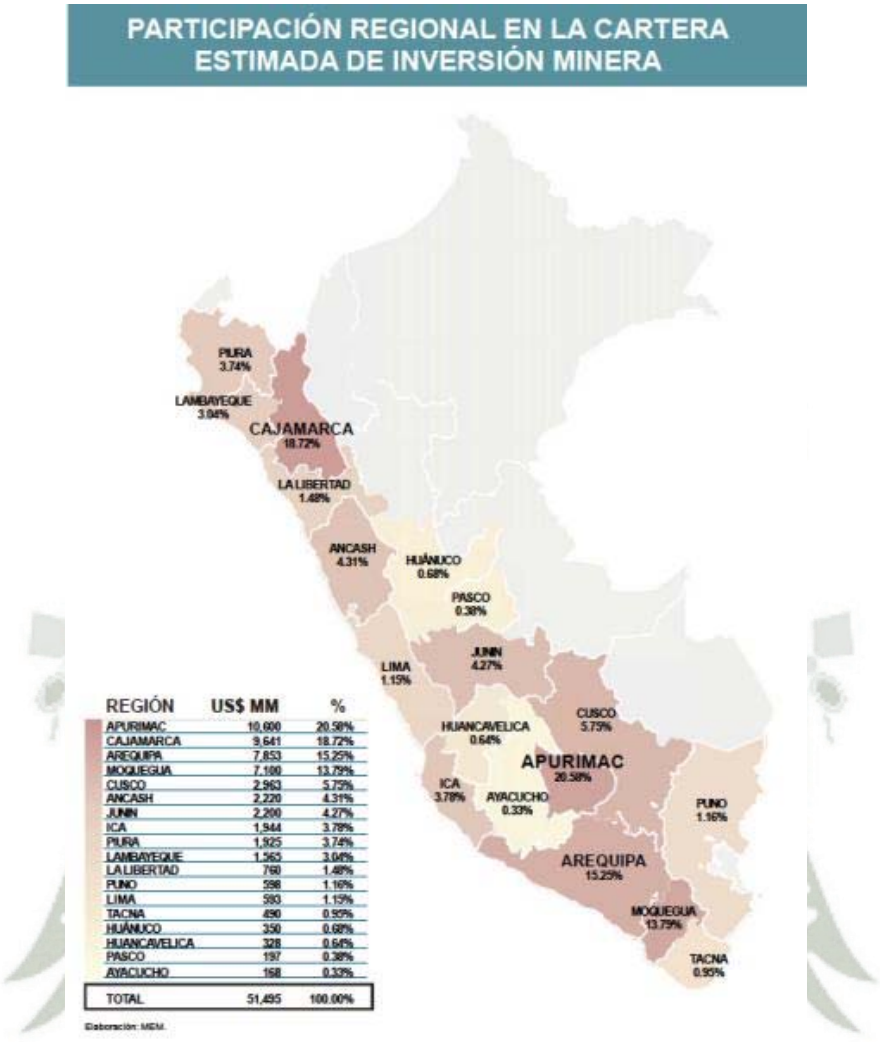
Figura 2.11 Participación de los departamentos en la cartera de inversión minera

[14] Terra (2011, 21 de septiembre). Premier: "Gobierno apunta al nacimiento de macroregiones

[15] Swisscontact (2012). Fomento de un Turismo Sostenible en la Macro Región Perú Sur del Perú

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM



Fuente: Geographos (2013). Ubicación de los principales proyectos mineros

En relación con la producción manufacturera, la misma registró una variación negativa de 3.9% durante el año 2012, a consecuencia de una disminución en la manufactura primaria, como se observa en la Tabla 2.6. Esta estuvo determinada por la menor producción de cátodos de cobre, así como de congelado de pescado, aunado a la nula producción de conservas, harina y aceite de pescado[16].

Por el contrario, la manufactura no primaria tuvo un crecimiento del 14.7%, debido al aumento del rubro de alimentos y bebidas, por el incremento de lácteos, cerveza, malta y bebidas gaseosas; más un aumento en la producción

[16] BCRP (2012). Síntesis Económica Arequipa

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

de tuberías de PVC y del cemento. Adicionalmente, la región experimentó el aumento en la producción de la industria de hierro y acero por mayor, principalmente la producción de fierro corrugado y platinas[17].

Tabla 2.6 Evolución de la producción manufacturera, Arequipa en indicador de volumen físico

	Enero a diciembre		
	2011	**2012**	**Variación %**
Manufactura primaria	**294.4**	**212.9**	**-27.7**
Conservas y congelado de pescado	1,271.1	857.5	-32.5
Harina y aceite de pescado	80.1	64.6	-19.4
Productos de cobre	422.7	302.2	-28.5
Manufactura no primaria	**226.0**	**259.2**	**14.7**
Alimentos, bebidas y tabaco	157.3	176.3	12.1
Textiles	182.8	156.9	-14.2
Productos químicos y plásticos	722.0	462.8	-35.9
Minerales no metálicos - cemento	608.4	765.7	25.9
Industria de hierro y acero	414.6	589.3	42.1
Industrias diversas	164.4	119.1	-27.6

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2012). Síntesis Económica Arequipa

En cuanto a la construcción se tiene que en el año 2012 la misma experimentó un incremento en los despachos de cemento en 25.3%, alcanzando 1’501,965 toneladas durante el año. El aumento en la actividad industrial también se vio reflejado en los incrementos en uso de agua y de energía eléctrica, que fueron de 3.2% y 9.9% respectivamente[18].

[17] BCRP (2012). Síntesis Económica Arequipa

[18] BCRP (2012). Síntesis Económica Arequipa

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 Definición del Producto

El producto a importar y comercializar se denomina zapato de seguridad, ya que brinda protección a los pies durante la realización de trabajos de construcción, en mina o en industria. Estos zapatos protegen los pies contra los riesgos de caídas de elementos pesados, objetos punzantes, electricidad, resbalones, derrame de productos químicos y metales fundidos, ente otro. Forman parte del equipo individual de seguridad.

Se identifica con la partida arancelaria **6401.10.00.00** Calzado con puntera metálica de protección. Las características de este producto son:

- Altura: 15 cm.
- Color: Negro
- Punta: Metálica interna
- Forro: Cambrelle, Badana
- Material: Cuero Vacuno Hidrofugado.
- Talla: 36 a 43 (para atender a hombres y a mujeres)

3.2 Investigación de Mercado

Para conocer el tamaño del mercado y las características de las empresas consumidoras se llevó a cabo una investigación de fuentes secundarias para conocer la cantidad de personas que laboran en empresas de manufactura, minería y construcción en la región Macro Sur del país. Esto se complementó con entrevistas a empresas que adquieren este tipo de calzado de seguridad industrial.

3.2.1 Investigación de Fuentes Secundarias

En la región macro sur del Perú, en el año 2011 había un total de 23,794 empresas manufactureras activas, que como se observa en la Tabla 3.1 son principalmente micro y pequeñas empresas. El número total de empresas medianas y grandes es 74. No hay una fuente sólida que indique cuál es la cantidad de empleados en empresas manufactureras, es por ello que se han hecho las estimaciones que se presentan en la Tabla 3.2 partiendo de la cantidad

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

de empleados que establece la legislación peruana para considerar a una empresa como micro, pequeña, mediana o grande. Se ha considerado que el promedio de empleados en una micro empresa es de 5.5, en la pequeña 55.5 y en la mediana-grande 300.5.

Tabla 3.1. Empresas Manufactureras de la Región Macro Sur, año 2011

	Empresas manufactureras				
Cantidad de empresas	**Activas**	**No activas**	**Micro**	**Pequeñas**	**Medianas y grandes**
Arequipa	9,915	13,029	96.90%	2.60%	0.50%
Cusco	4,308	6,046	98.20%	1.70%	0.10%
Puno	5,223	9,216	98.50%	1.40%	0.10%
Madre de Dios	512	513	98.50%	1.00%	0.50%
Moquegua	1,066	812	97.30%	2.50%	0.20%
Tacna	1,774	2,094	95.20%	4.20%	0.60%
Apurímac	996	1,561	99.10%	0.90%	0%
Región Macro Sur	**23,794**	**33,271**			

Fuente: Elaboración propia con datos de Análisis Regional de Empresas Industriales Arequipa, Cusco, Puno, Moquegua, Apurímac, Tacna y Madre de Dios, por PRODUCE, 2011.

Tabla 3.2. Cantidad Estimada de Empresas y Empleados en Manufactura Activa de la Región Macro Sur, 2011

	Micro	**Pequeñas**	**Medianas y grandes**	**Cantidad de empleados**
Arequipa	9,608	258	50	82,046.63
Cusco	4,230	73	4	28,626.66
Puno	5,145	73	5	33,923.39
Madre de Dios	504	5	3	3,827.20
Moquegua	1,037	27	2	7,824.44
Tacna	1,689	75	11	16,622.38
Apurímac	987	9	-	5,926.20
Región Macro Sur	23,200	519	74	178,797

Fuente: Elaboración propia con datos de Análisis Regional de Empresas Industriales Arequipa, Cusco, Puno, Moquegua, Apurímac, Tacna y Madre de Dios, por PRODUCE, 2011

3.2.2 Investigación de Fuentes Primarias

En base a la investigación de fuentes secundarias se llegó a conocer el número de empresas manufactureras que operan en la región macro sur y se pudo estimar que hay un total de 178,797 empleados. Ahora corresponde conocer cuántos pares de zapatos industriales se demandan al año y para ello se ha

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

recurrido a la investigación de fuentes primarias donde se realizaron las siguientes entrevistas:

Ing. Alexis Urquiza, Jefe de Seguridad Industrial de la fábrica de Chocolates la Ibérica

Sr. José Ángel Medina, supervisor de operaciones de la empresa Adecco S.A.

Sr. Carlos Cárdenas, Sub Gerente de la empresa Imrecard, quien provee zapatos industriales en Arequipa.

Los resultados de las entrevistas realizadas a los dos clientes potenciales se presentan en la Tabla 3.3 y posteriormente se resume la información obtenida de la entrevista al potencial competidor

Tabla 3.3. Resultados de Entrevistas a Clientes Potenciales

	Fábrica de Chocolates la Ibérica	**Adecco**
Adquieren calzado industrial de seguridad	Sí	Sí
Tipo de calzado	botines con puntera metálica	Botines con puntera metálica
Cantidad de empleados	300	5000
Dotación anual por empleado	1 par	2 pares
Aspectos en los que fundamentan su decisión de compra	Disponibilidad inmediata y precio	Cumplimiento de la fecha de entrega y precios
Proveedores actuales	Globo e Imrecard	Imrecard
Lo que necesitan para cambiar de proveedor es	Mejores precios y tallas pequeñas	Mejores precios

Fuente: Elaboración propia

Gracias a la entrevista con Imrecard se conoció que el volumen de ventas de zapatos industriales se ha incrementado en más de un 10% anual en los últimos años, alcanzando los 20,000 pares anuales. Las empresas realizan pedidos todos los meses para dotar tanto a empleados nuevos como reposiciones, las cuales se hacen una o dos veces al año únicamente. También explicó que no todos los empleados de las industrias manufactureras utilizan calzado de seguridad, sino que es aproximadamente un 70%. Con la información que el Sr.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Cárdenas brindó y los datos de cantidad de empresas en la región Macro Sur se pudo estimar el tamaño de mercado, tal y como se presenta en la Tabla 3.4

Tabla 3.4 Demanda Potencial, en pares de zapatos

	Cantidad de empleados	70% utiliza calzado de seguridad	1.5 pares por año
Arequipa	82,047	57,432.64	86,149
Cusco	28,627	20,038.66	30,058
Puno	33,923	23,746.37	35,620
Madre de Dios	3,827	2,679.04	4,019
Moquegua	7,824	5,477.11	8,216
Tacna	16,622	11,635.67	17,453
Apurímac	5,926	4,148.34	6,223
Región Macro Sur	178,797	125,158	**187,737**

Fuente: Elaboración propia

El resultado obtenido, una demanda de 187,737 pares por año es razonable ya que le otorgaría a la empresa Imrecard una participación de mercado del 11% ya que vende 20,000 pares. Durante la entrevista, el Sr. Cárdenas indicó que su empresa mantiene alrededor del 10% del mercado.

3.3 Análisis de la Competencia

En la Tabla 3.5 se presenta información de los principales competidores. La cual se obtuvo mediante la revisión de sus páginas webs y llamadas telefónicas para conocer información de precios y pedidos mínimos, así como condiciones de pago; además de la entrevista realizada a Imrecard. La producción nacional es bastante limitada, encontrándose dos empresas fabricantes: Segurindustria e Industrias Manrique, las cuales no sólo son consideradas como competidoras sino también como potenciales proveedoras.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Tabla 3.5. Análisis de la Competencia

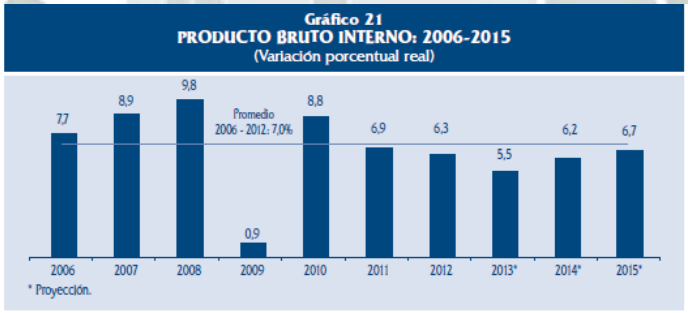
Empresa	Página web	Teléfono	Ciudad	Precio sin IGV	Origen	Cantidad mínima	Condiciones
SEGUSA SAC y SEGURINDUSTRIA S.A.	www.segusa.com.pe	054-275735	Lima, Arequipa, Trujillo, Cajamarca y Talara	S/. 49.50	Importado de China	No hay, usualmente 40 o 50 pares	Contado, empresas grandes 30 días. Despacho solo para pedidos con más de 100 pares
Calzado Globo	www.calzadoglobo.com	054-283022	Arequipa	S/.60 varía por modelo	Importado de China y de Chile	Desde 10 pares	Varía dependiendo del cliente, al contado o hasta 60 días. Hacen entregas
Imrecard	http://imrecard.com/web/	054-254865	Lima y Arequipa	A partir de S/. 49.00	Importado de China	No hay	Crédito a 30 días a clientes conocidos, de lo contrario es al contado

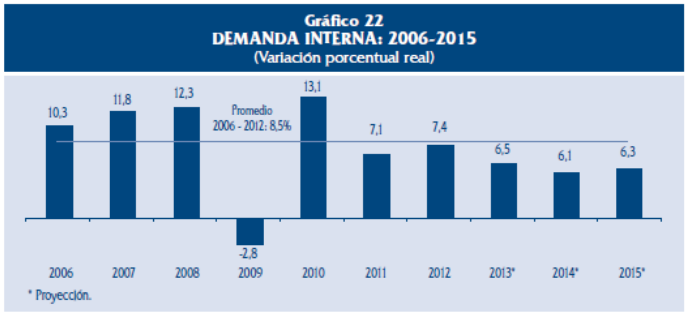
Fuente: Elaboración propia

3.4 Ventas Proyectadas

Las ventas proyectadas se van a basar en la variación del incremento del PBI y Demanda Interna según la Tabla 3.6**.**

Tabla 3.6. Variación del PBI





Fuente: Reporte proyectado del BCRP

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Se revisa a la baja el crecimiento previsto del PBI para 2014 a 6,2 por ciento en línea con tasas cercanas a las del PBI potencial. Para el año 2015 se prevé una aceleración del crecimiento a 6,7 por ciento por la entrada en operación de proyectos de inversión, principalmente en el sector minero.

A partir del tamaño del mercado para la región Macro Sur, que se calculó en pares de zapatos se realizará la proyección de las ventas. Considerando que el principal proveedor de la zona mantiene una participación de mercado del 11%. Esto muestra que muchas empresas se abastecen en Lima, por lo que se requiere de una labor de ventas ardua y de inventario suficiente para atender a los clientes localmente, mejorando los tiempos de entrega y el precio.

En base al análisis que se ha hecho de la competencia se estima que el precio de ventas debe ser de S/.45 para ofrecer algo más económico. Sin embargo dentro del análisis técnico se realizarán los cálculos para conocer si es o no posible ofrecer al mercado un zapato de cuero con punta reforzada en acero inoxidable para seguridad industrial en dicho precio.

La limitante inicial para las ventas es el capital de trabajo disponible, por lo que se hará solamente un pedido de 2,000 unidades, con reposiciones cada 60 días. En la Tabla 3.7 se muestran las proyecciones de ventas para los primeros tres años de operaciones.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Tabla 3.7. Ventas proyectadas empresa Operating Business S.A.C.

	2014	2015	2016
Unidades	10,620	13,534	14,482
Precio (en soles)	45.00	47.79	50.18
Ventas	563,922	646,796	726,675
Participación del mercado Macro sur en pares	5.7%	6.8%	6.9%

Fuente: Elaboración propia

3.5 Plan de *Marketing*

3.5.1. Producto

El producto es un calzado de seguridad con punta reforzada en acero, que brinda seguridad para los obreros de la industria minera. Estará disponible desde la talla 36 hasta la 45, en color negro o marrón. Además, se considera parte integral de la venta el servicio que se le brinda a los clientes, lo cual incluye traslado de la mercancía hasta el sitio requerido dentro de la región macro-sur, lo cual estará sujeto a un cobro adicional dependiendo de la cantidad adquirida. También se hacen cambios de tallas siempre y cuando el calzado no haya sido utilizado.

Para seleccionar la marca que tendrá el calzado, se analizaron las marcas de los competidores, así como los usos que tendrá el producto. En cuanto a las marcas existentes en el mercado se conoció que las principales son Segurindustria e Industrias Manrique, que ambas serán analizadas como potenciales proveedores más adelante, ya que son fabricantes. Otras marcas que se comercializan en Arequipa son Sandder y Globo, pero en general todas tienen una imagen débil en el mercado. Son más reconocidas las marcas internacionales Bates, Caterpillar, Timberland y Wolverine. En relación con el uso, el mismo indica que el nombre de la marca debe basarse en los siguientes conceptos:

- Masculino
- Seguridad
- Protección

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

- Fuerza
- Elementos
- Tierra

Además, el nombre de la marca debe ser fácil de pronunciar y de recordar, asociándose con estas características. Las opciones que se han planteado son las siguientes:

- FELSIG: Palabra del idioma Alemán, Significa Félsico. Es un tipo de roca ígnea, dentro de esta se encuentra al Granito y la Obsidiana, materiales asociados a conceptos de resistencia y valor.
- ENDURO: Proviene del término inglés ENDURANCE, que significa resistencia. También usada en carreras que le proponen grandes retos a los conductores.
- BULWARK: Sustantivo en Inglés. Significa Defensa o protección. Muestra directamente la función del producto.

Se ha seleccionado la marca **ENDURO**.

3.5.2 Precio

El precio que se ha estimado es de S/.45 por par. Se estableció este precio luego de conocer que la competencia vende entre S/.49.00 y S/.60. La clara preferencia por las importaciones chinas evidencia que esta industria está fuertemente orientada al precio, siempre y cuando el calzado cumpla con los requerimientos técnicos. Además durante las entrevistas a clientes potenciales se conoció que la condición principal para cambiar de proveedor es obtener mejores precios.

3.5.3 Plaza

Se atenderá a toda la región macro-sur del Perú, desde una oficina ubicada en Urb Los Rosales Mz. E Lt 1 Cercado, en la ciudad de Arequipa. Como parte del servicio, la labor de ventas se realizará visitando a los clientes en sus centros de labores. Sin embargo se atenderán pedidos a través de la página web, telefónicamente o por correo electrónico. El objetivo es atender al cliente de la manera en que lo solicite.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

3.5.4 Promoción

La promoción se hará a través de los siguientes medios:

- Página web de la empresa, que permita apreciar las normas técnicas del calzado y los modelos disponibles.
- Contacto directo, a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos y visitas personales. A partir de una base de datos de clientes potenciales
- Muestra de los zapatos para llevarlo a las visitas. Así los compradores podrán apreciar la calidad y verificar las dimensiones de cada talla antes de realizar los pedidos
- Video para mostrar la resistencia del calzado, sometiéndolo a distintas fuerzas externas. Este será colgado en la página web y en otros medios masivos como youtube.

El costo de estos medios de promoción se presenta en el siguiente presupuesto

Tabla 3.8 Presupuesto de Promoción

en soles	2014	2015	2016
Página web	2,500	600	600
Video	1,200	-	-
Mostrario	540	270	270
Base de datos	850	250	250
Llamadas y visitas	4,440	4,662	4,895
Tarjetería y papelería	450	225	225
Tarjetería y papelería	9,980	6,007	6,240

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS TÉCNICO

4.1 Selección de Proveedores

El proceso de selección de proveedores ha cambiado, ya que las necesidades del mercado también han evolucionado. Hay un enfoque tradicional que usa el precio como criterio de decisión y, con el objetivo de promover la competencia y disminuir el riesgo se mantienen varios proveedores para un mismo insumo, pensando que si alguno de ellos falla los demás podrían cubrir el material faltante[19].

El nuevo enfoque, en cambio se basa en la búsqueda de un proveedor único para cada insumo. En cuyo caso el mayor esfuerzo está en encontrar a ese proveedor que sea capaz de cumplir con todas las restricciones que tiene la empresa, y donde no sólo se utiliza al precio como criterio de selección[20]. Siempre habrá riesgos de usar este enfoque, pero también siempre existe la posibilidad de sustituir o cambiar al proveedor. En la Tabla 4.1 se muestran las ventajas de optar por el enfoque del proveedor único, que es lo que la empresa Operating Business S.A.C. ha escogido.

Seleccionar al proveedor es una decisión difícil, en la que hay que considerar varios criterios. Luego de revisar fuentes teóricas sobre los métodos para seleccionar proveedores, se identificó que el estudio de Dickson es uno de los más utilizados desde los años 60. Este estudio describe 23 criterios de selección, clasificados según su importancia como se muestra en la Tabla 4.2. En esta misma tabla se han detallado los criterios que aplicará la empresa Operating Business S.A.C. para seleccionar a su proveedor. Los criterios más significativos son calidad, precio, tiempo de entrega y barreras, tanto arancelarias como no arancelarias.

Como un primer paso para seleccionar al proveedor se analizaron los acuerdos comerciales que se mantienen con los principales países proveedores de

[19] Vírseda (2011). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores

[20] Vírseda (2011). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

calzado de seguridad industrial, lo cual se presenta en el siguiente punto y es la base para evaluar el criterio de barreras arancelarias y no arancelarias.

Tabla 4.1 Diferencias entre el enfoque tradicional y el actual de compras

Varios proveedores	Proveedor único
Se asegura la continuidad del suministro en caso de problemas	Mayor facilidad para coordinar las relaciones y para manejar los flujos de materiales y de información
Se disminuye el riesgo de excesiva dependencia en un solo proveedor	Menor tiempo y esfuerzo para promover relaciones estrechas con el proveedor y para evaluar su actuación
Se disminuyen los costos de cambio de proveedor	Calidad, plazos y servicio más uniformes
Posibilida de contratar proveedores cuya capacidad no podría absorber toda la demanda	Se mejora la responsabilidad del proveedor. Es posible utilizar mejor la capacidad de los proveedores
	Disminución de los costos de transporte y distribución, así como la posibilidad de reducir el inventario total en el proceso
	Posibilidad de concentrar útiles herramientas e instalaciones específicas, costosas en una sola fuente.

Fuente: Vírseda (2011). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Tabla 4.2 Criterios para la Selección de Proveedores

Estudio de Dickson	Proyecto de importación y comercialización de zapatos de seguridad
1 Calidad	1 Calidad
2 Entrega	2 Precio / Costo
3 Rendimiento	3 Tiempo de entrega
4 Garantía y políticas de demanda	4 Barreras arancelarias y no arancelarias
5 Capacidad de producción	5 Cantidad mínima de pedido
6 Precio	6 Capacidad de producción
7 Capacidad técnica	7 Forma de pago
8 Posición financiera	8 Marca propia
9 Cumplimiento de los procedimientos	
10 Sistemas de comunicación	
11 Reputación y posición en la industria	
12 Deseo de negocio	
13 Administración y organización	
14 Control de funcionamiento	
15 Servicio de reparación	
16 Actitud	
17 Impresión	
18 Habilidad de embalaje	
19 Relaciones laborales	
20 Localización geográfica	
21 Cantidad de negocios anteriores	
22 Formación	
23 Acuerdos recíprocos	

Fuente: Elaboración propia en base a Dickson, G.W. (1966). An analysis of vendor selection systems and decisions

4.1.1 País Proveedor

Antes de seleccionar a un proveedor determinado es necesario evaluar las condiciones de los países que son potenciales proveedores y cuyos datos se presentaron en el Capítulo II. En la Tabla 4.3 se comparan las condiciones con que entraría al país el calzado proveniente de cada uno de estos países.

Tabla 4.3. Condiciones de Importación Según País de Origen

	China	Chile	Colombia	EE.UU	Fuente
Arancel al 2013	17%	0%	0%	10%	Tratados descritos en Capítulo II
Costos internos en el país de exportación	580	980	2,225	1,090	http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.EXP.COST.CD
Costo de transporte por contenedor	1,850	1,600	2,000	1,800	Entrevista con agente de logística
Costo de importación en Perú	880	880	880	880	http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.IMP.COST.CD

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Se observa en la tabla anterior que China posee el arancel más elevado, pero también los menores costos internos asociados a la exportación. En cuanto al costo del transporte marítimo se tiene que a pesar de la proximidad geográfica Colombia es el más costoso. Para poder hacer un análisis concreto que lleve a seleccionar un país de origen se procederá a evaluar los costos en función de incoterms por par de zapato, partiendo de cotizaciones provenientes de cada país.

En la Tabla 4.4 se presenta el cálculo de los costos para un par de calzado de seguridad. Esto se hace para distintos incoterms y con distintos países de origen. Para los cálculos que se presentan se ha considerado una importación de 3,000 pares de zapato, los cuales se transportarían en un contenedor de 20 pies, conocido como carga seca. Se observa que el producto de China resulta más económico ya puesto en el Perú, a pesar del arancel del 17%. Es por esto que todos los cálculos detallados que se presentan a continuación se relacionan únicamente con proveedores de la China.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Tabla 4.4. Precios de Importación según País de Origen

Proveedor	Konda Industry	Overland	SAGA	Work Boots
Página web	www.kondagroup.com	www.calzadosoverland.cl	http://botasaga.com/html/botas_c.php	www.workbootsusa.com
Teléfono	+86-755-88251851	+56-2-551 4763	+571-4873300	+1-636-489-1250
Costo EXW o Ex-Fábrica	**8.00**	**10.25**	**9.80**	**68.00**
Costos asociados a la exportación	0.19	0.33	0.74	0.36
Costo FOB	**8.19**	**10.58**	**10.54**	**68.36**
Transporte marítimo o flete	0.62	0.53	0.67	0.60
Costo CF	**8.81**	**11.11**	**11.21**	**68.96**
Seguro	0.23	0.29	0.30	1.83
Costo CIF	**9.04**	**11.40**	**11.51**	**70.79**
Arancel	1.54	-	-	7.08
IGV	1.90	2.05	2.07	14.02
Costos asociados a la importación incluyendo transporte	0.29	0.29	0.29	0.29
Costo DAP	**12.78**	**13.75**	**13.87**	**92.18**

4.1.2 Selección de Proveedores: Adaptación del Modelo de Dickson

Para seleccionar al proveedor se parte de los criterios que se mostraron en la Tabla 4.2. los cuales han sido ponderados en orden de importancia y se analizan cuatro proveedores, sobre los cuales se recopiló información:

1. Industrias Manrique, ubicados en Lima y cuyos datos fueron recopilados en una entrevista telefónica y se presentan en el Anexo 1
2. Segurindustria, que tiene oficinas en varias ciudades del país incluyendo Arequipa y cuyos datos fueron recopilados mediante entrevista telefónica y se muestran en el Anexo 2
3. Shanghai Langfeng de China y cuya cotización se presenta en el Anexo 3
4. Konda Industry de China y cuya cotización se presenta en el Anexo 4
5. Calzados Overland de Chile, cuyos datos se obtuvieron de su página web y se presentan en el Anexo 5

En la Tabla 4.5 se presenta de forma resumida la información de cada proveedor para los siete criterios evaluados, y posteriormente se les asignará una

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

calificación. Es así que se llega a la Tabla 4.6 donde se ponderan los criterios y se presenta la calificación que las investigadoras le han dado a cada proveedor por criterio. Para esta evaluación se ha utilizado una puntuación del uno al cinco, donde uno significa que no cumple con el criterio mientras que cinco implica que lo satisface totalmente. Este método se ha desarrollado siguiendo la metodología de Dickson.

Tabla 4.5. Información de las Condiciones de Compra a Cada Proveedor

	Criterios de evaluación	Industrias Manrique	Segurindustria	Konda Industry (Shenzhen)	Shanghai Langfeng Shoes (Shanghai)	Calzados Overland
1	Calidad	Buena	Dudosa porque no suministraron amplia información sobre el tipo de punta ni suela	Buena	Buena	Excelente
2	Precio / Costo	S/. 75.00 + IGV (aprox. US$ 26.8 + IGV)	S/. 49.50 + IGV (aprox. US$ 17.7 + IGV)	US$ 8.00 FOB	US$ 7.90 ó 8.00 FOB	US$ 10.25 Exwork
3	Tiempo de entrega	Inmediato hasta 200 pares. Para 1,000 pares 60 días	Inmediato hasta 300 pares. Para 1,000 pares 45 días	entre 45 y 60 días después de recibido el depósito inicial	30 días	45 días
4	Barreras arancelarias y no arancelarias	No hay porque es producción nacional	No hay porque es producción nacional	17% de arancel	17% de arancel	0% de arancel y se requiere certificado de origen
5	Cantidad mínima de pedido	No hay	No hay	1,000 unidades por modelo	1,000 unidades por modelo	500 unidades por modelo
6	Capacidad de producción	Utilizan la maquinaria para distintos tipos de calzado, lo que limita su capacidad	Se desconoce	Podrían abastecer la demanda de todo el país	Podrían abastecer la demanda de todo el país	Sobrepasa la demanda de la empresa
7	Forma de pago	100% al colocar la orden de compra, posteriormente al establecer relación comercial otorgan 30 días de crédito	100% al colocar la orden de compra	30% al colocar la orden de compra y el restante 70% cuando la empresa proveedora presenta el Bill of Lading o documento de embarque	100% contra Bill of Lading o documento de embarque	100% al colocar la orden de compra o con carta de crédito
8	Marca propia (posibilidad de colocar ENDURO)	No	No	Sí	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

En base a los resultados de la Tabla 4.6 se selecciona al proveedor Shanghai Langfeng Shoes de China. A pesar de que se encuentra ubicado en otro continente y está gravado con un arancel del 17%, obtuvo una mejor puntuación en precio, en capacidad de producción y en tiempo de entrega que incluso las empresas nacionales.

Tabla 4.6 Evaluación de Proveedores

		Ponderación	Industrias Manrique		Segurindustria		Konda Industry (Shenzhen)		Shanghai Langfeng Shoes (Shanghai)		Calzados Overland	
			Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado	Puntaje	Ponderado
1	Calidad	0.17	4	0.68	2	0.34	4	0.68	4	0.68	5	0.85
2	Precio / Costo	0.22	1	0.22	2	0.44	5	1.10	5	1.10	3	0.66
3	Tiempo de entrega	0.13	2	0.26	4	0.52	2	0.26	4	0.52	3	0.39
4	Barreras arancelarias y no arancelarias	0.09	5	0.45	5	0.45	3	0.27	3	0.27	4	0.36
5	Cantidad mínima de pedido	0.10	5	0.50	5	0.50	3	0.30	3	0.30	4	0.40
6	Capacidad de producción	0.07	1	0.07	1	0.07	5	0.35	5	0.35	4	0.28
7	Forma de pago	0.10	4	0.40	2	0.20	3	0.30	4	0.40	2	0.20
8	Marca propia	0.12	1	0.12	1	0.12	5	0.60	5	0.60	5	0.60
Total		**1.00**		**2.70**		**2.64**		**3.86**		**4.22**		**3.74**

Fuente: Elaboración propia

4.2 Procesos

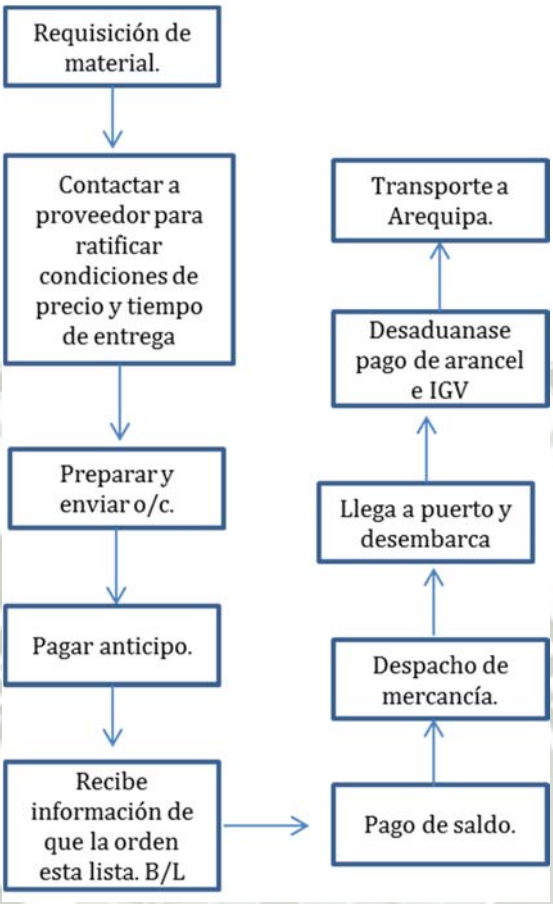
Los procesos asociados con esta nueva línea de negocio, son dos: (1) compra e importación, y (2) venta y despacho a los clientes. Dado que se trabajará con el enfoque actual o moderno de un solo proveedor[21] que se explicó anteriormente, no se realiza la evaluación de proveedores constantemente sino solo una vez al año y en la forma detallada como se ha realizado en esta investigación. La gran capacidad de producción que tiene Shanghai Langfeng Shoes no pone en riesgo el abastecimiento y su precio bajo hace difícil que el producto importado se encarezca al nivel de los proveedores locales analizados.

[21] Vírseda (2011). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

Figura 4.1 Proceso de Compra

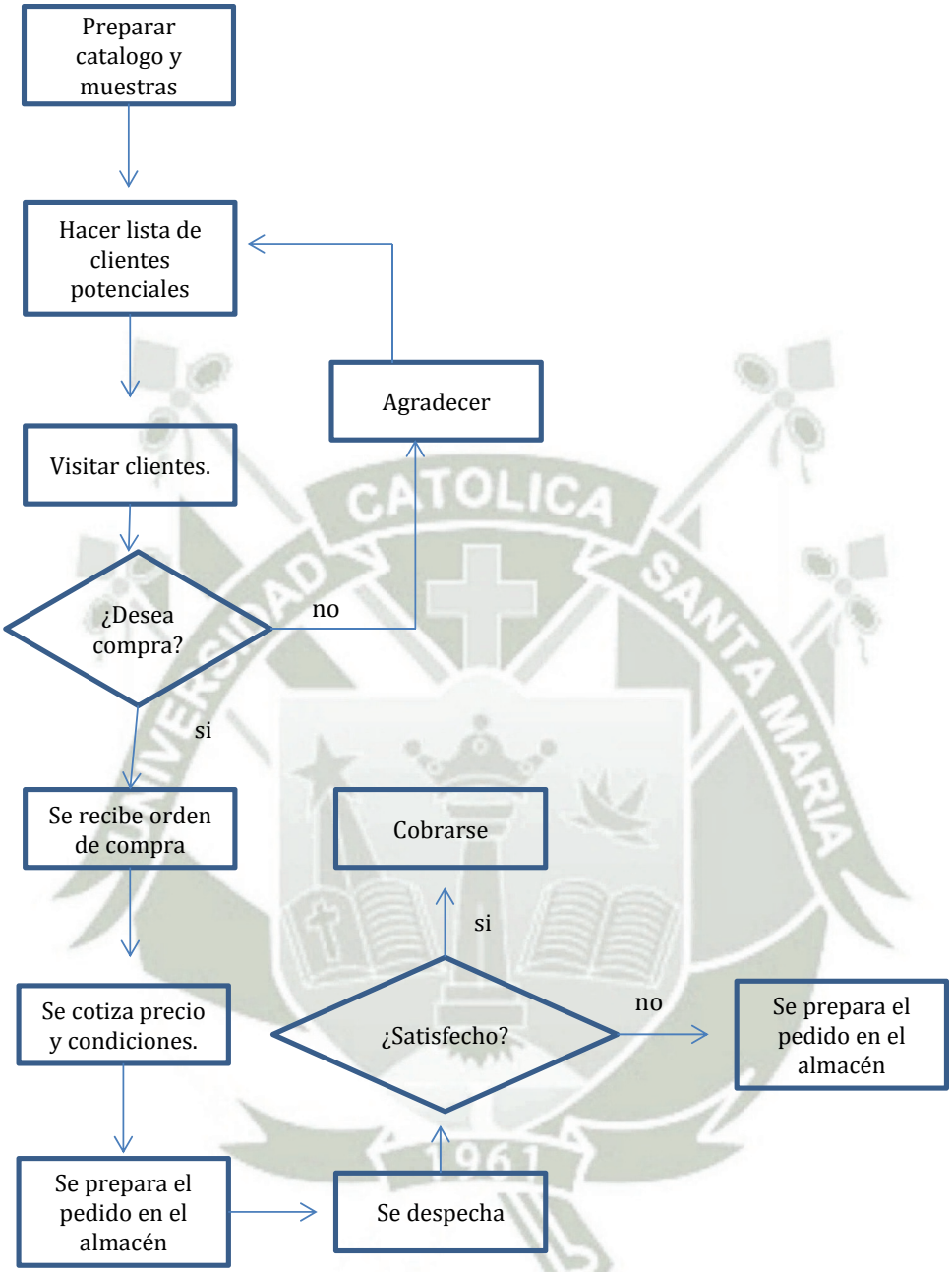


Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Figura 4.2. Proceso de venta y despacho



Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

4.3 Organización

4.3.1 Empresa

La empresa Operating Business S.A.C fue fundada en la ciudad de Arequipa en el año 2011. Se dedica a la venta de equipos de seguridad, tanto para empresas mineras como para constructoras. Entre los productos que actualmente venden se encuentran: cascos, chalecos, ropa de seguridad, protectores para los ojos, cintas de seguridad para demarcar zonas, y conos, entre otros.

La empresa está constituida como Sociedad Anónima Cerrada. De acuerdo a la Ley N° 26887, Ley General de Sociedades, se establece que las S.A.C. poseen las siguientes características:

- La empresa debe adoptar una denominación seguida por la indicación "Sociedad Anónima Cerrada" o de su abreviatura "S.A.C."
- La responsabilidad de los socios se encuentra limitada por el monto de su aporte, lo que implica que no responden con su patrimonio personal por las deudas u obligaciones de la empresa.
- Requiere de un mínimo de 2 socios (accionistas) y máximo 20. En este caso se cuenta con 2 socios.
- El capital social está representado por acciones y se conforma con los aportes de los accionistas. Actualmente el capital social de la empresa es de S/. 80,000.00
- Los socios tienen derecho de adquisición preferente de acciones en caso de que algún socio desee transferirlas a persona extraña a la sociedad o incluso a otro socio.
- No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

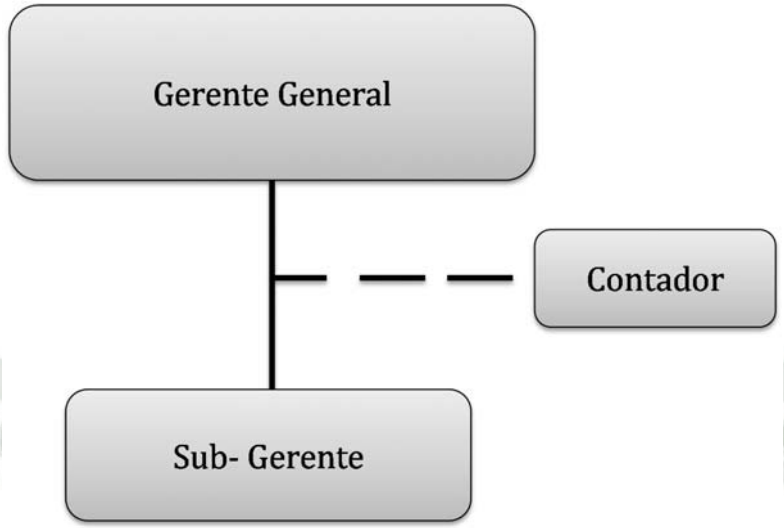
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

4.3.2 Organigrama

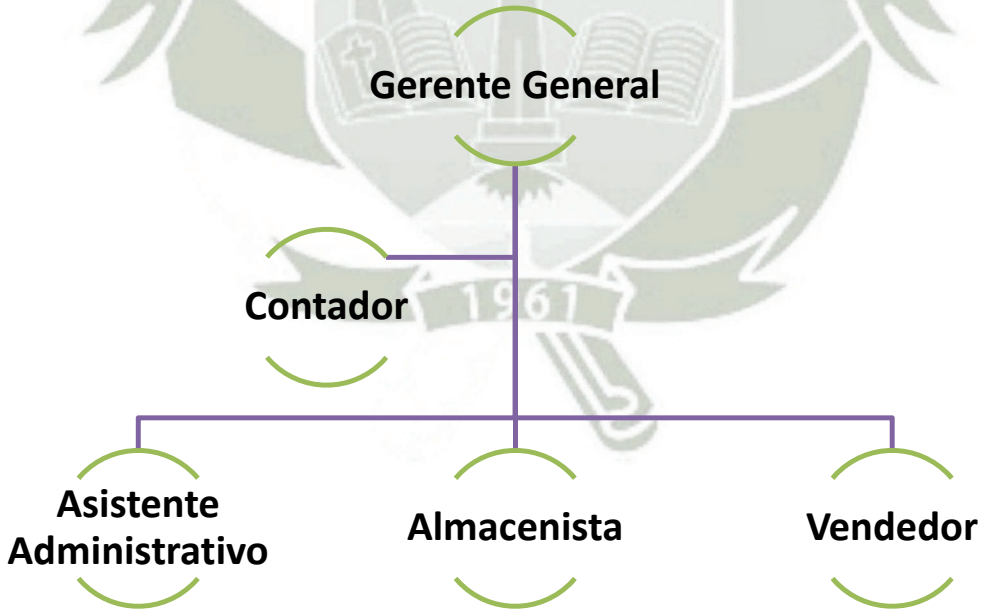
Se han elaborado dos organigramas, el actual y el propuesto una vez que se incorporen los zapatos de seguridad como nueva línea del negocio.

Figura 4.3 Organigrama actual



Fuente: Elaboración propia

Figura 4.4 Organigrama propuesto



Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

4.4 Análisis de Costos

4.4.1 Calzado y logística

De acuerdo a la matriz de decisión que se elaboró, el proveedor seleccionado es Shanghai Langfeng Shoes, y a partir del precio en dólares de US$ 8.00 por par de zapatos de seguridad industrial se elabora la siguiente tabla. En ella se realiza un esquema de costo para conocer el costo total que tendrá la empresa en base al volumen de cada pedido.

Tabla 4.7. Costo de Venta del Calzado de Seguridad en US$

	2013	2014	2015	2016
Costos en dólares	2000	2124	2,256	2,413.59
Precio EXW de un par de zapatos de seguridad en China	**16,000**	**16,992**	18,046	19,309
Transporte Interno	150.00	150.00	150.00	150.00
Documentacion	80.00	80.00	80.00	80.00
Costo de Exportacion	350.00	350.00	350.00	350.00
Costos de exportación, incluyendo transporte terrestre interno y documentación				
Precio FOB	16,580.00	17,572.00	18,625.50	19,888.69
Flete marítimo hasta El Callao	1,850.000	1,850.000	1,850.000	1,850.000
Seguro	488.395	488.395	700.395	912.395
Precio CIF	18,918.40	19,910.40	21,175.90	22,651.08
AD VALOREM	2,081.02	2,190.14	2,329.35	2,491.62
IGV	3,359.91	3,536.09	3,760.84	4,022.83
IPM	419.99	442.01	470.10	502.85
TASA DE DESPACHO	33.00	34.00	34.00	34.00
Transporte a Arequipa	847.00	846.00	846.00	846.00
Costo del par de zapatos puesto en Arequipa	**25,659.31**	**26,958.64**	**28,616.19**	**30,548.39**

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

4.4.2 Personal y operaciones

Como este proyecto es incremental, solamente se consideran costos asociados al proyecto el de los nuevos empleados. En la Figura 4.4 se observa que se han incorporado tres puestos de trabajo nuevos:

- Vendedor
- Asistente administrativo
- Almacenista

El costo asociado a estas tres personas se presenta en la Tabla 4.8. En las vacaciones se han considerado únicamente 15 días por ser una pequeña empresa, sin embargo se consideran las 2 gratificaciones anuales para mantener al personal motivado. Se ha puesto un importe por vacaciones considerando la contratación de un reemplazo para esos días. Para los años 2014 y 2015 se considera un incremento salarial de 5% anual.

Tabla 4.8. Gastos de Personal y de Operaciones

En soles	Sueldo mensual	12 meses	Gratificaciones	CTS	EsSalud	Vacaciones	Total 2014
Gerente General	2500	30000	5000	30000	2700	1250	71450
Contador	1000	12000	2000	12000	1080	500	28580
Vendedor	750	9000	1,500	9,000	810	375	21,435
Asistente Administrativo	850	10,200	1,700	10,200	918	425	24,293
Almacenista	850	10,200	1,700	10,200	918	425	24,293
Total	2,450	29,400	4,900	29,400	2,646	1,225	**170,051**

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

CAPÍTULO V: ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO

Todo el análisis que se presenta en este capítulo es marginal o diferencial. Esto quiere decir que como la empresa Operating Business S.A.C ya está en operación, solamente se considerarán aquellos ingresos, costos y egresos asociados con la nueva línea de negocio, es decir con la importación y comercialización de calzado para la industria minera en Arequipa.

5.1 Inversión Inicial

La inversión inicial se clasifica en fija y en capital de trabajo. La inversión fija está integrada por los equipos o activos fijos requeridos para implementar esta nueva línea de negocio. Mientras que el capital de trabajo es el monto que se requiere para adquirir inventario, dar crédito a los clientes y mantener una caja chica para traslados y movilizaciones.

5.1.1 Inversión fija

Tabla 5.1. Inversión fija en soles

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Escritorio	3	450	1,350
Silla	3	140	420
Computadora	3	1,500	4,500
Estantes para inventario	10	250	2,500
Anticipo para alquiler de depósito	2	1,000	2,000
Total			**10,770**

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Capital de trabajo

Tabla 5.2. Inversión en capital de trabajo

Descripción	Soles	Observaciones
Efectivo	2,025	5% de las ventas de un mes
Inventario	71,846	2,000 pares a US$ 12.83 y un tipo de cambio de 2.8
Cuentas por cobrar	81,000	En 60 días se venden 1,800 pares a S/.45
Total	**154,871**	

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

5.2 Estructura de capital o Financiamiento

Considerando la información presentada en el punto anterior se requiere una inversión inicial total de S/. 165,641 el cual será financiado en un 50% por los inversionistas y el otro 50% a través de un financiamiento bancario. Lo mínimo que los inversionistas esperan recibir por su aporte es 25%, mientras que el préstamo bancario tiene una tasa anual de 17.75% aplicable para el financiamiento de importaciones[22]. En base a esta información se presenta la Tabla 5.3. donde se calcula el costo promedio ponderado, que es la tasa mínima de retorno que tiene que dar este proyecto para que se considere viable

Tabla 5.3. Estructura de financiamiento y costo de fondos, en soles

Descripción	%	Monto	Costo	Costo promedio ponderado
Inversión inicial		169,391		
Aporte de capital	50%	84,695.73	25%	12.50%
Endeudamiento	50%	84,695.73	17.75%	8.88%
Costo de capital				**21.38%**

Fuente: Elaboración propia

5.3 Estado de Pérdidas y Ganancias

Con base a las ventas presentadas en el capítulo 3 y a los costos del capítulo 4 se presenta el siguiente estado de pérdidas y ganancias, para los tres años en que se está evaluando el proyecto. Debe mencionarse que al costo de venta por unidad se le quita el monto de IGV, ya que este no se incluye en el análisis.

[22] http://www.viabcp.com/connect/Nuestrobanco/pdf2006/ActivasMN_08.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Tabla 5.4. Estado de pérdidas y ganancias proyectado, en soles

Estado de Pérdidas y Ganancias	2014	2015	2016
Ventas (sin IGV)	563,922	646,796	726,675
Costo de Ventas (sin IGV)	26,959	28,616	30,548
Utilidad bruta	536,963	618,180	696,127
Costo de Personal	170,051	178,554	187,481
Comisión del vendedor 2.5%	14,098	16,170	18,167
Gastos de promoción	9,980	6,007	6,240
Alquiler almacén	12,000	12,600	13,230
Depreciación	2,923	2,923	2,923
Costos financieros	12,251	7,350	2,450
Utilidad antes de IR	315,660	394,576	465,635
IR	94,698	118,373	139,691
Utilidad neta	**220,962**	**276,203**	**325,945**

Fuente: Elaboración propia

5.4 Balance General

Tabla 5.5 Balance General proyectado

Balance General al 31-dic	Inicial	2014	2015	2016
Activos				
Caja y bancos	83,025	280,121	531,682	832,986
Cuentas por cobrar		-	-	-
Inventario	71,846	71,846	71,846	71,846
Garantía por alquiler	2,000	2,000	2,000	2,000
Total Activo circulante	156,871	353,967	605,528	906,832
Activo fijo bruto	8,770	8,770	8,770	8,770
Depreciación acumulada		-2,923	-5,847	-8,770
Activo fijo neto	8,770	5,847	2,923	-
TOTAL ACTIVOS	**165,641**	**359,814**	**608,451**	**906,832**
Pasivos				
Pasivos laborales		818	858	901
ISR por pagar		94,698	118,373	139,691
Porción circulante del préstamo	27,607	27,607	27,607	-
Total Pasivo circulante	27,607	123,122	146,838	140,592
Préstamo	55,214	27,607	-	-
TOTAL PASIVO	**82,821**	**150,729**	**146,838**	**140,592**
Patrimonio				
Capital social	82,821	82,821	82,821	82,821
Utilidades retenidas		220,962	497,165	823,110
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**165,641**	**454,512**	**726,824**	**1,046,522**
	-	-94,698	-118,373	-139,691

Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

5.5 Flujo de Caja

Tabla 5.6 Flujo de caja proyectado

Flujo de Caja	2014	2015	2016
Ingreso Anual	563,922	646,796	726,675
Total ingresos	563,922	646,796	726,675
Compras	26,959	28,616	30,548
Promoción	9,980	6,007	6,240
Personal	183,332	194,683	205,605
Alquiler	12,000	12,600	13,230
Pago de intereses	12,251	7,350	2,450
Pago de capital del préstamo	27,607	27,607	27,607
IR	94,698	118,373	139,691
Total Egresos	366,826	395,236	425,371
Caja inicial	83,025	280,121	531,682
Flujo del período	197,096	251,560	301,304
Caja final	**280,121**	**531,682**	**832,986**

Fuente: Elaboración propia

5.6 Punto de Equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio se requiere separar los gastos en fijos y variables, como se presenta en la siguiente tabla. Se consideraron fijos: el gasto de personal, los gastos de promoción, el alquiler, los gastos financieros y la depreciación. El Impuesto Sobre la Renta (IR) no se considera en este análisis porque el punto de equilibrio es aquella cantidad de unidades donde no se obtienen ni pérdidas ni ganancias, por lo tanto no se pagaría IR. Dado que las ventas proyectadas para el año 2014 son 10,620 pares de calzado suena alentador conocer que el punto de equilibrio es 4,209 para el primer año. Por lo tanto se considera viable al proyecto.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Tabla 5.7 Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	2014	2015	2016
Costos fijos	207,205	207,434	212,325
Costos variables	41,057	44,786	48,715
Unidades vendidas	10,620	13,534	14,482
Costo variable x unidad	3.87	3.31	3.36
precio x unidad	53.10	47.79	50.18
Contribución unitaria	49.23	44.48	46.82
Punto de equilibrio (en unidades)	**4,209**	**4,663**	**4,535**
Punto de equilibrio (en soles)	223,475	222,866	227,582

Fuente: Elaboración propia

5.7 Evaluación Financiera

5.7.1 Valor Actual Neto

El valor actual neto se calcula trayendo al presente los flujos de efectivo que el proyecto generará cada año. En el flujo de caja que se presentó se observa el efectivo anual, a esto debe sumársele el valor de recuperación que es la venta del inventario al final de los tres años más el dinero de caja y bancos, más la garantía por el depósito de alquiler y las cuentas por cobrar. A esto se le restan los pasivos laborales y el IR por pagar. En la Tabla 5.8 se presentan los cálculos detalladamente

Tabla 5.8 Valor Actual Neto (VAN)

Valor Actual Neto	Inicial	2014	2015	2016
Inversión inicial	-25,659	-26,959	-28,616	-30,548
Flujo de efectivo anual		563,922	646,796	726,675
Valor de recuperación				766,240
Factor de descuento	1.0000	0.8239	0.6788	0.5593
Flujos descontados	-25,659	442,400	419,620	817,840
VAN	**1,654,202**			

Fuente: Elaboración propia

Utilizando una tasa de descuento de 21.38% que es el costo de los fondos se obtiene un VAN de S/. 1,654,202. Dado que es mayor que cero se decide aceptar el proyecto.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

5.8 Análisis de Riesgo

Para el análisis de riesgo se parte del hecho de que es posible que el escenario más planteado no se produzca. Es por ello que se desarrolla un análisis de escenarios planteando uno pesimista y uno optimista. En la Tabla 5.9 se presentan las variables que se han considerado y sus valores en cada uno de los tres escenarios preparados. Además se muestran los resultados de cada escenario, que son el Valor Actual Neto (VAN)

Se observa que aún en el escenario pesimista el negocio planteado es viable en términos económicos financieros, por lo que se recomienda su implementación.

Tabla 5.9. Análisis de Escenarios

	Escenarios		
Variables	Pesimista	Más probable	Optimista
Unidades vendidas año 1	8,000	10,000	12,000
Precio en soles	40.00	45.00	47.00
Costo de ventas en US$	14.85	13.50	12.82
Costo de los fondos (WACC)	23.00%	21.38%	20.00%
VAN	37,849	348,264	524,106
TIR	29.00%	72.67%	96.10%

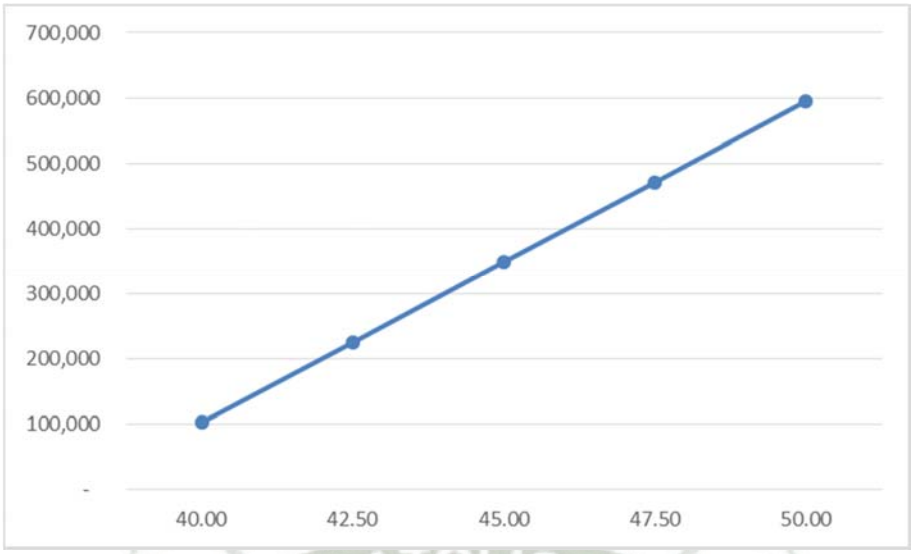
Fuente: Elaboración propia

A continuación se presenta el análisis Montecarlo, el cual permite ver de forma gráfica cómo se comportará el Valor Actual Neto (VAN) antes distintos niveles de precio, lo que se aprecia en la siguiente figura. Se observa que aunque el precio disminuya a S/. 40 el negocio seguiría siendo viable. El punto de quiebre está en un precio de S/.37.9 manteniendo las demás condiciones como han sido planteadas.

Figura 5.1. Análisis de Riesgo Montecarlo, VAN para Distintos Niveles de Precio

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM



Fuente: Elaboración propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

CONCLUSIONES

- Los principales países proveedores de calzado de seguridad para el Perú son China, Chile, Colombia y los Estados Unidos. Resulta más económico importar de China que de los otros países por el bajo precio EXW que tiene este producto, además que dicho país es competitivo en sus costos de exportación. Esto a pesar de que en el Perú hay un arancel a la importación del 17% cuando los zapatos de seguridad provienen de China, mientras que si son originarios de Colombia o Chile el arancel es 0%.
- El proyecto de importación y comercialización de calzado de seguridad con punta metálica para la industria de minería es viable, en términos de mercado, técnico y económico financiero, dentro de un período de evaluación de tres años que comprende desde el 2013 hasta el 2015.
- Existen tres competidores en la región Macro Sur los cuales venden sus productos en un rango de precio entre S/.49.00 y S/.60. La empresa Operating Business S.A.C piensa penetrar el mercado vendiendo a S/.45.00 lo cual se comprobó que es factible, y se ha optado por un precio menor ya que el sondeo de mercado reveló que los clientes están dispuestos a cambiar de proveedor si se les ofrecen precios más bajos. Se considera que el precio es un factor relevante en la compra y por eso la preferencia por los zapatos de seguridad proveniente de China, pero siempre y cuando cumplan con los requerimientos técnicos.
- La demanda de zapatos de seguridad para la industria manufacturera en la región Macro Sur del Perú se calculó en 187,737 pares para el año 2013, y se espera obtener una participación de mercado del 5.3%. Esta estimación se hizo partiendo de la cantidad de empresas que hay en los departamentos que integran la macro región, considerando el tamaño de las mismas y el hecho de que en promedio un trabajador es dotado 1.5 veces al año con calzado.
- La mezcla de marketing que se recomienda para penetrar el mercado es:
    - Producto que cumpla con las normas técnicas en tallas disponibles entre la 36 y la 44, empacados individualmente y confortables. Con

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

puntera metálica de acero inoxidable, suela antideslizante, tipo botines
    - Precio de S/.45.00 por par
    - Plaza: toda la región macro sur con oficina y almacén en Arequipa. Habrá despacho a los clientes pero ellos asumirán los costos
    - Promoción: Atención directa a través de correos electrónicos, llamadas y visitas. Página web y video que pruebe la eficacia y durabilidad del calzado. Se elaboró un presupuesto de promoción para cubrir todos estos costos.
- Se desarrollaron dos diagramas de proceso para comprender la logística relacionada con la importación y la comercialización. Todo parte desde la requisición de material para reponer inventario, se solicitan cotizaciones, se coloca orden de compra, se hace el pago, se recibe la mercadería en El Callao, la cual es desaduanada por un agente aduanal, luego del pago de arancel de 17% e IGV. Una vez fuera del puerto la mercadería es transportada hasta el almacén de la empresa en Arequipa.
- Dado que la empresa Operating Business S.A.C ya está operando y comercializa diversos artículos de seguridad se analizó su organigrama actual y se propuso agregar tres nuevos cargos que permitan atender apropiadamente a la nueva línea de zapatos de seguridad. Estos cargos son: vendedor, almacenista y asistente administrativo.
- El proyecto es viable financieramente. Esto se estableció porque el Valor Actual Neto (VAN) obtenido, bajo las condiciones más probables, es S/.348,264 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) es 72.67%.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

REFERENCIAS

Andina (2011, 23 de noviembre). Inversiones en minería en el Perú alcanzarían US$23.000M al 2015. América Economía. Recuperado de http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/inversiones-en-mineria-en-el-peru-alcanzarian-us23000m-al-2015

Andina (2013, 23 de febrero). BBVA Research: La inversión privada se expandirá más del 10% este año. Diario Gestión. Recuperado de http://gestion.pe/economia/bbva-research-inversion-privada-se-expandira-mas-10-este-ano-2059836

Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (2010). Situación y perspectivas del Sector Calzado en el Perú. Recuperado de

Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2012). Síntesis Económica Arequipa. Recuperado de http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2012/sintesis-arequipa-12-2012.pdf

Banco Central de Reserva del Perú [BCRP] (2013). Estadísticas Económicas. Recuperado de http://estadisticas.bcrp.gob.pe/index.asp?sFrecuencia=A

D´AlessioFernando, 2004, Tesis:"Planeamiento Estratégico del Sector Textil Exportador",CENTRUM PUCP, Lima – Perú.

Dickson, G.W. (1966). An analysis of vendor selection systems and decisions. *Journal of Purchasing, 2*, 5-17.

Geographos (2013). Ubicación de los principales proyectos mineros. Recuperado de http://www.geographos.com/mapas/

Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (2010). Minería Peruana: Contribución al Desarrollo Económico y Social. Recuperado de http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/Mineria/PUBLICACIONES/LIBROS/CONTRIBUCION2.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (s.f). Tasas de Crecimiento de la Población por Departamentos. Recuperado de http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0005/CAP-52.htm

Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2010). Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población Económicamente Activa, Urbana y Rural por Sexo y Grupos de Edad, según Departamento, 2000 – 2015. Recuperado de http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0940/Libro.pdf

International Trade Center (2013). Trade Map Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Macroconsult (2012). Impacto económico de la minería en el Perú. Documento elaborado para la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía

Maximixe (2012). Cada minuto se importan 59 pares de zapatos en el Perú. Recuperado de http://elcomercio.pe/economia/1486664/noticia-cada-minuto-se-importan-59-pares-zapatos-peru

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009). Perfil del Calzado Industrial, mercado chileno mediano plazo. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=73&Itemid=96

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR] (2012). Acuerdos Comerciales del Perú. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR] (2012).Tratado de Libre Comercio Perú – China. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR] (2012).Tratado de Libre Comercio Perú – Chile. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=73&Itemid=96

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Ministerio de Energía y Minas (2010). Empleo en Minería. Recuperado de http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/Mineria/PUBLICACIONES/ANUARIOS/2010/006.pdf

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2007). Censo Manufacturero. Recuperado de http://www.produce.gob.pe/index.php/estadistica/censo-manufacturero-2007

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011a). Análisis Regional de Empresas Industriales Arequipa. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_arequipa.pdf.

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011b). Análisis Regional de Empresas Industriales Cusco. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_cusco.pdf

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011c). Análisis Regional de Empresas Industriales Puno. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_puno.pdf

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011d). Análisis Regional de Empresas Industriales Moquegua. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_moquegua.pdf

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011e). Análisis Regional de Empresas Industriales Apurímac. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_apurimac.pdf

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011f). Análisis Regional de Empresas Industriales Tacna. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_tacna.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

Ministerio de la Producción [PRODUCE] (2011g). Análisis Regional de Empresas Industriales Madre de Dios. Recuperado de http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/PRODUCTIVIDAD_COMPETITIVIDAD/Informes/analisis_madrededios.pdf.

Neyra, G. (2012) ¿Es el espacio Macro Sur una región económica? Análisis de su estructura económica y territorial. Recuperado de http://cies.org.pe/node/924

Sierra Bravo R., Madrid 1995, TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL TEORÍA Y EJERCICIOS, Décima edición, Editorial Paraninfo.

SINTAD (2013). Aranceles. Recuperado de http://www.sintad.com/aranceles/mostrar_partidas.php?txtnarancel=&txtpartida=6401100000&txtidioma=&txttipbusqueda=&txtanchoP=

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior [SIICEX] (2013). Exportación de 6401100000 - CALZADO IMPERMEABLE CON PUNTERA METALICA DE PROTECCION. Recuperado de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto= 6401100000 &pnomproducto= CALZADO IMPERMEABLE CON PUNTERA METALICA DE PROTECCION

Sociedad Nacional de Industrias, 2012, Reporte Sectorial de calzado, Lima – Perú

Terra (2011, 21 de septiembre). Premier: "Gobierno apunta al nacimiento de macroregiones. Recuperado de http://noticias.terra.com.pe/nacional/premier-gobierno-apunta-al-nacimiento-de-macroregiones,edcd8ec6c3d82310VgnVCM20000099f154d0RCRD.html

Torres, V. (2010). El TLC Perú – China: ¿Oportunidad o Amenaza? Recuperado de http://www.redge.org.pe/sites/default/files/GE5_TLC_con_China.pdf

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] (2013). Importaciones y Exportaciones por partida arancelaria. Recuperado de http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
Programa Profesional de Ingeniería Comercial

Swisscontact (2012). Fomento de un Turismo Sostenible en la Macro Región Perú Sur del Perú. Recuperado de http://ciga.pucp.edu.pe/images/stories/ciga/presentacion/mario%20ortiz.pdf

Vírseda, L. (2011). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores. Suecia: Linköpings Universitet, Department of Management and Engineering

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Programa Profesional de Ingeniería Ambiental

ANEXOS

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Anexo 1:

Plan de Tesis

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 PROBLEMA[1]

El enunciado del presente problema de investigación responde a la descripción del problema y está planteado en los siguientes términos:

"Estudio de la viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial de China según especificaciones técnicaspara su comercialización en la región macro - sur delPerú para el periodo 2014 - 2016."

1.2 DESCRIPCIÓN[2]

Hoy en día el Perú habiendo firmado varios tratados de libre Comercio genero una nueva oportunidad de negocio como son las importaciones,las importaciones fueron de US$ 36 967 millones en el año 2011, nivel superior en 28,3 por ciento al de 2010 como reflejo de la mayor demanda interna.[3]

Aun existen sectores en los cuales no se ha satisfecho el total de la demanda como es el sector de calzado industrial por ello es que las importaciones se irán incrementando y así poder aprovechar los Tratados de Libre Comercio y satisfacer el total de la demanda interna.

[1] Según Francisco Canales el enunciado puede ir formulado de dos maneras: declarativo e interrogativo, debe expresar una relación de variables, formularse en forma de pregunta, expresarse en una dimensión espacial y temporal y facilitar la prueba empírica de las variables.
[2] Según Julio E. Paredes Núñez la descripción del problema debe tener un campo, una área y una línea de investigación; y debe responder a la interrogante ¿en qué consiste el problema?, por lo que amplía a cuanto significado y alcances al enunciado, que por sí solo, resulta poco explícito.
[3] Banco Central de Reserva del Peru – Memoria 2011.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La industria del calzado es un sector importante en la economía peruana por la participación en el PBI manufacturero y por el número de empleos que genera, además del efecto multiplicador en otras economías.[4]

1.2.1. CAMPO, ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se presenta el campo, área y línea de la investigación, que son los siguientes:

Campo: Ciencias Económico - Empresariales.

Área: Ingeniería Comercial.

Línea de investigación: Negocios Internacionales

1.2.2 TIPO DE PROBLEMA

Con respecto al nivel de investigación hay que señalar que se trata de una **investigación explicativa,** debido a que este estudio busca explicar la viabilidad técnica económica y financiera de las importaciones de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnica para su comercialización en la Región Macro sur del Perú

Con respecto al tipo de investigación al que corresponde, podemos afirmar que:

Nuestra investigación será no experimental debido a que nos basaremos en documentos ya existentes y no se tratara de buscar la validez de un determinado hecho para la modificación de otro hecho o situación problemática. Asimismo la investigación abarcara un periodo de tiempo del 2012 - 2014.

[4] Sociedad Nacional de Industrias, Reporte Sectorial del Calzado 2012.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.3 VARIABLES DE ESTUDIO[5]

a) ANÁLISIS DE VARIABLES:

VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014-2016.

VARIABLE DEPENDIENTE: Viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnicas.

b) OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES[6]

VARIABLES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014-2016.	✓ OFERTA(Número de competidores) ✓ DEMANDA (Número de clientes) ✓ PRECIO($)
VARIABLE DEPENDIENTE: Viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial de China según especificaciones técnicas.	✓ RENTABILIDAD (%) ✓ VAN ✓ Relación B/C ✓ PRI ✓ TIR ✓ EVA

1.2.4 INTERROGANTES BÁSICAS[7]

[5]"Según SIERRA las Variables son Características observables de algo que son susceptibles de adoptar distintos valores o ser expresadas en varias categorías. A su vez las variables se pueden relacionar entre sí "covariación, asociación, dependencia, influencia, causalidad, etc."Así mismo deben cumplir con dos características principales ser Observables y Susceptibles de Observación.

[6] Según SIERRA la Operalizacion de las variables significa desagregarlos en elementos más específicos denominados indicadores lo que permitirá poseer una idea exacta de lo que se desea investigar.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

¿Cuál es la oferta de zapatos de seguridad industrialque existen en la Región Macro Sur del Perú?

¿Cuál es la demandade zapatos de seguridad industrial que existen en la Región Macro Sur del Perú?

¿Cuál es el precio promedio de comercialización de zapatos de seguridad industrial en la Región Macro Sur del Perú?

¿Cuánta es la rentabilidad que se va generar al importar zapatos de seguridad industrial para su comercialización en la región macro – sur del Perú?

1.3. JUSTIFICACIÓN[8]

La justificación para realizar la presente investigación radica en establecer conclusiones con respecto a la viabilidadtécnica económicay financiera de las importaciones de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnicas para poder comercializarlo en la región macro – sur del Perú y así satisfacer a la demanda interna. Además, también contribuye a hacer un análisis de los Riesgos y Oportunidades que nos trae comercializar mediante los Tratados de libre comercio que tiene el Perú con diferentes países.

Por lo tanto, es importante desarrollar estudios que nos permitan determinar y analizar la viabilidadeconómica de la importaciones de zapatos de seguridad industrial, es decir analizar si este intercambio comercial nos traebeneficios o no, así como determinar cuál es el impacto económico en el crecimiento del sector, observar el comportamiento de las importaciones de zapatos de seguridad industrial producto del incremento del flujo comercial entre el Perú y sus socios comerciales.

[7]Según SIERRA después se deben formular aquellas preguntas fundamentales a las que la investigación pretende dar respuesta y que concentran la atención del investigador.
[8] Según Roberto Hernández Sampieri dice que además de los objetivos y preguntas de investigación es necesario justificar sus razones que motivan el estudio. Así mismo deben contener cierto criterios para evaluar el potencial de una investigación como son : Conveniencia , relevancia social, implicaciones prácticas, valor teorico y Unidad Metodologica.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.4. OBJETIVOS[9]

- ✓ Analizar la viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnicas para su comercialización en la región maro – sur del Perú.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Determinar cuantitativamente la oferta de zapatos de seguridad industrial que existen en la Región Macro Sur del Perú
- ✓ Determinar cuantitativamente la demanda de zapatos de seguridad industrial que existen en la Región Macro Sur del Perú
- ✓ Determinar cuantitativamente el precio promedio de comercialización de zapatos de seguridad industrial en la Región Macro Sur del Perú.
- ✓ Determinar la rentabilidad que se va generar al importar zapatos de seguridad industrial para su comercialización en la región macro – sur del Perú

[9] Según Francisco de Canales los objetivos deben estar dirigidos a los elementos básicos del problema, deben ser medibles y observables, deben ser claros y precisos, deben seguir un orden metodológico y deben ser expresados en verbos en infinitivo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.5. MARCO TEÓRICO

TERMINOLOGIA:

- ✓ **TLC:** Tratado de Libre Comercio
- ✓ **MINCETUR:** Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
- ✓ **OMC:** Organización Mundial del Comercio.
- ✓ **CAPECHI:** cámara de comercio Perú China
- ✓ **CCCA**: Corporación del Cuero, Calzado y Afines
- ✓ **APEC:** Cooperación Económico Asia- Pacifico
- ✓ **CIIU**: Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las actividades económicas productivas

VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014-2016.

La industria de fabricación de calzado se encuentra clasificada en la división CIIU 19, en el siguiente cuadro podemos encontrar el número de empresas que fabrican calzado en la región Macro Sur:

DIVISION		GRUPO		Clase	Actividad Económica	TOTAL REGION MACRO SUR	AREQUIPA	CUSCO	MOQUEGUA	PUNO	TACNA
TOTAL REGIONAL						760	486	146	14	64	50
19	Curtidoy Adobo de Cueros; Fab. de Maletas, Bolsos de Mano, Art. de Talabarteria y Guarnicioneria, y Calzado	191	TOTAL GRUPO			222	137	33	1	29	22
			Curtido y Adobo de Cueros; Fab. de Maletas, Bolsos de Mano y Art. de Talabarteria y Guarnicioneria	1911	Curtido y Adobo de Cueros	91	84	3		4	
				1912	Fab. de Maletas, Bolsos de Mano y Art. Similares, y de Art. de Talabarteria y Guarnicioneria	131	53	30	1	25	22
		192	TOTAL GRUPO			538	349	113	13	35	28
			Fab. de Calzado	1920	Fab. de Calzado	538	349	113	13	35	28

Fuente: Ministerio de Produccion
Elaboracion: Propia

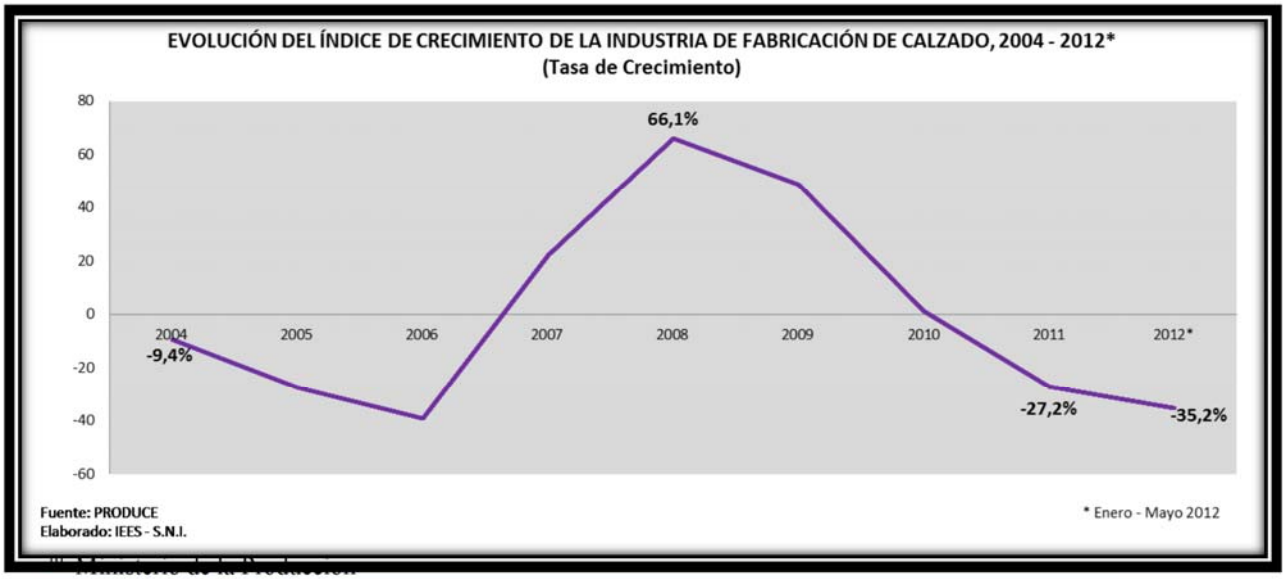
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Observamos que en total son 760 empresas dedicadas al curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsas de mano, artículos de talabarterías y guarnicionería y calzado, dentro de las cuales 538 empresas se dedican a la fabricación exclusiva de calzado, las cuales también distribuyen su producto en toda la región.[10]La producción nacional de calzado, según el Índice de Crecimiento Industrial (ICI), ha registrado en la última década una evolución un tanto errática. Entre el 2004 y el año 2006 se registran variaciones anuales negativas; entre el 2007 y el 2009 creció en forma importante, en el 2008 alcanzó el mayor crecimiento. Luego a partir del 2011 volvió a caer, registrando en ese año una contracción de 27,2%. En los primeros cinco meses del año dicho índice presentó una caída de 35,2% respecto a similar periodo del año pasado.

Analizando los precios de calzado mayoristas a nivel nacional, se observa que han venido incrementándose en el periodo 2003-2011, excepto en el 2006, donde registró una caída de 2%. En el primer semestre del presente año, no se han experimentado incrementos en los precios de calzado en el canal de comercialización mayorista ya que los precios varían debido a las importaciones las cuales se han ido incrementando en los últimos cinco años; esto se dio por la competitividad de la calidad del producto del exterior.



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

VARIABLE DEPENDIENTE: Viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial de China con especificaciones técnicas.

Un **Tratado de Libre Comercio (TLC)**es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. (Ministerio de turismo y comercio exterior).

Es un acuerdo de voluntades entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países, que es de cumplimiento obligatorio y cuyo objetivo es consolidar el acceso a bienes y servicios, eliminar posibles obstáculos al intercambio comercial y promover la captación de inversión privada **(MINCETUR, 2008).**

Los acuerdos de los TLCsse rigen por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las cuales fijan el marco general para la regulación del comercio mundial

Según informes de la OMC, hay alrededor de 300 tratados de libre comercio o tratados regionales de libre comercio firmado o en negociación a nivel mundial. Asimismo, los tratados de libre comercio son esenciales para garantizar la competitividad permanente de los exportadores en los principales mercados.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento

Todas las ventajas que dos o más países se dan en un TLC, únicamente se dan entre ellos y no se dan a los demás países del mundo que no han negociado ese TLC.

CALZADO INDUSTRIAL

La industria de fabricación de calzado se encuentra clasificada en la división CIIU 19, que además incluye el curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabartería.

La industria de fabricación de calzado, se encuentra vinculada con otros sectores, tales como: El sector pecuario, que provee uno de los principales insumos del sector, el cuero, el cual se obtiene después de un proceso de curtido de pieles de bovinos, ovinos o porcinos; asimismo se articula con la industria de caucho y plástico que la provee de resina, plastificante PVC, caucho; también con la industria textil que proporciona cordel nylon, hilo cordel polyester, telas, etc.; así como con la industria química que le provee de disolventes, bencina, pegamentos, pigmentos, entre otros insumos adicionales al cuero, que a través del diseño, corte y acabado, logran un calzado adecuado para su uso. También se articula con la industria de envases de papel y cartón, que proporciona envases, embalajes y cajas de cartón para su comercialización.

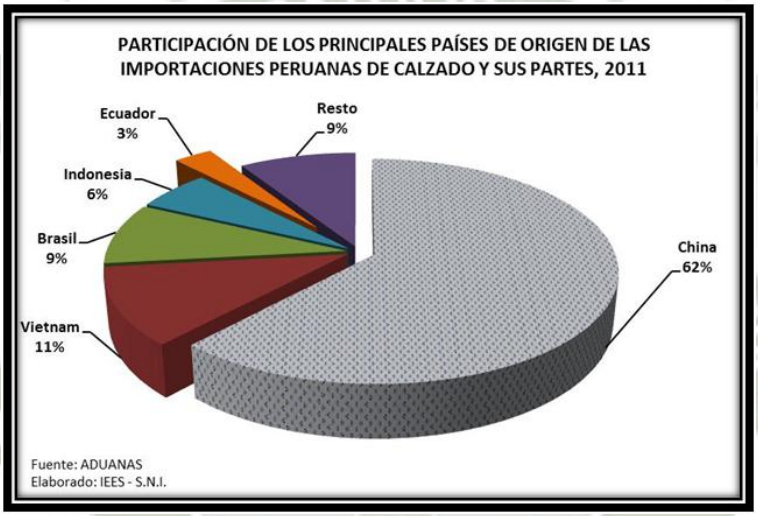
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La producción nacional de calzado, se divide en Calzado de Goma, Calzado de Plástico y Calzado de Cuero, es en este último subsector productivo en el que se registra mayor informalidad.

Las importaciones de calzado y sus partes, se han incrementado notablemente llegando a registrar en el 2011 US$ 254 millones de dólares FOB, lo que se traduce en un incremento de 46,4% respecto al año 2010. Los principales países de origen del calzado importado son China, Vietnam y Brasil, que representan el 82% de las importaciones peruanas totales de calzado y sus partes.[11]



Las importaciones provenientes de China representan el 62% de las compras peruanas de calzado y sus partes, según la CCCA se importaron 35 millones de pares de calzados de los cuales 21 millones provienen de este pais. Es necesario precisar que entre el 2004-2011 se registró un crecimiento acumulado de 511%, es decir, el nivel importado desde China se multiplicó por cinco veces en los últimos años. La creciente importación de calzado chino en el 2012 no cesa, sólo en los primeros cinco meses de este año creció un 30%.

1.5.1. ESQUEMA ESTRUCTURAL:

[11] SIN – Sociedad Nacional de Industrias, Reporte de calzado 2012

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- ✓ **MARCO TEORICO**
- ✓ **PLANTEAMIENTO OPERACIONAL**
- ✓ **PRESENTACION DE RESULTADOS**

1.5.2 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- Banco Central de Reserva del Perú, 2011, Memoria del Reporte Anual, Lima – Perú.
- D´AlessioFernando, 2004, Tesis:"Planeamiento Estratégico del Sector Textil Exportador",CENTRUM PUCP, Lima – Perú.
- Sierra Bravo R., Madrid 1995, TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL TEORÍA Y EJERCICIOS, Décima edición, Editorial Paraninfo.
- Sociedad Nacional de Industrias, 2012, Reporte Sectorial de calzado, Lima – Perú

SITIOS WEB

- Ministerio de Producción, Censo Manufacturero, Ed. 2007, http://www.produce.gob.pe/index.php/estadistica/censo-manufacturero-2007

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

HIPÓTESIS[12]

Dado:que el Perú viene mostrando altas tasas de crecimiento en sus importacionesde zapatos de seguridad industrial con especificaciones técnicas la cual se ve reflejado en el incremento de la demanda en la región macro – sur del Perú.

Es probable:que su comercialización en la Región macro – sur del Perú sea viable técnica económica y financieramente para los próximos 3 años.

CAPÍTULO II

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Las técnicas que se utilizaran para la obtención de datos tanto la variable dependiente e independiente será la observación documental.

En cuanto a la variable dependiente (Viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial según especificaciones técnicas.) y sus indicadores se extraerán datos de la herramienta de análisis de mercado TradeMap, Trade Data de ADEX, estadísticas del INEI, estadísticas de FAOSTAT, estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCR), Ministerio de la producción (PRODUCE), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Sociedad Nacional de Industria (SNI), asi mismo se calculara la rentabilidad, el valor actual neto, TIR, Beneficio costo y EVA.

[12] Según SIERRA BRAVO las Hipótesis deben ser claras y comprensibles, poseer una realidad empírica, deben ser susceptibles de verificación mediante el empleo de técnicas asequibles, deben ser especificas, hallarse en conexión con las teorías precedentes, debe poseer un cierto alcance general y debe ofrecer una respuesta probable al problema u objeto de investigación.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La información recolectada en dichas fuentes serán clasificadas de dos maneras; los datos conceptuales serán plasmados en documentos de Word en los cuales se seleccionara la información de mayor relevancia para nuestro trabajo de investigación; los datos estadísticos serán exportados a hojas de cálculo de Excel en el cual, en caso se requieran los datos serán proyectados con métodos de análisis de regresión, así como también se insertaran gráficos para un mayor entendimiento de la investigación, cada grafico será interpretado analizando su aportación a dar respuesta a nuestras interrogantes básicas.

En cuanto a la variable Independiente (Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014 - 2016.), se buscará y analizará información proveniente de SUNAT, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR – Acuerdos Comerciales), de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN – TLC).
Por otro lado para los indicadores de la variable independiente, se extraerán datos de la herramienta de análisis de mercado estadísticas del INEI.

La información recolectada en dichas fuentes serán clasificadas de dos maneras; los datos conceptuales serán plasmados en documentos de Word en los cuales se seleccionara la información de mayor relevancia para nuestro trabajo de investigación; los datos estadísticos serán exportados a hojas de cálculo de Excel en el cual, en caso se requieran los datos serán proyectados con métodos de análisis de regresión, así como también se insertaran gráficos para un mayor entendimiento de la investigación, cada grafico será interpretado analizando su aportación a dar respuesta a nuestras interrogantes básicas.

2.2 ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

Los instrumentos que se utilizaran principalmente para la sistematización de la Información serán hojas de Excel, así como programas determinados para la elaboración de los gráficos y proyecciones estadísticas; en caso se requiera, se aplicará métodos de regresión, que nos permitirá la proyección de los datos observados.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.3 CAMPO DE VERIFICACIÓN[13]

2.3.1 AMBITO: Región Macro Sur del Perú.

2.3.2 TEMPORALIDAD: Periodo 2014– 2016.

2.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS[14]

En primer lugar, se utilizará la técnica documentaria para realizar la elaboración del marco teórico. Iremos a la biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas e Informática para recolectar información de la variable dependiente (viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial de China según especificaciones técnicas), también se visitara La Sociedad Nacional de Industria (SNI) sede Lima y Arequipa se visitará la Sitio Web e instalaciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) en la ciudad de Arequipa y Lima, se visitara el Ministerio de Producción (PRODUCE) sede Lima, , se visitará también las instalaciones de ADEX Lima..

Para la obtención de información de la variable independiente (Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014 - 2016.) se visitara el Ministerio de Producción (PRODUCE) y La Sociedad Nacional de Industria (SNI) sede Lima y Arequipa.

[13] Según Sierra Bravo el campo de verificación comprende la oportunidad y el lugar donde se recogerá información sobre las variables, así como las unidades de estudio que proporcionaran información sobre las variables.

[14] Según Salkind, Neil la recolección de datos consiste en la aplicación sistemática y ordenada de la técnica elegida y de los instrumentos adoptados sobre las unidades de estudio en la oportunidad y tiempo delimitado; la finalidad de la recolección de datos es la de lograr la información necesaria sobre variables e indicadores a la luz de los objetivos e hipótesis de investigación.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS[15]	INSTRUMENTOS[16]
VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercialización en la región macro - sur del Perú para el periodo 2014 - 2016.	✓ OFERTA (Número de competidores) ✓ DEMANDA (Número de clientes) ✓ PRECIO ($)	✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.	✓ FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL ✓ FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.
VARIABLE DEPENDIENTE: Viabilidad técnica económica y financiera de la importación de zapatos de seguridad industrial de China según especificaciones técnicas	✓ RENTABILIDAD (%) ✓ VAN ✓ Relación B/C ✓ PRI ✓ TIR ✓ EVA.	✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ OBSERVACIÓN DOCUMENTAL	✓FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. ✓ FICHA DE OBSERVACIÓNDOCUMENTAL.

2.5 RECURSOS NECESARIOS

El presupuesto para obtener la información requerida para la investigación y

[15] Según Sierra Bravo las técnicas responden a una forma de actuación basada en la observación o a una forma de actuación basada en la comunicación, la técnica de la observación de acuerdo al objeto observado o al área de especialidad, presenta diferentes modalidades. Pudiendo ser observación documental, arqueológica, observación clínica, etc.

[16] Según Sierra Bravo los instrumentos de verificación son medios auxiliares y operativos de las técnicas; cada técnica de acuerdo a su naturaleza posee instrumentos característicos tanto documentales y teóricos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

para realizar pagos a las personas que apoyan el desarrollo de la investigación, se presenta a continuación:

PRESUPUESTO DE INVESTIGACIÓN				
PERSONAL	**ACTIVIDAD COSTO**			
NOMBRES	**CARGO**	**TOTAL HORAS**	**COSTO**	**TOTAL**
			S/.	**S/.**
Perez Gamarra Karen	Investigadores Principales	400	-	**-**
Salinas Llerena Sandra				
SERVICIOS	**UNIDAD/ME**	**CANTIDAD**	**COSTO**	**TOTAL**
Fotocopias	Una	700	0.1	**70**
Impresiones	Una	840	0.2	**168**
Empastes	Uno	7	40	**280**
Internet	Meses	6	150	**900**
SUB TOTAL				**1418**
GASTOS DE ESCRITORIO	**UNIDAD/ME**	**CANTIDAD**	**COSTO**	**TOTAL**
Papel Bond	Mill	2	24	**48**
Lapiceros	Un	10	1	**10**
CDs	Un	10	1	**10**
SUB TOTAL				**68**
OTROS	**UNIDAD/ME**	**CANTIDAD**	**COSTO**	**TOTAL**
Pasajes AQP-Lima/Lima-AQP	Dos	6	100	**600**
Pasajes Internos		-	-	**360**
SUB TOTAL				**960**
TOTAL GENERAL				**S/. 2,446.00**
				$905.93

2.6 CRONOGRAMA DEL TRABAJO

AÑO 2013

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

TIEMPO	AGOSTO				SETIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Diseño del proyecto de investigación.	•	•	•	•																
Elaboración del marco teórico de la investigación.					•	•	•	•												
Recoleccion de información de importaciones de calzado de seguridad Industrial						•	•	•	•											
Análisis e interpretación de resultados.									•	•	•	•								
Realización de otros aspectos del informe de tesis (resumen, índice, introducción, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos).													•	•	•	•				
Entrega del informe de investigación (borrador de tesis).															•	•	•	•		
Modificaciones, correcciones y presentación final.																			•	•

Elaboración: Propia.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Anexo 2:

Condiciones de Venta de Industrias Manrique

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Empresa: Insdustrias Manrique
Ubicación: San Martín de Porres en Lima, Perú
Teléfonos: 01-6344749 / 6344746 / 6344754
Página web: http://www.grupomanrique.com/
Datos recopilados a través de conversación telefónica el 9 de septiembre del 2013
Metodología: Cliente Fantasma
Datos obtenidos para el Modelo Gladiador B:

- Codigo SO1
- Cuero Box Calf Negro 2.0 mm
- Puntera de acero inoxidable 200 joules
- Recomendado para logística, construcción, minería e industrias en general
- Precio S/.75 + IGV por unidad
- Tiempo de entrega: en inventario hay disponible para entrega inmediata 200 pares. Para un pedido de 1,000 pares requieren 60 días.
- Pago por adelantado al colocar la orden de compra. Posteriormente se puede hacer evaluación para otorgar crédito a 30 días, luego del despacho.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Anexo 3:

Condiciones de Venta de Segurindustria

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Empresa: Segurindustria
Ubicación: Av. Venezuela #103, interior 2do. Piso. Cercado, Arequipa
Planta principal ubicada en Trujillo y otra en Lima
Teléfonos: 054-235285 / 220451
Página web: www.segusa.com.pe
Datos recopilados a través de conversación telefónica el 9 de septiembre del 2013
Metodología: Cliente Fantasma
Datos obtenidos para el Modelo Volcano:

- Código 02030009
- Plantaantideslizante con *air cushion system*
- Plantilla acolchada
- Puntera de acero inoxidable
- Precio S/.49.50 + IGV por unidad
- Tiempo de entrega: en inventario hay disponible para entrega inmediata hasta 300 pares. Para un pedido de 1,000 pares requieren entre 45 y 60 días.
- Pago por adelantado al colocar la orden de compra.

Fotografía del modelo Vulcano



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Anexo 4:

Cotización y condiciones de venta de ShanghaiLangfengShoes Co.,ltd

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Shanghai Langfeng Shoes Co.,ltd
Tel: +86 -21-52127320 Fax: +86-21-52121031
Add: Room C, Floor 25, South Zunyi road 8, Shanghai PC: 200336
Email: carolzhang@chinalangfeng.com / langfeng@chinalangfeng.com
Website： www.chinalangfeng.com / www.shlangfeng.en.alibaba.com

QUOTATION

Thanks for your trust to our company and our products. We are quoting you our best price according to your specification. If you have any question, welcome for any further consultation. We will be very grateful to serve for you.

To:Operating Business S.A.C.	Style:M-8002 M-8138 etc
Attn:Ms.Karen Perez	Date: 2013-02-05
Tel:+51- 958197320	Prepare: Carol zhang
Fax:	Page(s):2

STYLE	DESCRIPTION	STANDARD(S3)	SIZE	PRICE	REMARKS
M-8002	1.Upper: Cow leather 2.Lining: BK mesh 3.Insole: EVA coated mesh 4.Outsole:PU/PU injection	1.Steel Toecap: 200 J 2.Steel Midsole: 1100 N 3.Anti-static:100K-1000MΩ 4.Slip resistant: SRC 5.Water-proof	37-47	$7.90	
M-8119	1.Upper: Cow leather 2.Lining: BK mesh 3.Insole: EVA coated mesh 4.Outsole:PU/PU injection	1.Steel Toecap: 200 J 2.Steel Midsole: 1100 N 3.Anti-static:100K-1000MΩ 4.Slip resistant: SRC 5.Water-proof	37-47	$8.00	
M-8138	1.Upper: Cow leather 2.Lining: BK mesh 3.Insole: EVA coated mesh 4.Outsole:PU/PU injection	1.Steel Toecap: 200 J 2.Steel Midsole: 1100 N 3.Anti-static:100K-1000MΩ 4.Slip resistant: SRC 5.Water-proof	37-47	$8.00	

Brand: Langfeng or OEM
Quality warranty: 6 month
Payment terms: TT or L/C at sight
Price available: 60 days
Minumum order:1000 pairs
Delivary term:FOBShanghai
Delivary time: 30 work days

Quality Certificate			
EN ISO 20345:2005	EN ISO 20345:2005	ISO 9001:2000	LA: Production lisence
			

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA



Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Anexo 5:

Cotización y condiciones de venta de KondaIndustry Co.,Ltd

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Konda Industry Co.,Ltd

Add:2307,Building One,Huangdu Plaza,No.3008,Yitian Road,FutianDistrict,Shenzhen,China
Contact Person:Pacy Lee Tel:0086-755-88251851 Mob: +86 13691820552
E-mail: safety1@kondagroup.com
Basic information:
1. Payment terms: 30% paid for deposit by T/T before production arranged,the balance 70% to be paid by T/T against B/L copy.
2. Delivery time: 45-60 days after receipt of deposit.
3. MOQ：1000pairs/style

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Anexo 6:

Condiciones de venta de Calzados Overland

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Empresa: Calzados Overland

Ubicación: Santiago de Chile, Chile

Página web: http://www.calzadosoverland.cl/

Teléfono: (56-2) 551 47 63 / (56-2) 555 27 12

- Modelo: 3411 A (aislante)
- Color negro o café de cuerdo gamuzado
- Suela de caucho Durango
- Puntera de acero inoxidable
- Precio: US$ 10.25 en la puerta de su fábrica
- Condiciones de pago, de contado al colocar la orden de compra o con carta de crédito
- Cantidad mínima de pedido son 500 unidades
- Tiempo de entrega: mínimo de 45 días, que se determina al momento de colocar la orden de compra, en función de los otros pedidos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis