

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA PARA LA DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO 2015 - 2017

Presentado por los bachilleres:

Leyton Paredes Erick Sebastián

Osorio Céspedes Giancarlo

Para optar el Grado Académico de:
INGENIERO COMERCIAL
con especialidad de
NEGOCIOS INTERNACIONALES

AREQUIPA - PERU

2015

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedicamos a Dios quién supo guiarnos por el buen camino, darnos fuerzas para seguir adelante ante las adversidades que se presentaban, enseñándonos a encarar los problemas sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A nuestras familias quienes por ellos somos lo que somos. Para nuestros padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, por habernos brindado los recursos necesarios para poder estudiar y por inculcarnos valores y principios para conseguir nuestros objetivos.

AGRADECIMIENTO

Luego de 6 meses de investigación ha llegado el momento de escribir esta tesis y agradecer a todas las personas que de manera directa o indirecta han hecho posible la realización de este trabajo del que nos sentimos muy orgullosos.

Nos gustaría empezar los agradecimientos a la Universidad Católica de Santa María por brindarnos el conocimiento, principios y valores basados en la fe de Dios.

En segundo lugar quisiéramos agradecer a la facultad de Ciencias Económico Administrativas y al programa de Ingeniería Comercial y a toda su plana docente por habernos atendido en todas nuestras dudas durante el ciclo universitario.

Contenido

1	<i>CAPÍTULO I ANÁLISIS DEL ENTORNO</i>	1
1.1	TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	2
1.1.1	TLC PERU – CHINA.....	2
1.1.2	TLC PERU – UNION EUROPEA (ALEMANIA)	6
1.1.3	TLC PERU - ESTADOS UNIDOS.....	11
1.2	ANALISIS PEST	15
1.2.1	Entorno Político	15
1.2.2	Entorno Económico	16
1.2.3	Entorno Social	18
1.2.4	Entorno Tecnológico.....	21
1.3	SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE DE CARGA	22
1.3.1	Estiba y Desestiba de Carga	24
1.3.2	Crecimiento del Sector Minero en el Perú	24
2	<i>CAPÍTULO II ANÁLISIS DEL MERCADO</i>	26
2.1	DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	27
2.1.1	Correas de Poliéster.....	30
2.1.2	Cadenas de Metal	31
2.2	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	33
2.2.1	Investigación de Fuentes Secundarias.....	33
2.2.2	Oferta de bienes de sujeción en el Perú.....	40
2.2.3	Fuerzas de Porter	42
2.2.4	Encuestas a consumidores de bienes de sujeción de carga	48
2.3	PLAN DE VENTAS PROYECTADAS	57
2.3.1	Proyección del PBI por sector económico	57
2.3.2	Proyección de bienes de sujeción de carga 2016	58
2.3.3	Ventas Proyectadas 2016.....	60
2.4	PLAN DE MARKETING	60
2.4.1	Producto	61
2.4.2	Precio	62
2.4.3	Plaza.....	64

2.4.4	Promoción	65
3	<i>CAPITULO 3 ANALISIS TÉCNICO</i>	67
3.1	Selección de Proveedores	68
3.1.1	Cuadro 3.3 criterios para la Selección de Proveedores.....	71
3.1.2	País Proveedor.....	71
3.2	Procesos	83
3.3	Organización	86
3.3.1	Empresa	86
3.3.2	Denominación.....	87
3.3.3	Organigrama.....	87
3.4	Análisis de costos	87
3.4.1	Logística	87
3.4.2	PERSONAL Y OPERACIONES	90
4	<i>CAPITULO 4 ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO</i>	92
4.1	INVERSIÓN INICIAL	93
4.1.1	Inversión Fija	93
4.1.2	Capital de trabajo	95
4.2	ESTRUCTURA DE CAPITAL O FINANCIAMIENTO	96
4.3	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	96
4.4	FLUJO DE CAJA	97
4.5	ANALISIS DE RIESGO ECONOMICO	102
4.5.1	Análisis de Escenarios.....	102
4.6	VALOR ACTUAL NETO	105
4.7	TASA INTERNA DE RETORNO	106
4.8	PUNTO DE EQUILIBRIO	107
4.8.1	Comprobación Punto de Equilibrio (Beneficio cero)	109
	CONCLUSIONES	110
	RECOMENDACIONES	113
	BIBLIOGRAFIA	115

ANEXOS.....	120
5 CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO TEORICO.....	122
5.1 PROBLEMA.....	122
5.1.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	123
5.1.2 TIPO DE PROBLEMA	123
5.1.3 VARIABLES DE ESTUDIO.....	124
5.1.4 INTERROGANTES BÁSICAS	126
5.2 JUSTIFICACIÓN.....	126
5.3 OBJETIVOS.....	127
5.4 MARCO TEÓRICO	128
5.5 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:	143
5.6 HIPÓTESIS	144
6 CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	145
6.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	145
6.2 ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS.....	147
6.3 CAMPO DE VERIFICACIÓN	147
6.3.1 AMBITO: Región Arequipa.	147
6.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	147
6.4.1 TEMPORALIDAD: Periodo 2012– 2014.....	149
6.5 RECURSOS NECESARIOS	149
6.6 CRONOGRAMA DEL TRABAJO	150
7 COTIZACIONES.....	151
8 Encuesta	156



CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL

ENTORNO

1.1 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

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. (MINCETUR, 2014)¹

1.1.1 TLC PERU – 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.

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

Objetivos

Las Partes concluyen este Tratado, entre otros, para los siguientes propósitos:

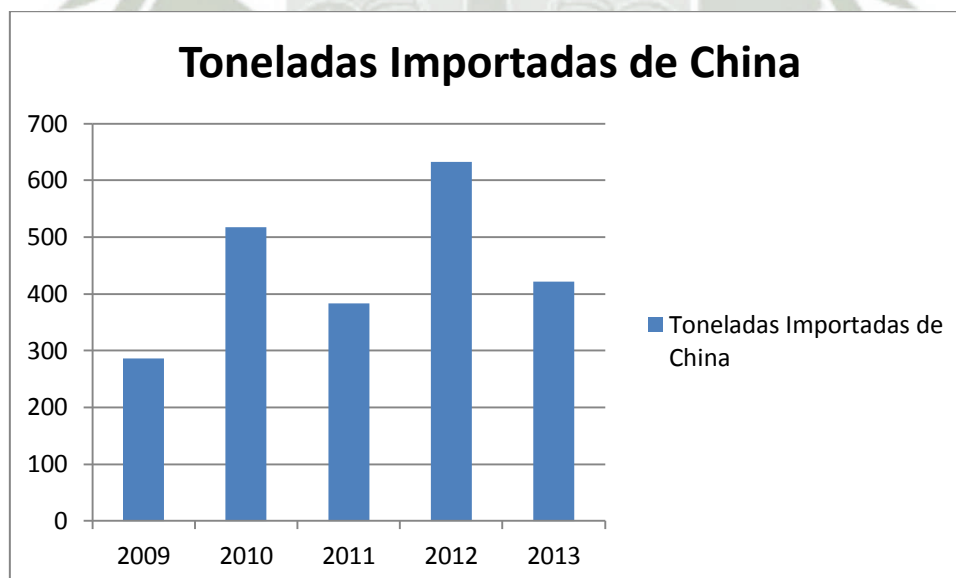
¹ Ministerio de comercio exterior y turismo.(2014).Acuerdos comerciales del Perú. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

- A.- Fomentar la expansión y diversificación del comercio entre las Partes
- B.- eliminar los obstáculos al comercio en bienes y servicios y facilitar su movimiento transfronterizo entre ambas Partes
- C.- promover una competencia justa en los mercados de las Partes
- D.- crear nuevas oportunidades de empleo
- E.- crear un marco para profundizar la cooperación bilateral, regional y multilateral a fin de expandir y mejorar los beneficios del Tratado
- F.- proporcionar un foro y un enfoque para la solución de controversias de manera amigable.²

1.1.1.1 Importaciones de Cadenas de Metal (P.A. 731512)

A continuación mostraremos las importaciones de Cadenas de metal en toneladas proveniente de China que es nuestro principal proveedor y su comportamiento en los últimos 5 años.

**GRAFICO IMPORTACIONES DE CADENAS DE METAL PARTIDA
ARANCELARIA 731512**



Fuente: Trade map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

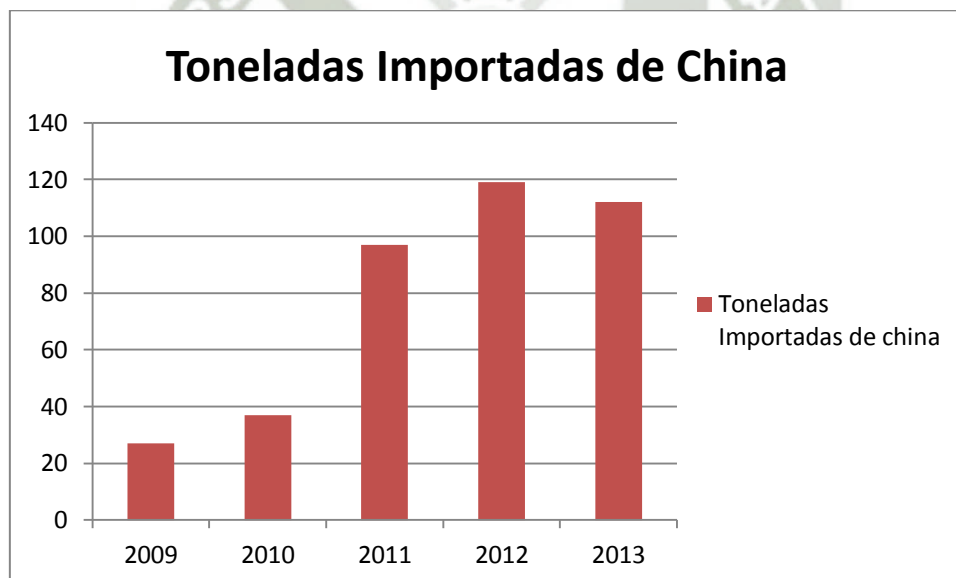
²Cámara de comercio Peruano – Chino. (2014) TLC Perú – China. Recuperado de http://www.capecti.org.pe/pdfs/1_Disposiciones_Iniciales_espanol.pdf

En este cuadro se puede observar la evolución de las importaciones de Cadenas de metal en toneladas provenientes de China desde el 2009 al 2013. Se puede apreciar que las importaciones son variables año a año, pero se estima que habrá una tendencia al crecimiento.³

1.1.1.2 Importación de Correas de Poliester (P.A. 560900)

A continuación mostraremos las importaciones de Correas de Sujeción en toneladas provenientes de China que es nuestro principal proveedor y su comportamiento en los últimos 5 años.

**GRAFICO IMPORTACIONES DE CORREAS DE POLIESTER PARTIDA
ARANCELARIA 560900**



Fuente: Trade map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

En este cuadro vemos la evolución de las importaciones de Correas de sujeción en toneladas provenientes de China desde el 2009 al 2013. Podemos apreciar un incremento constante en los últimos años llegando en el 2013 a 112

³ Trade Map, (2015), Importaciones P.A. 731512. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

toneladas, creemos que seguirá esta tendencia debido a la creciente demanda de este producto proveniente de este país.⁴

Cuadro Arancelario de Correas de sujeción por País

PAYS	CONVENIO INTERNACIONAL	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO ADV
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA	01/01/2015-31/12/2015	9%	60%
ALEMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	9%	100%

Fuente: Sunat, 2015, Convenios internacionales. Recuperado de:

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

Elaboración propia.

En este cuadro observamos a los países con mayor exportación de correas de sujeción hacia el Perú y sus aranceles. Según el tratado Perú -China observamos que este producto tiene un arancel con base 9% a un porcentaje liberado de 60%, .Según el tratado Perú- Alemania observamos que este producto tiene un arancel con base 9% a un porcentaje liberado de 100%. Según el tratado Perú-EE.UU observamos que este producto tiene un arancel con base 12% a un porcentaje liberado de 100%, con lo cual el precio de las correas de sujeción se verán afectadas en un ligero incremento en el precio final.⁵

⁴Trade Map, (2015), Importaciones P.A. 560900. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

⁵SUNAT, (2015), Convenios Arancelarios P.A. 560900. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Cuadro Arancelario de Cadenas de Metal por País

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO ADV
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA	01/01/2012-31/12/9999	0%	100%
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	01/01/2012-31/12/9999	4%	100%
ALEMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	01/03/2013-31/12/9999	0%	100%

Fuente: Sunat, 2015, Convenios internacionales. Recuperado de:

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

Elaboración propia

En este cuadro observamos a los países con mayor exportación de cadenas de metal hacia el Perú y sus aranceles. Según los tratados con cada país con el Perú tanto China y Alemania tiene como arancel base 0 a un cien por ciento, lo cual resulta beneficioso, mientras que el acuerdo de Perú-EE.UU posee un arancel de 4 por ciento con lo cual el precio de las cadenas de metal se verán afectadas en un ligero incremento en el precio final.⁶

1.1.2 TLC PERU – UNION EUROPEA (ALEMANIA)

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación. Asimismo, el 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo, El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26

⁶ SUNAT, (2015), Convenios Arancelarios P.A. 731512. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.⁷

El origen de las negociaciones de este Acuerdo se enmarca en la relación política y comercial de la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) de más de tres décadas de desarrollo, profundización y consolidación del proceso de integración de ambos bloques regionales.

Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

Este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas,

⁷ Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo. (2014). Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

entre otros ingresarán al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo.

A la fecha, la Unión Europea constituye el segundo mercado de destino de nuestras exportaciones con más de US\$ 7,000 millones en ventas, siendo Alemania, España, Italia y Bélgica los mercados más importantes, representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

En cuanto al capítulo sobre Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio, se establecen como principios la facilitación, celeridad, buena fe y presunción de veracidad en la gestión y operatividad aduanera.

Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, las reglas se refieren al derecho de cada parte a establecer dichas restricciones, siempre que se sustenten científica y técnicamente, primando los principios de transparencia y publicidad en la aplicación de las reglamentaciones.

Con relación a Defensa Comercial, se garantiza el derecho de cada parte a aplicar medidas correctivas contra prácticas comerciales desleales, tales como importaciones a precio dumping y subsidiadas.

Respecto a Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales, el TLC prescribe como principios el trato nacional, trato justo y no discriminatorio a favor de los inversionistas garantizándoles el flujo y retorno de sus capitales y, fundamentalmente, la predictibilidad y estabilidad jurídica en sus negocios.

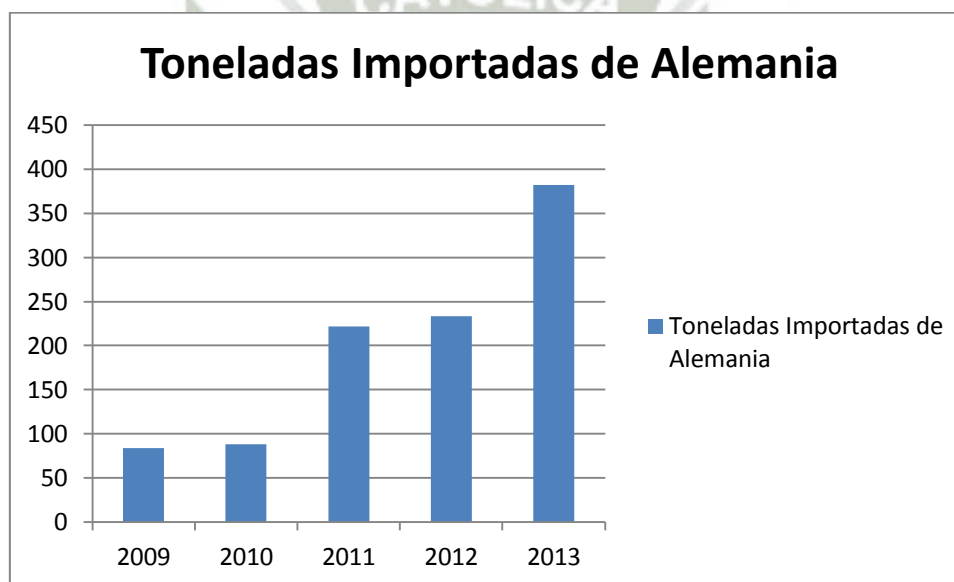
Según proyecciones de economistas, la puesta en vigencia del TLC Perú-Unión Europea posibilitará que el PBI peruano se incremente en 1.3% y se espera que en el primer año de su vigencia las

exportaciones peruanas aumenten en 10%, dinamizando así el aparato productivo nacional.⁸

1.1.2.1 Importaciones de Cadenas de Metal (P.A. 731582)

A continuación mostraremos las importaciones de cadenas de metal en toneladas provenientes de China que es nuestro principal proveedor y su comportamiento en los últimos 5 años

GRAFICO 1.1. IMPORTACIONES DE CADENAS DE METAL LA PARTIDA ARANCELARIA 731512



Fuente: Trade Map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

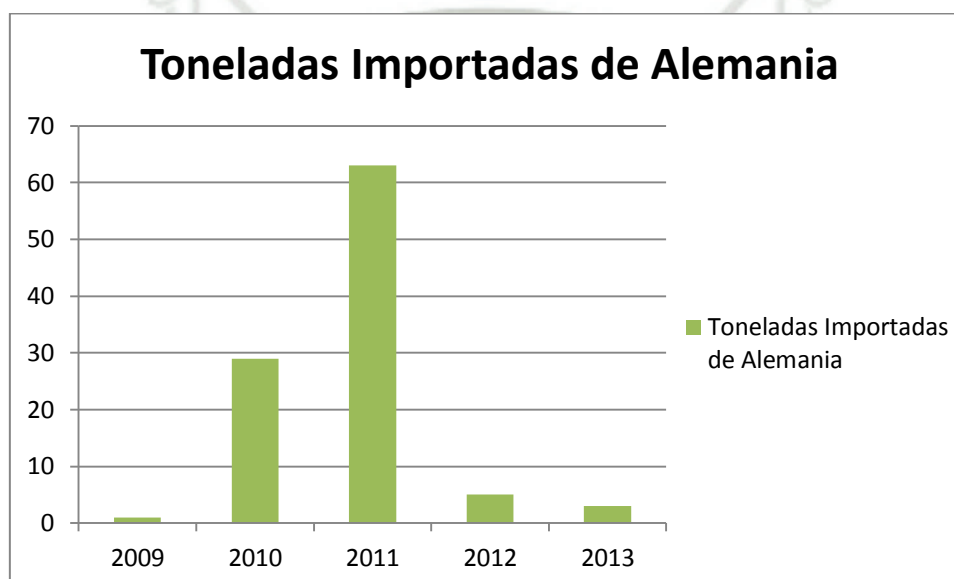
En este cuadro vemos la evolución de las importaciones de Cadenas de metal en toneladas provenientes de Alemania desde el 2009 al 2013. Podemos apreciar un incremento constante. Creemos que el Perú seguirá importando este material proveniente de este país debido a su buena calidad.

⁸ Diario El PERUANO.(2013).TLC Perú-Unión Europea. Recuperado de http://www.elperuano.com.pe/edicion/noticia-bienvenido-tlc-peruunion-europea-2587.aspx#.VLfRSuG_Hk

1.1.2.2 Importación de Correas de Poliester (PA. 560900)

A continuación mostraremos las importaciones de Correas de Sujeción en toneladas provenientes de Alemania que es nuestro tercer proveedor y su comportamiento en los últimos 5 años.

**GRAFICO 1.2. IMPORTACIONES DE CORREAS DE POLIESTER PARTIDA
ARANCELARIA 560900**



Fuente: Trade Map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

En este cuadro vemos la evolución de las importaciones de Correas de sujeción en toneladas provenientes de Alemania desde el 2009 al 2013. Se puede apreciar un auge en el año 2011 debido a la crisis europea, pero tanto en el 2012 como en el 2013 hubo un claro decremento. Creemos que el Perú seguirá importando este material proveniente de este país debido a su buena calidad.

1.1.3 TLC PERU - ESTADOS UNIDOS

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009.

En 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 Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.

EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos Peruanos.

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EE.UU. otorgan nuevamente preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

Este tratado brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EE.UU. ha empezado ya a permitirnos potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes.

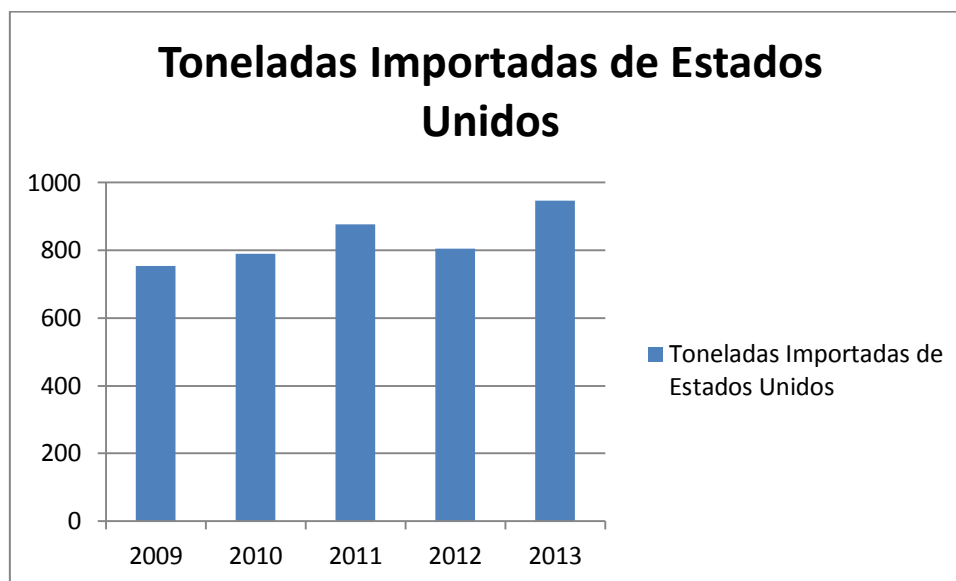
Entre las ventajas de este acuerdo destaca el hecho de que los exportadores peruanos tendrán acceso a un mercado de 290 millones personas, con un ingreso anual per cápita promedio de US\$ 35,000. Además hay que considerar que el 30% de las exportaciones anuales tienen como destino a los EE.UU. integrada 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.⁹

⁹ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.(2014). Acuerdo de Promoción Comercial. de PERÚ EE.UU. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

1.1.3.1 Importaciones de Cadenas de Metal (P.A. 731512)

En el grafico se muestra la evolución de las importaciones que ha tenido este producto fabricado en Estados Unidos

GRAFICO IMPORTACIONES DE CADENAS DE METAL PARTIDA ARANCELARIA 731512



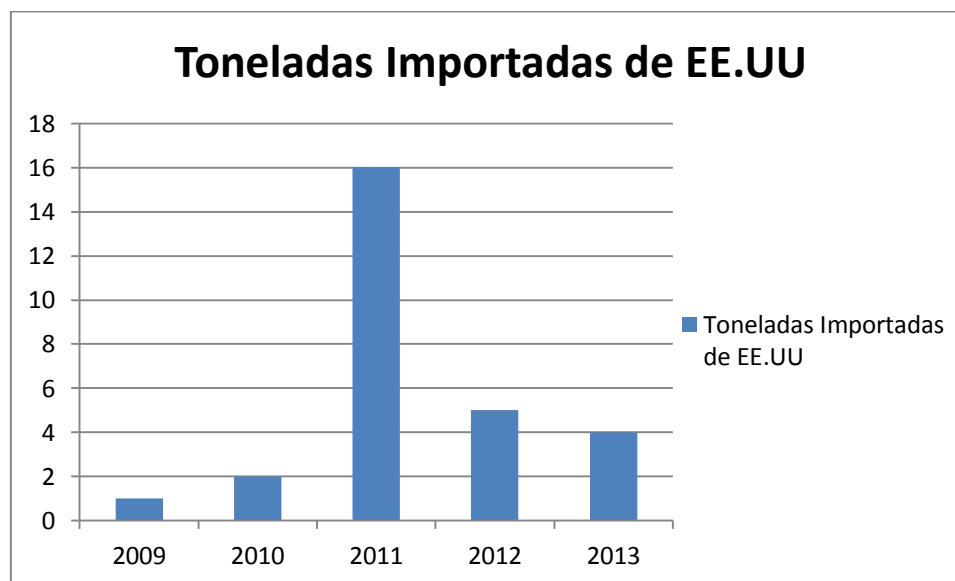
Fuente: Trade map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

En este cuadro vemos la evolución de las importaciones de Cadenas de metal en toneladas provenientes de Estados Unidos desde el 2009 al 2013. Podemos apreciar un ligero incremento constante salvo el año 2012. Creemos que el Perú seguirá importando este material proveniente de este país debida su buena calidad.

1.1.3.2 Importación de Correas de Poliester (P.A. 560900)

En el grafico se muestra la evolución de las importaciones que ha tenido este producto fabricado en Estados Unidos

**GRAFICO IMPORTACIONES DE CORREAS DE POLIESTER PARTIDA
ARANCELARIA 560990**



Fuente: Trade map 2015. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
Elaboración Propia

En este cuadro vemos la evolución de las importaciones de Cadenas de metal en toneladas provenientes de Estados Unidos desde el 2009 al 2013. Podemos apreciar un decremento en el año 2011 debido a la crisis europea, pero tanto en el 2012 como en el 2013 hubo un claro repunte. Creemos que el Perú seguirá importando este material proveniente de este país debida su buena calidad.

1.2 ANÁLISIS PEST

El análisis PEST identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas. El término proviene de las siglas inglesas para "Político, Económico, Social y Tecnológico". Se trata de una herramienta estratégica útil para comprender los ciclos de un mercado, la posición de una empresa, o la dirección operativa.¹⁰

1.2.1 Entorno Político

Los elementos del entorno político son Legislación antimonopolio, Leyes de protección del medioambiente y a la salud, Políticas impositivas, Regulación del comercio exterior, Regulación sobre el empleo, Promoción de la actividad empresarial, Estabilidad gubernamental.¹¹

El programa actual del Gobierno del Perú tiene por objeto proporcionar igual acceso a los servicios básicos, el empleo y la seguridad social, reducir la pobreza extrema; prevenir los conflictos sociales; mejorar la vigilancia de posibles daños ambientales y reconectar con el Perú rural a través de una extensiva agenda de inclusión.¹²

Una gran parte de la población peruana sigue siendo vulnerable a los impactos y podría recaer en la pobreza revirtiendo, de este modo, el progreso logrado en el curso de la década pasada. El gobierno ha identificado las áreas prioritarias con el fin de prevenir que esto suceda, lo cual incluye cerrar las brechas en infraestructura, incrementar la calidad de los servicios básicos tales como la educación y la salud, y ampliar el acceso a los mercados para los segmentos pobres y vulnerables de la población.¹³

¹⁰ Analisis Pest, (2015), Definicion. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST

¹¹ Entorno económico, (2015), Definicion. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST

¹² Desarrollo económico del Perú, (2014), Alex Montenegro Zegarra. Recuperado de <http://es.slideshare.net/alexmontenegrozegarra/desarrollo-economico-de-per>

¹³ Banco Mundial, (2015) Panorama general del Perú. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

Según la Ley N° 27181 (Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre) y el Reglamento Nacional de Administración del Transporte, aprobado por D.S. N° 017-2009-MTC, regulan el servicio de transporte público y privado de personas, mercancías y mixto en los ámbitos nacional, regional y provincial, estableciendo las condiciones de acceso y permanencia de carácter técnico, legal y operacional que deben cumplir los operadores prestadores del servicio con la finalidad de lograr la completa formalización del sector y brindar mayor seguridad a los usuarios del mismo, promoviendo que reciban un servicio de calidad.

Entre las condiciones específicas de operación que debe cumplir el transportista para prestar el servicio de transporte de mercancías tenemos:

- Sujetar, atar y proteger la mercancía con los elementos necesarios, así como efectuar su correcta estiba para evitar que se desplace o caiga del vehículo.
- Transportar mercancías con las señales o dispositivos de seguridad señalados en el RTRAN, el RNV y en el presente Reglamento.

Gracias a esta ley, nuestro producto se ve favorecido ya que es obligación del transportista adquirir los bienes de sujeción de carga normados (correas o cadenas), además estos bienes se tienen que renovar cada cierto tiempo, lo que genera una demanda constante.¹⁴

1.2.2 Entorno Económico

Los elementos del entorno económico son Ciclo económico, Evolución del PNB, Tipos de interés, Oferta monetaria, Evolución de los precios, Tasa de desempleo, Ingreso disponible, Disponibilidad y distribución de los recursos, Nivel de desarrollo.¹⁵

¹⁴ SUTRAN,(2015) Transporte de Carga., Recuperado de <http://www.sutran.gob.pe/portal/index.php/transporte-terrestre/transporte-de-carga>

¹⁵ Analisis Pest.(2015) Entorno Economico, Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST

Durante los últimos cinco años, el Perú ha logrado grandes avances en su desarrollo. Sus logros incluyen: tasas de crecimiento altas, una apertura económica, baja inflación, estabilidad macroeconómica, una política monetaria prudente, reducción de la deuda externa y de la pobreza, y avances importantes en indicadores sociales y de desarrollo.¹⁶

El Perú es una de las economías de más rápido crecimiento en la región y se espera que continúe como tal en el mediano plazo. Los estimados más recientes de crecimiento del PBI para el 2014 están por encima del promedio de la región (3.5% contra 1.2% respectivamente).

Las proyecciones de crecimiento del PBI para los años 2014 y 2015 han sido revisadas a la baja reflejando el deterioro que han tenido las expectativas, en particular, de los inversionistas, así como un proceso de ajuste más lento de la economía frente a los diversos choques externos e internos producidos durante el año. En este contexto se proyecta un crecimiento de 3,1 por ciento para el cierre del 2014 y 5,5 por ciento para 2015. Para 2016 se ha mantenido la proyección de 6,3 por ciento, en el que se estima se disipen los actuales problemas de oferta y mejoren las expectativas de los agentes

La inflación se ha mantenido baja dentro del intervalo objetivo en el 2013 (2.9%). Un entorno externo aún favorable, políticas macroeconómica prudentes y reformas estructurales profundas se han combinado para apoyar este escenario de alto crecimiento y baja inflación en el Perú. Recientemente, el país puede estar entrando a un periodo desafiante, ya que el impulso del crecimiento se desaceleró en el 2013 por efecto de condiciones externas adversas, un declive correspondiente en la confianza interna y una reducción de la inversión

¹⁶ Historia del Banco Mundial en el Perú, (2014) America Economía
<http://www.americaeconomia.com/node/103964>

Debido a la globalización y apertura de mercados externos con los TLC, el Perú tiene nuevos socios estratégicos, lo cual le permite analizar de donde le conviene adquirir sus productos. Esto nos favorece ya que podemos importar el mismo producto a un menor costo.

Cabe resaltar además que gracias a la apertura del comercio internacional para la región Arequipa cada vez más empresas exportan y movilizan mercancías para lo que requieren de nuestro producto constantemente debido a que este se va deteriorando con el uso.¹⁷

1.2.3 Entorno Social

Los elementos del entorno político son Evolución demográfica, Distribución de la renta, Movilidad social, Cambios en el estilo de vida, Actitud consumista, Nivel educativo, Patrones culturales.¹⁸

Los efectos de un fuerte crecimiento del empleo y de los ingresos han reducido los índices de pobreza considerablemente e impulsado la prosperidad compartida. Entre los años 2005 y 2013, los índices de pobreza fueron más de la mitad, desde aproximadamente un 45% hasta un 24 % de la población (INEI). Se estima que en el 2013, aproximadamente medio millón de personas escaparon de la pobreza. Un rasgo de crecimiento importante en el Perú es que parece ser de base amplia, con estimados que ilustran que los menos acomodados se han beneficiado más del crecimiento que la personas promedio en el país. Mientras el ingreso de la media total per cápita para la región creció aproximadamente un 5%, el índice de crecimiento de los dos quintiles más bajos fue aproximadamente de un 6.4%. Además de esto, hubo un declive dramático de aproximadamente 10 puntos porcentuales de 16.4% a 6% de la participación de la población que vive por debajo de la línea oficial de la extrema pobreza. Aunque aún continua elevada, la

¹⁷Banco Mundial, (2014) Perú Panorama General. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

¹⁸

desigualdad en ingresos en el Perú, según se mida por el Coeficiente Gini, ha declinado de 0.49 en el 2004 a 0.44 en el 2013. Aún así, esta mejora en la desigualdad total enmascara algunas diferencias geográficas importantes. Mientras que el Gini en áreas rurales en el año 2004 y el año 2013 solo cayó por 1 punto, la desigualdad urbana cayó por 5 puntos. El año 2013 fue la primera vez, desde el año 2010, en que la desigualdad se redujo en las áreas rurales.

En el aspecto de la educación más del 57% de la población demanda la orientación a carreras cortas, con el objetivo de capacitarse en el menor tiempo posible para incorporarse al mercado laboral, el género femenino ha tomado un rol importante en la sociedad, ya que la mayoría se dedica a negocios pequeños, tienda comerciales, entre otros dentro del sector de micro empresa.

En el aspecto de las comunicaciones, 7 de cada 10 personas en Perú poseen teléfono celular y las dos terceras partes de la población peruana mayor de 18 años tiene acceso a internet

En el tema de los valores e integración personal es el más débil en la sociedad peruana, ya que no se respetan existiendo unos altos porcentajes de desconfianza, el 65% de personas que ahorran no confían en los bancos por lo cual prefieren guardar sus ahorros en casa, el porcentaje más alto de confianza es obtenido por la iglesia católica y los medios de comunicación

En Perú las protestas han sido algo del día a día desde hace décadas y aunque la economía está en auge con un crecimiento anual de 6,5 desde el 2003, continúa la inestabilidad política y muchos peruanos tienen quejas con respecto a entidades del gobierno, diciendo que son corruptas y egoístas.

Otros grupos tienen quejas por los salarios como los médicos y enfermeras y sindicatos protestan contra una reforma que busca

hacer el Estado más eficiente despidiendo a funcionarios que no son tan competentes.

El presidente Ollanta Humala enfrenta una creciente impopularidad, fue elegido como un líder de izquierda pero ha gobernado como un conservador, y los líderes sindicales que lo apoyaron en un primer instante ahora lo llaman traidor, sin embargo sigue siendo más popular que sus dos predecesores y desde 1997 ningún presidente peruano ha logrado mantener una tasa de aprobación de más del 50%.

Entorno Tecnológico Gasto público en investigación, Preocupación gubernamental y de industria por la tecnología, Grado de obsolescencia, Madurez de las tecnologías convencionales, Desarrollo de nuevos productos, Velocidad de transmisión de la tecnología.

En el año 2010 el Perú ocupa la posición 75 en la medición internacional del Índice Tecnológico, descendiendo cuatro posiciones respecto al año 2009, lo que evidencia su retraso en la incorporación de los aportes de la CTI a la economía. Esta medición es realizada por el Foro Económico Mundial con datos de 117 países y se basa en tres subíndices: de innovación, de TICs y de transferencia tecnológica.

De acuerdo a un estudio del INDECOPI¹⁸, la balanza internacional del conocimiento en el 2009, ha sido deficitaria para el país en 427 millones de dólares por concepto de intercambio de bienes con mediano y alto contenido tecnológico, y en 539 millones de dólares por concepto de servicios intensivos en tecnología, lo que indica que una parte significativa de la demanda nacional está incentivando y financiando el desarrollo del conocimiento de otros países.¹⁹

¹⁹ Banco Mundial, (2014), Perú Panorama General. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

1.2.4 Entorno Tecnológico

Los elementos del entorno tecnológico son Gasto público en investigación, Preocupación gubernamental y de industria por la tecnología, Grado de obsolescencia, Madurez de las tecnologías convencionales, Desarrollo de nuevos productos, Velocidad de transmisión de la tecnología.²⁰

En el año 2010 el Perú ocupa la posición 75 en la medición internacional del Índice Tecnológico, descendiendo cuatro posiciones respecto al año 2009, lo que evidencia su retraso en la incorporación de los aportes de la CTI a la economía. Esta medición es realizada por el Foro Económico Mundial con datos de 117 países y se basa en tres subíndices: de innovación, de TICs y de transferencia tecnológica.

De acuerdo a un estudio del INDECOPI, la balanza internacional del conocimiento en el 2009, ha sido deficitaria para el país en 427 millones de dólares por concepto de intercambio de bienes con mediano y alto contenido tecnológico, y en 539 millones de dólares por concepto de servicios intensivos en tecnología, lo que indica que una parte significativa de la demanda nacional está incentivando y financiando el desarrollo del conocimiento de otros países.

La infraestructura es uno de los factores básicos para que un país adquiera niveles de competitividad adecuados, tenga sostenibilidad en su crecimiento económico, avance en la inclusión social y pueda lograr su integración interna y externamente.

En forma específica en el campo de la infraestructura de transportes, para el Sistema Vial se estima una brecha de US\$ 7,735 millones, para los Puertos US\$ 3,600 y para los demás Modos US\$ 2,986 millones. A pesar de los avances logrados en materia económica, las inversiones en infraestructura y el acceso a los servicios básicos son aún insuficientes.

²⁰ Analisis Peste, (2014) Entorno tecnológico. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST

Esto se evidencia en los índices de competitividad de la infraestructura, en los que el Perú está por debajo del promedio mundial, bajando en el último año 13 posiciones en el ranking mundial de calidad de infraestructura del Índice Global de Competitividad, del Foro Económico Mundial, al pasar del puesto 92 al 105. Así en infraestructura aeroportuaria el Perú ocupa el puesto 70, en carreteras ocupa el puesto 98 y en puertos el puesto 106 entre 142 países. En telecomunicaciones el Perú está ubicado en el puesto 89 en cuanto a telefonía fija y 72 en telefonía móvil.²¹

1.3 SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE DE CARGA

La seguridad de la cadena logística es un tema de suma relevancia para las economías globalizadas y por lo mismo, las empresas de transporte y en particular las de transporte de carga por carretera deben incorporar medidas que les permitan proveer un servicio seguro y competitivo.

- a) La seguridad operacional, incluyendo las operaciones anexas y complementarias al transporte tendientes a proveer un servicio seguro, así como las medidas que deben adoptarse para hacer frente a delitos, robos y actos terroristas que afectan gravemente el nivel de servicio y la estructura de costos de los operadores.
- b) La seguridad vial desde una perspectiva empresarial, con el fin de analizar las implicancias de este flagelo en la operación de la industria del transporte.

Ofrecer cada día más calidad y servicio a los clientes es la principal preocupación de todos los profesionales que intervienen en la cadena de transporte, desde el fabricante de sistemas de seguridad, hasta el transportista que realiza la entrega, y pasando, evidentemente, por el transitorio o el operador logístico, el consignatario, el armador, el estibador y la terminal portuaria, la compañía aérea, etcétera.

²¹ Ministerio de Transportes y Comunicaciones, (2011), Plan Estratégico Sectorial Multianual sector Transportes y Comunicaciones 2012-2016. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

Esta necesidad de dar seguridad a las mercancías y al transporte de las mismas obliga a cada una de las partes que interviene a incorporar procedimientos de calidad y seguridad en todos los procesos de elaboración de productos y prestación de servicios, así como a dar conocimientos de los mismos para poder ser más competitivos, eficientes y eficaces.

Los aspectos más críticos, en cuanto a seguridad y fiabilidad para la correcta manipulación y transporte de las mercancías, tienden a referirse, entre otros, a las condiciones especiales de transporte que requieren ciertos productos, a los robos o hurtos de mercancías en la cadena, y a la correcta estiba de mercancías.

La seguridad de la cadena logística es un tema central para las economías globalizadas, donde asegurar la confiabilidad del envío constituye una herramienta competitiva y por lo mismo, es una exigencia cada vez mayor para las empresas de transporte. En particular este artículo se centra en el transporte de carga por carretera, donde el traslado de bienes valorados y de fácil reducción en el mercado negro, hace a este sector propenso a este tipo de delitos.

En los países de América Latina y el Caribe, el aseguramiento de la cadena logística, se da en un contexto de desarrollo institucional en ciernes, donde es imperioso alcanzar un equilibrio entre seguridad de las cadenas y la debida facilitación del comercio y el transporte: • si los procedimientos de seguridad se vuelven muy rígidos o se vuelven muy engorrosos, los costos logísticos se incrementan, afectando la competitividad del sector y de las economías exportadoras en general; • por el contrario, si la seguridad se relaja para no afectar el flujo comercial, en el mediano plazo esto producirá el cierre de algunos mercados internacionales, principalmente los de mayor poder adquisitivo.²²

²²Facilitación del transporte y el comercio en América Latina y el Caribe (2010) Seguridad en la operación del transporte de carga carretero. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/6365-seguridad-de-la-cadena-logistica-terrestre-en-america-latina>

1.3.1 Estiba y Desestiba de Carga

La carga del vehículo no consiste simplemente en colocar en su interior las mercancías que deben transportarse, sino en hacerlo en forma racional y segura. La estiba es la operación de colocar la carga en el interior del transporte, procurando que ocupe el menor espacio posible, que el peso quede bien distribuido y asegurándola para que no se desplace ya que este es un factor de riesgo relevante en ruta. Es fundamental que la carga se asegure correctamente (mediante correas, cadenas, cinchas, calzos, etc.), de forma que no pueda desplazarse ni caerse durante la marcha. Esta operación debe realizarse con cuidado, para evitar que los operarios o el conductor reciban daños, como golpes, heridas en las manos o en las extremidades inferiores, al manipular los elementos de sujeción. Para el acondicionamiento y sujeción de la carga, así como para su revisión es necesario emplear los equipos de sujeción de la carga, así como para su revisión es necesario emplear los equipos de protección individual adecuados, especialmente guantes protectores y calzado de seguridad. La colocación y estiba de la carga afectan fundamentalmente la seguridad de los vehículos pesados, la correcta estiba de la carga constituye un elemento esencial de seguridad activa en la circulación de los vehículos de TCC (Transporte de carga por carretera).²³

1.3.2 Crecimiento del Sector Minero en el Perú

A continuación describiremos el crecimiento del sector minero ya que este sector es el sector que más demanda bienes de sujeción. El incremento de la producción minera en el Perú fue progresivo durante los últimos meses del año, y tomará un mayor impulso a partir del 2015, debido principalmente al incremento de la extracción de cobre, estimó el Ministerio de Energía y Minas (MEM).

²³Cerrajería y alta seguridad (2012) Seguridad en el Transporte de Carga. Recuperado de <http://www.alsemexicana.com/control-de-acceso/seguridad-en-el-transporte-de-carga.html>

En este año definitivamente esto se normalizará, y vamos a crecer largamente en minería, sobre todo en cobre, que alcanzará hasta un 20 por ciento.²⁴

El sector minero aportará el 30% del crecimiento económico de Perú hasta 2016, indicó el ministro de Energía y Minas, Jorge Merino.

Dijo que el 64% de las exportaciones mineras peruanas son cobre, y con el incremento de la producción del metal, de 1,3 millones de toneladas métricas finas (TMF) en la actualidad a 2,8 millones en el 2016 (124% más), el país recibirá alrededor de US\$2,000 millones más, considerando su actual precio. Igualmente, Perú volverá a ser el segundo mayor productor de cobre del mundo en 2016 con este incremento de la producción, después de Chile (5,7 millones de TMF), mientras que China ahora es el segundo (1,33 millones) porque desplazó a Perú al tercer puesto el año pasado.

Tenemos un stock de inversiones mineras por US\$54,000 millones y se quiere que se desarrolle en el menor plazo posible. Hay proyectos que tienen fechas que deben cumplirse. Las exportaciones de los productos mineros metálicos durante el primer semestre alcanzaron la cifra de 10,058 millones de dólares, lo que significa que su valor se incrementó en 45.2 % con relación al mismo período del año anterior, informó el Ministerio de Energía y Minas (MEM).²⁵

²⁴RPP Economía, (2014), Crecimiento del PBI Minero repuntara a partir del 2015. Recuperado de http://www.rpp.com.pe/2014-09-19-crecimiento-del-pbi-minero-repuntara-a-partir-del-2015-noticia_727044.html

²⁵Diario Perú 21,(2015), Economía Minera Aportara 30% del Crecimiento de Peru hasta el 2016. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/mineria-aportara-30-crecimiento-peru-hasta-2016-2131393>

2 **CAPÍTULO II**
ANÁLISIS DEL
MERCADO



2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Los productos a importar y comercializar son bienes de sujeción de carga, estos productos son necesarios para sujetar mercadería a un vehículo de transporte de carga para ser transportado de forma segura y no sufra daños. El uso de estos bienes de sujeción de carga es además obligatorio según la ley Nacional de Tránsito y Seguridad Vial N° 24.449.

Las sujeciones industriales se comprueban según las normas DIN 60060, VDI 2701 o EN 12195-2 dependiendo de su campo de aplicación. Las sujeciones han de someterse a comprobación de forma regular y antes de su uso debe comprobarse si no tienen daños visibles. Las sujeciones sin la señal de comprobación no deben utilizarse.

Del total de bienes de sujeción de carga los más requeridos y usados son las cadenas de metal y las correas de poliéster con trinquete.

Nuestro proveedor posee el reconocimiento ISO 9001: 2008 en el Sistema de Gestión Normativa de Calidad, ofrece directrices generales para las organizaciones a desarrollar un producto excelente. Esta información se asigna a sus procesos y les permite mejorar el servicio y producto a través de la mejora periódica de procesos de negocio.



Fuente: H-Lift(2015) Producto-Certificado Recuperado de: <http://www.h-lift.com/newimages/ISO-9001-H-LIFT.jpg>

Nuestro proveedor es miembro de la Asociación de ingenieros de equipo de carga (LEEA, lifting equipment engineers association), la cual se establece en todo el mundo como el principal organismo de representación para todos los involucrados en el sector de las carga en todo el mundo.



Fuente: H-Lift(2015) Producto-Certificado Recuperado de <http://www.h-lift.com/leea.htm>

Además cuenta con el certificado de conformidad 98/37 CE lo que se aplica a los productos y fija requisitos esenciales de seguridad y de salud correspondientes



Fuente: H-Lift(2015) Product Recuperado de <http://www.h-lift.com/products.htm>

2.1.1 Correas de Poliéster

El poliéster es un plástico sintético proveniente de fracciones pesadas del petróleo que mediante una serie de procesos químicos se obtiene una fibra de múltiples aplicaciones. El poliéster es muy resistente a la humedad, a los productos químicos y a las fuerzas mecánicas.

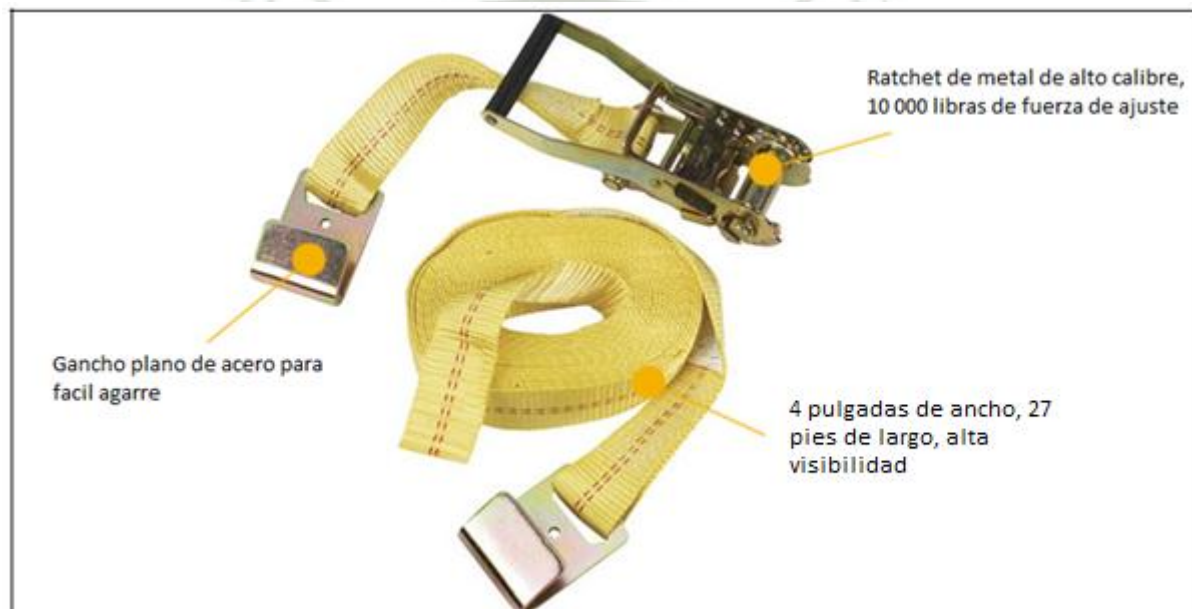
Para reducir la dilatación durante su uso, las sujeciones se suelen someter a tensión tras su fabricación. Para aumentar la densidad de la superficie y mejorar la resistencia del material ante la suciedad se les somete a un proceso de impregnado. La anchura estándar es de 25, 35, 50 y 75 mm y su tensión de rotura oscila entre 250 y 10.000 daN (1 Decanewton = 10 Newton).²⁶

Esta correa de poliéster tiene amarre de ratchet con gancho plano en sus dos terminales, mide 4 pulgadas de ancho y 27 pies de largo. El herraje se cose con costuras de seguridad y junto a ellos se cose también una cinta textil con las características de la sujeción (material, tensión de rotura, norma de validación)

²⁶ Sujeción de carga. (2015). Sujeción de poliéster. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/Sujeci%C3%B3n_de_carga

Con la ayuda de trinquetes se logran por lo general elasticidades de hasta 500 daN. Sin embargo, hay trinquetes especiales (DoTension) que pueden llegar a 1000 daN.. En cargas profesionales (para camiones) se utilizan 3 tipos de trinquetes: los trinquetes de palanca larga, los de palanca corta y los trinquetes de carga pesada. Además, los trinquetes se dividen en tres grupos según la dirección en la que ocurre la fuerza para crear la elasticidad inicial: el trinquete tractor, el trinquete de choque y el trinquete múltiple (tractor y de golpe).²⁷

Se identifica con la partida arancelaria 5609.00



Fuente: Elaboración Propia

2.1.2 Cadenas de Metal

Las cadenas son un conjunto de piezas, generalmente metálicas y en forma de anillo, enlazadas unas a continuación de las otras, se dividen en clases, que se corresponden con las propiedades mecánicas del producto acabado, y no simplemente con la resistencia del material, estas cadenas se usan para atar sujetar y tirar de cosas y sus diferentes tamaños y formas reflejan sus variados usos. Cabe resaltar que las cadenas son un material más

²⁷Poliester, (2015). Correas de poliester. Recuperado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Poli%C3%A9ster>

rígido y pesado pero de igual resistencia que las correas de poliéster.

La NACM (National Association of Chain Manufacturers) es la organización que establece los estándares para la fabricación de cadenas soldadas y no soldadas. La NACM establece que la cadena debe estar marcada en intervalos no mayor a 12 pulgadas (marcas pueden ser 7 – 70 - 700). También requiere de la identificación del fabricante. La Cadena de metal tiene grado 70 de resistencia con gancho de agarre clevis en cada terminal, con un diametro de 3/8 en sus eslabones y 20 pies de largo. Las cadenas deben inspeccionarse para asegurar que no existan eslabones alargados, los ganchos no deben presentar deformación alguna en sus gargantas, los eslabones conectores no deben presentar deformaciones o fisuras.²⁸ Se identifica con la partida arancelaria 731512.



Fuente: Elaboración Propia

²⁸ Productos Cadenas, (2014). Grado de calidad. Recuperado de <http://www.tenso.es/productos/cadenas/cadenas.asp>

2.2 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 los productos que se utilizan para la sujeción de carga, en que cantidad y a qué precio compran las empresas de transporte de carga para diferentes sectores como minería y construcción en la región Arequipa. Esto se complementó con entrevistas a empresas que adquieren bienes se sujeción de carga

2.2.1 Investigación de Fuentes Secundarias

2.2.1.1 Empresas De Transporte Terrestre De Carga Por Carretera

En los últimos cinco años, el número de empresas de transporte autorizadas a brindar el servicio de transporte de carga se incrementó debido al proceso de fiscalización que implementó la autoridad competente, en la cual se exige la formalización del servicio informal que exigía la formalización.

En el año 2014, el número de empresas transporte de carga autorizadas fue de 89 985 empresas divididas en 25 departamentos registradas en el MTC para brindar el servicio de transporte de mercancías, sea por cuenta propia o mercancía en general (servicio a terceros). como se muestra en el Cuadro 2.1. Los departamentos donde el número de empresas supera las 4 mil son: Lima, Arequipa, La Libertad y Lambayeque. En los últimos dos años en comparación con el año anterior, el número total de empresas del transporte de carga se incrementó en un 12,7%.²⁹

²⁹ Ministerio de Transporte y Comunicaciones, (2013), Anuario Estadística. Recuperado de http://mtcgeo2.mtc.gob.pe/ANUARIO/ANUARIO_ESTADISTICO_2013.pdf

Cuadro 2.1. Evolución de las empresas de transporte de carga 2005 – 2014 según departamento

**EMPRESAS AUTORIZADAS DEL TRANSPORTE DE CARGA GENERAL EN EL ÁMBITO NACIONAL
SEGÚN DEPARTAMENTO: 2005 -2014**

(Número de empresas)

DEPARTAMENTO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	26,191	28,976	33,382	42,483	50,266	56,504	63,869	71,974	81,115	89 985
Amazonas	78	104	127	165	217	240	260	274	292	296
Ancash	7	11	91	290	383	461	584	673	730	807
Apurímac	41	69	157	289	468	556	583	622	677	794
Arequipa	2,311	2,478	2,914	3,866	4,679	5372	5,872	6,698	7,466	8 188
Ayacucho	419	480	586	702	784	810	855	892	958	1 116
Cajamarca	439	545	600	761	932	1099	1,271	1,589	1,774	1 947
Callao	0	0	0	0	0	0	0	781	1,760	2,500
Cusco	765	894	1,174	1,375	1,585	1754	2,009	2,353	2,874	3 472
Huancavelica	0	0	0	0	0	0	0	12	3	9
Huánuco	177	219	269	426	548	712	842	966	1,091	1 243
Ica	751	862	1,009	1,228	1,388	1464	1,703	1,896	2,093	2 257
Junín	1,532	1,722	2,007	2,531	2,933	3242	3,414	3,622	3,755	3 912
La Libertad	2,614	2,902	3,268	4,018	4,539	4936	5,373	5,871	6,099	6 296
Lambayeque	1,336	1,600	1,757	2,309	2,869	3142	3,528	3,954	4,345	4 624
Lima	12,487	13,448	15,076	18,821	22,173	25199	29,200	32,369	36,850	41 032
Loreto	0	0	0	0	0	0	0	32	7	7
Madre de Dios	48	94	264	437	591	639	664	682	730	801
Moquegua	141	155	185	199	227	254	275	307	352	408
Pasco	6	9	34	79	128	160	198	218	232	241
Piura	1,328	1,420	1,555	2,027	2,345	2671	3,043	3,440	3,745	4 080
Puno	495	557	595	737	875	987	1,110	1,293	1,538	1 886
San Martín	233	283	360	491	599	649	707	788	853	981
Tacna	535	593	704	914	1,065	1158	1,281	1,451	1,627	1 742
Tumbes	252	300	352	444	516	570	639	679	713	725
Ucayali	196	231	298	374	422	429	458	512	551	621

Nota: La Región Callao, esta incluida en la Región Lima hasta el año 2011. La información es del Padrón de Transportistas de Carga.

Nacional, conformado por Personas Jurídicas y Personas Naturales.

Fuente: MTC (2015) - Dirección General de Transporte Terrestre. Recup

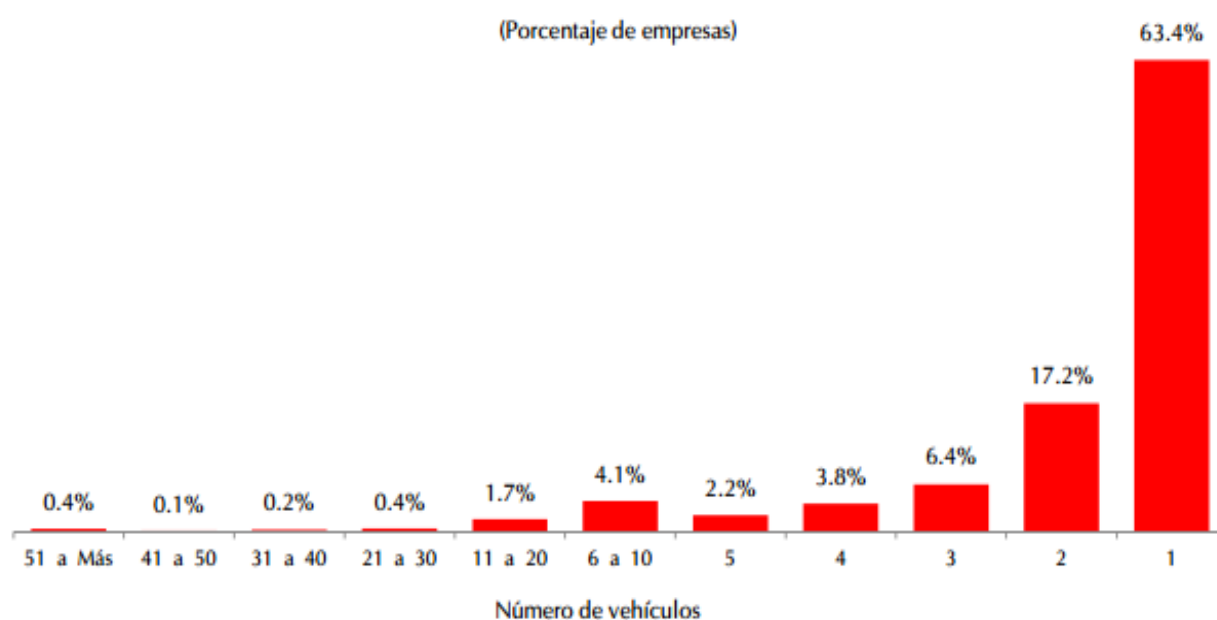
<http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.html>

Elaboración: MTC - OGPP - Oficina de Estadística

continuación se mostrará la distribución de vehículos autorizados para el transporte de carga por carretera por empresa, también veremos la tendencia que tienen las empresas al contar con uno más vehículos (Ver Gráfico 2.1) DE SANTA MARÍA

Gráfico 2.1

Distribución Proporcional de las Empresas por Tenencia de Vehículos en el Transporte de Carga por Carretera, 2013



Fuente: MTC - DGTT
Elaboración: MTC - OGPP - Oficina de Estadística

Recuperado de http://mtcgeo2.mtc.gob.pe/ANUARIO/ANUARIO_ESTADISTICO_2013.pdf

Del total de empresas autorizadas para realizar transporte de carga en el año 2013, el 63,4% poseen un solo vehículo, es decir, que prevalecen las empresas unipersonales. Cabe mencionarse que más de la cuarta parte de empresas del transporte de carga por carretera (27,4%), poseen entre 2 a 4 unidades vehiculares.

2.2.1.2 Parque Vehicular Del Transporte Terrestre De Carga Por Carretera

A partir de octubre del 2002, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones puso en marcha el proceso de fiscalización del transporte de carga, lo que originó que muchas empresas inscriban su flota para brindar el servicio de carga tanto a nivel nacional como internacional.

La inscripción de la flota vehicular del transporte terrestre de carga por carretera tuvo una tasa de crecimiento de 5,9% en el año 2011; 21,1% en el año 2012, 13,4% para el año 2013 y 9% en el año 2014.

En el país en el 2014 existen 234 316 unidades de transporte de carga divididas en 25 departamentos registradas en el MTC para brindar el servicio de transporte de mercancías.

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

Cuadro 2.2 Parque vehicular autorizado al transporte 2005 – 2014 según departamento

DEPARTAMENTO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	71 367	80 519	96 297	124 872	142 662	145 525	153 411	186 872	210 841	234 316
Amazonas	92	126	153	207	293	320	346	384	420	430
Ancash	7	11	134	397	510	619	766	917	1,030	1,163
Apurímac	65	102	220	423	744	801	852	942	1,053	1,236
Arequipa	7 088	7 885	9 450	12 350	14 405	14 843	15 016	18 657	20 880	23 299
Ayacucho	737	856	1 070	1 423	1 598	1 562	1 464	1 765	1 963	2 251
Cajamarca	820	1 032	1 272	1 929	2 418	2 752	3 033	3 889	4 347	4 734
Callao	0	0	0	0	0	0	6 121	6 811	-	-
Cuzco	1 359	1 562	2 000	2 414	2 767	2 848	3 179	4 034	4 906	5 815
Huancavelica	0	0	0	0	0	0	0	23	3	9
Huánuco	284	356	454	753	941	1 076	1 273	1 481	1 683	1 889
Ica	1 789	2 070	2 462	2 999	3 307	3 232	3 374	4 274	4 661	4 945
Junín	2 594	3 013	3 577	4 607	5 344	5 562	5 579	6 479	6 860	7 170
La Libertad	6 573	7 572	8 953	11 564	12 941	13 282	13 740	16 030	17 016	17 915
Lambayeque	2 597	3 108	3 718	5 079	5 991	6 161	6 525	7 894	8 498	9 007
Lima	40 454	45 012	53 352	68 298	76 871	77 441	76 548	94 239	116 583	131 213
Loreto	0	0	0	0	0	0	0	76	9	9
Madre de Dios	82	151	397	662	908	949	1 021	1 122	1 241	1 338
Moquegua	370	415	486	532	590	553	513	689	789	898
Pasco	6	11	51	118	192	233	291	343	393	427
Piura	2 766	3 015	3 458	4 600	5 331	5 639	5 964	7 365	8 050	8 913
Puno	990	1,143	1 276	1 671	1 947	2 003	2 048	2 604	3 014	3 529
San Martín	498	590	799	1 088	1 266	1 305	1 358	1 594	1 720	1 974
Tacna	1 320	1 491	1 743	2 175	2 501	2 530	2 512	3 076	3 401	3 662
Tumbes	428	498	653	814	950	1 003	1 103	1 219	1 263	1 317
Ucayali	448	500	619	769	847	811	785	965	1 058	1 173

Nota: La Región Callao está incluida en la Región Lima. La información es del Padrón de Transportistas de Carga Nacional, conformado por Personas Jurídicas y Personas Naturales.

Fuente: MTC, (2014) ,Dirección General de Transporte Terrestre.

Recuperado de <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.html>

Elaboración: MTC - OGPP - Oficina de Estadística

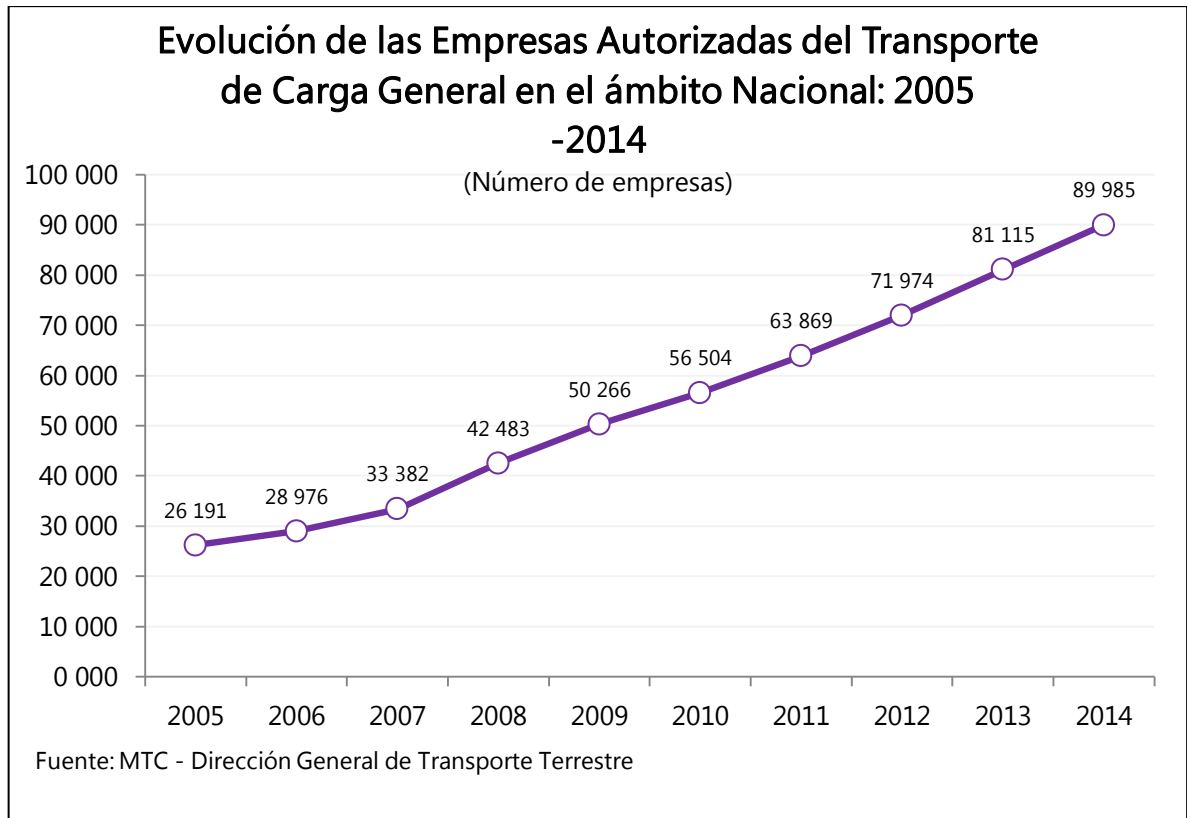
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

El parque automotor de carga registrado a enero de 2014 está compuesto por 234 316 unidades operadas por 89 985 empresas, es decir, 2,6 camiones por empresa en promedio. De estas empresas, el 75% brinda servicios de manera pública, mientras que el restante 25% lo hace como parte de su negocio integrado, siendo consideradas como empresas de mercancía por cuenta propia. Del total de unidades vehiculares registradas, la mayor concentración se encuentra en el departamento de Lima (50.43%), mientras que los departamentos de Arequipa (9,98%) y La Libertad (8,58%) son los otros que contienen mayor flota, lo cual guarda relación con la composición del PBI regional, pues Lima aporta el 46% del Producto Bruto Interno, seguido de Arequipa (7,2%) y la Libertad (5,9%). En lo que respecta al nivel de concentración de las unidades, el 26,5% está concentrada en empresas con un solo camión, mientras que el 15% en empresas con dos camiones, el 9.0% en empresas con una flota de entre 21 y 50 camiones y un 8.4% en empresas con flota de entre 11 y 20 camiones.³⁰

³⁰ Ministerio de transportes y comunicaciones, (2014), Empresas Autorizadas del Transporte de Carga General Nacional, según Departamento: 2003-2014. Recuperado de <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.htm>

En el siguiente grafico mostraremos el aumento en la cantidad de empresas en el Perú desde el año 2005 al 2014

Grafico2.4. Evolución de las empresas autorizadas de transporte de carga 2005- 2014

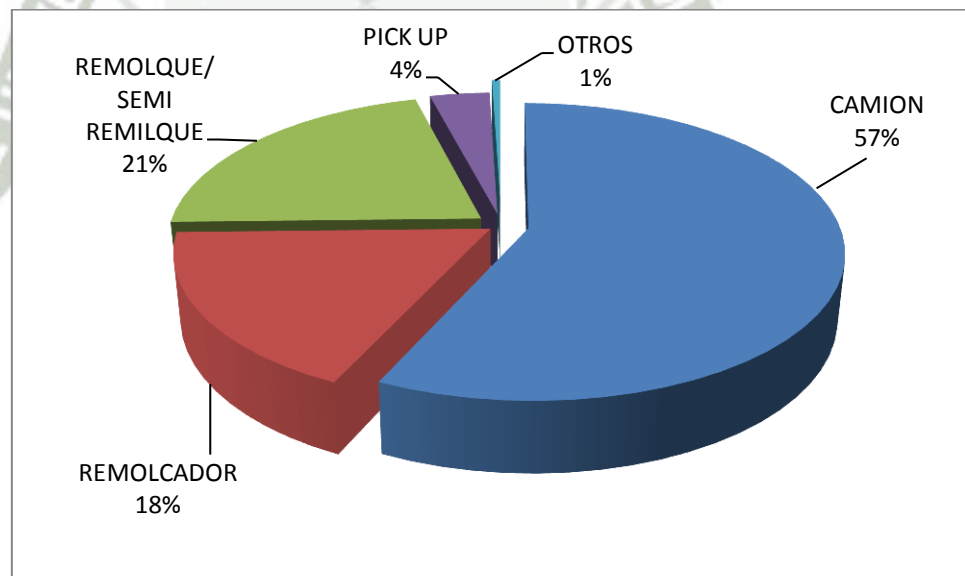


Fuente: MTC (2015) Dirección General de Transporte Terrestre Recuperado de <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.html>

El transporte es una demanda derivada del intercambio comercial, puesto que sirve para movilizar las mercancías que se comercializan ya sea a nivel nacional o internacional. En consecuencia, la oferta de servicios de transporte constituye una condición necesaria para sostener el crecimiento económico de un país. La capacidad de movilización de carga del sector transporte, la calidad de sus servicios y el nivel de sus precios tienen una incidencia muy significativa sobre el total de la economía.³¹

En el siguiente gráfico se mostrará la distribución porcentual de los vehículos de transporte de carga según vehículo

Gráfico 2.5 Parque automotor de sector transporte de carga a nivel nacional por carretera por clase vehicular



Fuente: Sicex, (2014), Guía de orientación usuario de transporte terrestre. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad04264.pdf>

³¹Sicex, (2014), Guía de orientación usuario de transporte terrestre. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad04264.pdf>

En el 2013, la flota vehicular del transporte terrestre de carga nacional por carretera fue de 210 mil 841 vehículos y estuvo conformada básicamente por tres clases de vehículos: unidades motorizadas de carga y arrastre como el camión que representa el 57,0%, el remolcador con un 17,7% y las unidades no motorizadas con capacidad de carga como el remolque y semiremolque que representan en conjunto el 21,3%. Esta estructura se ha mantenido en la última década, a pesar de las variaciones observadas en la adquisición de flota. La variación para el periodo 2013 respecto al 2012 fue de 23 mil 969 unidades vehiculares.

2.2.2 Oferta de bienes de sujeción en el Perú

A continuación presentaremos un lista de empresas dedicadas a la importación de los bienes de sujeción de carga (fajas y cadenas). esta lista de empresas nos ayuda a conocer la oferta de bienes de carga en el Perú mediante el número de bienes que importan.

Cuadro 2.3 EMPRESAS IMPORTADORAS DE POLIESTER

EMPRESA	RUC	CANTIDAD \$ (FOB)	NUMERO DE BIENES	LUGAR DE IMPORTACION
CONSORCIO SAM & CIA S.A.C.	20549698302	10500	450	VALPARAISO - CALLAO
REPRESENTACIONES NINANYA S.A.C.	20522356183	9150	390	VALPARAISO - CALLAO
CS BEAVER SAC	20432239099	409080	17510	MIAMI - CALLAO
IMPORT EXPORT HOME MASTER S.A.C	20522636038	312120	13360	HONG KONG - CALLAO
CABLES DE ACERO DURAND S.A.C.	20543180492	197540	8460	HONG KONG - CALLAO
IMPLEMENTOS PERU S.A.C.	20510673710	8386430	359050	VALPARAISO - CALLAO
FERRETERIA FIGALLO S R L	20101670946	198600	8500	VALPARAISO - CALLAO
LA MANIOBRA E.I.R.L.	20537330181	69940	2990	MIAMI - CALLAO
INGENIERIA FERRETERA INDUSTRIAL S.A.	20380976952	147580	6310	HONG KONG - CALLAO
TOTAL		9,740,940.00	417,020.00	

Fuente: Sunat, Operatividad Aduanera, Partida en movimiento, 2014,

Importaciones partida 560900. Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/clad->

[itconsultadwh/ielTS01Alias?accion=buscarListadoDuas&CG_consulta=2&CG](http://www.aduanet.gob.pe/clad-itconsultadwh/ielTS01Alias?accion=buscarListadoDuas&CG_consulta=2&CG)

[_regimen=10&CG_Part=5609000000&CG_aduana=118&CG_mes=11&CG_anio=2014&CG_Pais=CA](#)

Se puede apreciar que el mayor importador de correas de poliéster es la empresa Implementos Perú S.A.C. siendo este el mayor proveedor de las empresas de comercialización de bienes de sujeción de carga. La oferta anual para todo el Perú es de 417,020 correas , para la región de Arequipa la oferta anual es de 41,702 correas ya que dicha región posee el 10% de vehículos de transporte de carga a nivel nacional.

CUADRO 2.4 EMPRESAS IMPORTADORAS DE CADENAS DE METAL

EMPRESA	RUC	CANTIDAD \$ (FOB)	NUMERO DE BIENES	LUGAR DE IMPORTACION
IMCETRON	20382775709	38,469.30	2,230	VALPARAISO - CALLAO
MATALEC S.A	20381449018	57,996.40	3,370	VALPARAISO - CALLAO
CS BEAVER SAC	20432239099	613,620.00	35,660	MIAMI - CALLAO
INGENIERIA FERRETERA INDUSTRIAL S.A.	20380976952	221,370.00	12,870	HONG KONG - CALLAO
IMPLEMENTOS PERU SAC	20510673710	1,181,060.00	80,990	HONG KONG - CALLAO
TOTAL		2,112,515.70	135,120	

Fuente: Sunat, Operatividad Aduanera, Partida en movimiento, (2014), Importaciones

Partida 731512. Recuperado de:

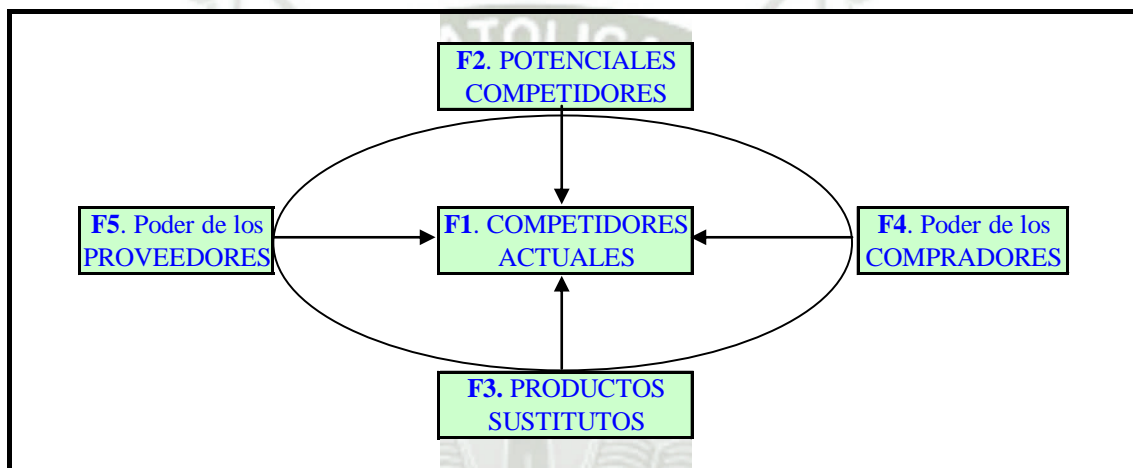
http://www.aduanet.gob.pe/claditconsultadwh/ielTS01Alias?accion=buscarListadoDuas&CG_consulta=2&CG_regimen=10&CG_Part=7315120000&CG_aduana=118&CG_mes=6&CG_anio=2014&CG_Pais=CN

Se puede apreciar que el mayor importador de correas de poliéster es la empresa Implementos Perú S.A.C. siendo este el mayor proveedor de las empresas de comercialización de bienes de sujeción de carga. La oferta anual para todo el Perú es de 135,120 cadenas, para la región de Arequipa la oferta anual es de 13,512 cadenas ya que dicha región posee el 10% de vehículos de transporte de carga a nivel nacional.

2.2.3 Fuerzas de Porter

Las fuerzas competitivas definidas por Porter tienen que ver con el grado o la capacidad que tiene una industria para mantenerse en el mercado o reforzar su participación en el mismo. Desde este punto de vista se pretende analizar la dinámica del sector desde la perspectiva de qué está haciendo para elevar sus niveles de productividad, o como el sector está evaluando sus objetivos y recursos frente a su competencia.³²

Grafico 2.6 Fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia.

2.2.3.1 Poder de negociación de los Compradores o Clientes

En la ciudad de Arequipa existen aproximadamente 8mil empresas de transporte de carga los cuales serían nuestros clientes potenciales, estos clientes son en su mayoría empresas pequeñas que carecen de organización en conjunto, es por esto que no se han reunido para exigir un precio fijo más bajo. A su vez en el mercado hay varios proveedores y para el cliente es sencillo cambiar de proveedor, aunque su tamaño sea

³²Internacionalización del sistema de transporte terrestre. (2009), Fuerzas de Porter, Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/.../PROYECTO%20FINAL%202007.docx>

pequeño tienen poder de negociación, ya que si no se convence fácilmente puede ir a una opción alternativa. Se podría concluir que el poder de negociación es mediano.³³

Los clientes principales serían:

Cuadro 2.3. Empresas Demandantes de Bienes de Sujeción De Carga

RUC	CLIENTES
20100814162	RACIONALIZACION EMPRESARIAL S.A.
20371332210	TRANSPORTES HAGEMSA S.A.C
20100241022	ACEROS COMERCIALES S.C.R.L
20100226147	FRACSA
20100192901	TRANSPORTES BARCINO S A
20100297915	SANTIAGO RODRIGUEZ BANDA S.A.C.
20431871808	PERURAIL S:A
20498311963	TRANSPORTES JIRENA S.A.C.
20454133146	G & T S.A.C.
20228938824	G W TRANSPORTES Y REPRESN SRL
20498368728	TRANSMDICAS S.R.L.
20454180811	R & J INTEROCEANICA S.A.C.
20413480460	SERVICIOS POLUX S.A.C.
20369505794	TRANSPORTES KALA S.A.C.
20119546851	CORPORACION ADC S.A.C.
20454135271	TRANSPORTES FETCO LOGISTICO S.A.C.
10296818653	COSME RENGIFO VILCA
20328380146	EXODO E.I.R.L.
20454786379	FULL DESTINOS S.R.L.
20392965191	CONCRETOS SUPERMIX S.A.
20532703876	GRUPO ALTAMIRA

Fuente: Elaboración Propia

³³ Fuente: MTC (2015) - Dirección General de Transporte Terrestre. Recuperado de <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.html>

2.2.3.2 Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Nuestro proveedor de las cadenas de metal y correas de poliéster sería una empresa multinacional China llamada H-Lift, Esta empresa exporta a países de todos los continentes y además es la productora de estos bienes.

H-Lift tiene un alto poder de negociación ya que estos productos provenientes de China gozan de libre arancel, esto le da gran ventaja sobre otras empresas de otros países, nuestra única arma de negociación sería adquirir estos productos en gran volumen para poder sugerir un precio más bajo.

H-Lift posee los precios más bajos en el mercado, ya que se ha comparado estos con otras grandes empresas proveedoras como Ancra de origen Estadounidense con planta en China y Kinedyne de origen Chino. Estas 2 empresas son proveedoras de nuestros competidores potenciales.

2.2.3.3 Amenaza de nuevos competidores entrantes

Para nuevas empresas es relativamente sencillo entrar a este mercado ya que pueden importar este producto del mismo proveedor, el nivel de inversión no es muy alto y el estado no puede restringir el número de vendedores, para ello necesitamos implementar buenas estrategias de marketing, brindar facilidades de pago y promociones y tener una diferenciación constante del producto.

Un punto a favor de la comercialización de bienes de sujeción es que está habiendo un crecimiento sostenido en el sector transporte de carga.

Los posibles nuevos competidores podrían ser nuevas empresas que tengan conocimiento del mercado o sino nuestros proveedores realizando una integración hacia adelante, poniendo tiendas .en nuestra región.

2.2.3.4 Amenaza de productos sustituto

En el mercado de comercialización de bienes de sujeción de carga existen muchos productos semejantes entre sí.

Los productos sustitutos son productos que satisfacen la misma necesidad. Cuanto más sustitutivos sean entre sí, mayor será la elasticidad del precio, por lo que la demanda será más sensible.

La función de nuestros productos es la sujeción de carga, hay gran cantidad de productos sustitutos para esta función, como sogas, mallas, trenzas de alambres y otros, en comparación a nuestro producto, estos sustitutos son de corta duración, es más difícil su ajuste, su maniobrabilidad, y la seguridad de la carga es menos estable.

Estos productos afectan a la rentabilidad del sector, ya que impone un tope en los precios.

2.2.3.5 Rivalidad entre los competidores

En el mercado arequipeño el nivel de concentración de las empresas comercializadoras de bienes de sujeción de carga es mediano, (ni muchas ni pocas), existe una relación entre el número de empresas existentes y el precio de sus productos.

Los productos que se ofrecerán tratarán de ser lo más diferenciados posibles para el beneficio de los clientes con un estilo personalizado con lo cual al transcurrir el tiempo podrán ser reconocidos por los clientes.

A continuación se mostraran nuestros principales competidores en nuestros 2 productos.

Cuadro 2.4. Empresas que Importan Correas de Poliéster

EMPRESAS QUE MAS IMPORTAN LA PARTIDA 560900 CORREAS DE POLIESTER
➤ PROCABLES SA
➤ DISTRIBUIDORES Y MERCADEO S.R.L.
➤ EPYSA PERU S.A.C.
➤ IMPLEMENTOS PERU S.A.C
➤ SUEMA S.A.C.
➤ AUTOPARTES FERROSOS

Fuente: Sunat

Elaboración Propia

Cuadro 2.4. Empresas que Importan Cadenas de Metal

EMPRESAS QUE MAS IMPORTAN LA PARTIDA 731582 CADENAS DE METAL
➤ PROBRISA PERU S.A.C.
➤ SKS PERU SAC
➤ AGROINDUSTRIAL LAREDO S.A.A.
➤ CASA GRANDE SOCIEDAD ANONIMA ABIERTA
➤ RUMI IMPORT S.A.
➤ HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS S.A.C.
➤ IMPLEMENTOS PERU S.A.C
➤ PRODUCTOS DE ACERO CASSADO SA PRODAC SA
➤ KOLLER S.R.L.
➤ G Y B METALES S.A.C.
➤ JC & JM IMPORT-EXPORT S.A.C.
➤ HEUMA S.A.
➤ EPYSA PERU S.A.C.
➤ CADENAS E IZAJE PERU S.A.C.
➤ AUTOPARTES FERROSOS

Fuente: sunat

Elaboración Propia

2.2.4 Encuestas a consumidores de bienes de sujeción de carga

Para conocer la cantidad de encuestas a realizar se necesita conocer la cantidad de empresas de transporte de carga en Arequipa.

Actualmente existen alrededor de 8200 empresas de transporte de carga.

N=	Total de población	8200
Z	Nivel de confianza 95%	1.96
P=	Probabilidad de ocurrencia 50%	0.50
Q=	Probabilidad de no ocurrencia 50%	0.50
D=	Error 5%	0.05

Fuente: Elaboración propia

El nivel de confianza es un indicador de la precisión de una medición que se hace, calculamos una precisión del 95%

La probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia es 50% y 50% ya que no tenemos información o estudios previos, el 50%, se refiere a la probabilidad de que este estudio sea un éxito o fracaso.

La desviación estándar o nivel de error es una medida del grado de dispersión de los datos con respecto al valor promedio, nos dice cuánto tienden a alejarse los valores concretos del promedio en una distribución de datos. Hemos considerado un nivel de error del 5% debido a que calculamos que del 100% de encuestados, el 5% encuestados no responderán adecuadamente

Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población y deseásemos saber cuántos del total tendremos que estudiar la fórmula sería:

Formula de tamaño muestra para poblaciones finitas

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

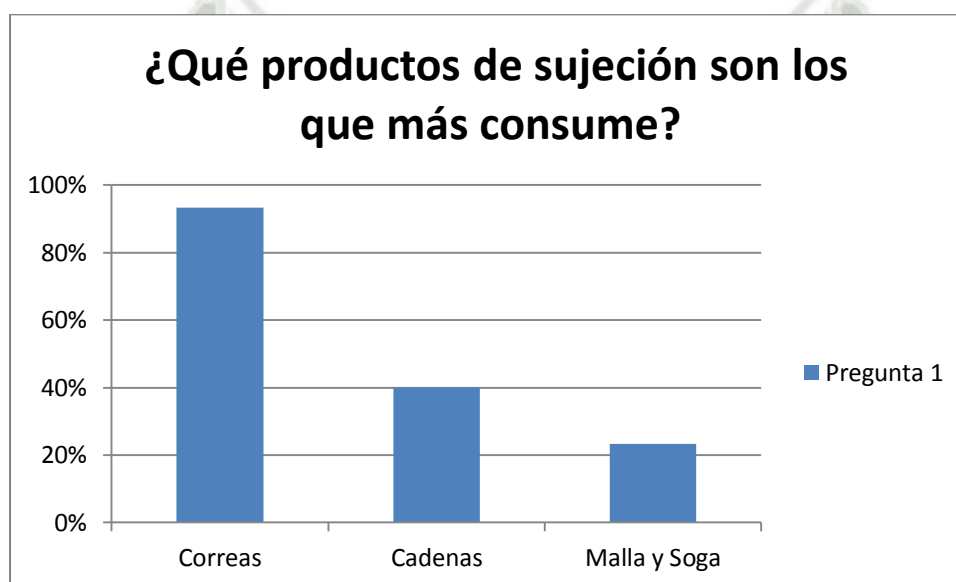
Tamaño de muestra

No=	367
-----	-----

Se deben realizar 367 encuestas a empresas de sujeción de carga

1.- ¿Qué productos de sujeción son los que más consume?

GRAFICO PREGUNTA 1

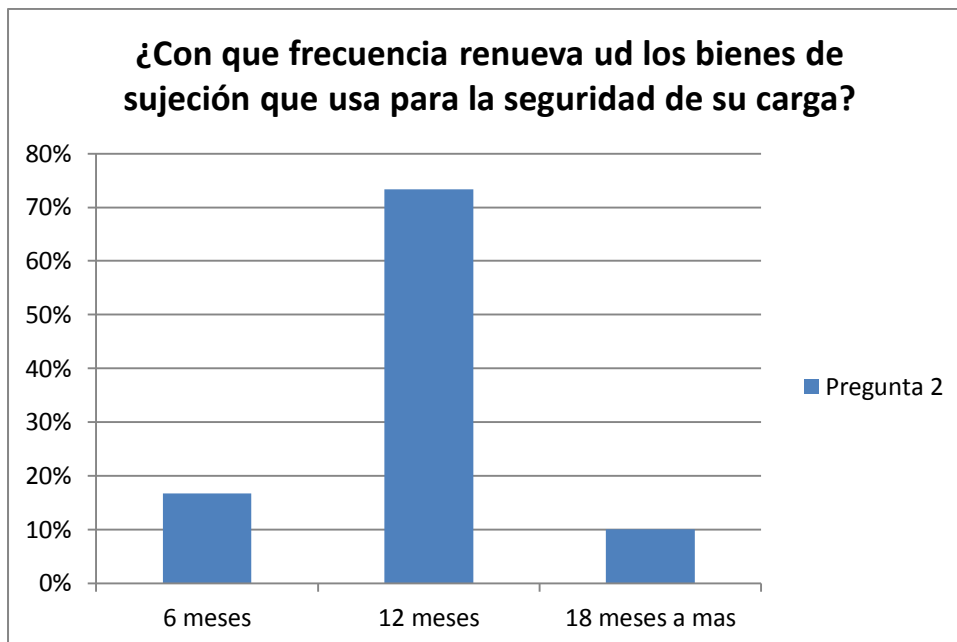


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 93% consume correas, el 40% consume cadenas de metal y el 23% consume mallas y sogas, cabe recalcar que para esta pregunta algunos encuestados marcaron 2 o más alternativas.

2.- ¿Con que frecuencia renueva ud los bienes de sujeción que usa para la seguridad de su carga?

GRAFICO PREGUNTA 2

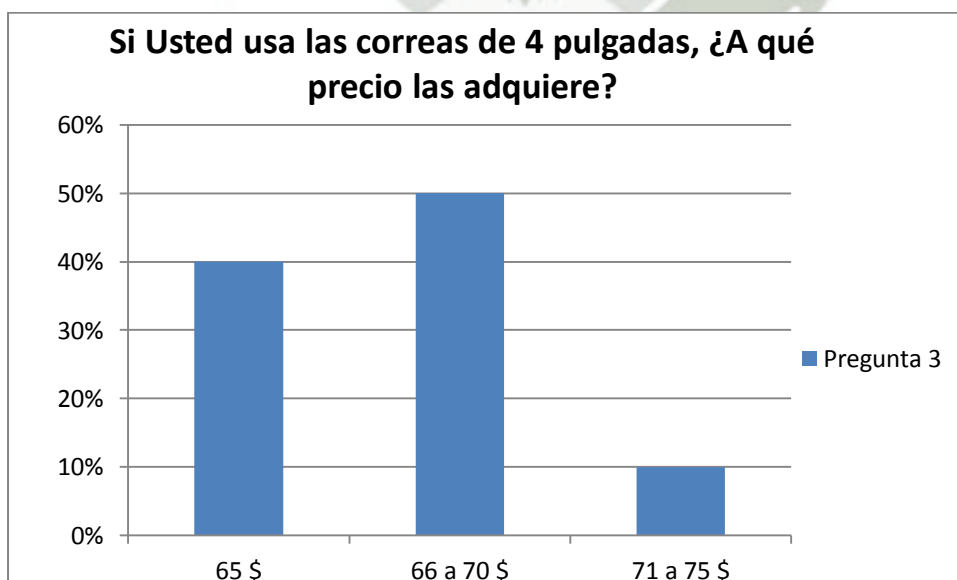


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 73% cambia de bienes de sujeción a los 12 meses, el 17% cambia a los 6 meses y el 10% cambia a partir de los 18 meses o cuando se empiece a romper.

*3.- Si ud usa las correas de 4 pulgadas, ¿a qué precio las adquiere?

GRAFICO PREGUNTA 3

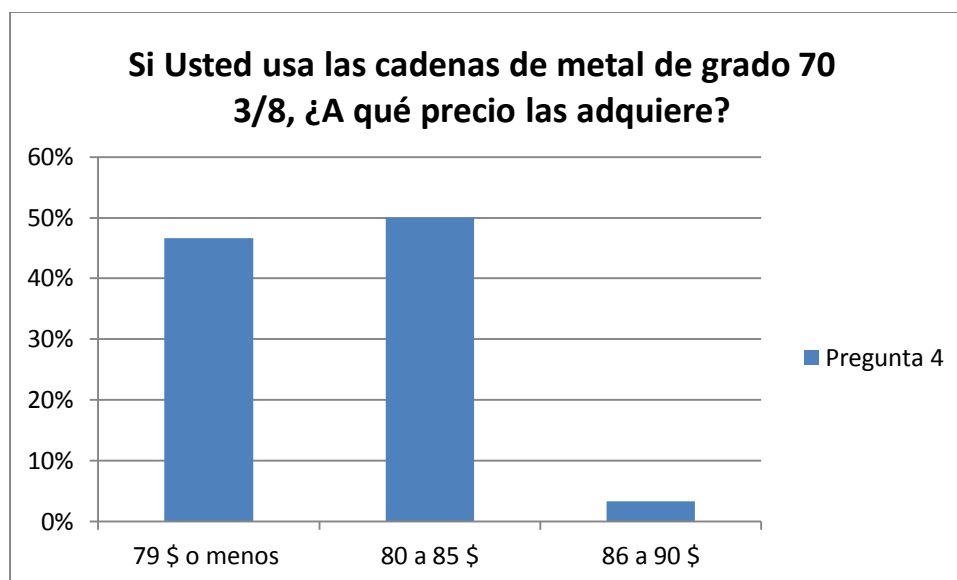


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 50% adquiere las correas de 4 pulgadas en el rango de \$ 66 a \$70, el 40% adquiere las correas en \$65 o menos y el 10% adquiere los bienes en \$71 a más.

*4.- Si ud usa las cadenas de metal de grado 70 3/8, ¿a qué precio las adquiere?

GRAFICO PREGUNTA 4

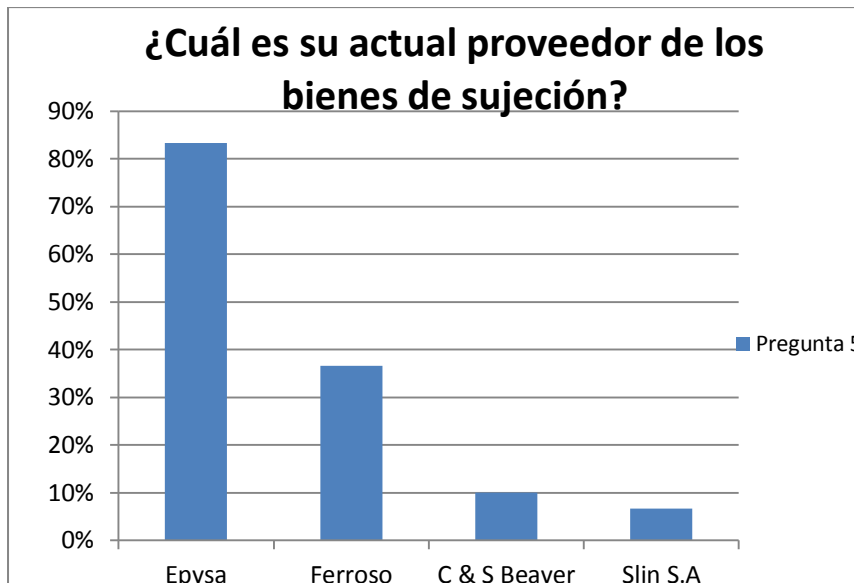


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 50% adquiere las correas de grado 70 3/8 en el rango de \$ 80 a \$85, el 47% adquiere las cadenas en \$79 o menos y el 3% adquiere los bienes en \$86 a más.

5.- ¿Cuál es su actual proveedor de los bienes de sujeción?

GRAFICO PREGUNTA 5

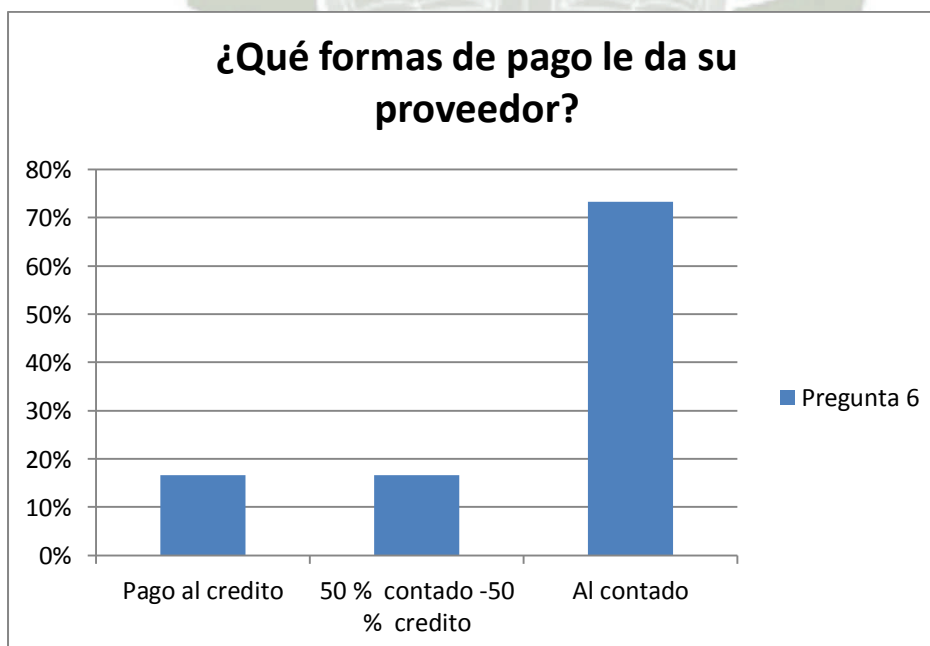


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados 83% adquiere sus productos de la empresa Epysa, el 37% adquiere sus productos de la empresa Ferroso, el 10% adquiere sus productos de C&S Beaver y el 7% de Slin S.A. Cabe recalcar que para esta pregunta algunos transportistas marcaron 2 o más alternativas.

6.- ¿Qué facilidades de pago le ofrece su proveedor?

GRAFICO PREGUNTA 6

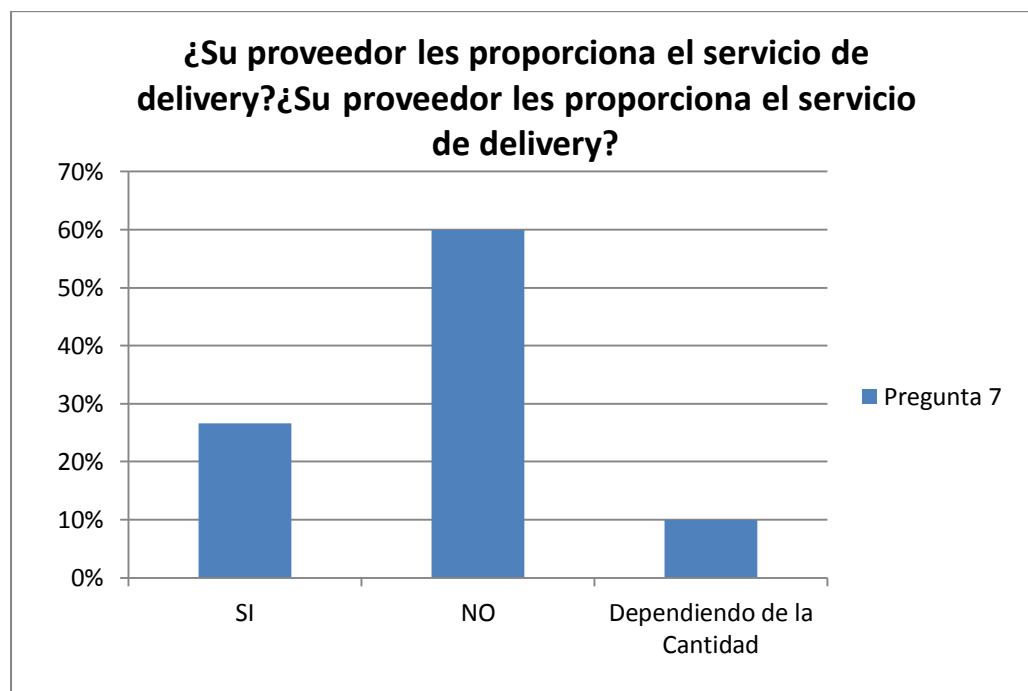


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 73% adquiere sus productos pagando al contado o por adelantado, el 17% de encuestados paga una parte al contado y otra al crédito y el 10% paga al crédito.

7.- ¿Su proveedor les proporciona el servicio de delivery?

GRAFICO PREGUNTA 7

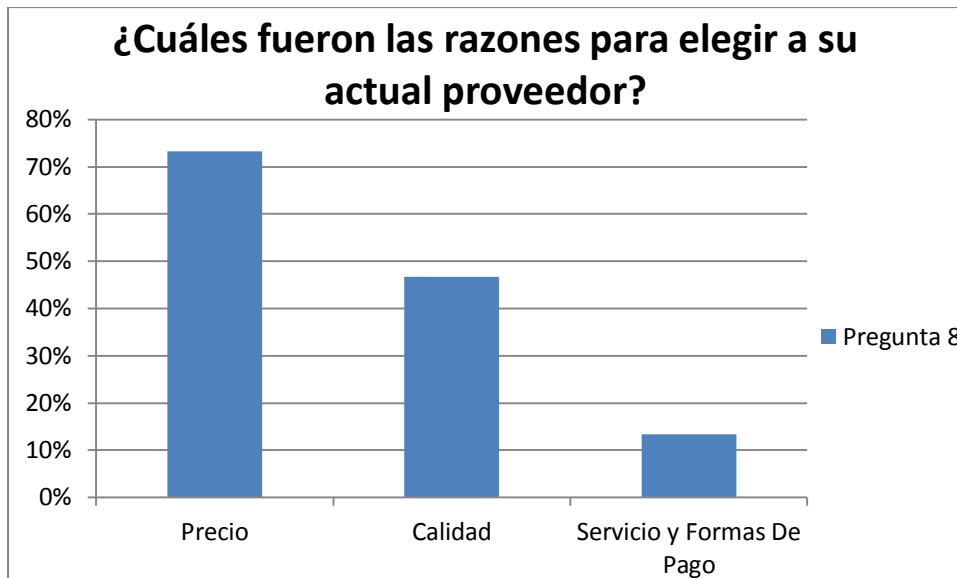


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 27% recibe sus productos mediante delivery, el 60% no tiene el servicio de delivery y el 10% indica que el servicio de delivery depende de la cantidad.

8.- ¿Cuáles fueron las razones para elegir a su actual proveedor?

GRAFICO PREGUNTA 8

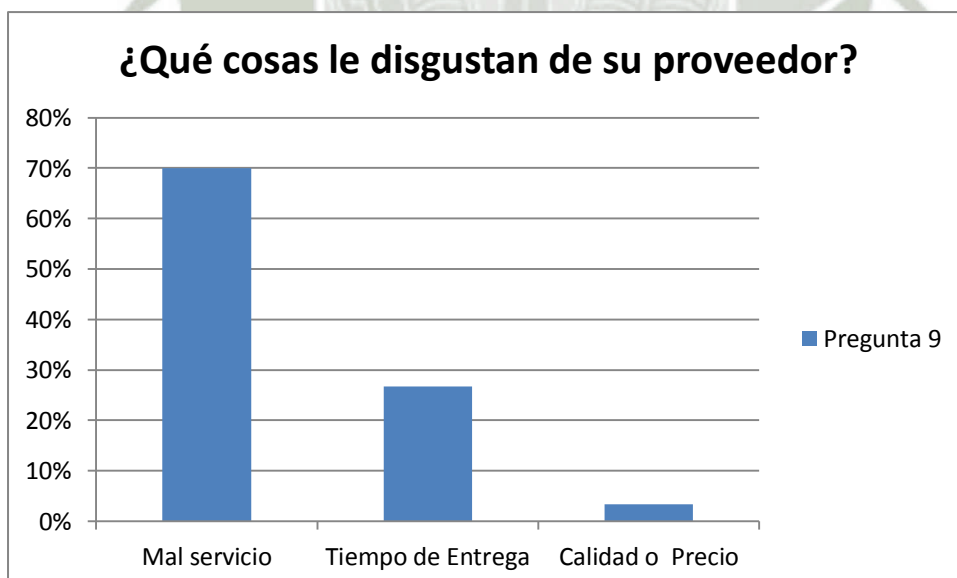


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 73% indica que el precio fue la razón para elegir a su actual proveedor, el 47% indica que la calidad y el 13% indica que fue debido al servicio y marcaron varias alternativas.

9.- ¿Qué cosas le disgustan de su proveedor?

GRAFICO PREGUNTA 9

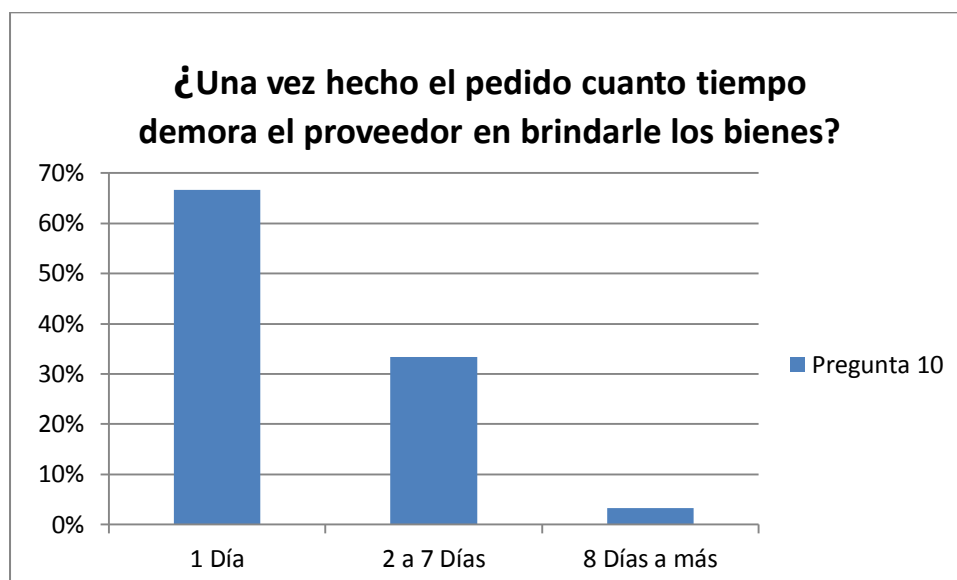


Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados el 70% indica que lo que más le disgusta de su proveedor es el mal servicio, el 27% indica que lo que más le disgusta es el tiempo de entrega y el 3%

10.- ¿Una vez hecho el pedido cuanto tiempo demora el proveedor en brindarle los bienes?

GRAFICO PREGUNTA 10

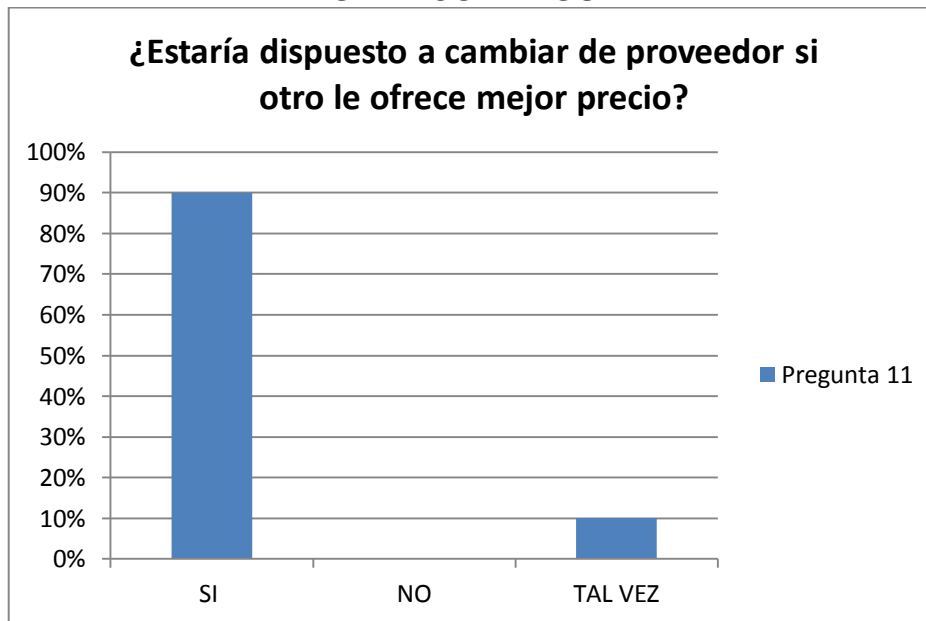


Fuente: Elaboración propia

Esta pregunta nos indica si los proveedores tienen sus productos disponibles para la venta o en stock y también nos ayuda a conocer el tiempo de entrega en el mercado arequipeño. Del total de encuestados el 67% indica que recibe sus productos al momento o un día después de realizar el pedido, el 33% indica que recibe el producto entre 2 y 7 días luego de realizar el pedido y 3% indica que recibe los productos a partir del día 8 luego de realizar el pedido.

11. -¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si otro le ofrece mejor precio?

GRAFICO PREGUNTA 11



Fuente: Elaboración propia

Esta pregunta nos indicará la proporción de empresas de transporte de carga que estarían dispuestas a cambiar de proveedor si otro le ofrece mejor precio. Además nos indica que tan elástico o inelástico es el mercado de bienes de sujeción de carga.

Del total de encuestados el 90% indica que si cambiaria a su proveedor si otro le ofrece un mejor precio, el 10% indico que tal vez cambiaria de proveedor si otro le ofrece mejor precio pero además depende de otros factores.

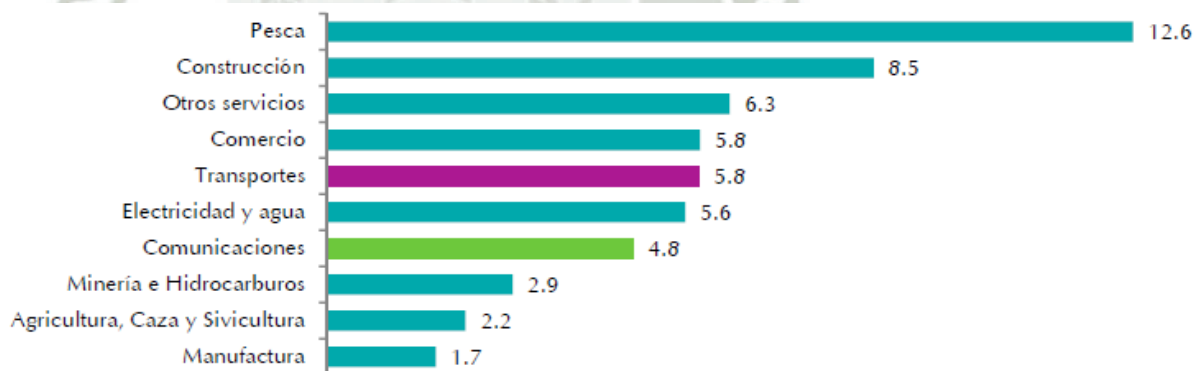
2.3 PLAN DE VENTAS PROYECTADAS

El plan de ventas proyectadas se usa para analizar ciertas variables que nos proporcionarán las bases necesarias para desarrollarlo de manera óptima. Entre estas variables importantes encontramos, conocer y analizar las características y el potencial del producto o productos que ofrecemos, identificar cuál es nuestro público objetivo y, muy importante, analizar a nuestros competidores y lo que ellos ofrecen.³⁴

2.3.1 Proyección del PBI por sector económico

Las ventas proyectadas se van a basar en la variación del incremento del PBI y Demanda Interna. A continuación se mostrará el PBI de los principales sectores económicos donde están resaltados los sectores de Transportes y Comunicaciones.

Gráfico 2.7 PBI Según sectores económicos



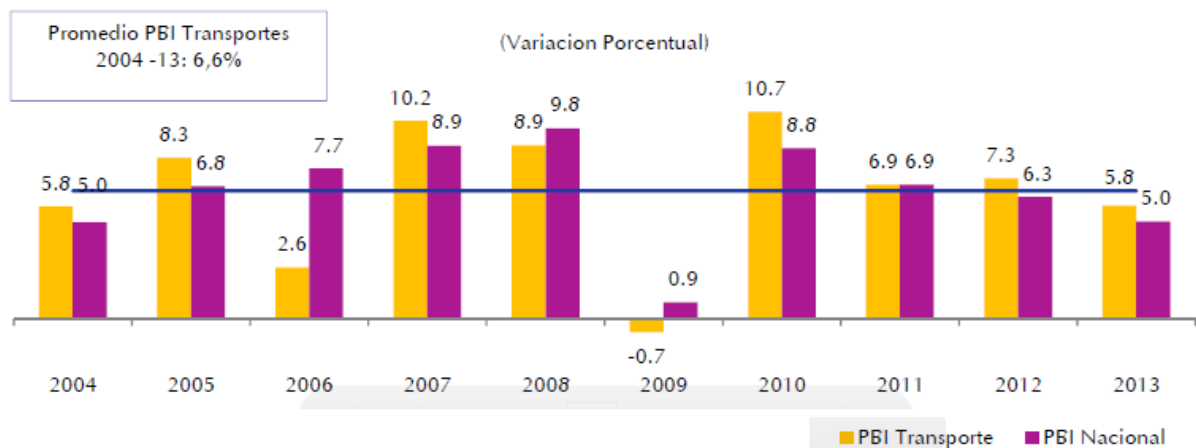
Fuente: Anuario estadístico 2013, (2014) PBI Sectores Economicos. Recuperado de http://mtcgeo2.mtc.gob.pe/ANUARIO/ANUARIO_ESTADISTICO_2013.pdf

Como se observa en el Gráfico 2.7, todas las actividades económicas explicaron el comportamiento positivo del PBI Nacional. La producción de los sectores Transportes y Comunicaciones, creció en 5,8% y 4,8% respectivamente.

³⁴ Negocios, (2014), Plan de ventas. Recuperado de <http://negocios.uncomo.com/articulo/como-hacer-un-plan-de-ventas-estrategico-22609.html>

En el gráfico 2.8 se mostrará el buen desempeño de la actividad económica nacional en el 2013, comparando el PBI de sector transporte con el PBI nacional.

Gráfico 2.8 PBI Nacional y PBI Transportes.



Fuente: Anuario estadístico 2013, (2014) PBI Nacional y transportes. Recuperado de http://mtcgeo2.mtc.gob.pe/ANUARIO/ANUARIO_ESTADISTICO_2013.pdf

Durante el año 2013, la producción del Sector Transportes experimentó una tasa de crecimiento real de 5,8%. El comportamiento favorable del sector se explica por el resultado positivo de todos sus modos, destacando el modo de transporte aéreo en 14,3% y servicios conexos con 10,5%. De modo similar, el transporte acuático creció en 6,4% y el transporte terrestre en 4,2%.

2.3.2 Proyección de bienes de sujeción de carga 2016

Para hallar las ventas proyectadas tenemos que proyectar la demanda de bienes de sujeción para el año 2016, Se sacó un promedio del aumento del parque vehicular de transporte de carga desde 2004 al 2013 y se vio que aumenta 15% anual. En el año 2013 en Arequipa el parque vehicular de transporte de carga fue de 21,604 y se pronostica que para el 2016 será de 32,856 unidades. El parque vehicular de transporte de carga en

Arequipa se distribuye de tal manera que los camiones son la mayoría con 57%, los remolques y semi remolques son el 21%, los remolcadores con 17%, las camionetas pick ups son 4% y otros 1%. La distribución en número vehicular sería para camiones 18728, remolcadores 5816, remolques y remolcadores 6998, camionetas pick ups 1183 y otros vehículos 164.

Se conoce que para los camiones se necesitan 8 bienes de sujeción, para remolcadores 4 bienes, remolques 6 bienes, pick ups 3 bienes y otros 2 bienes. De estas cifras se puede sacar el total de bienes de sujeción de vehículos.

En Arequipa la demanda de bienes de sujeción se distribuyen de la manera de que las fajas son 70% y cadenas 30% aproximadamente. Se concluye que para el año 2016 se demandarán 142319 fajas y 76633 cadenas aproximadamente.

Ver cuadro 2.5

Cuadro 2.5 Proyección de Bienes de sujeción de Carga 2016

		CAMION	REMOLCADOR	REMOLQUE/ SEMI REMOLQUE	PICK UP	OTROS
DISTRIBUCION DE VEHICULOS DE CARGA		57.00%	17.70%	21.30%	3.60%	0.50%
VEHICULOS DE CARGA 2014		13,280	4,124	4,963	839	116.495
BIENES DE SUJECION POR VEHICULO(UNITARIO)		8	2	2	3	2
BIENES DE SUJECION POR VEHICULO(TOTAL)		106,243	8,248	9,925	2,516	233
FAJAS	60%	63,746	4,949	5,955	1,510	140
CADENAS	25.8%	27,358	2,124	2,556	648	60
OTROS	14.2%					

TOTAL FAJAS	76,300
TOTAL CADENAS	32,745

Fuente: Sicex, (2014), Guía de orientación usuario de transporte terrestre. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad04264.pdf>

Elaboración Propia

2.3.3 Ventas Proyectadas 2016

Se calcula que la empresa podrá tener una participación en el mercado arequipeño de 3%.

En el siguiente cuadro se mostrará la participación de nuestra empresa para la demanda arequipeña en el año 2016.

Cuadro 2.6 Ventas Proyectadas 2016

	DEMANDA ANUAL AREQUIPA	DEMANDA MENSUAL AREQUIPA	VENTAS ANUALES	VENTAS MENSUALES
FAJAS	76,300	6,358	2,289	190
CADENAS	32,745	2,729	982	82

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 2.6 se observa el total de demanda Arequipeña tanto en fajas como en cadenas para el año 2016. Dado que se proyecta un posicionamiento de mercado del 3% se puede deducir que las ventas anuales en fajas será de 2289 y de cadenas será de 982 unidades.

2.4 PLAN DE MARKETING

Según Philip Kotler (considerado por algún padre del marketing) es «el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios»³⁵.

El Plan de Marketing es una hoja de ruta que fija el proceder de una empresa en el futuro mediano o inmediato. Este documento detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico dentro del mercado. El Plan de Marketing (PLMK), es una herramienta que nos sirve para proveer cual será nuestro comportamiento comercial en la empresa durante un periodo de tiempo.

³⁵ Kotler y Armstrong, *FUNDAMENTOS DEL MARKETING*, 6ta ED.

Es el arte de comercializar nuestros productos y servicios de manera rentable para la empresa, a través de la satisfacción de mis clientes. Estos poseen necesidades muy diferentes, mientras algunos buscan el precio como prioridad para la compra, otros buscan la calidad del producto, o el prestigio que este concede.³⁶

2.4.1 Producto

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo.³⁷ Nuestros productos a importar y comercializar serán bienes de sujeción de carga para seguridad en el transporte de carga en las que se encuentran correas de poliéster (plástico reforzado) que estarán disponibles de 6 y 9 metros de 2,3 y 4 pulgadas de ancho y cadenas de metal de grado 70 disponibles de 6 y 9 metros.

En lo que se refiere a las correas de poliéster, nuestro producto se diferenciará de la competencia debido a que estas correas contarán con un material especial reflectante que es muy beneficioso para la visualización de los transportistas especialmente de noche.

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 ciudad de Arequipa lo cual estará sujeto a un cobro adicional dependiendo de la cantidad adquirida.

³⁶ Construcción, y Economía (2013), Plan de Marketing. Recuperado de <http://dircon.com.mx/es/%C2%BFque-es-un-plan-de-marketing-y-para-que-sirve-en-mi-empresa/>

³⁷ Rafael Muñiz. (2010). Producto y precio. Marketing XXI.

Para seleccionar la marca que tendrá nuestro producto, 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 Kinedyne, CS Beaver, Slin, Cruz, X&H Webbing. Lo que hará nuestra empresa es adquirir productos de la empresa H – Lift indicándoles las modificaciones finales para la venta. En estas modificaciones estará el nombre de nuestra empresa.

En relación con el uso, el mismo indica que el nombre de la marca debe basarse en los siguientes conceptos:

- Seguridad
- Transporte
- Resistencia
- Durabilidad
- Confianza
- Carga(de mercadería)
- Protección

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:

1.- C&S Cargo Security (chains and Strips cargo security), este nombre traducido al español significa seguridad de carga en cadenas y correas.

2.- AQP Cargo Support, significa apoyo en carga Arequipa.

3.-Resistenza, significa resistencia en italiano

Se ha elegido el nombre C&S Cargo Security.

2.4.2 Precio

El precio es una variable del marketing que viene a sintetizar, en gran número de casos, la política comercial de la empresa. Por un lado, tenemos las necesidades del mercado, fijadas en un producto, con unos atributos determinados; por otro, tenemos el

proceso de producción, con los consiguientes costes y objetivos de rentabilidad fijados. Por eso deberá ser la empresa la encargada, en principio, de fijar el precio que considere más adecuado.³⁸

La fijación de precios se realizará con base en los que maneja la competencia en el mercado actual, y se tomará en cuenta los resultados del estudio de mercado con respecto a las cantidades que los clientes están dispuestos a pagar de acuerdo a los productos que se brindarán. A continuación se muestran los precios con los que ofertarán nuestra empresa.

Cuadro 2.7 Precio del Mercado Arequipeño

BIENES DE SUJECION	ESPECIFICACION	EMPRESA				C&S CARGO SECURITY
		C&S BEAVER	EPYSA	FERROSO	PROMEDIO	
CADENAS DE METAL	G 70 3/8" X 20FT	PRECIO (SIN IGV)				
	Cadena de metal grado 70 con gancho de agarre clevis en cada terminal, con un diametro de 3/8 en sus eslabones y 20 pies de largo	\$73.00	\$68.65	\$71.00	\$70.88	\$61.62
		PRECIO (CON IGV)				
		\$86.14	\$81.01	\$83.78	\$83.64	\$72.71
CORREAS DE POLIESTER	ESPECIFICACION	EMPRESA				
	4"/5400LBS X 27FT Correa de poliester con amarre de ratchet con gancho plano en sus dos terminales. 4 pulgadas de grosor y 27 pies de largo	C&S BEAVER	EPYSA	FERROSO	PROMEDIO	C&S CARGO SECURITY
		PRECIO (SIN IGV)				
		\$55.00	\$59.00	\$62.00	\$58.67	\$51.00
		PRECIO (CON IGV)				
\$64.90	\$69.62	\$73.16	\$69.23	\$60.18		

Fuente: Elaboración Propia

Para fijar el precio de los productos a ofrecer se hizo un estudio de cuáles son los bienes de sujeción de carga más demandados dentro de las cadenas de metal y correas de poliéster. Dentro de las correas de poliéster la versión más demandada es la correa con ratchet de 4 pulgadas y su precio

³⁸ Rafael Muñiz. (2010). Producto y precio. Marketing XXI.

que se ha estimado es de **\$.51 para correas de poliéster**, para las cadenas de metal la versión más demandada es la cadena de grado 70 con 3/8 de diámetro el precio estimado es de **\$.61.60 para cadenas de metal**.

Se estableció este precio luego de conocer que la competencia (Ferroso, C&SBeaver, Epysa) vende entre \$.55 .00 y \$.62 las correas de poliéster y entre \$.68.00 y \$.73 para las cadenas de metal.

La clara preferencia por las importaciones chinas evidencia que esta industria está fuertemente orientada al precio, siempre y cuando los bienes de sujeción de carga cumplan 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.

2.4.3 Plaza

La empresa atenderá a toda la región Arequipa, desde una oficina ubicada en la Variante de Uchumayo en Pachacutec, en la ciudad de Arequipa. Esta locación es un lugar estratégico debido a que hay una gran afluencia de vehículos de carga. 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.

2.4.4 Promoción

Comunicación de las empresas que informa, persuade y recuerda a los compradores potenciales acerca de un producto, con el fin de influir en su opinión u obtener una respuesta³⁹.

La mezcla promocional está formada por la mezcla específica de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas y ventas personales que utiliza la compañía para alcanzar sus objetivos de publicidad⁴⁰.

La promoción se hará a través de los siguientes medios:

- Página web de la empresa, que permita apreciar las normas técnicas de los diferentes bienes de sujeción de carga.
- Página de Facebook y otras redes sociales para poder interactuar con clientes. En esta página además se colgaran videos y fotos donde se muestren los productos.
- 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 bienes de sujeción para llevarlo a las visitas. Así los compradores podrán apreciar la calidad, verificar las dimensiones y el uso.
- Video para mostrar la resistencia de los bienes de sujeción, sometiéndolo a distintas fuerzas externas. Este será colgado en la página web y en otros medios masivos como youtube.

³⁹ Charles W. Lamb, Joseph F.Hair, Jr. y Carl McDaniel. (2011). *MARKETING 11 EDICIÓN*. MexicoD.F: CengageLearning Editores, S.A.

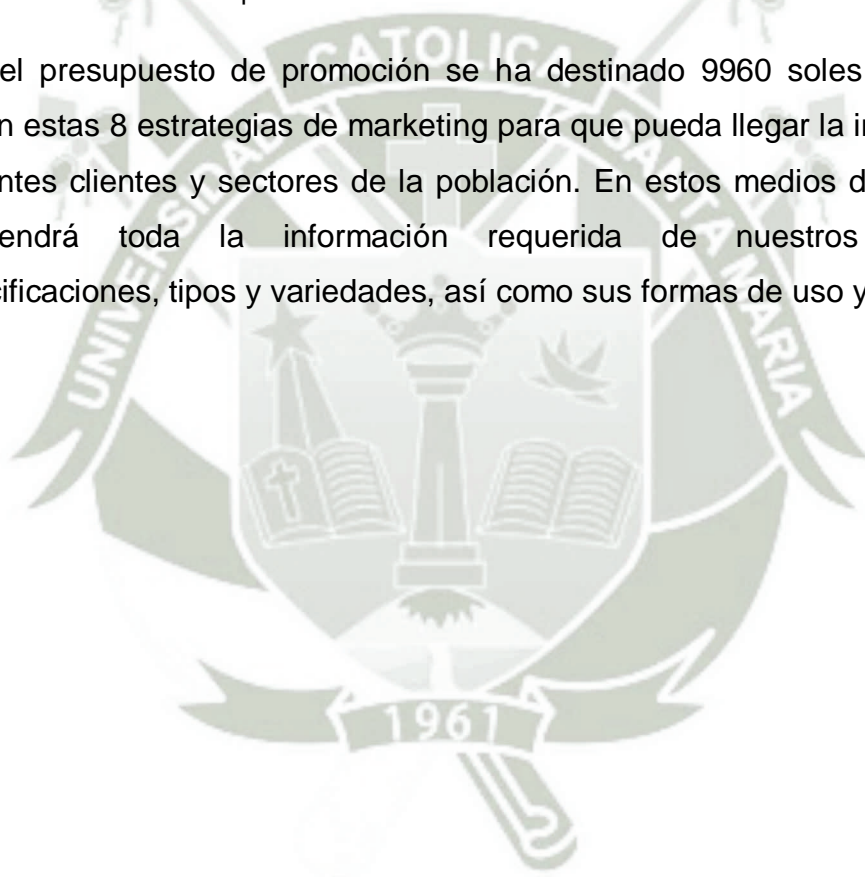
⁴⁰ Carlos Alave Calani. (2009). Promoción de productos. Monografías. Recuperado de: www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml

Cuadro 2.8 Presupuesto de Marketing

	CANTIDAD	PRECIO	2016	2017
PAGINA WEB	1	S/. 1,800	S/. 1,800	S/. 1,800
MOSTRARIO	4	S/. 400	S/. 1,600	S/. 400
LLAMADAS Y VISITAS	1	S/. 2,000	S/. 2,000	S/. 2,200
LAPICEROS CON LOGO (POR MILLAR)	1	S/. 580	S/. 580	S/. 870
UTILITARIOS CON LOGO(POR MILLAR)	2	S/. 1,200	S/. 2,400	S/. 2,400
BANNER	2	S/. 75	S/. 150	S/. 75
TARJETERIA Y PAPELERIA(POR MILLAR)	1	S/. 250	S/. 250	S/. 250
TOTAL			S/. 8,780	S/. 7,995

Fuente: Elaboración Propia

Para el presupuesto de promoción se ha destinado 9960 soles anuales, se usarán estas 8 estrategias de marketing para que pueda llegar la información a diferentes clientes y sectores de la población. En estos medios de promoción se tendrá toda la información requerida de nuestros productos, especificaciones, tipos y variedades, así como sus formas de uso y beneficios.





CAPITULO 3
ANALISIS
TÉCNICO

3.1 Selección de Proveedores

Para poder iniciar sus actividades, las empresas necesitan adquirir productos y servicios (materias primas, componentes, seguros, servicios de comunicación, etcétera). Las personas o empresas que suministran productos o servicios a otras empresas se denominan proveedores. Todas las empresas deben realizar un proceso de búsqueda y selección de los proveedores de bienes y servicios más adecuados a sus necesidades. El propósito es establecer una lista de las empresas que fabrican los productos que nos interesan para solicitarles información y, luego, elegir la más adecuada a nuestros intereses.⁴¹

Cuadro 3.1 Aspectos que se desean conocer de los proveedores

Aspectos que se desean conocer de los proveedores		
Condiciones referidas a la calidad	Condiciones Económicas	Otras condiciones
Calidad de los productos	Precio unitario	Periodo de validez de la oferta
Materiales Utilizados	Descuento comercial	Causas de terminación del contrato
Características técnicas	Rappels (Descuentos por volumen de compra)	Circunstancias que pueden dar lugar a revisiones en los precios
Periodo de Garantía	Forma de Pago	Plazo de entrega
Formación de los usuarios, si fuese necesario	Plazo de Pago	Embalajes especiales
Servicio postventa	Precios de envases y embalajes	Cualquier otra información
Servicio de atención al cliente	Pago del transporte	
Otras informaciones que se necesite conocer	Pago del Seguro	
	Recargos por aplazamiento de pago	

Fuente : Aspectos que se desean conocer de los proveedores, (2014) Búsqueda de proveedores <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448147731.pdf>

⁴¹ Búsqueda y selección de proveedores, (2014), búsqueda de proveedores. Recuperado de <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448147731.pdf>

Existen 2 tipos de enfoques para el proceso de búsqueda de proveedores. El enfoque tradicional de compras utiliza el precio como criterio de decisión y, con el fin de promover la competencia y disminuir el riesgo de comportamientos oportunistas de los proveedores, suele establecer políticas de asignar a varios proveedores para un mismo artículo sin ordenar a un proveedor más del 15 al 25% de las necesidades de un producto, lo cual da a la compañía más poder de negociación y la protege contra la incertidumbre que representa la dependencia de un proveedor único. Si hay errores en esta decisión, se puede resolver cambiando de proveedor (algo factible en un mercado abierto plenamente competitivo), puesto que el cambio de proveedor es relativamente bajo. Sin embargo, el nuevo enfoque de gestión estratégica de aprovisionamiento procura mantener una relación estable con determinados proveedores. Se tiende a reducir el número de proveedores e incluso mantener relaciones con un proveedor único para un producto⁴². Ver el cuadro 3.2.

⁴² Fuente: Laura Virseda Gallego, (2011), Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores recuperado de http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedaGallego_Resumen.pdf?sequence=1

Cuadro 3.2 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 e información.
Se evita el riesgo de excesiva dependencia del proveedor si nos convertimos en su único cliente.	Menor tiempo y esfuerzo para promover relaciones más estrechas con el proveedor y para evaluar su actuación.
Se disminuyen los costes de cambio de proveedor.	Calidad, plazos y servicio más uniformes.
Posibilidad 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 costes 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.
	Aumento del volumen de compras permitiendo usar economías de escala y reducción de precios.

Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores, (2011), Selección de proveedores. Recuperado de: http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedGallego_Resumen.pdf?sequence=1



Se va a elegir el enfoque actual de compras.

3.1.1 Cuadro 3.3 criterios para la Selección de Proveedores

Estudio de Dickson	Estudio en este proyecto
1. Calidad	1. Calidad
2. Entrega	2. Precio/Coste
3. Rendimiento	3. Efectividad en la entrega
4. Garantía y políticas de demanda	4. Servicio
5. Capacidad de producción	5. Situación financiera
6. Precio	6. Tiempo de entrega
7. Capacidad técnica	7. Habilidad técnica
8. Posición financiera	8. Flexibilidad
9. Cumplimiento de los procedimientos	9. Capacidad de producción
10. Sistema de comunicación	10. Desarrollo
11. Reputación y posición en la industria	11. Actitud de gestión
12. Deseo de negocio	12. Fill Rate (tasa de cumplimiento)
13. Administración y organización	13. Localización geográfica
14. Control de funcionamiento	
15. Servido 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: Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores (2014), Recuperado de http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedagallego_Resumen.pdf?sequence=1

3.1.2 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

Cuadro 3.4 Condiciones de Importación según País de Origen

	ESTADOS UNIDOS	CHINA	ALEMANIA	FUENTE
ARANCEL BASE	Correas 12%/ cadenas 4%	Correas 9%/ cadenas 0%	Correas 9%/ cadenas 0%	TRATADOS DESCRITOS EN EL CAPITULO 1
COSTOS INTERNOS	1224	823	1015	http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.EXP.COST.CD
COSTO DE TRANSPORTE POR CONTENEDOR	1500	2050	1700	Entrevista con Coordinador de Logística de aduanas de Sea Land Jorge Quilluya y Jefa Region sur Green Andes Alejandra Belón
COSTO DE IMPORTACION EN PERU	1010	1010	1010	http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.IMP.COST.CD

Fuente : Elaboración Propia

Se observa en la tabla anterior que China y Alemania poseen los aranceles más bajos con 9% en correas y 0% en cadenas mientras que Estados Unidos tiene 12% de arancel en correas y 4% en cadenas.

Los costos internos se refieren a todos los cargos vinculados con la realización de los procedimientos para exportar o importar los productos. Estos incluyen costos de documentación, tarifas administrativas para despacho de aduana y control técnico, honorarios del despachante, gastos de manipulación en la terminal y transporte terrestre. Podemos apreciar que China es el que cuenta con costo más bajo.

En cuanto al costo del transporte marítimo por contenedor se aprecia que China es el más costoso debido a la lejanía geográfica.

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 bien de sujeción, partiendo de cotizaciones FOB provenientes de cada país.

Cuadro 3.5 Precios de Importación de Correas de Poliester según País de Origen (percepción con 10% por ser la primera importación)

	PESO EN TONELADAS	8.1		
	UNIDADES	1152		
	PAIS	CHINA	ALEMANIA	USA
	PROVEEDOR	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
	COSTO FOB	17.18	24.44	22.42
	FLETE MARÍTIMO	0.67	0.62	0.57
FLETE MARITIMO	OF	0.39	0.35	0.33
	CFS	0.20	0.19	0.18
	CIC	0.03	0.03	0.02
	CHG	0.03	0.03	0.03
	DHC	0.02	0.02	0.02
	COSTO CFR	17.85	25.06	23.00
	SEGURO(0.35%)	0.06	0.09	0.08
	COSTO CIF	17.91	25.14	23.08
	IGV(18%)	3.22	4.53	4.15
	AD VALOREM(6%)	1.07	1.51	1.38
	PERCEPCION	2.22	3.12	2.86
	LOGISTICA INTEGRAL	1.84	1.84	1.84
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	1.34	1.34	1.34
	COMISION DE ADUANAS	0.17	0.17	0.17
	GASTOS OPERATIVOS	0.05	0.05	0.05
	Transporte Matarani-Arequipa	0.30	0.30	0.30
	TOTAL	26.6	36.4	33.6

Fuente: Elaboración Propia, Entrevistas a las siguientes personas en base a importaciones anteriores.

- Jorge Quilluya (Sea Land) (jquilluya@sealand.com.pe)
COORDINADOR DE LOGISTICA SUR PERU Sea Land
- Raquel Lozano Cabrera (rlozano@greenandes.com.pe)
EJECUTIVO DE CUENTAS Green Andes
- Alejandra Hermoza (ahermoza@greenandes.com.pe)
ASISTENTE DE VENTAS Green Andes
- ALEJANDRA BELÓN (abelon@greenandes.com.pe)
JEFA REGION SUR Green Andes

Cuadro 3.6 Precios de Importación de Cadenas de metal según País de Origen (percepción con 10% por ser la primera importación)

	PESO EN TONELADAS	7.7		
	UNIDADES	490		
	PAIS	CHINA	ALEMANIA	USA
	PROVEEDOR	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
	COSTO FOB	23.50	30.71	28.98
	FLETE MARÍTIMO	1.43	1.33	1.23
FLETE MARITIMO	OF	0.86	0.79	0.74
	CFS	0.44	0.42	0.39
	CIC	0.07	0.06	0.05
	CHG	0.03	0.03	0.03
	DHC	0.02	0.02	0.02
	COSTO CFR	24.93	32.04	30.21
	SEGURO	0.09	0.11	0.11
	COSTO CIF	25.02	32.15	30.32
	IGV	4.50	5.79	5.46
	AD VALOREM (0%)			
	PERCEPCION	2.95	3.79	3.58
	LOGISTICA INTEGRAL	0.55	0.55	0.55
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	1.35	1.35	1.35
	COMISION DE ADUANAS	0.17	0.17	0.17
	GASTOS OPERATIVOS	0.05	0.05	0.05
	Transporte Matarani-Arequipa	0.31	0.31	0.31
	TOTAL	33.3	42.6	40.2

Fuente: Elaboración propia

Leyenda

CFS	Estación de flete de contenedores(se cobra por el servicio de cargar, consolidar y desconsolidar)
CIC	Certificado de intercambio compensado.Documento de características uniforme para facilitar la supervisión.
CHG	Manipulación de carga en el suelo
DHC	Consto de manipuleo en destino

En el cuadro 3.4 y 3.5 podemos apreciar que el precio fob unitario de la empresa H – Lift de China es el más bajo en comparación a las empresas de Estados Unidos y Alemania. En lo referente a flete marítimo el mejor precio es de Estados Unidos debido a su proximidad geográfica pero la diferencia es mínima si se hace un análisis de costo unitario. Luego de introducir los impuestos y costos de logística integral podemos ver que el costo DDP más bajo es de la empresa H– Lift ya que por unidad el costo sería de 26.6 dólares en correas y 33.3 dólares en cadenas comparación a la empresa alemana All Safe Yung Falk que sería de 36.4 dólares en correas y 42.6 dólares en cadenas y la empresa Estadounidense Trailco Parts International Llc que tendría un costo de 33.6 dólares en correas y 40.2 dólares en cadenas.



Cuadro 3.7 Precios de Importación de Correas de Sujeción según País de Origen (percepción con 3.5% a partir de la segunda importación)

	PESO EN TONELADAS	8.1		
	UNIDADES	1152		
	PAIS	CHINA	ALEMANIA	USA
	PROVEEDOR	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
	COSTO FOB	17.18	24.44	22.42
	FLETE MARÍTIMO	0.67	0.62	0.57
FLETE MARITIMO	OF	0.39	0.35	0.33
	CFS	0.20	0.19	0.18
	CIC	0.03	0.03	0.02
	CHG	0.03	0.03	0.03
	DHC	0.02	0.02	0.02
	COSTO CFR	17.85	25.06	23.00
	SEGURO(0.35%)	0.06	0.09	0.08
	COSTO CIF	17.91	25.14	23.08
	IGV(18%)	3.22	4.53	4.15
	AD VALOREM(6%)	1.07	1.51	1.38
	PERCEPCION	0.78	1.09	1.00
	LOGISTICA INTEGRAL	1.84	1.84	1.84
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	1.34	1.34	1.34
	COMISION DE ADUANAS	0.17	0.17	0.17
	GASTOS OPERATIVOS	0.05	0.05	0.05
	Transporte Matarani-Arequipa	0.30	0.30	0.30
	TOTAL	25.1	34.4	31.8

Fuente: elaboración propia

Leyenda

CFS	Estación de flete de contenedores(se cobra por el servicio de cargar, consolidar y desconsolidar)
CIC	Certificado de intercambio compensado.Documento de características uniforme para facilitar la supervisión.
CHG	Manipulación de carga en el suelo
DHC	Consto de manipuleo en destino

Cuadro 3.8 Precios de Importación de Cadenas de Sujeción según País de Origen (percepción con 3.5% a partir de la segunda importación)

	PESO EN TONELADAS	7.7		
	UNIDADES	490		
	PAIS	CHINA	ALEMANIA	USA
	PROVEEDOR	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
	COSTO FOB	23.50	30.71	28.98
	FLETE MARÍTIMO	1.43	1.33	1.23
FLETE MARITIMO	OF	0.86	0.79	0.74
	CFS	0.44	0.42	0.39
	CIC	0.07	0.06	0.05
	CHG	0.03	0.03	0.03
	DHC	0.02	0.02	0.02
	COSTO CFR	24.93	32.04	30.21
	SEGURO	0.09	0.11	0.11
	COSTO CIF	25.02	32.15	30.32
	IGV	4.50	5.79	5.46
	AD VALOREM (0%)			
	PERCEPCION	1.03	1.33	1.25
	LOGISTICA INTEGRAL	0.55	0.55	0.55
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	1.35	1.35	1.35
	COMISION DE ADUANAS	0.17	0.17	0.17
	GASTOS OPERATIVOS	0.05	0.05	0.05
	Transporte Matarani-Arequipa	0.31	0.31	0.31
	TOTAL	31.4	40.1	37.9

Fuente: Elaboración propia

Leyenda

CFS	Estación de flete de contenedores(se cobra por el servicio de cargar, consolidar y desconsolidar)
CIC	Certificado de intercambio compensado.Documento de características uniforme para facilitar la supervisión.
CHG	Manipulación de carga en el suelo
DHC	Consto de manipuleo en destino

A partir de la segunda importación baja la percepción(suma Cif, IGV y Ad Valorem) de 10% a 3.5% de la suma del, esto produce que el costo total baje aproximadamente 1 dólar y medio en correas y 2 dólares en cadenas. Selección de Proveedores : Adaptación del Modelo de Dickson

Para seleccionar al proveedor se parte de los criterios que se mostraron en el cuadro 3.3 los cuales han sido ponderados en orden de importancia y se analizan cuatro proveedores, sobre los cuales se recopiló información:

1. Hi Lift, ubicados en China
2. All Safe Jungfalk, ubicados Alemania
3. Trailco Parts International LLC, ubicados en Estados Unidos

En la Cuadro 3.7 se presenta de forma resumida la información de cada proveedor para los siete criterios evaluados, y posteriormente se les asignará una calificación. Es así que se llega al cuadro 3.9 y 3.10 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

Cuadro 3.9 criterios de evaluación para la Selección de Proveedores
Correas de Sujeción

CRITERIOS DE EVALUACION	PAISES		
	CHINA	ALEMANIA	USA
	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
CALIDAD	BUENA	MUY BUENA	BUENA
PRECIO (DÓLARES)	17.18	24.18	22.88
TIEMPO DE ENTREGA (DIAS)	49	43	37
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	6%	9%	12%
CANTIDAD MINIMO DE PEDIDO (UNIDADES)	216	170	130
CAPACIDAD DE PRODUCCION	ilimitada	ilimitada	ilimitada
FORMAS DE PAGO	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque
MARCA PROPIA(CAPACIDAD DE PONER CS CARGO SECURITY)	si	no	no

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en el cuadro anterior, la calidad de la empresa Alemana es ligeramente superior a la China y Estadounidense, pero mucho más costosa que ambas. En lo referido a barreras arancelarias, China es la más baja con 6%, Alemania tienen 9% mientras Estados Unidos 12%. En la cantidad mínima requerida para realizar un pedido se aprecia que Estados Unidos y Alemania requieren una menor cantidad. Estas 3 empresas en un comienzo se tendrá que pagar el 100% del precio al colocar el pedido y mientras nos hagamos clientes habituales esto se modificará a 30% al colocar el pedido y 70% al recibir la orden de embarque. La empresa

China Hi Lift nos ha dado la opción de introducir nuestra marca en este producto.

**Cuadro 3.10 criterios de evaluación para la Selección de Proveedores
Cadenas de Metal**

CRITERIOS DE EVALUACION	PAISES		
	CHINA	ALEMANIA	USA
	H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.	ALL SAFE JUNGFALK	TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC
CALIDAD	BUENA	MUY BUENA	BUENA
PRECIO	23.5	28.95	27.79
TIEMPO DE ENTREGA	49	43	37
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS (SUNAT)	0%	0%	4%
CANTIDAD MINIMO DE PEDIDO	200	180	150
CAPACIDAD DE PRODUCCION	ilimitada	ilimitada	ilimitada
FORMAS DE PAGO	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque	100% al colocar la orden en un comienzo, posteriormente 30% al colocar la orden de compra y 70% al enviarnos la orden de embarque
MARCA PROPIA(CAPACIDAD DE PONER CS CARGO SECURITY)	no	no	no

Fuente: Elaboración propia mediante cotizaciones de las empresas, recolección de datos de SUNAT y entrevistas con Sea Land y Green Andes.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la calidad de la empresa Alemana es ligeramente superior a la China y Estadounidense, pero mucho más costosa que ambas. En lo referido a barreras arancelarias, China y Alemania tienen 0% mientras Estados Unidos 4%. En la cantidad mínima requerida para realizar un pedido se aprecia que Estados Unidos y Alemania requieren una menor cantidad. Estas 3 empresas en un comienzo se tendrá que pagar el 100% del precio al colocar

el pedido y mientras nos hagamos clientes habituales esto se modificará a 30% al colocar el pedido y 70% al recibir la orden de embarque. Lamentablemente no se hará introducir la marca de nuestra empresa en las cadenas ya que se elevaría mucho el costo.

Cuadro 3.11 Tabla de proveedores correas de sujeción

CRITERIOS DE EVALUACION	PONDERACION	EMPRESAS					
		ALL SAFE JUNGFALK		H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.		TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC	
		puntaje	ponderado	puntaje	ponderado	puntaje	ponderado
CALIDAD	0.17	5	0.85	4	0.68	4	0.68
PRECIO	0.22	3	0.66	5	1.1	4	0.88
TIEMPO DE ENTREGA	0.09	4	0.52	3	0.39	5	0.65
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	0.13	2	0.18	4	0.36	3	0.27
CANTIDAD MINIMO DE PEDIDO	0.1	4	0.4	3	0.3	4	0.4
CAPACIDAD DE PRODUCCION	0.07	5	0.35	5	0.35	5	0.35
FORMAS DE PAGO	0.12	3	0.3	3	0.3	3	0.3
MARCA PROPIA	0.1	0	0	5	0.6	0	0
TOTAL	1	26	3.26	32	4.08	28	3.53

Fuente: Elaboración propia

- Precio
Se ha dado mayor puntaje al precio ya que del precio que dan los proveedores depende nuestra inversión total y por lo tanto la rentabilidad. En este criterio el proveedor Chino Tiene el puntaje más alto ya que el precio FOB cotizado es el menor.
- Calidad
La calidad se consideró en segundo lugar ya que se requiere durabilidad y resistencia ya que es un bien de seguridad. En este criterio la marca del proveedor alemán es mayor ya que tiene un mayor grado de resistencia.

- Barreras Arancelarias
Las barreras arancelarias están ponderadas con el tercer mejor puntaje debido a que aumentan el costo del producto. El proveedor chino en este criterio tiene mayor puntaje ya que por los acuerdos comerciales entre estos dos países, los aranceles de estos bienes son mínimos.
- Forma de pago
La forma de pago hacia el proveedor es medianamente importante ya que nos permite tener facilidades para adquirir el producto, en este criterio los 3 proveedores tienen puntaje mediano ya que en el principio los 3 exigen un 100% de adelanto para realizar el pedido, y mientras nos hacemos cliente frecuente se consultara para cambiar a 70% a la hora de realizar el pedido y 30% con la conocimiento de embarque y luego 50% a la hora de realizar el pedido y 50% con la conocimiento de embarque
- Marca propia
La marca propia se refiere a la capacidad del proveedor de introducir nuestro nombre en el producto dándole un valor agregado y una diferenciación. El único proveedor con esta capacidad es el chino, por eso se le dio el puntaje más alto.
- Cantidad mínima de pedido
Las 3 empresas proveedoras son empresas grandes y solo atienden pedidos importantes, la empresa China tiene el menor puntaje ya que el mínimo de pedido es 200, lo que nos perjudicaría si necesitamos una menor cantidad.
- Tiempo de entrega
Al tiempo de entrega no se le dio mayor ponderado ya que se hará los pedidos con mucho tiempo de anticipación. Se le dio menor puntaje a la empresa China ya que debido a la localización geográfica el tiempo de entrega es mayor en comparación a la empresa alemana y a la empresa estadounidense.
- Capacidad de producción
Debido a que estas empresas son grandes tienen elevada capacidad de producción, y no habría tiempo de espera cuando se realiza el pedido, a las 3 empresas proveedoras les dimos el mejor puntaje.

Cuadro 3.12 Tabla de proveedores cadenas de metal

CRITERIOS DE EVALUACION	PONDERACION	EMPRESAS					
		ALL SAFE JUNGFALK		H-LIFT INDUSTRIES CO.LTD.		TRAILCO PARTS INTERNATIONAL LLC	
		puntaje	ponderado	puntaje	ponderado	puntaje	ponderado
CALIDAD	0.17	5	0.85	3	0.51	4	0.68
PRECIO	0.22	3	0.66	5	1.1	4	0.88
TIEMPO DE ENTREGA	0.09	4	0.36	3	0.27	5	0.45
BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	0.13	5	0.65	5	0.65	4	0.52
CANTIDAD MINIMO DE PEDIDO	0.1	4	0.4	3	0.3	4	0.4
CAPACIDAD DE PRODUCCION	0.07	5	0.35	5	0.35	5	0.35
FORMAS DE PAGO	0.12	3	0.36	3	0.36	3	0.36
MARCA PROPIA	0.1	0	0	3	0.3	0	0
TOTAL	1	29	3.53	30	3.76	29	3.62

Fuente: Elaboración propia

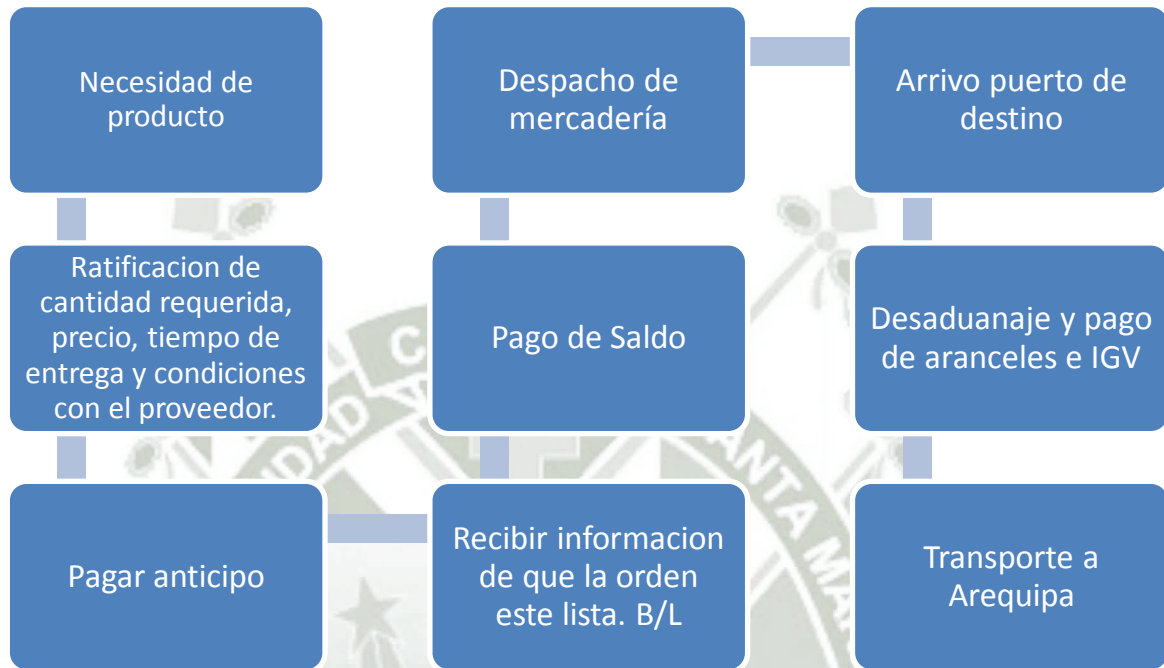
En base a los cuadros 3.11 y 3.12 se ha elegido el proveedor Hi Lift de China para correas de poliéster y cadenas de metal a pesar de estar en otro continente y el tiempo de entrega es mayor, pero ya que se ha dado mayor ponderación al precio esta empresa obtuvo el mejor puntaje.

3.2 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 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 Hi Lift 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.

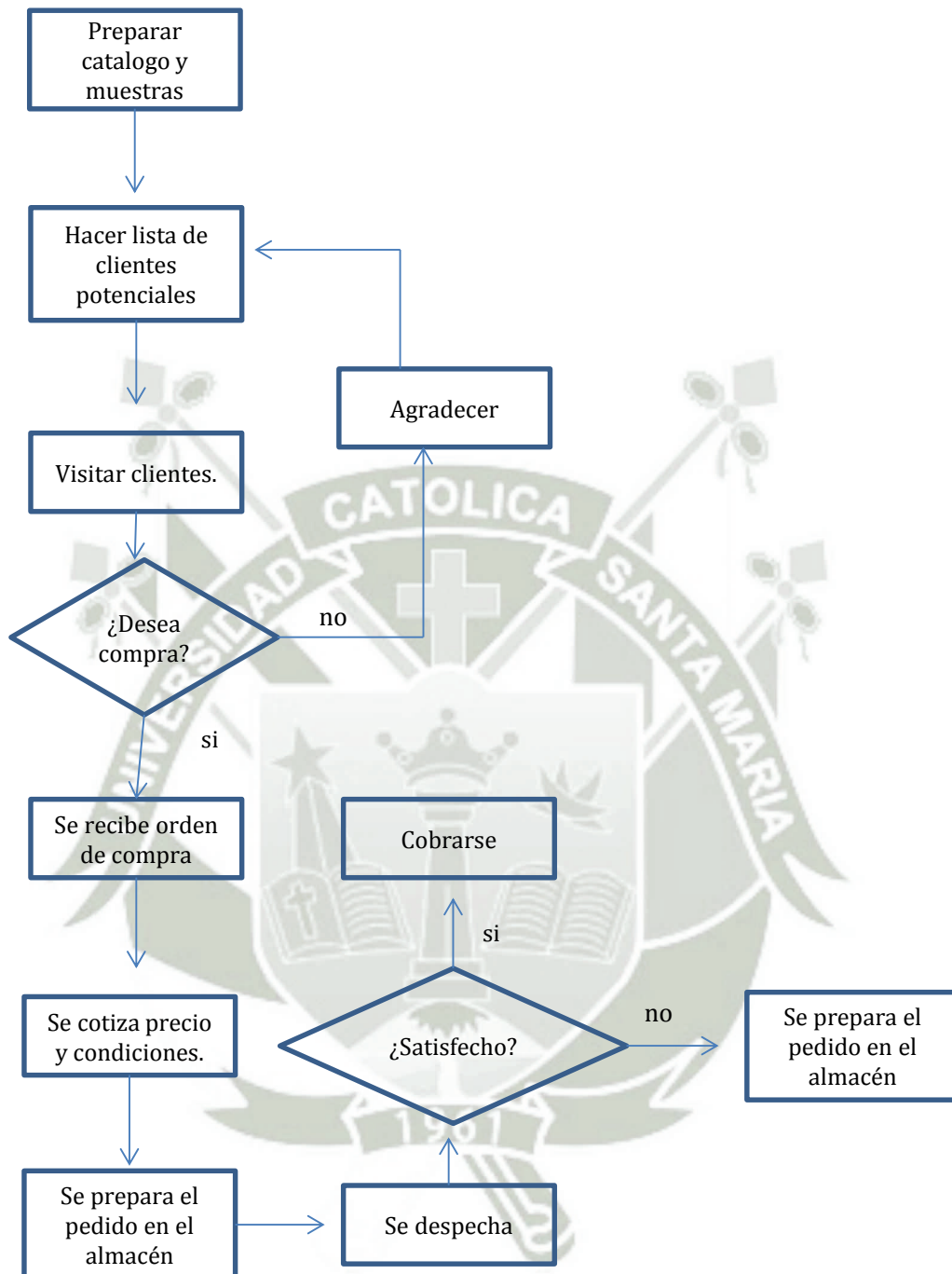
Gráfico 3.1 Proceso de Compra



Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior se puede apreciar los pasos del proceso de compra desde la necesidad del producto hasta su transporte a Arequipa, este proceso demora aproximadamente un mes y medio ya que el proveedor es Chino. En un principio se tendrá que pagar el 100% del pedido al hacer la orden de compra debido a que seremos una empresa nueva, conforme nos vayamos haciendo un cliente regular para el proveedor se presionará para pagar el 30% al realizar la orden de compra y el 70% restante al recibir el conocimiento de embarque.

Gráfico 3.2. Proceso de venta y despacho



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 3.2 se muestra el proceso de venta y despacho el cual comienza con la visita de cliente potenciales con catálogos y muestras, De estos clientes se espera la orden de compra y se les brinda una cotización, si están de acuerdo se prepara el pedido en almacén para su despacho y por último se procede a cobrar.

3.3 Organización

3.3.1 Empresa

La empresa CS Cargo Security está dedicada a la importación y venta de productos para la sujeción de carga. Entre los productos que actualmente venden se encuentran: cadenas de metal, correas de poliéster, eslingas y winches.

La empresa será 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:

- El número de accionistas no puede ser menor de dos y como máximo tendrá 20 accionistas.
- Se impone el derecho de adquisición preferente por los socios, salvo que el estatuto disponga lo contrario.
- Se constituye por los fundadores al momento de otorgarse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, en cuyo caso suscriben íntegramente las acciones.
- El Capital Social está representado por acciones nominativas y se conforma con los aportes (en bienes y/o en efectivo) de los socios, quienes no responden personalmente por las deudas sociales.
- Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada.
- No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.
- Predomina el elemento personal, dentro de un esquema de sociedad de capitales.

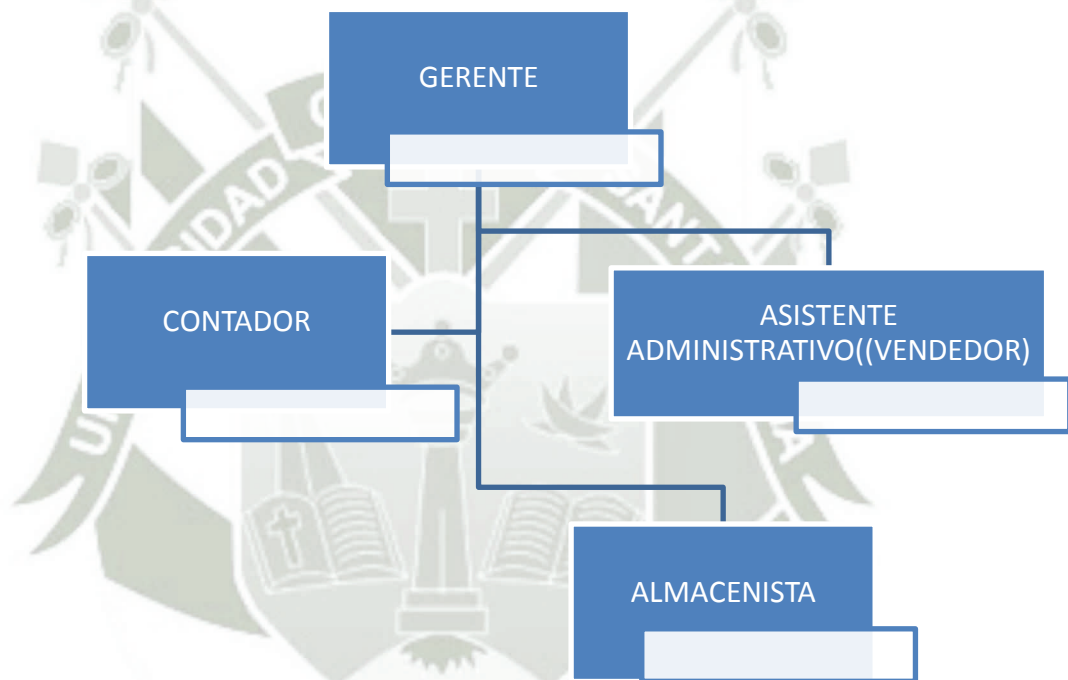
3.3.2 Denominación

La denominación adoptada debe incluir la indicación: “Sociedad Anónima Cerrada” o estar acompañada de su abreviatura “S.A.C.”.

3.3.3 Organigrama

Se han elaborado el organigrama de la empresa CS Security de acuerdo a sus necesidades y requerimientos para su futuro funcionamiento.

Grafico 3.3. Organigrama



Fuente Elaboración propia

3.4 Análisis de costos

3.4.1 Logística

De acuerdo a la matriz de decisión que se elaboró, el proveedor seleccionado será Hi Lift de China, y a partir del precio unitario FOB de US\$ 20.18 en cadenas y US\$ 17.18 en correas se realizará un esquema de costo para conocer el costo total que tendrá la empresa en base al volumen de cada pedido.

Cuadro 3.13 Costo de Importación proyectado de Correas de Poliéster

AÑO		2015	2016	2017
UNIDADES		2,300	2,530	2,783
COSTO FOB		39,582	43,466	47,830
FLETE MARÍTIMO		1,544	1,684	1,824
FLETE MARITIMO	OF	891	979	1,067
	CFS	454	498	543
	CIC	73	80	87
	CHG	77	77	77
	DHC	49	49	49
COSTO CFR		41,126	45,150	49,654
SEGURO(0.35%)		144	158	174
COSTO CIF		41,269	45,308	49,827
IGV(18%)		7,428	8,155	8,969
AD VALOREM(6%)		2,476	2,718	2,990
PERCEPCION		3,454	1,966	2,163
LOGISTICA INTEGRAL		4,229	4,229	4,229
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	3,080	3,080	3,080
	COMISION DE ADUANAS	392	392	392
	GASTOS OPERATIVOS	112	112	112
Transporte Matarani-Arequipa		700	700	700
TOTAL		59,557	63,077	68,877

Fuente: Elaboración propia

Leyenda

CFS	Estación de flete de contenedores(se cobra por el servicio de cargar, consolidar y desconsolidar)
CIC	Certificado de intercambio compensado.Documento de características uniforme para facilitar la supervisión.
CHG	Manipulación de carga en el suelo
DHC	Consto de manipuleo en destino

Como se aprecia en el cuadro 3.13 y 3.14 cada año aumenta el costo de importación debido a que se incrementará la demanda y nuestra participación en el mercado de bienes de sujeción de carga por lo que se importará mayor cantidad, lo que nos lleva a un mayor precio FOB, mayor flete marítimo, impuestos y seguros debido a que aumenta el peso. La logística integral

son costos fijos por container, entonces no incrementa su costo con el aumento de la importación.

Cuadro 3.14 Costo de importación Proyectado Cadenas de Metal

	AÑO	2015	2016	2017
	UNIDADES	986	1,085	1,193
	COSTO FOB	23,030	25,474	27,966
	FLETE MARÍTIMO	1,402	1,542	1,682
FLETE MARITIMO	OF	847	935	1,023
	CFS	431	476	521
	CIC	69	77	84
	CHG	33	33	33
	DHC	21	21	21
	COSTO CFR	24,432	27,016	29,648
	SEGURO(0.35%)	86	95	104
	COSTO CIF	24,517	27,110	29,751
	IGV(18%)	4,413	4,880	5,355
	AD VALOREM(6%)	0	0	0
	PERCEPCION	1,953	1,120	1,229
	LOGISTICA INTEGRAL	544	544	544
LOGISTICA INTEGRAL	COSTO SERVICIO INTEGRAL	1,320	1,320	1,320
	COMISION DE ADUANAS	168	168	168
	GASTOS OPERATIVOS	48	48	48
	Transporte Matarani-Arequipa	300	300	300
	TOTAL	31,727	33,953	37,179

Fuente: Elaboración propia

Leyenda

CFS	Estación de flete de contenedores(se cobra por el servicio de cargar, consolidar y desconsolidar)
CIC	Certificado de intercambio compensado.Documento de características uniforme para facilitar la supervisión.
CHG	Manipulación de carga en el suelo
DHC	Consto de manipuleo en destino

3.4.2 PERSONAL Y OPERACIONES

Como este proyecto es incremental, solamente se consideran costos asociados al proyecto el de los nuevos empleados. En el gráfico 3.3 se observan los puestos de trabajo que son:

- Gerente
- Contador
- Asistente Administrativo (vendedor)
- Almacenista
- Personal de Limpieza

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 2016 y 2017 se considera un incremento salarial de 5% anual.

Cuadro 3.15 Gastos de Personal

Personal	Sueldo Mensual	12 Meses	Gratificación	CTS	EsSalud	Vacaciones	Total 2016
Gerente General	S/. 3,000	S/. 36,000	S/. 6,000	S/. 3,000	S/. 3,240	S/. 1,500	S/. 46,500
Vendedor	S/. 1,000	S/. 12,000	S/. 2,000	S/. 1,000	S/. 1,080	S/. 500	S/. 15,500
Almacenero	S/. 950	S/. 11,400	S/. 1,900	S/. 950	S/. 1,026	S/. 475	S/. 14,725
Contador (Externo)	S/. 750	S/. 9,000					S/. 9,000
Personal Limpieza	S/. 500	S/. 6,000					S/. 6,000
Total	S/. 6,200	S/. 74,400	S/. 9,900	S/. 4,950	S/. 5,346	S/. 2,475	S/. 91,725

Fuente: Elaboración propia

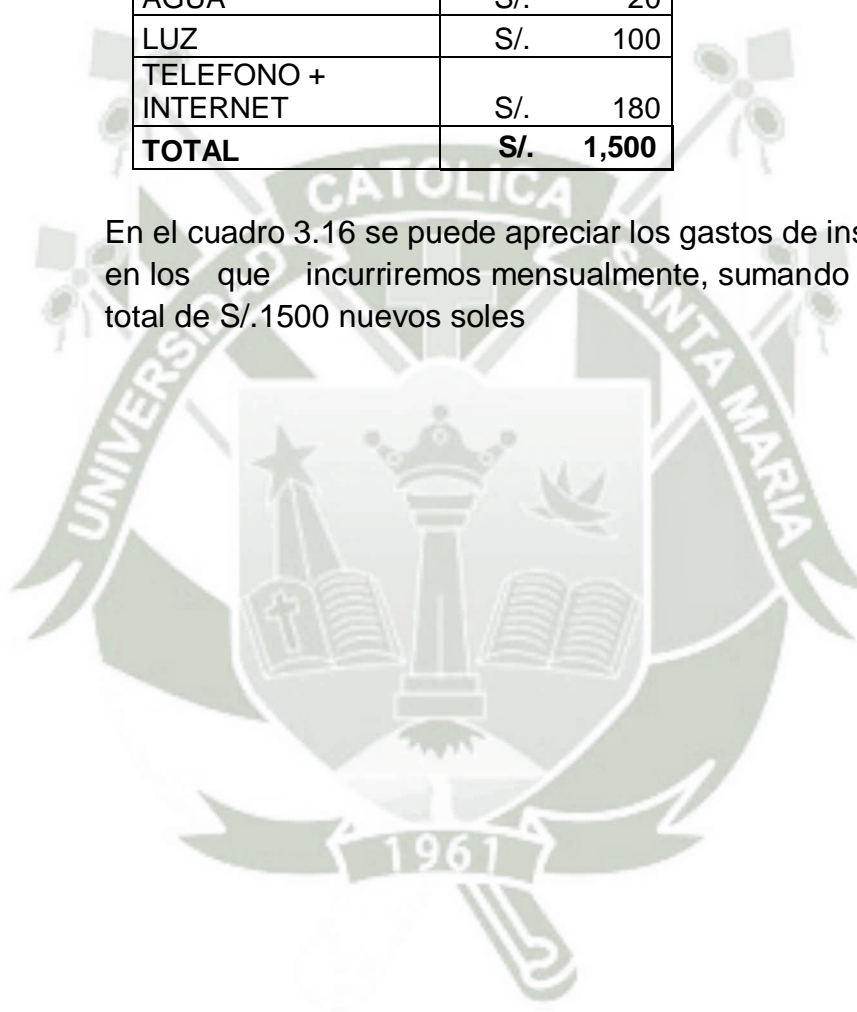
En el cuadro anterior se puede observar los diferentes puestos de trabajo que tendrá la empresa y los beneficios de cada trabajador desde sueldo mensual, gratificaciones, CTs seguro y vacaciones.

En total el año 2016 se gastará 91275 soles lo que nos ayudara a tener un panorama para saber cuánto se gastará aproximadamente en gastos de personal y operaciones, estos gastos se financiarán mediante bancos.

Cuadro 3.16 Gastos de instalación

INSTALACIONES	COSTO
ALQUILER	S/. 1,200
AGUA	S/. 20
LUZ	S/. 100
TELEFONO + INTERNET	S/. 180
TOTAL	S/. 1,500

En el cuadro 3.16 se puede apreciar los gastos de instalaciones en los que incurriremos mensualmente, sumando un monto total de S/.1500 nuevos soles



4 **CAPITULO 4**
ANALISIS
ECONOMICO
FINANCIERO



4.1 **INVERSIÓN INICIAL**

Generalmente cuando se proyecta un negocio, se debe realizar en primer lugar una inversión, con la cual se conseguirán aquellos recursos necesarios para tener en funcionamiento dicho negocio. Se espera que luego de haber realizado esta inversión, en los períodos posteriores el negocio nos retorne una cantidad de dinero suficiente como para justificar la inversión inicial. Se clasifica en fija y en capital de trabajo.⁴³

4.1.1 **Inversión Fija**

La Inversión Fija, es la asignación de recursos reales y financieros para obras físicas o servicios básicos del proyecto. Estos recursos una vez adquiridos son reconocidos como patrimonio del proyecto, siendo incorporados a la nueva unidad de producción hasta su extinción por agotamiento, obsolescencia o liquidación final.

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.⁴⁴ 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 en Arequipa.

⁴³ Inversión inicial (2015) Recuperado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n_inicial

⁴⁴ Inversiones y Financiamiento, (2014) Recuperado de: <https://docs.google.com/document/d/1QQ2-0kc4wNmZ7vpW-6BM9pkYISQ1zCL7DFSI5Smc6JU/edit?pli=1>

Cuadro 4.1 Inversión Fija de C&S Cargo Security

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
EQUIPOS DE TECNOLOGIA			
Computadora	2	900	1,800
impresora multifuncional	1	600	600
Telefono Fijo	2	150	300
Celular	3	60	180
SUBTOTAL			2,880
INMOBILIARIO			
Escritorio	2	450	900
Sillones	2	600	1,200
Silla	6	80	480
Barriles de Almacenaje	19	55	1,045
Anticipio de Alquiler	3	1,200	3,600
Archiveros	2	150	300
Utiles de Escritorio	5	350	1,750
Utilices de Aseo	1	1700	1,700
SUBTOTAL			10,975
PUBLICIDAD			
Pagina Web	1	1,800	1,800
Mostrario	4	400	1,600
Llamadas y Visitas	1	2,000	2,000
Lapiceros Con Logo (Por Millar)	1	580	580
Utilitarios Con Logo (Por Millar)	2	1,200	2,400
Tarjeteria y Papeleria (Por Millar)	1	250	250
Banner	2	75	150
SUBTOTAL			8,780
TOTAL			22,635

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 4.1 se puede apreciar la inversión fija, la cual se dividirá en 3 aspectos, en equipos de tecnología se gastará un total S/.2880, en inmobiliario se gastará S/.10975, cabe indicar que en útiles de escritorio se incluirá lapiceros, correctores, reglas, engrapadores, perforadores, files, archivadores, cuadernos, tijeras, micas, cintas de embalaje, cartuchos de tinta, calculadoras, clips, grapas y papel bond en lo que se gastará S/. 350 por trabajador. El tercer aspecto está la publicidad donde se gastará S/. 8880

La inversión fija en su totalidad será de S/. 22,635.

4.1.2 Capital de trabajo

Capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Cuadro 4.2 Capital de trabajo C&S Cargo Security

Descripción	soles	Observaciones
Inventario	S/. 149,012	1150 correas de sujeción a un precio DDP de US\$ 26.6 y 493 cadenas de sujeción a un precio DDP de 33.3 US\$ a un tipo de cambio de 3.17
TOTAL	S/. 149,012	

Fuente: Elaboración propia

C&S Cargo Security contará con 1 herramienta para capital de trabajo que es el inventario proveniente de las 1150 correas y 493 cadenas que da un monto total de 149,012 soles. Este inventario proviene de la primera importación.

4.2 ESTRUCTURA DE CAPITAL O FINANCIAMIENTO

Considerando la información presentada en el punto anterior se requiere una inversión inicial total de S/.190,247 para cubrir los gastos de marketing (S/.8,780), gastos inmobiliarios (S/.10,975), equipos tecnológicos (S/2,880), adicionalmente los 3 primeros meses de sueldos(S/.6,200), y los 3 primeros meses de alquiler y suministros(S/.4,500), dicha inversión inicial será financiada en un 60% con un préstamo bancario y 40% será nuestro aporte propio.

Cuadro 4.3 Estructura de financiamiento y costo de fondos

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
	PORCENTAJE	MONTO
APORTE DE CAPITAL	100%	S/. 190 000
INVERSION INICIAL		S/. 190 000

Fuente: elaboración propia

Debido a que en Arequipa las entidades financieras y bancos no dan préstamo a empresas nuevas para primera importación nuestro capital tiene que venir en su totalidad del aporte de socios

Este aporte de capital será dividido equitativamente en 4 socios que aportarán 15000 dólares cada uno. A un tipo de cambio de 3.17, lo que da el total de 47 500 soles por socio.

4.3 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Ganancias y Pérdidas es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. Permite al empresario analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones acertadas sobre el futuro de su empresa. ⁴⁵

⁴⁵ Estado de Ganancias y Perdidad (2012), Definicion. Recuperado de:
http://blog.conducetuempresa.com/2012/02/que-es-un-estado-de-ganancias-y.html#.VTGG3NJ_Oko

Cuadro 4.4 Estado de Ganancias y Pérdidas

Estado de Ganancias y Perdidas	2016	2017	2018
Ventas (sin IGV)	406,001	496,223	545,845
Costo de Ventas (sin IGV)	245,417	262,088	288,296
Utilidad Bruta	160,583	234,135	257,549
Gasto de Personal	91,725	96,311	101,127
Comisión del vendedor 2.5%	10,150	12,406	13,646
Gastos de Promoción	8,780	5,405	5,705
Alquiler de almacén y servicios	18,000	19,200	20,400
Depreciación	2,185	2,325	2,465
Utilidad antes de Impuesto a la renta	52,610	98,489	114,206
Impuesto a la renta (1.5%)	789	1,477	1,713
UTILIDAD NETA	51,821	97,012	112,493

Fuente: Elaboración propia

Con base a las ventas presentadas en el capítulo 2 y a los costos del capítulo 3 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. En este estado de ganancias y pérdidas podemos apreciar además que en el año 2016 lo que nos da una utilidad neta de 51.610. En el año 2017 la utilidad aumenta a 97.012 ya que no hay aporte propio. En el año 2018 la utilidad neta aumenta a 112.493.

4.4 FLUJO DE CAJA

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

- Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos

- Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.
- Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran.⁴⁶



⁴⁶ Economía y Negocios El Mundo (2014) Flujo de Caja. Recuperado de:
<http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>

Cuadro 4.5 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA								
PERIODO	0	2015		2016		2017		TOTAL
		SEMESTRE	SEMESTRE	SEMESTRE	SEMESTRE	SEMESTRE	SEMESTRE	
INGRESOS								
°Inversión	- 190,247	153,015	185,835	206,546	206,546	163,205	163,205	
°Ventas		46,875	46,875	51,563	51,563	56,719	56,719	1,805,637
TOTAL INGRESOS	- 190,247	199,891	232,710	258,109	258,109	219,924	219,924	2,883,989
EGRESOS								
°Insumos		140,580	154,632	154,632	170,095	170,095		790,033
°G. Marketing			5,405		5,705			11,110
°RRHH		7,644	7,644	8,026	8,026	8,427	8,427	266,232
*Depreciacion		89	89	89	89	89	89	3,203
°Servicios		1,500	1,500	1,600	1,600	1,700	1,700	57,600
TOTAL EGRESOS		149,813	169,270	164,347	185,515	180,311	10,216	1,128,178
SALDO ANTES DE IMPUESTOS	- 190,247	50,077	63,440	93,762	72,594	39,613	209,708	1,755,811
Impuesto a la Renta (1.5%)		751	952	1,406	1,089	11,884	62,912	229,927
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	- 190,247	49,326	62,489	92,356	71,505	27,729	146,796	1,525,884
°Depreciación		89	89	89	89	89	89	3,203
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	- 190,247	49,415	62,578	92,445	71,594	27,818	146,885	1,529,086
FLUJO DE CAJA FINAL	- 190,247	49,415	62,578	92,445	71,594	27,818	146,885	

Fuente: Elaboración propia

TASA ANUAL	12.00%
TASA SEMESTRAL	5.83%
VAN ECONOMICO	S/. 235,183
TIR SEMESTRAL	27.74%
TIR ANUAL	63.18%
B/C	255.63%

El presente flujo de caja ver cuadro 4.5 está proyectado 3 años en el que se detallan las entradas y salidas de dinero mensualmente. Así mismo para hallar los diferentes indicadores económicos se trabajó el flujo de caja por semestres.

En el año cero la inversión total es de 190,247 soles para cubrir los gastos de marketing, gastos inmobiliarios, equipos tecnológicos, insumos de los 6 primeros meses; adicionalmente también los 3 primeros meses de sueldos y 3 primeros meses de alquiler.

La inversión total es de 190 247 soles que se cubrirá en su totalidad por aporte de capital de 4 socios, cada socio aportará 47561 soles, lo que da 15000 dólares.

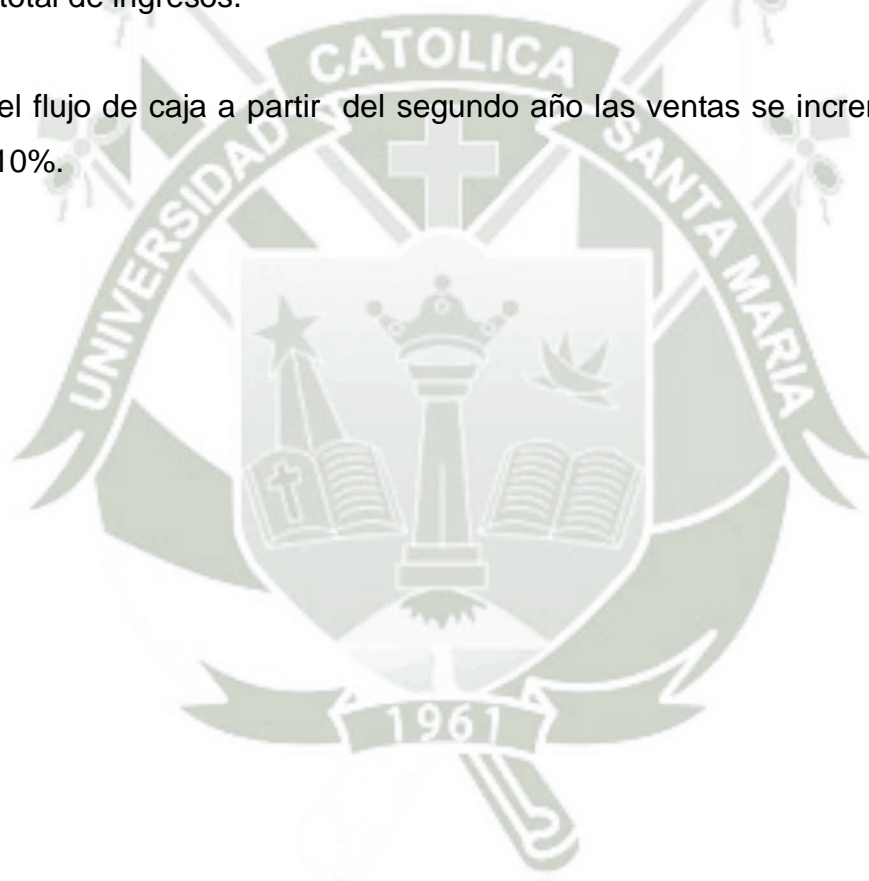
Las ventas del mes 1 son el 40% de las ventas normales, el mes 2 son el 60% y el mes 3 son el 80% ya que la empresa en los primeros meses no está totalmente posicionada y está en la búsqueda de clientes.

Cada importación de insumos debe cubrir la venta de 6 meses, los insumos de los 6 primeros meses en el flujo de caja son cero debido a que ya están incluidos en la inversión. También se puede apreciar la importación de insumos para los meses de Julio a Diciembre que se harán en el mes de Junio, de igual forma la importación de insumos para los meses de Enero a Junio del año 2017 se realiza en el mes de Diciembre del 2016 y así sucesivamente dichas importaciones de insumos semestrales serán financiadas con las ventas de los meses anteriores.

Los gastos de marketing son anuales y el primer gasto se encuentra en la inversión del año cero, la segunda inversión se hará en el mes 12 para el siguiente año.

El impuesto a la renta será de 1.5 % mensual de los ingresos, esta tasa se aplicara debido a que la empresa C&S Cargo Security S.A.C se acogerá al Régimen Especial. Para el tercer año la empresa cambiara de régimen debido a su incremento en ventas, por lo tanto pagara un impuesto del 30% del total de ingresos.

En el flujo de caja a partir del segundo año las ventas se incrementaran en un 10%.



4.5 ANÁLISIS DE RIESGO ECONOMICO

“El riesgo económico de una inversión consiste en la probabilidad de que la inversión no genere la rentabilidad esperada y, lo que es más grave, que pueda producir pérdidas. El riesgo surge en la medida en que los cálculos de rentabilidad se basan en estimaciones puntuales de una serie de variables. La probabilidad de que se obtenga la probabilidad esperada depende de que se alcancen los valores estimados para cada variable”.⁴⁷

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 optimista y uno pesimista.

4.5.1 Análisis de Escenarios

Esta técnica exige plantear tres posibles comportamientos de la inversión en estudio. Uno, el base, es el más probable, coincide con el utilizado para determinar la rentabilidad de la inversión. Los otros dos escenarios un comportamiento pesimista y otro optimista. De este modo, en lugar de ofrecer una estimación única de la rentabilidad se calcula un intervalo con un valor intermedio más probable.

A continuación se muestra el escenario optimista, donde se repite el flujo de caja anterior pero aumentando las ventas en un 10%.

⁴⁷ Juan F. Perez-Carballo Veiga (2008). Control De La Gestion Empresarial ,7ma Edición, ESIC Editorial.

Cuadro 4.6 Flujo de Caja Escenario Optimista

FLUJO DE CAJA								
PERIODO	0	2015		2016		2017		TOTAL
		SEMESTRE1	SEMESTRE 2	SMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	
INGRESOS								
°Inversión	- 190,247	170,561	208,921	231,941	231,941	257,406	257,406	
°Ventas		51,563	51,563	56,719	56,719	62,391	62,391	1,986,201
TOTAL INGRESOS	- 190,247	222,124	260,484	288,660	288,660	319,797	319,797	3,344,376
EGRESOS								
°Insumos		140,580	154,632	154,632	170,095	187,104		807,043
°G. Marketing			5,405		5,705			11,110
°RRHH		7,644	7,644	8,026	8,026	8,427	8,427	266,232
*Depresiacion		89	89	89	89	89	89	3,203
°Servicios		1,500	1,500	1,600	1,600	1,700	1,700	57,600
TOTAL EGRESOS		149,813	169,269	164,347	185,515	197,321	10,216	1,145,187
								-
SALDO ANTES DE IMPUESTOS	- 190,247	72,311	91,214	124,313	103,145	122,476	309,581	2,199,188
Impuesto a la Renta (1.5%)		1,085	1,368	1,865	1,547	36,743	92,874	156,124
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	- 190,247	71,226	89,846	122,448	101,598	85,734	216,707	2,043,064
°Depreciación		89	89	89	89	89	89	3,203
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	- 190,247	71,315	89,935	122,537	101,687	85,822	216,796	2,046,267
Prestamo	-							-
Amortizacion		-	-	-	-			-
FLUJO DE CAJA FINAL	- 190,247	71,315	89,935	122,537	101,687	85,822	216,796	

Fuente: Elaboración propia

TASA ANUAL	12.00%
TASA SEMESTRAL	5.83%
VAN ECONOMICO	S/. 423,135
TIR SEMESTRAL	45.43%
TIR ANUAL	111.49%
B/C	583.84%

A continuación se muestra el escenario pesimista, donde se repite el flujo de caja anterior pero bajando las ventas en un 10%.

Cuadro 4.7 FLUJO DE CAJA ESCENARIO PESIMISTA

FLUJO DE CAJA								
PERIODO	0	2015		2016		2017		TOTAL
		SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	
INGRESOS								
°Inversión	- 190,247	130,206	155,823	172,055	172,055	135,298	135,298	
°Ventas		40,782	40,782	44,860	44,860	49,346	49,346	1,570,904
TOTAL INGRESOS	- 190,247	170,988	196,604	216,915	216,915	184,644	184,644	2,471,640
EGRESOS								
°Insumos		140,580	154,632	154,632	170,095	170,095		790,033
°G. Marketing			5,405		5,705			11,110
°RRHH		7,644	7,644	8,026	8,026	8,427	8,427	266,232
*Depreciacion		89	89	89	89	89	89	3,203
°Servicios		1,500	1,500	1,800	1,800	2,200	2,200	68,000
TOTAL EGRESOS		149,813	169,269	164,547	185,715	180,811	10,716	1,138,578
								-
SALDO ANTES DE IMPUESTOS	- 190,247	21,175	27,335	52,368	31,200	3,832	173,927	1,333,062
Impuesto a la Renta (1.5%)		318	410	786	468	1,150	52,178	180,466
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	- 190,247	20,857	26,925	51,583	30,732	2,683	121,749	1,152,596
°Depreciación		89	89	89	89	89	89	3,203
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	- 190,247	20,946	27,014	51,672	30,821	2,772	121,838	1,155,798
Prestamo	-							-
Amortizacion		-	-	-	-			-
FLUJO DE CAJA FINAL	- 190,247	20,946	27,014	51,672	30,821	2,772	121,838	

Fuente: Elaboración propia

TASA ANUAL	12.00%
TASA SEMESTRAL	5.83%
VAN ECONOMICO	S/. 63,871
TIR SEMESTRAL	6.85%
TIR ANUAL	14.17%
B/C	217.08%

4.6 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros mediante una tasa. Dicha tasa de actualización (k) o de descuento (d) es el resultado del producto entre el coste medio ponderado de capital (CMPC) y la tasa de inflación del periodo. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.⁴⁸

El valor actual neto del proyecto en los tres primeros años nos da 235,183 soles. Dicho monto se da luego de actualizar los flujos semestrales al año cero con una tasa de 5.83% semestral y restarle la inversión total que es de 190,247 soles.

Dado que el valor actual neto del proyecto es positivo, este es viable financieramente.

En lo que se refiere a análisis de riesgos se ha trabajado el flujo de caja para escenarios optimista y pesimista, en el escenario optimista se aumentó las ventas en 10% anual esto nos da un valor actual neto de s/. 423,135.

En lo que se refiere a escenario pesimista se redujo la venta en 13% anual, para el segundo año se contratará un vendedor con sueldo fijo de 1000 soles que adicionalmente tendrá un 5% de aumento en su sueldo para el tercer año al igual que los demás trabajadores. En servicios (+alquiler) se ha aumentado el costo en 300 soles mensuales durante el segundo año y otros 300 soles mensuales para el segundo año. Pese a estos cambios negativos, el escenario pesimista nos da como resultado un valor actual neto positivo de 63,871 nuevos soles.

⁴⁸ Diccionario Económico, (2014) Valor Actual Neto. Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>

4.7 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) de una inversión es el promedio de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir".

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.⁴⁹

La tasa interna de retorno del proyecto es 63 % anual o 27% semestral en 3 años. Si se compara con la tasa mayor del mercado por un depósito a plazo fijo anual que es 12% anual o 5.83% semestral se puede constatar que el proyecto es rentable debido que es mayor a la tasa del mercado y tendrá un 255% de rentabilidad en 3 años.

En el escenario optimista la tasa interna de retorno del proyecto a 3 años es de 111% anual, En el escenario pesimista la tasa interna de retorno es 14% anual. Los cambios para estos escenarios se vieron en el punto anterior.

⁴⁹ Diccionario Económico, (2014) Tasa Interna de Retorno. Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>

4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Por debajo de ese nivel de actividad la empresa tendría pérdidas. Si el nivel de actividad fuera superior, la empresa obtendría beneficios.⁵⁰

Para calcular el punto de equilibrio necesitamos conocer la siguiente información

Cuadro 4.8 Costos fijos

COSTO FIJO	
Servicios	1,500
Personal	7,643
Marketing	436
Total	9,579

Como la empresa venderá 2 productos que son cadenas y correas que no se venden en la misma cantidad, entonces el costo fijo lo debemos prorratear. La cantidad que se vende de correas es el 70% y de cadenas es el 30% del total. Se tiene que hallar el punto de equilibrio por producto.

Cuadro 4.9 Prorrateso costo fijo

PRORRATEO DEL COSTO FIJO	
COSTO CORREAS (70%)	6,705
COSTO CADENAS (30%)	2,874
COSTO FIJO TOTAL	9,579

Fuente: Elaboración Propia

Con la información de los cuadros 4.9 y 4.10 hallaremos el punto de equilibrio con la siguiente formula

⁵⁰ Aula Fácil (2013), Punto de Equilibrio. Recuperado de:
<http://www.aulafacil.com/cursos/127011/empresa/contabilidad/contabilidad-de-costes/punto-de-equilibrio>

Cuadro 4.10 Datos Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO				
	PRECIO DE VENTA	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO PRORRATEADO	CANTIDAD EQUILIBRIO
CORREAS	190.77	84.32	6,705	63
CADENAS	230.49	105.56	2,874	23
TOTAL			9,579	

Fuente: Elaboración Propia

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

CF Costos fijos

P Precio unitario

CV Costos variables unitarios

Cuadro 4.11 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	UNIDADES
CORREAS	63
CADENAS	23

Fuente: Elaboración Propia

La empresa tendra que vender 63 correas y 23 cadenas para que no tenga ni ganancias ni perdidas , es decir este en equilibrio.

4.8.1 Comprobación Punto de Equilibrio (Beneficio cero)

Para comprobar que el punto de equilibrio correcto tenemos que hallar el beneficio que debe ser cero. o que la diferencia entre precio de venta y costo de venta sea igual al costo fijo. En cada producto se hallara su cantidad a vender para encontrar su punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO CORREAS:

PUNTO DE EQUILIBRIO = BENEFICIO & PERDIDA = 0 =
(CANTIDAD VENDIDA*PRECIO DE VENTA)-(CANTIDAD
VENDIDA*COSTO DE VENTA)-COSTO FIJO
BENEFICIO = (63*190.77)-(63*84.32)-6.705
BENEFICIO=0

PUNTO DE EQUILIBRIO CADENAS:

PUNTO DE EQUILIBRIO = BENEFICIO & PERDIDA = 0 =
(CANTIDAD VENDIDA*PRECIO DE VENTA)-(CANTIDAD
VENDIDA*COSTO DE VENTA)-COSTO FIJO
BENEFICIO = (23*230.49)-(23*105.56)-2874
BENEFICIO=0

La empresa tendrá que vender 63 correas y 23 cadenas para que no tenga ni ganancias ni pérdidas, es decir este en equilibrio.

Como podemos apreciar tenemos cero beneficio en ambos casos, el punto de equilibrio es correcto.



CONCLUSIONES

PRIMERA.- Se Determinó cuantitativamente la oferta de bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa mediante un estudio de mercado El cual identificó a 20 empresas proveedoras de dichos bienes donde se destacan EPYSA, C&S BEAVER y AUTOPARTES FERROSO. Los cuales son nuestros principales competidores ya que estas empresas tienen la mayor participación del mercado en distribución de bienes de sujeción de carga.

SEGUNDA.- Se Determiono cuantitativamente la demanda bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa mediante fuentes secundarias.

El número de Vehículos autorizados para el transporte de carga en la región Arequipa hasta el 2014 son 23 299, los cuales están distribuidos en 8 188 empresas.

El parque vehicular de transporte de carga en Arequipa se distribuye de tal manera camiones que son la mayoría con 57%, los remolques y semi remolques son el 21%, los remolcadores con 17%, las camionetas pick ups son 4% y otros 1%. La distribución en número vehicular sería para camiones 18728, remolcadores 5816, remolques y remolcadores 6998, camionetas pick ups 1183 y otros vehículos 164.

Se conoce que para los camiones se necesitan 8 bienes de sujeción, para remolcadores 2 bienes, remolques 2 bienes, pick ups 3 bienes y otros 2 bienes. De estas cifras se puede sacar el total de bienes de sujeción para los vehículos.

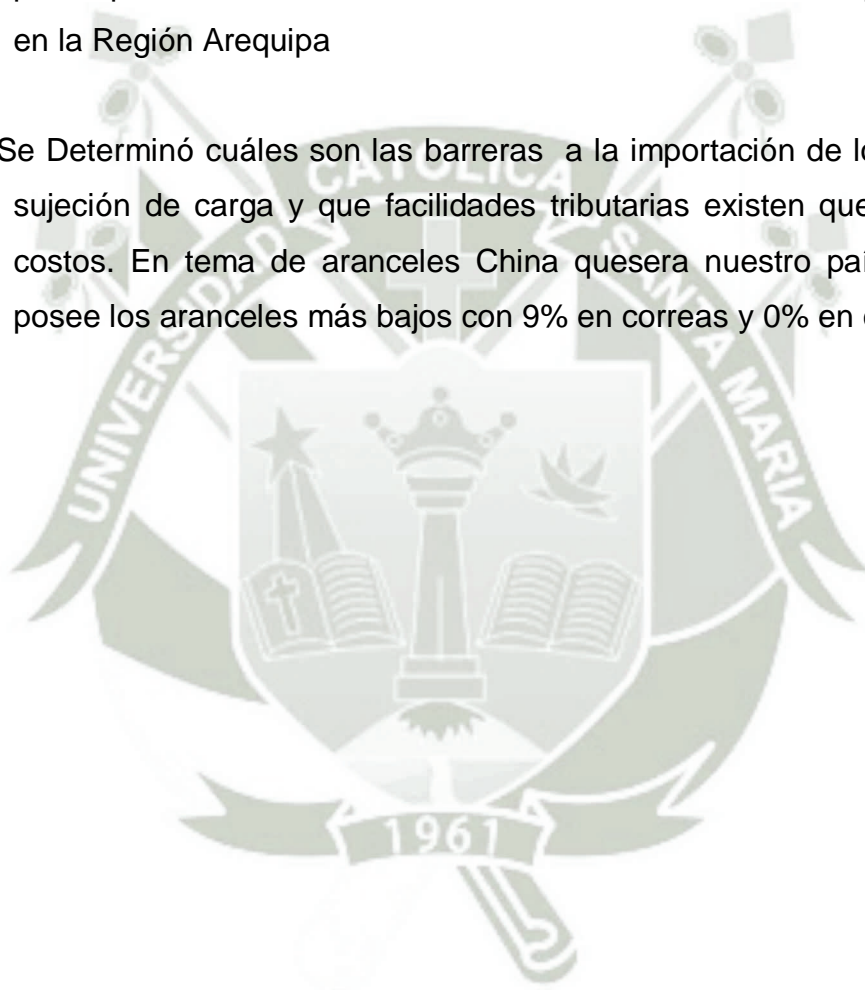
En Arequipa la demanda de bienes de sujeción se distribuyen de la manera de que las fajas son 60%, cadenas 25.8% y otros 14.2% aproximadamente. Se concluye que para el año 2016 se demandarán 142,319 fajas y 76,633 cadenas aproximadamente.

TERCERA.- Se Determinó que el proyecto es rentable gracias a las herramientas que se utilizaron como el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), las cuales resultaron positivas. En el caso del VAN proyectado a 3 años nos dio una valor de S/. 235,183 el cual es totalmente positivo .

Respecto a la TIR la rentabilidad es de una tasa de 27% semestral. Dicha tasa está por encima de las tasa de los bancos por un depósito a plazo fijo.

CUARTA.- Se determinó el precio promedio para ambos bienes de sujeción de carga mediante cotizaciones a las principales empresas comercializadoras de dichos Bienes. Se determinó que el precio promedio de venta para las correas \$.69.23. También se Determinó el precio promedio de comercialización de cadenas de metal que es \$83.64 en la Región Arequipa

QUINTA.- Se Determinó cuáles son las barreras a la importación de los bienes de sujeción de carga y que facilidades tributarias existen que afectan los costos. En tema de aranceles China que es nuestro país proveedor posee los aranceles más bajos con 9% en correas y 0% en cadenas.





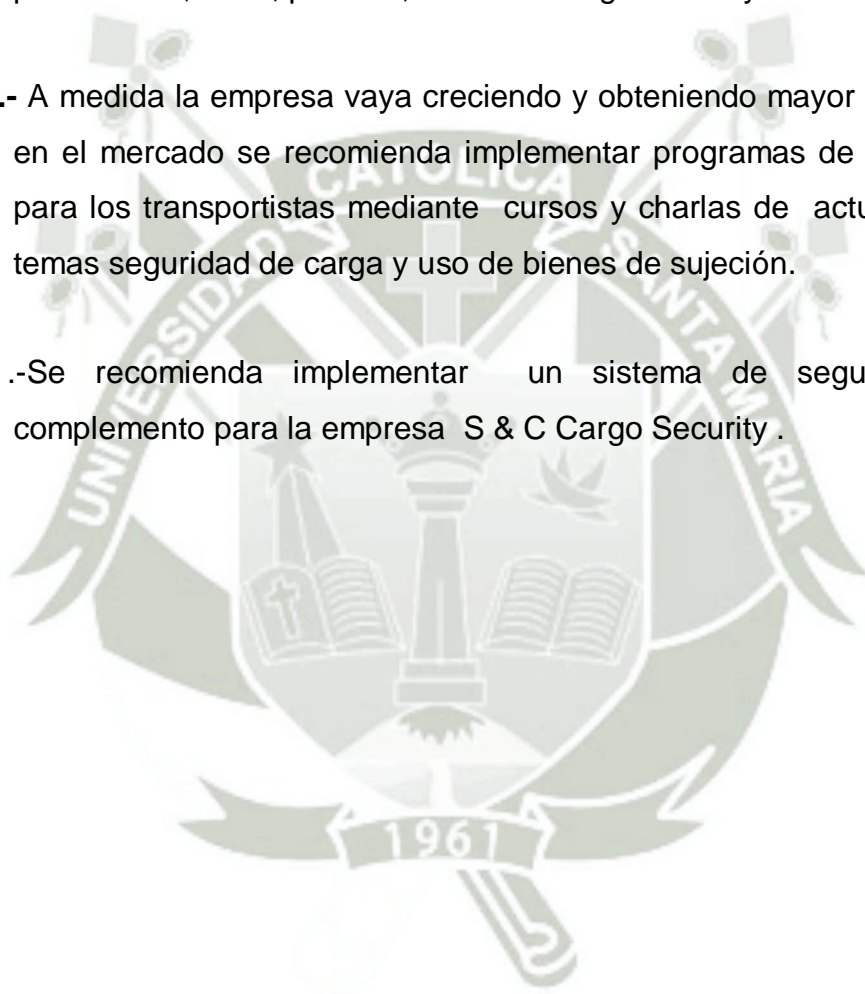
RECOMENDACIONES

PRIMERA.-Se recomienda que se realice un estudio de mercado de bienes complementarios y o sustitutos para la seguridad de carga , con la finalidad de que el mercado tenga una mayor variedad de instrumentos para la seguridad de la carga.

SEGUNDA.- Se recomienda que se realice una propuesta de marketing, con un lanzamiento de publicidad mucho más detallado con anuncios publicitarios, radio, paneles, de S&C Cargo Security.

TERCERA.- A medida que la empresa vaya creciendo y obteniendo mayor participación en el mercado se recomienda implementar programas de capacitación para los transportistas mediante cursos y charlas de actualización en temas de seguridad de carga y uso de bienes de sujeción.

CUARTA .-Se recomienda implementar un sistema de seguridad como complemento para la empresa S & C Cargo Security .





BIBLIOGRAFIA

- Ministerio de comercio exterior y turismo.(2014).Acuerdos comerciales del Perú. Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59
- Camara de Comercio Peruano –Chino. (2014). TLC Peru –China. Recuperado de.http://www.capecti.org.pe/pdfs/1_Disposiciones_Iniciales_espanol.pdf
- Trade Map, (2015), Importaciones P.A. 731512. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- Trade Map, (2015), Importaciones P.A. 560900. Recuperado de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- SUNAT, (2015), Convenios Arancelarios P.A. 560900.Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- SUNAT, (2015), Convenios Arancelarios P.A. 731512.Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo. (2014).Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73
- Diario El PERUANO.(2013).TLC Perú-Unión Europea. Recuperado de http://www.elperuano.com.pe/edicion/noticia-bienvenido-tlc-peruunion-europea-2587.aspx#.VLf-RSuG_Hk
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.(2014). Acuerdo de Promoción Comercial. de PERÚ EE.UU. Recuperadohttp://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Analisis Pest, (2015), Definicion. Recuperado dehttp://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_PEST
- Banco Mundial.(2014). Perú Panorama general .Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

- Ministerio de Transportes y Comunicaciones, (2011), Plan Estratégico Sectorial Multianual sector Transportes y Comunicaciones 2012-2016. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Facilitación del transporte y el comercio en América Latina y el Caribe (2010) Seguridad en la operación del transporte de carga carretero. Recuperado de: <http://www.cepal.org/transporte/noticias/bolfall/5/41965/FAL-285-WEB.pdf>
- Cerrajería y Alta seguridad (2012) Seguridad en el Transporte de Carga Recuperado de: <http://www.alsemexicana.com/control-de-acceso/seguridad-en-el-transporte-de-carga.html>
- RPP Economía, (2014), Crecimiento del PBI Minero repuntará a partir del 2015. Recuperado de http://www.rpp.com.pe/2014-09-19-crecimiento-del-pbi-minero-repuntara-a-partir-del-2015-noticia_727044.html
- Diario Perú 21,(2015), Economía Minera Aportará 30% del Crecimiento de Perú hasta el 2016. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/mineria-aportara-30-crecimiento-peru-hasta-2016-2131393>
- Sujeción de carga. (2015). Sujeción de poliéster. Recuperado de http://es.wikipedia.org/wiki/Sujeci%C3%B3n_de_carga
- Poliester. (2015). Correas de poliester. Recuperado de: <http://es.wikipedia.org/wiki/Poli%C3%A9ster>
- Productos cadenas. (2014). Grado de calidad. Recuperado de: <http://www.tenso.es/productos/cadenas/cadenas.asp>
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones, (2013), Anuario Estadística. Recuperado de http://mtcgeo2.mtc.gob.pe/ANUARIO/ANUARIO_ESTADISTICO_2013.pdf
- Siicex, (2011), Guía de orientación usuario de transporte terrestre. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad04264.pdf>

- Ministerio de transportes y comunicaciones, 2013, Empresas Autorizadas del Transporte de Carga General Nacional, según Departamento: 2003-2012
Recuperado de: <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.htm>
- Ministerio de transportes y comunicaciones, 2013, Parque Vehicular Autorizado del Transporte de Carga General Nacional, según Departamento: 2003-2012. Recuperado de:
<http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.htm>
- Internacionalización del sistema de transporte terrestre. (2009), Fuerzas de Porter, Recuperado de:
<https://www.dspace.espol.edu.ec/..../PROYECTO%20FINAL%202007.docx>
- Sunat Operatividad Aduanera,Partida movimiento, 2014, Importaciones partida 560900. Recuperado de: http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ielTS01Alias?accion=buscarListadoDuas&CG_consulta=2&CG_regimen=10&CG_Part=5609000000&CG_aduana=118&CG_mes=6&CG_a_nio=2014&CG_Pais=CL
- Sunat, Operatividad Aduanera, Partida en movimiento, 2014, Importaciones partida 731512. Recuperado de: http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ielTS01Alias?accion=buscarListadoDuas&CG_consulta=2&CG_regimen=10&CG_Part=7315120000&CG_aduana=118&CG_mes=6&CG_a_nio=2014&CG_Pais=CN
- Negocios, (2014), Plan de ventas. Recuperado de
<http://negocios.uncomo.com/articulo/como-hacer-un-plan-de-ventas-estrategico-22609.html>
- Kotler y Armstrong ,*FUNDAMENTOS DEL MARKETING*, 6ta ED.
- Construcción,y Economía (2013),Plan de Marketing. Recuperado de :
<http://dircon.com.mx/es/%C2%BFque-es-un-plan-de-marketing-y-para-que-sirve-en-mi-empresa/>
- Rafael Muñoz. (2010). Producto y precio. Marketing XXI.
- Charles W. Lamb, Joseph F.Hair, Jr. y Carl McDaniel. (2011). *MARKETING* 11EDICIÓN. MexicoD.F: CengageLearning Editores, S.A.
- Carlos Alave Calani. (2009). Promoción de productos. Monografías.
Recuperado de:
www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml

- Búsqueda y selección de proveedores, (2014), búsqueda de proveedores. Recuperado de <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448147731.pdf>
- Fuente: Laura Virseda Gallego, (2011), Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores recuperado de [:http://earchivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedGa_llego_Resumen.pdf?sequence=1](http://earchivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedGa_llego_Resumen.pdf?sequence=1)
- Economía y Negocios El Mundo (2014) Flujo de Caja. Recuperado de: <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>
- Fuente: Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores (2014), Recuperado de [http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedGallego_Resumen.pdf?sequence=1](http://earchivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/12130/PFC_LauraVirsedGallego_Resumen.pdf?sequence=1)
- Inversión inicial (2015) Recuperado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n_inicial
- Inversiones y Financiamiento, (2014) Recuperado de: <https://docs.google.com/document/d/1QQ2-0kc4wNmZ7vpW-6BM9pkYISQ1zCL7DFSI5Smc6JU/edit?pli=1>
- Estado de Ganancias y Perdida (2012), Definición. Recuperado de: http://blog.conducetuempresa.com/2012/02/que-es-un-estado-de-ganancias-y.html#.VTGG3NJ_Oko
- Juan F. Perez-Carballo Veiga (2008). Control De La Gestion Empresarial ,7ma Edición, ESIC Editorial.
- Diccionario Económico, (2014) Valor Actual Neto. Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>
- Diccionario Económico, (2014) Tasa Interna de Retorno. Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>
- Aula Fácil (2013), Punto de Equilibrio. Recuperado de: <http://www.aulafacil.com/cursos/I27011/empresa/contabilidad/contabilidad-de-costes/punto-de-equilibrio>



ANEXOS

ANEXO 1 PLAN DE TESIS
UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA
AREA DE LAS CIENCIAS ECONOMICO – ADMINISTRATIVAS



PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL

**ANALISIS ECONOMICO DE LA COMERCIALIZACION DE BIENES DE
SUJECION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA PARA LA DEMANDA DEL
MERCADO AREQUIPEÑO 2015 - 2017**

Plan de Tesis Presentado por:

- ✓ Leyton Paredes Erick Sebastian
- ✓ Osorio Céspedes Giancarlo

AREQUIPA-PERU

2015

5 CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEORICO

5.1 PROBLEMA⁵¹

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

“ANÁLISIS ECONOMICO DE LA COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA PARA LA DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO 2016 - 2018”

DESCRIPCIÓN

En los últimos años, el Perú ha iniciado un proceso de globalización, y gracias a los tratados de libre comercio se ha podido incrementar el flujo comercial con el resto del mundo.

El Perú en el año 2013 incrementó su PBI en 5.02%. El informe del INEI resalta que en 2013 cuatro sectores contribuyeron con el 50% del crecimiento del PBI.

El primero fue Comercio, con una expansión de 5.8%. “Debido al incremento de ventas al por mayor y menor de alimentos, bebidas, electrodomésticos. Y a la mayor venta de vehículos, que en 2013 sumaron 139 mil vehículos ligeros”, subrayó el INEI.

Asimismo, el sector Construcción subió 8.5%, impulsado por la edificación de viviendas, centros comerciales, autopistas, y obras de infraestructura.

Transportes y Comunicaciones, con una expansión de 5.3%. La industria del transporte de carga es importante en la economía peruana por la

⁵¹ Según Kerlinger y Lee el problema debe expresar una relación entre dos o más variables o conceptos, debe implicar la posibilidad de realizar una prueba empírica, es decir, la factibilidad de observarse en la realidad única y objetiva. Además el problema debe estar formulado como pregunta claramente y sin ambigüedad.

participación en el PBI de transportes y por el número de empleos que genera, además del efecto multiplicador en otras economías.

Este crecimiento económico del Perú se dio a cabo gracias al acercamiento con China. Siendo China un país cuyo mercado es el más grande del mundo (más de 1, 370 millones de personas), y donde el crecimiento económico ha sido el más elevado a nivel mundial en las dos últimas décadas, con tasas de 10% anual aproximadamente, nos es de interés estudiar las importaciones de bienes de sujeción para el sector transporte de carga. En este rubro china es el mayor exportador a nivel mundial y posee los menores precios del mercado.

5.1.1 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 y economía

5.1.2 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 el porqué es viable la comercialización de bienes de sujeción de carga para el mercado arequipeño .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. Además los estudios explicativos van más allá de los conceptos o fenómenos ya que están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos y sociales Asimismo la investigación abarcara un periodo de tiempo del 2016 – 2018.

5.1.3 VARIABLES DE ESTUDIO⁵²

a) ANÁLISIS DE VARIABLES:

VARIABLE INDEPENDIENTE

DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA

VARIABLE DEPENDIENTE

COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA.



2 Según Roberto Hernández Sampieri Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. El concepto de variable se aplica a personas u otros seres vivos, objetos, hechos y fenómenos, lo cuales adquieren diversos valores respecto de la variable referida. Las variables adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables, es decir, si forman parte de una hipótesis o teoría.

b) OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES⁵³

VARIABLES	INDICADORES
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: “DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - NIVELES DE IMPORTACIONES DE BIENES DE SUJECION CARGA EXTERNA (TN, US \$) - OFERTA (Número de competidores) - DEMANDA (Número de clientes) - PRECIOS INTERNOS Y EXTERNOS - BIENES SUSTITUTOS - PBI - BARRERAS ARANCELARIAS Y TRATADOS COMERCIALES
<p>VARIABLE DEPENDIENTE: “COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA ”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - NIVELES DE PRODUCCIONBIENES DE SUJECION CARGA (TN, US \$). - CONSUMO NACIONAL DE BIENES DE SUJECION CARGA (US \$, TN). - RENTABILIDAD (%) - VAN - TIR

³ Según SIERRA la Operalización de las variables significa desagregarlos en elementos más específicos denominados indicadores lo que permitirá poseer una idea exacta de lo que se desea investigar.

5.1.4 INTERROGANTES BÁSICAS⁵⁴

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

¿Cuáles son los niveles de oferta de bienes de sujeción carga en la región Arequipa para el periodo 2016 – 2018?

¿Cuánto es la demanda de bienes de sujeción carga en la región Arequipa para el periodo 2016 - 2018?

¿Cuál es el precio promedio de comercialización de cadenas de metal y correas de poliéster para sujeción de carga en la Región Arequipa?

¿Es rentable y cuál sería el margen de ganancia que se va generar al importar bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa?

¿Cuáles son las barreras a la importación de los bienes de sujeción de carga y que facilidades tributarias existen que afectan los costos?

5.2 JUSTIFICACIÓN⁵⁵

La justificación para realizar la presente investigación radica en establecer conclusiones con respecto al impacto económico de las importaciones de correas y cadenas de sujeción de carga provenientes de china para el mejoramiento en seguridad de transporte en general. Además, también contribuye a hacer un análisis de los Riesgos y Oportunidades que nos trae comercializar con China para el desarrollo del Sector transporte Peruano.

4 Según Roberto Hernández Sampieri el instrumento más utilizado para recolectar datos es el cuestionario que consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables, debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis .

5 Según Roberto Hernández Sampieri 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 teórico y Unidad Metodológica.

Por lo tanto, es importante desarrollar estudios que nos permitan determinar y analizar la influencia de las importaciones de correas y cadenas de sujeción de carga de China, es decir analizar si este intercambio comercial nos trae beneficios o no, observar el comportamiento de las importaciones de bienes de sujeción carga externa como producto del incremento del flujo comercial Perú – China, y a su vez analizar como dichas importaciones afectan a la seguridad del sector transporte en el consumo interno de ésta.

5.3 **OBJETIVOS**⁵⁶

- Analizar la viabilidad económica de la comercialización de bienes de sujeción de carga importada de China para el sector transporte en Arequipa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Determinar cuantitativamente la oferta bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa.
- Determinar cuantitativamente la demanda bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa.
- Determinar si es rentable y cuál sería el valor actual neto y la tasa interna de retorno del proyecto que se va generar al importar bienes de sujeción carga para su comercialización en la región de Arequipa.
- Determinar el precio promedio de comercialización de cadenas de metal y correas de poliéster para sujeción de carga en la Región Arequipa
- Determinar cuáles son las barreras a la importación de los bienes de sujeción de carga y que facilidades tributarias existen que afectan los costos.

.6 Según Roberto Hernández Sampieri las investigaciones buscan contribuir a resolver un problema en especial, en tal caso debe mencionarse cual es y en que manera se piensa que el estudio ayudara a resolverlo. Otras tienen como objetivo principal probar una teoría o aportar una evidencia empírica de ella. Los objetivos deben expresarse con claridad para evitar posible desviación en el proceso de investigación cuantitativa y ser susceptibles de alcanzarse.

Según rojas son las guías de estudio y hay que tenerlas presentes durante todo su desarrollo. Evidentemente los objetivos que se especifiquen deben ser congruentes entre si

5.4 MARCO TEÓRICO

TERMINOLOGIA:

- **TLC:** Tratado de Libre Comercio
- **MINCETUR:** Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
- **Arancel:** Impuesto o Gravamen que se impone sobre un bien cuando este cruza una frontera nacional.
- **OMC:** Organización Mundial del Comercio.
- **Desgravación arancelaria:** Disminución parcial o total de la base imponible de un impuesto. Rebajar los derechos arancelarios o los impuestos sobre determinados objetos. Descontar ciertas partidas de la base o de la cuota de un tributo.
- **CAPECHI:** cámara de comercio Perú China
- **APEC:** Cooperación Económico Asia- Pacífico
- **Estudio Conjunto de factibilidad para un TLC:** Consiste en revisar las políticas económicas, comerciales y estadísticas relativas al comercio de ambos países.
- **Comercio de Servicios:** Se refiere a la exportación e importación de todo tipo de servicios, es decir de aquellos que no tienen materia física.
- **Reglas de Origen:** Establecen los requisitos que deben cumplir los productos a fin de obtener el estatus de originario para tener derecho al trato arancelario preferencial establecido en los Acuerdos de Libre Comercio.

- **VARIABLE INDEPENDIENTE:** DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA

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.(MINCETUR, 2014)

Un “Tratado de Libre Comercio” es pieza doctrinaria clave del liberalismo económico respecto a las relaciones económicas entre naciones (Siglo XVIII). Postula la máxima libertad y apertura (cero aranceles y restricciones) para el ingreso de mercancías por las fronteras; lo que presupone el encuentro de países y empresas de diferente nivel de desarrollo y productividad, con clara ventaja para los más avanzados, y una tendencia a la división del trabajo entre los participantes de acuerdo al nivel tecnológico, la especialidad productiva y la disponibilidad de recursos entre las partes, que se asume como una forma de equilibrio entre los factores.(RAUL WIENER, 2006)

El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 19 de setiembre de 2011, fue suscrito el 28 de abril de 2009 en la ciudad de Beijing-China por la Ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú, Mercedes Aráoz y por el Viceministro de Comercio de China, YiXiaozhun. Dicho acuerdo entró en vigencia el 01 de marzo de 2010. En 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, Comercio de Servicios, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Inversiones, Derechos de Propiedad Intelectual, Cooperación, Transparencia, Administración del Tratado, Solución de Controversias y Excepciones.

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

Tiene los siguientes objetivos:

- Lograr eliminar todos los pagos de aranceles a la importación de productos entre sí y de eliminar toda medida que impida o dificulte el ingreso de productos al territorio de ambos países.
- Establecer disposiciones legales que regulen todas las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de toda persona o empresa de ambos países, cuando deciden invertir en el otro país.
- Establecer disposiciones que regulen el comercio de los servicios entre nacionales de ambos países.
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones que han sido negociados, estableciendo un mecanismo que en una forma rápida solucione cualquier problema que surja en el comercio de productos, servicios o aquellos relacionados con las inversiones.

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.

La negociación de un TLC requiere tiempo de estudio para conocer todas las leyes y prácticas comerciales del país con el que se negocia, consultas con los diferentes sectores nacionales dedicados a la producción y con otros sectores importantes, como por ejemplo asociaciones de profesionales que se relacionan con la prestación de servicios. Asimismo, exige que se realicen reuniones en cada uno de los países para lograr lo más rápidamente posible, un TLC que de beneficios a los países que lo negocian.

NEGOCIACIONES DE LIBRE COMERCIO PERU-CHINA

ANTECEDENTES

El 18 de Noviembre de 2006, en el marco de la Semana de Líderes de APEC, la Ministra de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú, Mercedes Araoz, sostuvo una reunión de trabajo con el Ministro de Comercio de la República Popular China, Bo Xilai, en Hanoi, Vietnam, donde propuso formalmente la negociación de un acuerdo comercial entre ambos países.

En febrero de 2007, ambos Ministros acordaron la realización de un Estudio Conjunto de Factibilidad como paso previo a la negociación de un TLC a fin de analizar las tendencias recientes del comercio bilateral y las inversiones; identificar posibles barreras que afecten al comercio actual de bienes y servicios; estimar el impacto de la liberalización arancelaria en ambos países y elaborar una serie de recomendaciones para profundizar las relaciones económicas bilaterales.

Dicho Estudio culminó satisfactoriamente en agosto de 2007 y sobre la base de las recomendaciones del mismo, los Presidentes Alan García y Hu Jintao, se reunieron el 7 de setiembre de 2007 en Sydney, Australia, a fin de anunciar el lanzamiento oficial de las negociaciones comerciales entre el Perú y China. En dicha reunión, este anuncio fue formalizado por los Ministros de Comercio de ambos países, a través de la suscripción del Memorando de Entendimiento sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas y Comerciales entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú y el Ministerio de Comercio de la República Popular China.

En noviembre de 2007, funcionarios oficiales de ambos países se reunieron en Beijing, China, con la finalidad de abordar los asuntos generales relacionados a la negociación comercial. En ella, se estableció que la I Ronda

de Negociaciones se lleve a cabo en Lima, Perú, en la tercera semana de enero de 2008, y que el inicio de negociaciones abarque disciplinas relacionadas al comercio de bienes, servicios e inversiones.

En marzo de 2007, Su Excelencia Li Changchun, miembro de la Comisión Permanente del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de China visitó el Perú. Durante su visita, el Sr. Li, conjuntamente con el Presidente García, anunciaron el lanzamiento del Estudio Conjunto de Factibilidad para el TLC Perú-China en el 2007.

El Tratado de Libre Comercio Perú-China fue suscrito el 28 de abril de 2009, en la ciudad de Beijing por la entonces Ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú, Mercedes Aráoz y por el Viceministro de Comercio de China, YiXiaozhun.

VARIABLE DEPENDIENTE: COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECCION DE CARGA IMPORTADAS DE CHINA.

IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES DE LIBRE COMERCIO PERU-CHINA

El mercado chino representa una gran oportunidad para el Perú. Demográficamente, China es el mercado más grande del mundo, al contar con una población cercana a los 1,300 millones de habitantes, de los cuales aproximadamente 500 millones de habitantes se encuentran en zonas urbanas, caracterizadas por mostrar un poder adquisitivo creciente.

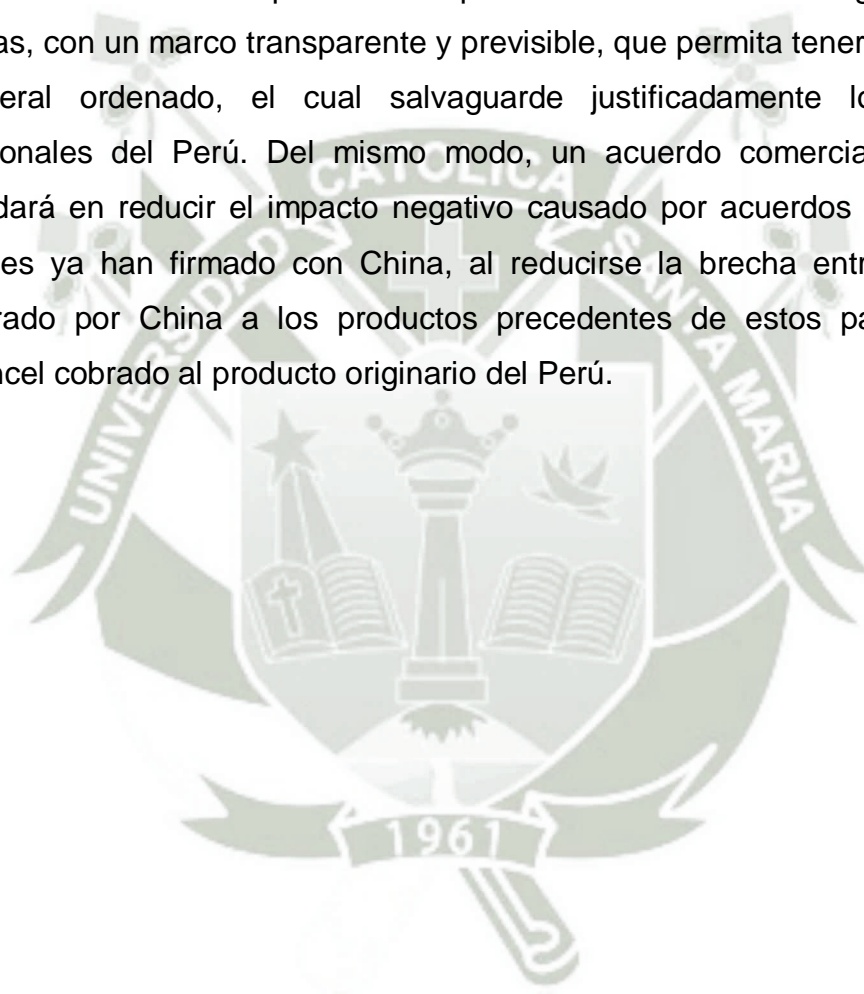
Desde el punto de vista económico, China ha sido el país que ha mostrado el crecimiento más elevado a nivel mundial en las dos últimas décadas. Ha sido el único país en haber crecido sostenidamente a tasas bastante altas, alrededor del 10% anual en las últimas dos décadas. Asimismo, el PBI per cápita de la economía china ha evolucionado a una tasa promedio cercana al 11% anual en todo este tiempo.

Estas altas tasas de crecimiento involucran la importación de grandes volúmenes de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital. Igualmente, el fuerte crecimiento económico ha generado un incremento de la demanda de bienes de consumo importados.

Las estructuras productivas de Perú y China son en general complementarias. Por el lado de las exportaciones peruanas e importaciones

chinas, existen coincidencias en los casos de las materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales (productos mineros, pesqueros, agroindustriales). Mientras que por el lado de las importaciones peruanas y exportaciones chinas, existe una clara complementariedad en lo que se refiere a manufacturas no basadas en recursos naturales, principalmente bienes de capital (maquinaria y equipos) y bienes de consumo duraderos no producidos en el país.

Aparte de buscar un mejor acceso al mercado chino, negociar un acuerdo comercial con China representa la oportunidad de establecer reglas de juego claras, con un marco transparente y previsible, que permita tener un comercio bilateral ordenado, el cual salvaguarde justificadamente los intereses nacionales del Perú. Del mismo modo, un acuerdo comercial con China ayudará en reducir el impacto negativo causado por acuerdos que terceros países ya han firmado con China, al reducirse la brecha entre el arancel cobrado por China a los productos precedentes de estos países con el arancel cobrado al producto originario del Perú.



BENEFICIOS ESPERADOS DE LAS NEGOCIACIONES DE LIBRE COMERCIO PERU-CHINA

- Se obtiene un acceso preferencial al mercado de mayor crecimiento del mundo, con más de 1,300 millones de personas.
- En las negociaciones, el Perú ha buscado que sus principales productos de exportación, así como los que poseen potencial exportador, se beneficien con un acceso preferente al mercado chino. En este sentido, se ha logrado que una amplia gama de productos peruanos (agrícolas, pesqueros, industriales) ingresen en condiciones preferenciales a dicho mercado.
- El acuerdo permitirá estrechar las relaciones comerciales con el principal proveedor mundial de insumos para la industria, lo cual posibilita el incremento de la eficiencia en la industria doméstica, permitiendo así que se integre en cadenas productivas con el Asia con la finalidad de vender en mercados de la región.
- El Perú ha logrado negociar capítulos bastante profundos en el resto de disciplinas e incluir en el proceso la negociación de capítulos de servicios e inversiones bastante amplios.
- Se mantienen los mecanismos de defensa comercial existentes (salvaguardia global, anti-dumping y medidas compensatorias), y se genera un mecanismo de salvaguardia bilateral entre las Partes.
- El Acuerdo de Cooperación Aduanera permitirá que las Aduanas se soliciten información sobre características tales como el valor u origen de una mercancía, la cual podrá ser utilizada en procesos administrativos y judiciales. Esto facilitará las labores de investigación de casos donde se presuman delitos aduaneros, con lo cual se busca que los productos procedentes de China ingresen al país en condiciones que permitan un comercio justo.

IMPORTANCIA DEL TLC PERU -CHINA

- Establecer reglas de juego claras y facilitar la llegada de productos peruanos a China
- Incorporar medidas bilaterales consensuadas de defensa comercial
- Buscar cláusulas de cooperación aduanera para intercambio y validación de información, así como facilitar las investigaciones de presuntos delitos aduaneros
- Reducir la desviación de comercio generada por los acuerdos que ha firmado China con otros países competidores del Perú
- Oportunidad para establecer normas que permitan el desarrollo de un comercio ordenado.
- Habrá mayores incentivos para invertir en el Perú: aplicar proceso de transformación en el Perú y beneficiarse de acceso preferencial en otros mercados.

Habrá oportunidad para que empresas puedan asociarse y formar parte de la cadena productiva de empresas chinas

SEGURIDAD DE CARGA

Es bien sabido que las empresas eligen al transportista que les ofrece el mejor servicio y cumple con sus necesidades al precio justo. Por ello, para asegurar la calidad y seguridad de nuestro servicio, se propone ser eficientes en emplear los recursos, prevenir los errores y riesgos antes de que provoquen consecuencias no deseadas, planificar cada tarea antes de iniciarla. Es importante que todas las personas que trabajan en la empresa, independientemente de su relación laboral, conozcan los objetivos a fin de que todos enfoquen los esfuerzos en una misma dirección.

Cada conductor ha de ser consciente que un excelente servicio es vital, ya que conoce mejor que nadie cómo es su camión, y conoce los detalles para realizar correctamente su trabajo. Este es un elemento clave para el transporte terrestre.

Por eso, su participación es imprescindible, y no olvide que la imagen de la empresa ante nuestros clientes o posibles clientes son la mejor carta de presentación.

El transporte terrestre de carga, constituye “la columna vertebral” de cualquier economía. Sin un eficaz y eficiente servicio de transporte la vida empresarial se paralizaría y el crecimiento económico se estancaría. Prevenir el delito en este sector de la producción reviste, por lo tanto, crucial importancia.

El transporte terrestre, dada su gran flexibilidad (desplazamiento puerta a puerta) es un modo generalmente complementario de los demás y apropiado para la movilización de pequeños volúmenes a distancias relativamente cortas. En el transporte internacional de carga, el medio terrestre se utiliza principalmente para el desplazamiento de productos a países fronterizos y como complemento del transporte marítimo, al movilizar carga o contenedores a puertos de embarque.

El objetivo del Manual de Seguridad en el Transporte Terrestre de Carga, está dirigido a propietarios, funcionarios y conductores de las empresas transportadoras y generadoras de carga, con el fin de dar respuesta efectiva a las expectativas y necesidades de la comunidad empresarial que intervienen en la cadena logística del comercio internacional, orientar a las empresas generadoras de carga, de transporte y a sus afiliados, en la aplicación de las normas y procedimientos establecidos que permitan reducir los índices de siniestralidad por acción de un suceso no deseado.

A partir de esa nueva normativa reglamentaria el país cuenta con disposiciones para el transporte de carga más acordes con la realidad actual, en la que se intentó cubrir un espectro más amplio de medidas y requisitos técnicos para la circulación y control de vehículos que se dedican a esa actividad, especialmente los que son pesados, pero a la vez flexibilizando las exigencias de papeleo burocrático apoyados en recientes disposiciones de ley.

Principales exportadores de cadenas de metal

Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas
Mundo	55816	71953	89940	72017	76245
Alemania	9890	11881	14068	14871	15413
Estados Unidos de América	8356	12105	15712	11632	13290
China	3354	8179	11406	8675	10810
Francia	1624	2911	3611	4059	4442
Italia	3904	4580	4303	4258	4320
Corea, República de	1626	2176	2564	3575	3089
Canadá	2272	2445	2400	2128	2490
Austria	1704	2213	2437	2454	2363
Tailandia	2671	3131	3973	2735	2157
Reino Unido	3312	3066	2745	2258	1928
Finlandia	2148	2832	3038	3014	1783
Polonia	947	1061	1674	1618	1622
India	1509	592	1559	1408	1562
Singapur	1223	3297	1065	977	1182
Japón	1420	1630	2096	1298	1078

Fuente: Trade Map.(2014).Lista de los exportadores para el Producto: 731512 las demás cadenas de eslabones soldados de fundición, hierro o de acero. Recuperado de.

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||731582||6|1|1|2|2|1|2|2|1

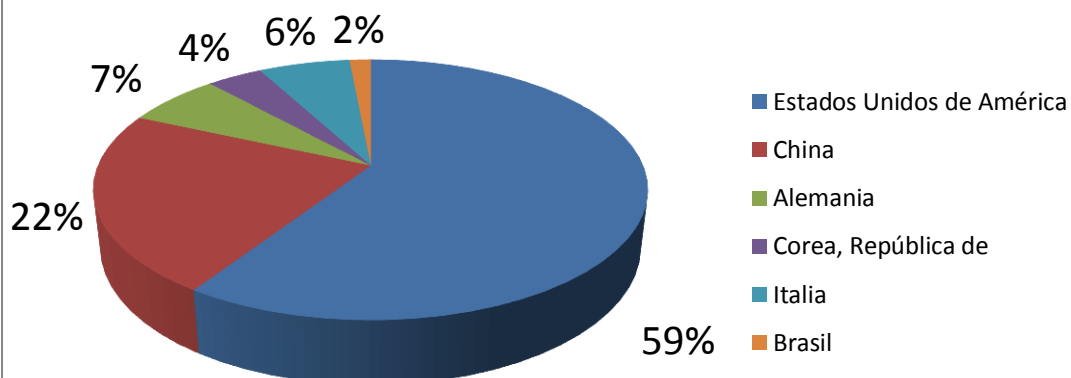
Principales países de origen de las importaciones peruanas de cadenas de metal

Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	1420	1759	2022	2288	2386
Estados Unidos de América	754	790	877	805	947
China	286	518	383	633	422
Alemania	84	88	222	233	382
Corea, República de	49	116	135	122	147
Italia	81	12	56	165	168
Brasil	19	12	67	52	58
Japón	17	27	55	59	46
Francia	3	7	8	12	21
Indonesia	0	15	16	50	43
India	9	7	9	31	25
Zona Nep	0	0	0	0	0
Taipei Chino	16	50	38	21	11
Malasia	0	0	0	19	7
Argentina	0	0	0	0	1
Reino Unido	3	14	12	15	13

Fuente: Trade Map. Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú Producto: 731512 las demás cadenas de eslabones soldados de fundición, hierro o de acero. Recuperado

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||560900||6|1|1|1|2|1|2|2|1

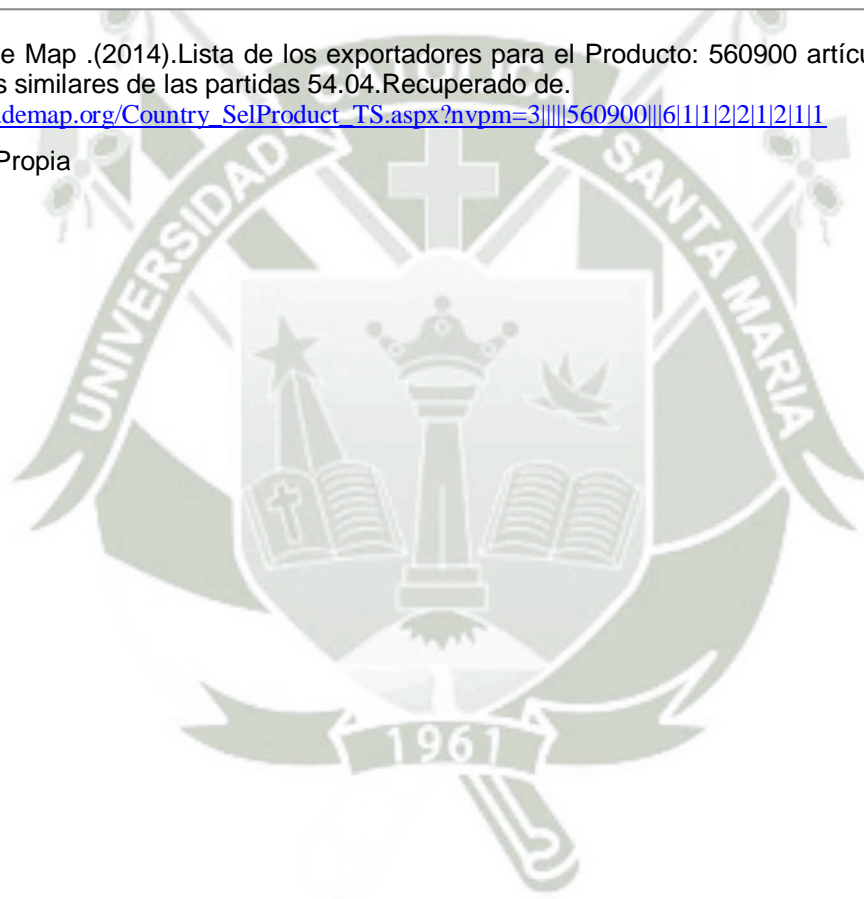
Principales países de origen de las importaciones peruanas de cadenas de metal



Fuente: Trade Map .(2014).Lista de los exportadores para el Producto: 560900 artículos de hilados, tiras o formas similares de las partidas 54.04.Recuperado de.

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||560900||6|1|1|2|2|1|2|1|1

Elaboración Propia



Principales Países exportadores de Correas para Sujeción

Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas
Mundo	44968	87623	78003	77048	90560
China	20720	34539	41047	41630	52561
India	1211	401	1508	3409	4930
Estados Unidos de América	1706	2316	2343	3386	4236
Taipei Chino	4511	4839	3972	3606	3582
Alemania	2130	2400	3169	3041	2904
Portugal	239	729	1538	1177	2142
Arabia Saudita	0	6437	5479	3749	2000
México	965	18941	1164	1571	1416
España	270	511	578	909	1375
Emiratos Árabes Unidos	756	1297	1477	1252	1372
Países Bajos (Holanda)	441	1247	1104	1246	1338
Indonesia	793	1434	1179	1071	1265
Corea, República de	1509	2077	2156	1631	1256
VietNam	67	225	438	No hay cantidades	846
Francia	699	779	695	578	712

Fuente: Trade Map .(2014).Lista de los exportadores para el Producto: 560900 artículos de hilados, tiras o formas similares de las partidas 54.04.Recuperado de.

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||560900||6|1|1|2|2|1|2|1|1



Principales países de origen de las importaciones Peruanas de Correas para Sujecion

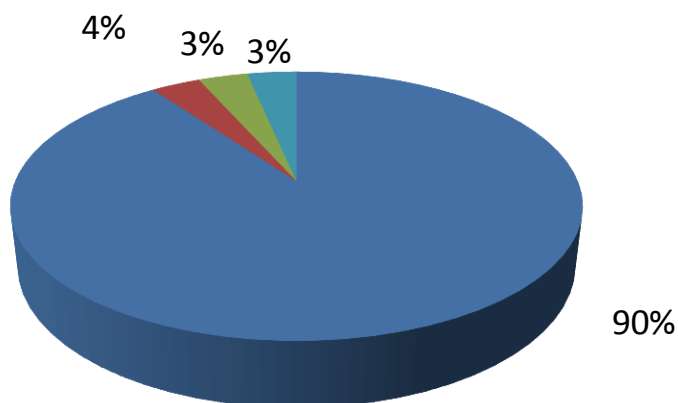
Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	33	79	198	140	129
China	27	37	97	119	112
Estados Unidos de América	1	2	16	5	4
Alemania	1	29	63	5	3
Honduras	0	0	18	5	6
Chile	1	0	0	0	1
México	0	0	0	0	2
Suecia	1	3	1	1	1
Corea, República de	0	4	0	0	0
Argentina	1	0	0	0	0
Australia	0	0	0	0	0
Austria	0	0	0	0	0
Brasil	1	0	0	0	0
Canadá	0	3	1	0	0
Colombia	0	0	0	1	0
República Checa	0	0	0	0	0

Fuente: Trade Map (2014). Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú
Producto: 560900 artículos de hilados, tiras o formas similares de las partidas 54.04. Recuperado de:
http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||560900||6|1|1|1|2|1|2|1|1



Principales países de origen de las importaciones peruanas de correas de sujeción

■ China ■ Estados Unidos de América ■ Alemania ■ Chile



Fuente:Trade Map (2014). Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú
Producto: 560900 artículos de hilados, tiras o formas similares de las partidas 54.04.Recuperado de.
http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||560900||6|1|1|2|1|2|1|1



5.5 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- ROBERTO HERNANDEZ SAMPIERI, CARLOS FERNANDEZ COLLADO, PILAR BAPTISTA LUCIO, "METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION" QUINTA EDICION, EDITORIAL MCGRAWHILL
- IPE Instituto Peruano de Economía, marzo 2013, DEL PERÚ PARA CHINA, Lima - Perú.
- Sierra Bravo R., Madrid 1995, TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL TEORÍA Y EJERCICIOS, Décima edición, Editorial Paraninfo.

SITIOS WEB

- Guía de Seguridad en el Transporte Terrestre de Carga,
http://basc-costarica.com/site/wp-content/uploads/2013/04/Guia_Transporte_Carga_Terrestre.pdf
- Trade Map
 - Mayores países exportadores de cadenas de metal
 - Mayores países exportadores de correas de poliéster
 - Principales países de origen de las importaciones peruanas de cadenas de metal
 - Principales países de origen de las importaciones peruanas de correas de poliéster
http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||731582|||6|1|1|2|2|1|2|2|1
- SICE, TLC Perú- China , Informe de ronda de Negociaciones, Ed. 2008/
http://www.sice.oas.org/TPD/PER_CHN/Negotiations/Round2_s.pdf
- Torres Víctor," TLC Perú –China Oportunidad o Amenaza", ED. Abril 2010/
Editorial "Neva Estudio S.A.C.
<http://www.mic.gov.py/v1/sites/172.30.9.105/files/ALGODON-TEXTILES-Y-CONFECCIONES.pdf>
- MINCETUR :Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

5.6 HIPÓTESIS⁵⁷

Dado: Que la demanda de bienes de sujeción de carga en el mercado arequipeño está insatisfecho.

Es probable: Que sea viable la comercialización de bienes de sujeción de carga importadas de china



⁵⁷ 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 específicas, 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.

6 CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

6.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

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

En cuanto a la variable dependiente (comercialización de bienes de sujeción de carga) y sus indicadores:

Perú: 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), estadísticas del Banco Mundial, del Ministerio de Agricultura (MINAG), Ministerio de la producción (PRODUCE), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Sociedad Nacional de Industria (SNIC). China: Se extraerán datos de la herramienta de análisis de mercado TradeMap, estadísticas de FAOSTAT, estadísticas de The People's Bank of China, estadísticas del Banco Mundial, y del Índice Beijing Cotton Outlook.

La información recolectada en dichas fuentes serán clasificadas de dos maneras; los datos conceptuales serán plasmados en documentos de Word en los cuales se seleccionará 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 insertarán gráficos para un mayor entendimiento de la investigación, cada gráfico será interpretado analizando su aportación a dar respuesta a nuestras interrogantes básicas.

En cuanto a la variable Independiente (Las importaciones de textiles de algodón de China), se buscará y analizará información proveniente del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR – Acuerdos Comerciales), de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN – TLC Perú – China) y del libro “TLC Perú – China Oportunidad o Amenaza” de Víctor Torres.

Por otro lado para los indicadores de la variable independiente, se extraerán datos de la herramienta de análisis de mercado Trade Map, Trade Data de ADEX, estadísticas

del INEI, estadísticas de FAOSTAT, estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCR) y de las estadísticas del Banco Mundial.

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.



6.2 ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

Los instrumentos que se utilizarán 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.

6.3 CAMPO DE VERIFICACIÓN⁵⁸

6.3.1 AMBITO: Región Arequipa.

6.4 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS⁵⁹

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 (Impacto Económico en el Crecimiento de la Cadena Productiva del Sector Textil Algodonero), también buscaremos información en las instalaciones de la Asociación de Exportadores (ADEX Arequipa) así mismo se visitara ADEX Lima.

Para la obtención de información de la variable independiente (Las importaciones de textiles de algodón de China) 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, La Sociedad Nacional de Industria (SNI) sede Lima, se visitará también el Emporio de Gamarra, también se irá a las instalaciones del Banco Central de Reserva del Perú (BCR) y se visitará su sitio Web, e instalaciones de ADEX Arequipa y Lima.

⁵⁸ 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 proporcionarán información sobre las variables.

⁵⁹ 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.

VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS ⁶⁰	INSTRUMENTOS ⁶¹
VARIABLE INDEPENDIENTE: “DEMANDA DEL MERCADO AREQUIPEÑO DE BIENES DE SUJECCION CARGA	-NIVELES DE IMPORTACIONES DE BIENES DE SUJECION CARGA EXTERNA (TN, DOLARES). - OFERTA (Número de competidores) - DEMANDA (Número de clientes) - PRECIO (\$)	- OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.	- FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL - FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.
VARIABLE DEPENDIENTE: “COMERCIALIZACION DE BIENES DE SUJECCION CARGA IMPORTADAS DE CHINA”	- NIVELES DE PRODUCCION BIENES DE SUJECION CARGA (TN, DOLARES). - CONSUMO NACIONAL DE BIENES DE SUJECION CARGA (DOLARES, TN). - RENTABILIDAD (%) - VAN - TIR	- OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.	- FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL. - FICHA DE OBSERVACIÓN DOCUMENTAL.

⁶⁰ 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.

⁶¹ 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.

6.4.1 TEMPORALIDAD: Periodo 2012– 2014

6.5 RECURSOS NECESARIOS

El presupuesto para obtener la información requerida para la investigación y 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/.
Giancarlo Osorio Céspedes	Investigadores	400	-	-
Erick Sebastian Leyton Paredes	Principales			
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		-	-	460
SUB TOTAL				1060
TOTAL GENERAL				S/. 2,546.00
				\$944.93

6.6 CRONOGRAMA DEL TRABAJO

AÑO 2014

TIEMPO ACTIVIDAD	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				
	1	2	3	4	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.					■	■	■	■																	
Elaboración del instrumento de recolección de información de la empresa del Sector transporte seguridad de carga						■	■	■	■																
Aplicación del instrumento de recolección de información.									■	■	■	■													
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.																					■	■	■	■	

FUENTE: Elaboración propia.

7 COTIZACIONES





Av. Elmer Faucett 281-283

San Miguel, Lima, Perú.

Tel: +51-1-4520330 / +51-1-4526577

Fax: +51-1-4519289

Ruc: 20432239099

COTIZACION
CSB-0175/2015-02

Empresa (Company)	MONTAYA SA
Atención Señor(es) (To)	MONTOYA ., CARLOS
Remitente (From)	RAMIRO DELGADO
Fecha (Date)	7 de febrero de 2015
Moneda (Money)	DOLARES AMERICANOS

Item	Cant.	UM	Descripción	Precio Unit. US\$	Precio Total US\$
001	1.00	PZA	6239104300010-FAJA SUJECION 4"X9.00 MTS G/PLANO MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 2.18 TM	24.00	24.00
002	1.00	PZA	6239104300004-FAJA SUJECION 3"X9.00 MTS G/PLANO MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 1.86 TM	23.00	23.00
003	1.00	PZA	6239104200005-FAJA SUJECION 2"X9.00 MTS G/GARRA MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 1.09 TM	17.00	17.00
004	1.00	PZA	6238104200040-FAJA RATCHET 2"X9.00 MTS G/GARRA MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 1.49 TM	25.00	25.00
005	1.00	PZA	6238104300018-FAJA RATCHET 3"X9.00 MTS G/PLANO MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 1.86 TM	53.00	53.00
006	1.00	PZA	6238104300039-FAJA RATCHET 4"X9.00 MTS G/PLANO MARCA = DURO SLING CAP CARGA = 2.27 TM	55.00	55.00
007	1.00	PZA	5412121300002-BARRA PARA WINCHES MARCA = BOXER	23.00	23.00
008	1.00	PZA	5550119500001-WINCHE SOLDABLE PARA FAJA DE 4" MARCA = ELITE SALES	24.00	24.00



Av. Elmer Faucett 281-283

San Miguel, Lima, Perú.

Tel: +51-1-4520330 / +51-1-4526577

Fax: +51-1-4519289

Ruc: 20432239099



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

COTIZACION

CSB-0175/2015-02

Empresa (Company)	MONTAYA SA
Atención Señor(es) (To)	MONTOYA ., CARLOS
Teléfono (Telephone NBR)	
Remitente (From)	RAMIRO DELGADO
E - mail	
Fecha (Date)	7 de febrero de 2015
Moneda (Money)	DOLARES AMERICANOS

Notificamos a Uds. La Cotizacion que se detalla a continuación:

Item	Cant.	UM	Descripción	Precio Unit. US\$	Precio Total US\$
009	1.00	PZA	7173124700003-CADENA SUJ G70 1/2"X6.00 MTS C/G TRABAC MARCA = CS BEAVER CARGA LIMITE = 5.10 TM FACT DE SEGURIDAD = 4 A 1 PROCEDENCIA = PERU	125.34	125.34
010	1.00	PZA	7173124700010-CADENA SUJ G70 3/8"X6.00 MTS C/G TRABAC MARCA = CS BEAVER CARGA LIMITE = 2.90 TM FACT DE SEGURIDAD = 4 A 1 PROCEDENCIA = PERU	73.24	73.24
011	1.00	PZA	7565118500003-TENSOR RATCHET 5/16"-3/8" MARCA = ELITE SALES PROCEDENCIA = CHINA FABRICACION CHINA	40.00	40.00
012	1.00	PZA	7565118500002-TENSOR RATCHET 3/8"-1/2" MARCA = ELITE SALES PROCEDENCIA = CHINA FABRICACION CHINA	48.00	48.00

Forma de Pago:

CONTRA ENTREGA

Tiempo de Entrega : 2 DIAS. SALVO VENTA PREVIA.

Validez de Oferta : 07 días

	Valor Venta	Importe IGV 18 %	Importe Total
	US\$ 530.58	US\$ 95.50	US\$ 626.08

COTIZACION 3

H-LIFT INDUSTRIES CO.,LTD.

8/F. NO. 560 JINCHENG ROAD, XIAOSHAN, HANGZHOU,311202,CHINA

TEL: +86-571-82623018 FAX: +86-571-82636028

http://www.h-lift.com email: sherry@h-lift.com

QUOTATION SHEET

TO: M/S

REF NO.: QTH-140411

DATE: APR. 11, 2014

We have the pleasure in offering you the undermentioned goods, subject to the following terms and conditions.

SPECIFICATION	USD/PC	MOO	AMOUNT	KG/PC
RATCHET TIE DOWN C/W FLAT HOOK AT EACH END, ASTM B 30.9				
4"WLL5400LBS X 27'	US\$17.30	216	US\$3.736.80	6.85
RATCHET TIE DOWN C/W DOUBLE J HOOK AT EACH END, ASTM B 30.9				
4"WLL5400LBS X 27'	US\$18.30	216	US\$3.952.80	7.75
2"WLL3333LBS X 27'	US\$5.42	720	US\$3.902.40	2.35
WINCH STRAP C/W BLACK FLAT HOOK, ASTM B 30.9				
4"WLL5400LBS X 27'	US\$5.75	576	US\$3.312.00	2.75
GRADE 70 CHAINS C/W G70 CLEVIS GRAB HOOK AT EACH END, YELLOW ZINC PLATED				
3/8" X 20FT	US\$24.50	200	US\$4.900.00	14
1/2" X 20FT	US\$42.98	100	US\$4.298.00	23
5/16" X 20FT	US\$17.85	300	US\$5.355.00	9.8
RATCHET TYPE LOAD BINDER, RED COLOR				
1/4"-5/16" X 2600LBS	US\$7.67	500	US\$3.835.00	1.6
5/16"-3/8" X 5400LBS	US\$11.88	300	US\$3.564.00	4.55
TRUCK WINCH, WELD-ON WINCH, BLACK PAINTED				
WELD-ON WINCH	US\$7.80	500	US\$3.900.00	3.7
WINCH BARS				
CHROME CSWB-1	US\$6.13	500	US\$3.065.00	2.2
PAINTED CSWB-2	US\$4.98	500	US\$2,490.00	2.2

PRICE TERM: FOB SHANGHAI CHINA

PAYMENT TERM: T/T

REMARKS: THE PRICES ARE SUBJECT TO OUR FINAL CONFIRMATION



H-LIFT INDUSTRIES CO.,LTD.

8/F. NO. 560 JINCHENG ROAD, XIAOSHAN, HANGZHOU,311202,CHINA

TEL: +86-571-82623018 FAX: +86-571-82636028

<http://www.h-lift.com> email: sherry@h-lift.com

QUOTATION SHEET

TO: M/S

REF NO.: QTH-140428

DATE: APR. 28, 2014

We have the pleasure in offering you the undermentioned goods, subject to the following terms and conditions.

SPECIFICATION	USD/PC	MOQ	AMOUNT	KG/PC	PCS/CTN	CTNS	CTN SIZE(CM)	PALLETS	PALLETS (SIZE)	CTN/PALLET	GW/CTN	GW/KG
RATCHET TIE DOWN C/W FLAT HOOK AT EACH END, BLACK EDGING THREAD, ASTM B 30.9												
4"/WLL5400LBS X 27'	US\$18.18	216	US\$3,926.88	6.85	4	54	55X31X32CM	3	112X96X112CM	18	27.5	28
RATCHET TIE DOWN C/W DOUBLE J HOOK AT EACH END, BLACK EDGING THREAD, ASTM B 30.9												
4"/WLL5400LBS X 27'	US\$19.23	216	US\$4,153.68	7.75	4	54	55X31X32CM	3	112X95X112CM	18	28	29
2"/WLL3333LBS X 27'	US\$5.69	720	US\$4,096.80	2.35	10	72	55X26.5X24.5CM	3	112X80X112CM	24	23.5	24.5
WINCH STRAP C/W BLACK FLAT HOOK, BLACK EDGING THREAD, ASTM B 30.9												
4"/WLL5400LBS X 27'	US\$6.04	576	US\$3,479.04	2.75	10	72	55X26.5X24.5CM	3	112X95X112CM	24	27.5	28.5
RATCHET TYPE LOAD BINDER, RED COLOR												
1/4"-5/16" X 2600LBS	US\$7.67	500	US\$3,835.00	1.6	10	50	41X41X12CM	1	91X91X115CM	50	16	16.5
5/16"-3/8" X 5400LBS	US\$11.88	300	US\$3,564.00	4.55	5	60	41X41X12CM	2	123X81X85CM	30	24	24.5
TRUCK WINCH, WELD-ON WINCH, BLACK PAINTED												
WELD-ON WINCH	US\$7.80	500	US\$3,900.00	3.7	4	125	37X35X11CM	3	108X76X101CM	48	16.5	17
WINCH BARS												
CHROME CSWB-1	US\$6.13	500	US\$3,065.00	2.2	10	50	82X15X11CM	1	82X90X115	50	22	22.5
PAINTED CSWB-2	US\$4.98	500	US\$2,490.00	2.6	10	50	91X19X11CM	1	91X115X115	50	26	26.5
GRADE 70 CHAINS C/W G70 CLEVIS GRAB HOOK AT EACH END, YELLOW ZINC PLATED												
3/8" X 20FT	US\$24.50	200	US\$4,900.00	14								
1/2" X 20FT	US\$42.98	100	US\$4,298.00	23								
5/16" X 20FT	US\$17.85	300	US\$5,355.00	9.8								

PRICE TERM:

PAYMENT TERM:

REMARKS:

FOB SHANGHAI CHINA

T/T

THE PRICES ARE SUBJECT TO OUR FINAL CONFIRMATION

ENCUESTA

1.- ¿Qué productos de sujeción son los que más consume?

- A) Correas
- B) Cadenas
- c) Mallas y sogas

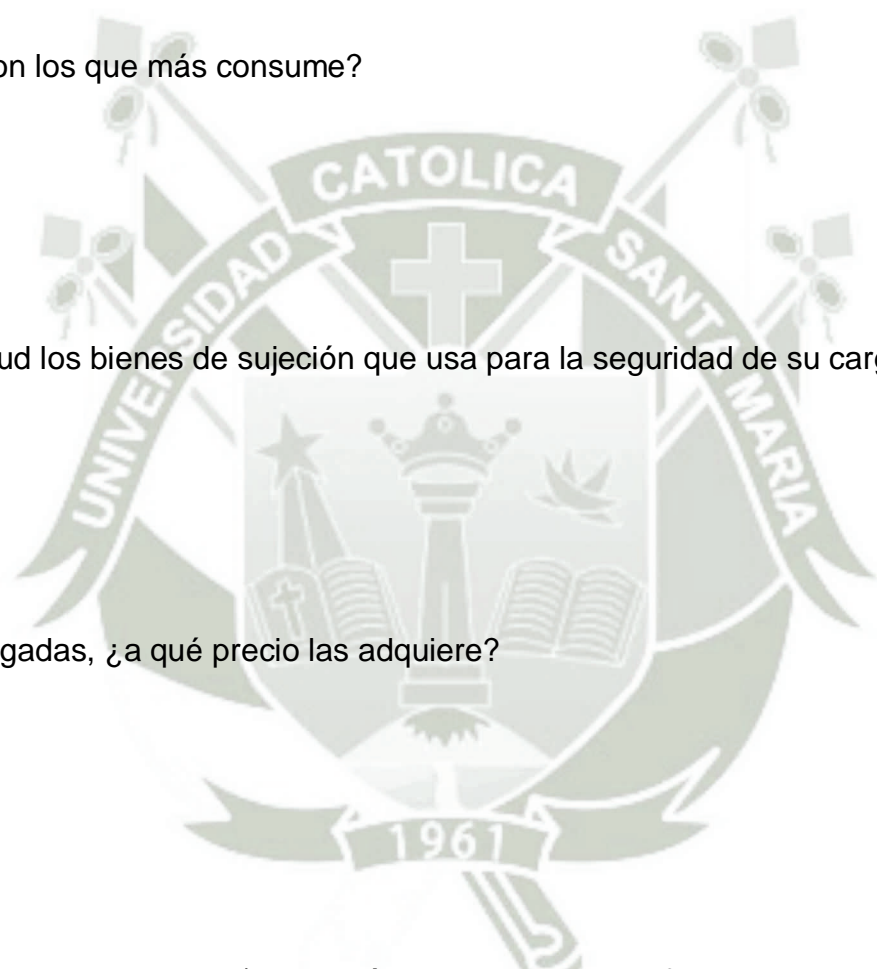
2.- ¿Con que frecuencia renueva ud los bienes de sujeción que usa para la seguridad de su carga?

- A) 6 meses
- B) 12 meses
- C) 18 meses a más

*3.- Si ud usa las correas de 4 pulgadas, ¿a qué precio las adquiere?

- A) \$ 65 o menos
- B) \$ 66 a 70
- B) \$ 71 a 75

*4.- Si ud usa las cadenas de metal de grado 70 3/8, ¿a qué precio las adquiere?



- A) \$ 79 o menos
- B) \$ 80 a 85
- B) \$ 86 a 90

5.- ¿Cuál es su actual proveedor de los bienes de sujeción?

- A) Epysa
- B) Ferroso
- C) CS Beaver
- D) otros , ¿Cuál? _____

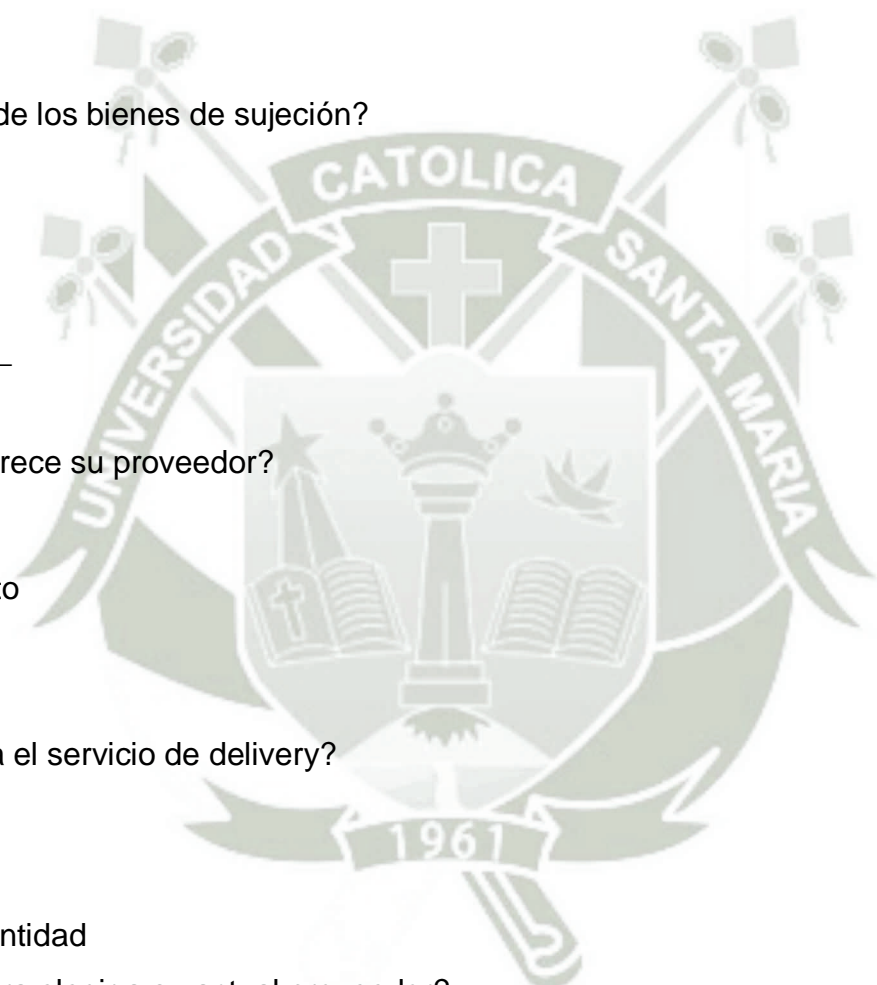
6.- ¿Qué facilidades de pago le ofrece su proveedor?

- A) Pago al crédito
- B) 50% al contado – 50% al crédito
- c) Por Adelantado o al contado.

7.- ¿Su proveedor les proporciona el servicio de delivery?

- A) Si
- B) No
- C) A veces, dependiendo de la cantidad

8.- ¿Cuáles fueron las razones para elegir a su actual proveedor?



- A) Precio
- B) Calidad
- C) Servicio y formas de pago

9.- ¿Qué cosas le disgustan de su proveedor?

- A) Mal servicio
- B) Tiempo de entrega
- C) Calidad / Precio

10.- ¿Una vez hecho el pedido cuanto tiempo demora el proveedor en brindarle los bienes?

- A) 1 día
- B) 2 a 7 días
- C) 8 a más

11. -¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor si otro le ofrece mejor precio?

- A) Si
- B) No
- C) Tal vez

