

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA
COMERCIAL



**“ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE IMPORTACIÓN DE
NEUMÁTICOS PARA MAQUINARIA PESADA PARA EL
MERCADO DE MADRE DE DIOS, 2016”**

Tesis presentada por las Bachilleres

MENA YANAPA FIORELLA RUBÍ

ZAA VARGAS MARIBEL

Para optar por el Título Profesional de
**INGENIERO COMERCIAL EN LA
ESPECIALIDAD DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.**

AREQUIPA - PERÚ
2016

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo de investigación primero a Dios por darme salud y conocimientos y permitirme llegar hasta este punto para lograr mis objetivos, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía en todo momento, a mi padre, mi madre quienes son mis pilares y me apoyaron en todo momento con sus consejos y los valores que me dieron, que me ha permitido ser una persona de bien tanto académica como en la vida. A mi hermano del cual aprendí a lograr mis metas y ser mejor cada día. A mis seres queridos, amigos y familiares quienes estuvieron alentándome y motivándome constantemente desde el principio y nunca me dieron la espalda.

Fiorella Rubi Mena Yanapa

Dedico el presente trabajo de investigación a mi familia; a mi padre Meliton por depositar su confianza en mí y ser mi ejemplo a seguir, a mi madre Justina por enseñarme a ser perseverante y a luchar por mis metas, a mi hermano Luis por su apoyo incondicional en cada decisión, a mi esposo Jose por su apoyo durante el desarrollo de mi tesis, a mi hijo Alejandro por ser mi incentivo para lograr cada una de mis metas; y a mis tíos por siempre apoyarme y confiar en mí.

Maribel Zaa Vargas

Agradecimientos

Agradezco a los docentes de la Universidad quienes contribuyeron en la enseñanza y el desarrollo como profesionales, A mis padres y mi hermano por estar en cada proyecto y decisión, a mis familiares y personas especiales en mi vida, por su apoyo incondicional y su amor. A cada uno de ellos por alentarme a concluir mis metas y poder lograr mis objetivos.

Fiorella Rubi Mena Yanapa

Agradezco primeramente a Dios por mi familia, por guiarnos, protegernos y mantenernos unidos, agradezco también a los docentes de mi centro de estudios por sus enseñanzas y por guiarnos durante nuestro desarrollo de nuestro trabajo, a mis padres por su apoyo en cada decisión, a mi esposo, mi hijo y mi hermano por estar alentándome en todo momento y por ser parte de cada proyecto en mi vida, y a mis familiares por su apoyo incondicional para el cumplimiento de una de mis metas.

Maribel Zaa Vargas

RESUMEN

Perú posee una gran riqueza geológica, que la convierte en uno de los destinos más atractivos para la inversión minera en el mundo; sabemos que Perú es uno de los países de antigua tradición minera que se ha ido desarrollando a lo largo de los años. El Perú es uno de los principales productores de diversos metales, tales como el oro, plata, hierro, estaño, molibdeno, plomo, entre otros; el cual es sólo el reflejo de la gran variedad de recursos que posee nuestro país, junto a la estabilidad de políticas económicas que se da en nuestro país.

Una de las principales actividades que aportan mayor valor para el crecimiento de Madre de Dios y consecuentemente a nuestro país es la minería, es así que existe gran cantidad de empresas mineras en dicha ciudad; conllevando así a una gran demanda de maquinaria pesada.

Es así, que se concibe el presente proyecto de Análisis de Viabilidad de Importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios, ya que se sabe que existe una gran demanda de neumáticos para dicha maquinaria, siendo vendidos en dicho mercado a precios elevados, dando pie así a la introducción de nuevas empresas de venta de neumáticos.

El objetivo de la tesis es analizar la viabilidad, para la importación y comercialización de neumáticos para maquinaria pesada, haciendo frente a los precios altos en la zona minera. En la evaluación de este proyecto la TIR E es 67.40, por lo tanto, conviene realizar la inversión. El VANE para este proyecto es de S/. 3,169,509.73. El proyecto es rentable porque el VAN está muy por encima de cero.

Se determinó en nuestro análisis de viabilidad, una ganancia mensual aceptable que ratifica su viabilidad, de esta forma estableciendo flujos de efectivos netos siendo estos positivos, que demostraron que la importación y comercialización es viable y rentable.

Palabras Clave: Importación, Viabilidad, Evaluación Económica, Evaluación Financiera.

Abstract

Peru has a great geological wealth, which makes it one of the most attractive destinations for mining investment in the world; We know that Peru is one of the countries with an old mining tradition that has developed over the years. Peru is one of the main producers of various metals, such as gold, silver iron, tin, molybdenum, lead, among others; Which is only a reflection of the great variety of resources that our country possesses, together with the stability of economic policies that takes place in our country.

One of the main activities that bring greater value to the growth of Madre de Dios and consequently to our country is mining, so there are a lot of mining companies in that city; Leading to heavy demand for heavy machinery.

It is thus that the present project of Feasibility Analysis of Import of tires for heavy machinery for the market of Madre de Dios is conceived, since it is known that there is a great demand of tires for this machinery, being sold in said market at prices Thus giving rise to the introduction of new tire sales companies.

The objective of the thesis is to analyze the feasibility, for the importation and commercialization of tires for heavy machinery, facing high prices in the mining zone. In the evaluation of this project the TIR E is 67.40% therefore investment should be made. The VANE for this project is S/. 3,169,509.73 . The project is profitable because the NPV is well above zero.

An acceptable monthly profit was determined in our feasibility analysis, which ratifies its viability, thus establishing net cash flows, these being positive, demonstrating that import and marketing is viable and profitable.

Keywords: Import, Feasibility, Economic Evaluation, Financial Assessment.

Introducción

El presente análisis de viabilidad de implementar una empresa importadora y distribuidora de neumáticos de maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios, a través de siete capítulos.

En el primer capítulo, Planteamiento Teórico de Investigación, se analiza el problema de nuestra investigación sobre el análisis de viabilidad de importación de neumáticos para maquinaria pesada; se sustentan nuestra investigación en que los precios de los neumáticos que se ofertan actualmente en el mercado de Madre de Dios es alto, es así que nace la idea de realizar la importación de neumáticos y comercializarla.

En el segundo capítulo, Planteamiento Operacional de la Investigación, se detalla los recursos que necesitamos para llevar a cabo nuestra investigación, los cuales son: Observación, recolección de información de mercado, e investigación de mercados nacionales e internacionales.

En el tercer capítulo, realizamos el análisis PESTA, en el cual se realiza un análisis de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales de nuestro mercado que es Madre de Dios; el cual es uno de los factores importantes para saber si podemos o no entrar a dicho mercado.

En el cuarto capítulo, determinamos la demanda, para saber cuántas empresas mineras existen en nuestro mercado; posteriormente realizamos el análisis de la Oferta, es así que nos enfocaremos en un porcentaje de todas las empresas existentes en Madre de Dios. Asimismo hallamos nuestra demanda insatisfecha, para saber con mayor certeza a cuantas empresas podremos vender nuestros neumáticos, siendo hasta ese momento los resultados favorables para nuestra empresa.

En el quinto capítulo, Marco legal de la empresa y estructura organizacional, se establece todos los procedimientos que debemos seguir para formar nuestra empresa, es así que fijamos que el tipo de sociedad será una sociedad anónima cerrada. Además, definimos la estructura organizacional, describiendo cada una de las funciones que debe realizar el personal de nuestra empresa.

Posteriormente, en el sexto capítulo, Estudio Económico, se determinó el monto total de inversión, cuyo monto es de s/. 3,228,564.00, cuyo aporte es netamente propio. Además, se definió los presupuestos de ingresos y egresos, para estructurar los estados financieros.

Finalmente, se analizó los principales indicadores económicos, obteniendo un VANE de s/. 3,169,509.73 . Asimismo se determinó la TIRE de 67.40%, demostrando así todos los datos la viabilidad de nuestro proyecto.



INDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos	iii
RESUMEN	iv
Abstract	v
Introducción.....	vi
INDICE.....	viii
INDICE DE TABLAS	xi
INDIICE DE GRAFICOS.....	xiii
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO TEORICO DE INVESTIGACION	1
1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO.....	1
1.1. Problema.....	1
1.2. Descripción.....	1
1.3. Justificación.....	4
1.4. Objetivos.....	5
1.5. Marco teórico.....	6
1.6. Hipótesis.....	9
CAPÍTULO II:	10
PLANTEAMIENTO OPERACIONAL DE INVESTIGACIÓN	10
2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	10
2.1. Técnicas e Instrumentos.....	10
2.2. Estructura de los instrumentos.....	10
2.3. Campo de verificación.....	10
2.3.2.Temporalidad.....	10
2.4.Estrategia de recolección de datos.....	11
2.5. Recursos necesarios.....	11
Capitulo III	12
3.1. Análisis PESTA.....	12
3.1.1. Factor Político.....	12
3.1.2. Factor Económico.....	17
3.1.3. Factor Social	27

3.1.4. Factor Tecnológico	29
3.1.5. Factor Ambiental	31
CAPITULO IV	39
4.1. Población y Universo	39
4.1.1.Determinación de la Demanda	40
4.2.ANÁLISIS DE LA OFERTA	43
4.2.1.Principales Competidores	43
4.2.2. Determinación de la Demanda Insatisfecha, Demanda Objetivo y Participación de Mercado	46
CAPITULO V	48
MARCO LEGAL DE LA EMPRESA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	48
5.1. Forma societaria	48
5.2.Funciones	52
5.3.Estructura de la empresa	54
5.4.Políticas de la empresa	56
5.5. Plan de importación	58
Selección del producto	58
Inteligencia comercial	58
5.5.1.Selección de operadores/agentes	59
5.5.2.Análisis de los proveedores	61
a. País proveedor	64
b. Selección de proveedores: Adaptación del modelo de Dickson	64
Comercio internacional	65
a. Los Incoterms - Términos en Comercio Internacional	65
b. ¿Qué regulan los Incoterms?	65
c. ¿Qué está fuera de su regulación?	66
5.5.3.Negociación segura	66
5.5.4.Usar el sentido común	66
5.5.5.Documentos necesarios para la importación	66
5.5.6.Procedimiento de importación	69
1.1.2) Primer paso: la cotización	69
1.1.3) Segundo paso: Requisitos previos	70
1.1.4) Tercer paso: Destino aduanero	70
1.1.5) Cuarto paso Asignación del canal, recepción y registro documentario	71

1.2) Diagrama de flujo de procedimiento de importación	73
1.3) Costos de importación	73
1.3.1) Costos De importacion de China a Peru Via Maritima.....	74
1.4) Medios de pago y garantías	75
1.4.1) Transferencia Telegráfica T / T.....	75
1.4.2) Cartas de crédito	75
1.5) Análisis de la distribución.....	76
PLAN DE IMPORTACION	77
CAPITULO VI: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	82
6.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	82
6.1.1. Inversión fija.....	82
6.1.1.2.Activos Intangibles	84
6.1.2.Capital de Trabajo	85
6.1.3.Total de la Inversión Fija	86
6.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	86
6.3.PRESUPUESTO DE GASTOS.....	88
6.3.1.Costos de ventas	88
6.3.2. Gastos de Operación	91
6.5. CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	97
6.6.PUNTO DE EQUILIBRIO.....	98
6.7.BALANCE PROYECTADO	99
6.8.FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	101
CAPITULO VII: EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	103
7.1.La evaluación de proyectos.....	103
7.1.1.La evaluación económica	103
7.1.2.Evaluación financiera:	103
7.2. CONSIDERACIONES PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA	104
7.2.1.INDICADORES O COEFICIENTES DE EVALUACIÓN	104
Conclusiones	106
Recomendaciones	108
Bibliografía	109
Anexos.....	111

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Valor agregado Bruto 2015	21
Tabla 2: Indicadores del sistema financiero	26
Tabla 3: Madre de Dios-Población censada	28
Tabla 4: Madre de Dios-Población censada	29
Tabla 5: Línea arrendataria	38
Tabla 6: Determinación de la Demanda Potencial, Disponible y Efectiva	40
Tabla 7: Proyección de la Demanda Efectiva del 2017 al 2027	41
Tabla 8: Cantidad de que una empresa minera compra durante un año	42
Tabla 9: Determinación de la cantidad de neumáticos que se abastecen al mercado local	45
Tabla 10: Proyección de la oferta de neumáticos 2017 - 2027	46
Tabla 11: Proyección de la cuantía de la Demanda 2017- 2027	47
Tabla 12: Arancel y restricciones para la partida arancelaria 4011620000	58
Tabla 13: Agente de carga	59
Tabla 14: Lista de agentes de aduanas	60
Tabla 15: Agente de aduanas TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A	61
Tabla 16: Diferencia entre el enfoque tradicional y el actual en compras	63
Tabla 17: Criterios para la selección de proveedores	63
Tabla 18: Información de condiciones de compra de cada proveedor	64
Tabla 19: Evaluación de proveedores	65
Tabla 20: Diagrama de flujo de procedimiento de importación	73
Tabla 21: Costos de importación vía marítima	74
Tabla 22: Organigrama del proceso de distribución	76
Tabla 23: Cálculo de la capacidad de Almacenamiento de la planta	77
Tabla 24: Lead Time	82
Tabla 25: Costo del Lead Time	82
Tabla 26: Inversión de terreno	82
Tabla 27: Edificaciones y construcciones	83
Tabla 28: Maquinaria y Equipo	83
Tabla 29: Mobiliario	83
Tabla 30: Herramientas	84
Tabla 31: Inversión Tangible	84
Tabla 32: Inversión Intangible	85
Tabla 33: Capital de trabajo	85
Tabla 34: Resumen de la Inversión Total	86
Tabla 35: Presupuesto de ingresos	87
Tabla 36: Ingresos Anuales	87
Tabla 37: Costos de ventas	88
Tabla 38: Depreciación	90
Tabla 39: Gastos de operación	91
Tabla 40: Remuneraciones de administración	92
Tabla 41: Otros gastos de administración	92
Tabla 42: Resumen de gastos de administración	93
Tabla 43: Remuneraciones de ventas	94
Tabla 44: Otros gastos de ventas	95

Tabla 45: Resumen de gastos de ventas	96
Tabla 46: Costos fijos y variables	97
Tabla 47: Punto de equilibrio	98
Tabla 48: Balance general	99
Tabla 49: Estado de resultados	100
Tabla 50: Flujo de caja.....	102
Tabla 51: Indicadores de evaluación financiero.....	104



INDIICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: Antes y después de la minería de ilegal de Madre de Dios.....	33
Gráfico 2: Proyección de la demanda	42
Gráfico 3: MULTISERVICIOS “EL ZORRO”	43
Gráfico 4: Frenos Rafo.....	44
Gráfico 5: Servillantas “Lobo”	44
Gráfico 6: Proyección de la oferta.....	46
Gráfico 7: Organigrama y funciones de la Empresa	52



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEORICO DE INVESTIGACION

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO.

1.1. Problema.

Análisis de la viabilidad para la importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios, 2016

1.2. Descripción.

El análisis para la importación de neumáticos para el equipamiento de maquinaria pesada, nace de la necesidad de muchas empresas del rubro de construcción y mineras que desean adquirir neumáticos de buena calidad que son necesarias para impulsar su productividad al máximo.

La presente investigación de importación de neumáticos para maquinaria pesada a bajo costo, es generar impacto en el mercado y en nuestros futuros clientes generando el interés por adquirir el producto, considerando la calidad y las necesidades del mercado y del empresariado local.

Se ha detectado un gran problema que son los altos precios de oferta. Eso se debe a varios factores importantes como los costos de importación, las marcas sumamente elitistas y sobre todo los costos internos de las empresas que comercializan los equipos.

Los negocios internacionales son cada vez más competitivos y se requiere aprovechar la apertura comercial y los acuerdos comerciales para obtener beneficios buscando a la vez satisfacer las necesidades del mercado.

Se investigara los acuerdos preferenciales comerciales, tratamiento tributario aduanero, logística adecuada, proveedores, así como un análisis de las ventajas y desventajas de la importación con la producción nacional, buscando determinar un precio competitivo que busque incursionar en el negocio buscando beneficios para la empresa y el consumidor.

1.2.1. Campo, Área y Línea.

- **CAMPO:** Facultad de Ciencias Económico Administrativas.
- **ÁREA:** Ingeniería Comercial.
- **LÍNEA:** Negocios Internacionales.

1.2.2. Tipo de problema.

El problema es **explicativo**; ya que en este estudio formula un análisis de importación de neumáticos para maquinaria pesada y **descriptivo** dado que vamos a describir el comportamiento del mercado de importación de neumáticos.

1.2.3. Variables.

a) Análisis de variables.

Tipo de Variable	Variable	Indicadores
Variable Independiente	Importación de neumáticos para maquinaria pesada.	<ul style="list-style-type: none"> - Convenios Internacionales para la importación. - Restricciones de ingreso al país. - Tributación aduanera - Procedimiento de Importación
Variable dependiente	Análisis de la Viabilidad Mercado de Madre de Dios.	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis PESTA. - Análisis de Oferta - Análisis de Demanda - Estudio de mercado - Tecnología del proyecto - Evaluación Eco. - Evaluación Fin. <p>• INDICADORES FINANCIEROS (S/.) (%)</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • VAN: VALOR ACTUAL NETO (S/.) $VAN = -C_0 + \sum_{i=1}^N \frac{FCN}{(1+i)^i}$ • TIR (%) $T.I.R.=A+ \sum_{i=1}^n \frac{Q_1}{(1+k)^i} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots$ • TIRM: TIR MODIFICADA (%) $TIRM = \frac{(\sum TIRM)(1/N)}{VA} - 1$ • PRID : PERIODO DE RECUPERACION $\left[\frac{VA \text{ año } 0 - VA \text{ año } 1}{VA \text{ año } 2} \right] + 1$ • VAE (S/.) $\frac{VAN}{1 - (1+K)^{-n}}$ • CAE (S/.) $\frac{VA \text{ año } 0}{1 - (1+k)^{-n}}$
--	--	--

1.2.4. Interrogantes básicas.

- ¿Cuál es el proceso de importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?
- ¿Cuál es el análisis PESTA para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?

- ¿Cómo es el estudio de mercado para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?
- ¿Cuál es el comportamiento del mercado de neumáticos e Identificar su demanda y oferta para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?
- ¿Cuál es la Tecnología del proyecto para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?
- ¿Cuál es la evaluación económica y financiera de la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios?

1.3. Justificación.

La productividad de nuestro país es la exportación de productos no manufacturados, productos derivados de la minería y el petróleo, no implementa cambio tecnológico o de transformación de productos finales, ello pone en desventaja de desarrollo productivo de nuestro país.

Las políticas comerciales del gobierno, disminuyen el porcentaje arancelario para importación de Bienes de capital y productos tecnológicos. Esto incentiva directamente ya que el factor que impulsa y promueve a la importación y precios bajos.

La investigación del tema es favorable, ya que existe una gran variedad de fuentes, de personal perteneciente a empresas públicas y privadas que aportan con gran información para que se profundice todo lo referente al estudio.

1.4. Objetivos.

1.4.1. Objetivo General.

Analizar la viabilidad de importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de madre de dios 2016”

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Definir el proceso de importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.
- Desarrollar el análisis PESTA para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.
- Identificar el estudio de mercado para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.
- Analizar el mercado de neumáticos e Identificar su demanda y oferta para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.
- Desarrollar la tecnología del proyecto para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.
- Establecer la evaluación económica y financiera para la importación de neumáticos para maquinaria pesada en el mercado de Madre de Dios.

1.5. Marco teórico.

1.5.1. Marco Conceptual.

IMPORTACION

Es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo.(Aduanas,2012)

La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.

INCOTERMS

Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 11 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAS, DDU. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable.(Siicex,2012)

LA DEMANDA DE MERCADO

“La demanda de mercado de un bien dado es sólo la suma horizontal de las demandas individuales”. En otras palabras, la cantidad demandada en el mercado a cada precio, es la suma de todas las cantidades demandadas por los individuos a ese precio. Donde factores como el precio, el ingreso, los gustos y los precios de los bienes relativos, determinan conjuntamente el nivel de la demanda y la cantidad demandada para cada persona y cada bien. Con base a lo anterior se suman las demandas individuales para obtener una demanda de mercado para cada bien.

MARCA

Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada. Su origen se remonta a la antigüedad, cuando los artesanos reproducían sus firmas o “marcas” en sus productos utilitarios o artísticos. A lo largo de los años, estas marcas han evolucionado hasta configurar el actual sistema de registro y protección de marcas. El sistema ayuda a los consumidores a identificar y comprar un producto o servicio que, por su carácter y calidad, indicados por su marca única, se adecua a sus necesidades. (Castro, 2008)

TRIBUTOS A LA IMPORTACION

Los tributos que gravan la importación o el tratamiento arancelario aplicable a las mercancías bajo este régimen, está en función de su clasificación dentro del Arancel de Aduanas, dado por la subpartida NANDINA que se definirá a partir de la información proporcionada por usted en su condición de importador (a través de la factura y demás información complementaria), así como por efecto del propio reconocimiento físico del especialista en aduanas, al momento del despacho. (Aduanas, 2012)

BARRERAS DE ENTRADA

Factores que impiden o dificultan la incorporación de nuevas empresas a una rama de actividad, aunque las empresas ya establecidas estén percibiendo utilidades excesivas. Hay dos grandes categorías de barreras: estructurales (económicas o involuntarias) y estratégicas (conductuales). Las barreras estructurales se derivan de las características fundamentales de la industria, entre otras la tecnología, el costo y la demanda. Las barreras estratégicas se derivan del comportamiento de las empresas ya establecidas

NORMAS DE ORIGEN

Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda

beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro.(Siicex,2012)

ADUANA.

Organismo responsable de la aplicación de la Legislación Aduanera y del control de la recaudación de los derechos de Aduana y demás tributos; encargados de aplicar en lo que concierne la legislación sobre comercio exterior, generar las estadísticas que ese tráfico produce y ejercer las demás funciones que las leyes le encomiendan. El término también designa una parte cualquiera de la administración de la aduana, un servicio o una oficina.(Aduanas,2012)

DERECHOS DE ADUANA O ARANCELARIOS.

Impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas a las mercancías que ingresen al territorio aduanero.(Aduanas,2012)

DERECHOS ANTIDUMPING

Derecho aplicado a las importaciones de bienes particulares provenientes de un país específico para eliminar el perjuicio causado por el dumping a la industria nacional del país importador. El artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 permite la imposición de medidas antidumping en el caso de bienes que son “objeto de dumping” igual a la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal cuando el dumping causa perjuicio a productores de productos con que compiten en el país importador.(Aduanas,2012)

VALOR EN ADUANA

Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.

SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS

Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías, generalmente conocido como “Sistema Armonizado” o simplemente “SA”, es una nomenclatura internacional multi-propósito de mercancías, desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Comprende cerca de 5,000 grupos de mercancías, cada una identificada por un código de seis dígitos, ordenadas en una estructura lógica y legal, y es complementada por reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme. El sistema es utilizado por más de 177 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recolección de estadísticas de comercio internacional. El Sistema Armonizado es regulado por “La Convención Internacional del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías”.(Aduanas,2012)

1.5.2. Antecedentes.

No existen antecedentes de investigación.

1.6. Hipótesis.

DADO QUE : La Viabilidad es un estudio técnico de cariz financiero que busca determinar las posibilidades de suceso económico y financiero de un determinado proyecto, sea de inversión, el lanzamiento de un nuevo producto, la entrada en nuevo mercado o bien un proyecto de reestructuración organizacional.

ES PROBABLE QUE : Al Análisis de la viabilidad para la importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios, este determinó una ganancia mensual aceptable que ratifica su viabilidad, de esta forma estableciendo flujos de efectivos netos siendo estos positivos, que demostraron que la importación y comercialización es viable y rentable, Madre de Dios, 2016.

CAPÍTULO II:

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL DE INVESTIGACIÓN

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.

2.1. Técnicas e Instrumentos.

- **Técnicas de Recolección de Información Primaria.**

- Observación.
- Recolección de información mercado.
- Investigación de mercados nacionales e internacionales.

- **Instrumentos.**

- Documentales.

2.2. Estructura de los instrumentos.

Se ha considerado los siguientes instrumentos:

- Análisis situacional del potencial de importación.

2.3. Campo de verificación.

2.3.1.Ámbito.

El presente estudio se realiza en: Madre de Dios.

2.3.2.Temporalidad.

El tiempo para la realización del presente estudio de investigación se realiza desde los meses de Marzo a Diciembre del 2016.

2.1.1 2.3.3.Unidades de estudio.

Análisis de importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios.

2.4. Estrategia de recolección de datos.

2.4.1. Elaboración análisis y presentación de datos.

- Estudios preliminares bibliográficos:
- Trabajo de biblioteca.
- Centros de información primaria.
- Selección de bibliografía básica.
- Recopilación, procesamiento y análisis de la información.
- Esquema estructural de la investigación.

2.5. Recursos necesarios.

2.5.1. Humanos.

- Investigadores autores de la tesis.

2.5.2. Materiales.

Bienes.

- Papel Bond
- Lápices y Lapiceros
- Cámara Fotográfica y Filmadora
- Laptops

Servicios.

- Fotocopiado
- Impresiones
- Empastado

Capítulo III

3.1. Análisis PESTA

El entorno PESTA está relacionado con un análisis externo de la organización y sus diferentes influencias que afectan directa e indirectamente la competitividad del departamento de Madre de Dios, “estas claves se evalúan con un enfoque integral y sistémico, realizando un análisis de las fuerzas políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y competitivas” (D’Alessio, 2008, p.120).

Es un análisis del macro entorno estratégico externo en el que trabaja la organización. PESTE es un acrónimo de los factores: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, y Ecológicos o Ambientales del contexto. Estos factores externos por lo general están fuera del control de la organización, y muchas veces se presentan como amenazas y a la vez como oportunidades.

Muchos factores macro son específicos de un país, región, ciudad o sector, por lo tanto un análisis PESTE tendrá que llevarse a cabo específicamente para la organización en cuestión con la debida agregación. El número de macro-factores es prácticamente ilimitado.

3.1.1. Factor Político

Son las fuerzas que determinan las reglas, tanto formales e informales, bajo las cuales debe operar la organización.

Estas fuerzas están asociada a los procesos de poder de la organización, a los acuerdos relacionados a los propósitos de la organización, así como a las pugnas de intereses de los agentes involucrados .Citado por (D’Alessio, 2008, p.120).

Mensaje presidencial: las propuestas de PPK para cumplir sus 6 compromisos

El mandatario Pedro Pablo Kuczynski dio su primer discurso a la Nación, en el Congreso de la República, donde detalló las expectativas de su gestión para el próximo quinquenio, que culmina en el 2021, año del bicentenario de la independencia del Perú.

PPK señaló que busca una revolución social para el país, lo que significa tener un país más "moderno, justo, equitativo y solidario". Para este fin, consideró que las "desigualdades entre pobres y ricos deben resolverse emparejando el acceso a los servicios básicos que hoy son escasos y costosos".

El primer discurso del líder de Peruanos por el Kambio giró en torno a 6 temas, que, a su parecer, son de carácter urgente con miras del bicentenario: **1)** agua y desagüe para todos los peruanos **2)** educación pública de calidad **3)** servicio de salud pública sensible al enfermo **4)** formalizar el país **5)** construir infraestructura para el desarrollo **6)** liberar a nuestra patria de la corrupción, de la discriminación, de la inseguridad y del delito.

1.- Agua y desagüe para todos los peruanos

Pedro Pablo Kuczynski proyectó que para el año del bicentenario no habrá un solo peruano sin acceso a agua potable y desagüe las 24 horas del día.

No obstante, recalcó que estas políticas toman tiempo, por lo que exhortó a que continúen cuando termine su mandato.

2.- Educación pública de calidad

El flamante jefe de Estado aseguró que, en el 2021, todos los niños tendrán acceso gratuito a la educación y contarán con oportunidades para acceder universidades y estudios postgrado.

Añadió que la educación cívica, el deporte, las artes y el estudio de idiomas extranjeros y nativos serán prioridad en el sistema educativo escolar.

"Un pueblo educado no se equivoca, un país de ciudadanos educados defiende sus ideales, respeta a otros, busca la paz", consideró PPK.

3.- Servicio de salud pública sensible al enfermo

El mandatario prometió que reducirá la anemia y luchará contra la mortalidad materna e infantil.

"Mi compromiso con la salud viene desde mi infancia. El recuerdo de mi padre [el médico Maxime Kuczynks] me ha acompañado toda mi vida, no puedo defraudar su legado", expresó.

“Trabajaremos intensamente en salud, porque sin esta no hay desarrollo. Tendremos un Sistema Nacional de Salud moderno y con acceso universal”, aseguró.

4.- Formalizar el país

PPK fue ambicioso en el apartado de formalización. "Por lo menos 60% de los puestos de trabajo, en vez de 30%, estarán formalizados", garantizó el mandatario.

En esta línea, afirmó que reducirá en un punto el Impuesto General a las Ventas (IGV), desde enero del 2017, "con un tratamiento tributario especial a la pequeña y mediana empresa".

"Pagaremos menos tributos, pero recaudaremos más", remarcó el gobernante, en alusión a la eventual formalización en el sector.

5.- Construir infraestructura para el desarrollo

Pedro Pablo Kuczynski prometió que se destrabarán los proyectos en las regiones y se "eliminarán los obstáculos a la inversión privada, a la que el Perú espera con los brazos abiertos".

Sin embargo, adelantó que "no se irá contra la voluntad del pueblo". "Ruego con humildad, la mejor disposición para entendernos", instó.

Agregó que "tendremos mucha más construcción, ampliación o modernización de obras". “Queremos ser, ante el mundo, un país serio y con palabra, que tenga el mejor clima de negocios del continente”, estimó.

6.- Liberar a nuestra patria de la corrupción, de la discriminación, de la inseguridad y del delito

Pedro Pablo Kuczynski fue riguroso al tocar el tema de la lucha anticorrupción. Advirtió que sus trabajadores o colaboradores que caigan en ese delito serán sancionados con todo el peso de la justicia.

Sobre la seguridad ciudadana, PPK expresó su deseo de vivir en un "país seguro, un país donde las familias puedan salir sin temer que les desvalijen su hogar", en ciudades "menos enrejadas, menos enjauladas, con más espacios públicos y parques".

"No quedará crimen impune, los culpables serán entregados al sistema de justicia reformado", indicó.

Para tal efecto, PPK sostuvo que necesita el apoyo de los agentes de seguridad, por lo que anunció que "los bonos de la Policía y las Fuerzas Armadas serán adelantados a partir de setiembre de este año y formarán parte de su sueldo pensionable". (La Republica,2016)

PPK anunció que se creará comisión para formalización minera en Madre de Dios

El presidente de la República, Pedro Pablo Kuczynski (PPK), sostuvo el martes 09 de Agosto del presente una reunión con dirigentes mineros de Madre de Dios, en su capital, Puerto Maldonado, para buscar soluciones ante los conflictos que persisten en el camino a la formalización de su gremio.

En el encuentro también participaron los ministros de Energía y Minas, Gonzalo Tamayo; Ambiente, Elsa Galarza; Salud, Patricia García; e Inclusión Social, Cayetana Aljovín.

Las autoridades del Ejecutivo dialogaron con 15 representantes de los mineros y el gobernador de Madre de Dios, Luis Otsuka.

"Aquí hemos venido a iniciar el diálogo, no hemos traído ni soluciones ni problemas. Hemos venido a escuchar y después formaremos un grupo de trabajo con los ministros relevantes y los representantes relevantes de Madre de Dios para ver cómo solucionamos estos temas", expresó Kuczynski durante la reunión.

Según explicó el ministro de Energía y Minas, el diálogo se entabló con el fin de hacer un diagnóstico.

"Este no es un momento de anuncios, es un momento de diagnóstico. No es momento de adelantar opinión", expresó Tamayo.

Ante el pedido del gobernador regional de derogar decretos legislativos en contra de la minería informal e ilegal, el mencionado ministro se limitó a decir que se “han recogido los intereses y preocupaciones de los participantes”.(La Republica,2016)

Fernando Zavala valoró necesidad de “proteger y producir” la Amazonía

Premier participó de encuentro de PPK con gobernadores de la Macroregión Oriente. Dijo que trabajarán en conectar la región amazónica.

El primer ministro Fernando Zavala resaltó los acuerdos que resultaron del encuentro que sostuvo con gobernadores regionales de la Macroregión Oriente. En la cita, donde también participó el presidente Pedro Pablo Kuczynski, se valoró la necesidad de proteger la Amazonía.

“Hemos hablado de cómo llevar energía a todos los pueblos de la Amazonia y cómo llevar esta idea que tiene el presidente Kuczynski, agua para todos los peruanos, todos los peruanos de la Amazonía”, sostuvo el premier.

Durante la cita, las autoridades de Huánuco, Amazonas, Loreto, San Martín, Ucayali y Madre de Dios, trasladaron los proyectos que esperan sean respaldados por el gobierno central. Estos están enfocados en conectar la región amazónica.

“Hemos conversado de cuál debe ser ese plan vial que nos ayude a conectarnos”, destacó en esta línea el jefe de la PCM. Zavala también dijo que trasladaron la iniciativa del gobierno para acercar el Estado al ciudadano.

Otro de los temas tratados corresponde a la situación de los pueblos indígenas. Sobre ello Zavala Lombardi indicó que se evaluó el desarrollo de idiomas. Destacó que “todos somos parte de una nación peruana”.(La Republica,2016)

3.1.2. Factor Económico

Son aquellas que determinan las tendencias macroeconómicas, las condiciones de financiamiento, y las decisiones de inversión .citado por (D'Alessio, 2008, p.120).

PPK impulsa revolución crediticia peruana durante visita a EE.UU.

PPK hace esta semana su primera visita oficial a los Estados Unidos, donde presenta al Perú como una tierra de oportunidades en contraste con algunos de sus vecinos en la región.

(Bloomberg).- Siete semanas después de asumir el cargo de presidente del Perú, Pedro Pablo Kuczynski, trata de atraer inversores con una agenda económica que comprende impulsar el crédito, revertir ineficiencias y reducir la dependencia del cobre del país.

PPK, un veterano de Wall Street y ex ministro de Finanzas de 77 años, hace esta semana su primera visita oficial a los Estados Unidos. Presenta a Perú como una tierra de oportunidades en contraste con el vecino Brasil, que atraviesa por la peor recesión en un siglo, con Argentina, que se recupera poco a poco de años de problemas económicos, y con Chile, que enfrenta una vacilante recuperación.

“Tenemos mucho menos lastre” que Brasil y Argentina, dijo Kuczynski el lunes en la sede de Bloomberg en Nueva York. Tenemos una inflación modesta – inferior al 3%- y tampoco tenemos una deuda neta importante”.

La visita de Kuczynski a Nueva York, donde hablará ante la Asamblea General de las Naciones Unidas y se reunirá con otros gobernantes latinoamericanos, sigue a un viaje de una semana a China. Esa visita, la primera que realizó como jefe de Estado, lo diferencia de sus tres predecesores, cuyo primer viaje fue a la Casa Blanca, y constituyó un indicio de un viraje a Asia.

El presidente dijo que las compañías chinas manifestaron entusiasmo ante su propuesta de construir un proyecto ferroviario costero de entre US\$ 2,000 millones y US\$ 3,000 millones que sirva al área metropolitana de Lima. Agregó que China empezará a importar en noviembre arándanos peruanos, que tienen “tamaño de uvas”.

Los planes del presidente. El ex banquero entró en funciones el 28 de julio luego de una ajustada victoria electoral contra Keiko Fujimori por alrededor de 40,000 votos. La confianza de las empresas creció y los bonos subieron luego de que Kuczynski presentara sus planes de impulsar la economía de crecimiento más rápido de Latinoamérica mediante los recursos de atraer inversión extranjera, acelerar proyectos de infraestructura y bajar impuestos.

Perú intentará refinanciar US\$ 6,000 millones de sus US\$ 45,000 millones de deuda luego de que los rendimientos de su deuda en dólares declinaran este mes a casi el nivel más bajo en cuatro años.

“Tenemos que aprovecharlo. Sería absurdo no hacerlo”, dijo Kuczynski a Tom Keene, de Bloomberg Television, durante la visita. “No vamos a desplazarnos mucho hacia la deuda local sino hacia mejor deuda internacional”.

Visión política.

Fujimori no ha hablado con él desde la elección, pero su partido, que controla el Congreso, ha dado muestras de cooperación. Kuczynski espera obtener facultades legislativas en el transcurso del mes próximo para gobernar por decreto durante 120 días a los efectos de dar rápido impulso a su programa económico. Ha incorporado a un aliado de Fujimori, a quien puso al frente de una reforma del organismo impositivo del país.

La batalla, sin embargo, dista de haber terminado. Ausente de la comitiva que acompañó a Kuczynski a Nueva York, el ministro de Economía y Finanzas, Alfredo Thorne, permaneció en Lima para analizar el presupuesto nacional, mientras que otros miembros del Gabinete presidencial continúan impulsando la aprobación de las facultades legislativas.

Tal vez una mayor preocupación a largo plazo sea para Kuczynski la de apaciguar a un sector de izquierda que se sintió alentado con la campaña presidencial de Verónica Mendoza. La ex legisladora de Cusco, que terminó por dar su apoyo al presidente, apuntó a una base que ha criticado abiertamente la agenda minera de Kuczynski y que sostuvo una reñida competencia en el período que culminó en la primera ronda electoral del país.

El nerviosismo de los inversores peruanos experimentó el segundo mayor aumento del mundo en el año hasta el 10 de junio, sólo por debajo del temor relacionado con el Brexit del Reino Unido. Tras la victoria electoral de Kuczynski, la volatilidad implícita a un mes de Perú se revirtió y declinó 3.1 puntos porcentuales, la mayor cantidad entre las grandes economías de América Latina.

El sol, la moneda de Perú, se fortalecerá 1.2% contra el dólar en el cuarto trimestre, la única moneda sudamericana que se pronostica se apreciará, según pronósticos de analistas que recopiló Bloomberg.

El presidente dijo que la permuta de bonos sería positiva para la moneda local y agregó que, si bien el mercado de cobre ya se acerca a su piso, la recuperación de los precios llevará tiempo. Planea reducir el impuesto a las ventas, que es en la actualidad de 18%, y bajar el impuesto a las ganancias a las compañías peruanas más pequeñas, al tiempo que duplica el crédito interno a más de 60% del PBI en un plazo de cuatro años. (Diario Gestión, 2016)

Economía peruana creció 3,77% en julio y superó al mes anterior

De acuerdo al INEI, este avance estuvo impulsado por la evolución favorable del consumo de los hogares y las exportaciones.

La economía peruana creció 3.77% en julio del 2016, acumulando 84 meses de expansión continua, por la evolución favorable del consumo de los hogares y una recuperación de las exportaciones, informó hoy el INEI.

El jefe del INEI, Aníbal Sánchez, señaló que con este resultado el avance acumulado del Producto Bruto Interno (PBI) entre enero y julio del presente año fue de 4.04%, y en los últimos 12 meses (agosto 2015 - julio 2016) de 4.05%.

Explicó que este resultado se sustenta en la evolución favorable del consumo de los hogares reflejado en las mayores ventas minoristas en 2.74%, del consumo con tarjeta de crédito en 13.64% y el consumo de gobierno en 4.64%.

Asimismo, por la recuperación de la demanda externa, con el crecimiento de las exportaciones en términos reales en 27.26%, principalmente de productos

tradicionales en 38.86%, destacando los productos mineros (cobre, hierro y plomo), gas natural y derivados de petróleo.

“En el incremento de la producción nacional fue determinante el comportamiento positivo de los sectores Minería e Hidrocarburos, Telecomunicaciones, Pesca, Comercio y Manufactura, que en conjunto explican el 70% de la variación mensual. En tanto que, disminuyó la producción de los sectores Construcción y Agropecuario”, dijo Sánchez.

POR SECTORES

El INEI reportó que los sectores que más crecieron en la economía peruana en julio último fueron Minería e Hidrocarburos (14.09%), Pesca (103.23%), Manufactura (1.16%), Comercio (1.22%), Transporte, Almacenamiento y Mensajería (2.68%) y Telecomunicaciones y otros Servicios de Información (9.26%).

También avanzaron las actividades de Electricidad, Gas y Agua (6.57%), Alojamiento y Restaurantes (3.06%), Financiero y Seguros (6.30%), Servicios Prestados a Empresas (2.09%), Administración Pública y Defensa (4.57%) y Otros Servicios (4.24%).

En tanto, retrocedieron los sectores Construcción (-4.57%) y Agropecuario (-2.11%).(El Comercio,2016)

Estructura Productiva

En el año 2015, según estimaciones del INEI, Madre de Dios aportó el 0,5 por ciento al Valor Agregado Bruto (VAB) nacional, ocupando el último lugar a nivel departamental. La tasa de crecimiento promedio anual del VAB entre 2008 y 2015 fue de 2,8 por ciento. La principal actividad económica fue el sector minería, con una participación de 40,8 por ciento al VAB departamental, seguido del sector comercio con 12,4 por ciento, agricultura, ganadería, caza y silvicultura 6,9 por ciento; construcción 6,5 por ciento y manufactura 5,2 por ciento.

Tabla 1: Valor agregado Bruto 2015

MADRE DE DIOS: VALOR AGREGADO BRUTO 2015
Valores a Precios Constantes 2007
(miles de soles)

Actividades	VAB	Estructura %	Crecimiento promedio anual 2008-2015
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	161 257	6,9	6,1
Pesca y Acuicultura	1679	0,1	1,6
Extracción de Petróleo, Gas y Minerales	947 696	40,8	-0,5
Manufactura	120 388	5,2	-0,1
Electricidad, Gas y Agua	11 873	0,5	-4,1
Construcción	151 039	6,5	8,7
Comercio	288 276	12,4	7,0
Transporte, Almacén., Correo y Mensajería	99 525	4,3	5,4
Alojamiento y Restaurantes	62 512	2,7	4,9
Telecom. y otros Serv. de Información	41 425	1,8	11,9
Administración Pública y Defensa	97 780	4,2	7,8
Otros servicios	341 272	14,7	6,1
Valor Agregado Bruto	2 324 722	100,0	2,8

Fuente INEI

Elaboración: BCRP, Sucursal Cusco, Dpto. Estudios Económicos

La Población Económicamente Activa (PEA) en el departamento de Madre de Dios fue de 80 586 personas en el año 2015, representado el 98,1 por ciento a la PEA ocupada y el 1,9 por ciento a la PEA desocupada.

En el 2014, se registró 11 400 empresas formales, de los cuales 10 978 fueron micro empresas, 367 pequeñas empresas, 14 medianas empresas y 41 grandes empresas.

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

1. Agropecuario

A pesar de lo extenso de su territorio, en el año 2015 el sector agropecuario ocupó el tercer lugar en el VAB departamental, caracterizándose por el uso intensivo de mano de obra y de tecnología tradicional.

Los principales productos agrícolas del departamento son: pasto brachiaria, maíz amarillo duro, plátano, arroz y yuca, los cuales se destinan esencialmente al consumo local, debido a que el departamento es deficitario en producción agrícola, por lo que debe abastecerse de otras zonas de la sierra y costa del país.

La avicultura y la ganadería son actividades que vienen tomando impulso, dadas sus características de fácil adaptación al medio.

Según el IV Censo Nacional Agropecuario 2012 (CENAGRO), se registró un aumento de unidades agropecuarias del 18,7 por ciento respecto al III CENAGRO de 1994, al incrementarse de 5 597 a 6 641 unidades agropecuarias (con tierras).

Pasto brachiaria

El pasto brachiaria es el producto más representativo del departamento, el mismo que es utilizado para alimento de la ganadería vacuna. En el 2015, representó el 42,7 por ciento del Valor Bruto de la Producción del subsector agrícola (VBP), habiendo crecido 5,9 por ciento respecto a la producción de 2014.

Maíz Amarillo

Durante el año 2015, representó el 14,4 por ciento del VBP del subsector agrícola, siendo mayor en 35,4 por ciento frente a la producción de 2014. En la campaña 2014-2015, la superficie instalada de este cultivo fue de 5,4 mil hectáreas.

Plátano

En el 2015, llegó a representar el 11,1 por ciento del VBP del subsector agrícola, registrando un incremento de 5,3 por ciento, con respecto a la producción de 2014.

2. Pesca

El sector pesca representó el 0,1 por ciento del VAB del departamento de Madre de Dios en el año 2015. No obstante, esta actividad es considerada como una de las potencialidades del crecimiento de la región, debido a que el recurso ictiológico en los últimos años ha mostrado un notable crecimiento asociado a las ventajas comparativas que ofrecen los ecosistemas amazónicos (lagos, “cochas”, quebradas, ríos), y que aseguran la sostenibilidad de la acuicultura en base al crecimiento del consumo per cápita de pescado. El cultivo de peces es la principal actividad, siendo las especies paco, mota, gamitana y boquichico las de mayor importancia.

Actualmente, la actividad pesquera se circunscribe en zonas de pesca cercanas a Puerto Maldonado, porque la flota pesquera carece de sistemas de refrigeración que permita conservar la captura en zonas más alejadas.

3. Minería

En el año 2015, la producción minera del departamento de Madre de Dios representó el 40,8 por ciento del VAB departamental. En la región, esta actividad es una de las más dinámicas y una parte importante de su Población Económicamente Activa (PEA) se dedica a la búsqueda y extracción de oro en polvo o en pepitas en los ríos, playas y antiguos cauces de ríos. El oro se encuentra principalmente en las vertientes del sureste del departamento, debido a que los ríos nacen en las alturas andinas.

El centro del comercio del oro se ubica en el distrito de Laberinto, en las cuencas de los ríos Colorado, Inambari, Madre de Dios, Malinowski, Tambopata, Huepetuhe y Caychihue. En la zona de Huepetuhe se obtiene oro de gran calidad.

Como consecuencia de los estrictos controles contra la minería informal, la producción de oro en el 2015 alcanzó 409 miles de onzas troy, siendo superior en 58,4 por ciento con relación al año 2014. De igual forma, el empleo directo generado por la minería fue de 674 personas mayor a lo registrado en el año 2014 (295 personas). Asimismo, la inversión privada ascendió a US\$ 5,8 millones en el año 2015, siendo superior a lo registrado en el año 2014 (US\$ 1,4 millones). Las reservas de oro probables y probadas para el año 2015, fueron de 155 y 138 miles de onzas finas, respectivamente.

4. Manufactura

Según el Directorio de Empresas Industriales 2013, elaborado por el Ministerio de la Producción, de los 596 establecimientos activos, el 97,3 por ciento correspondió a microempresas, el 2,4 por ciento a pequeñas empresas y el 0,3 por ciento a medianas y grandes empresas.

En la distribución del total de empresas manufactureras por División CIIU en las 3 provincias, se tiene que Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo, es la actividad económica que concentra el mayor número de empresas (146 empresas), seguido por Fabricación de muebles e industrias manufactureras (124 empresas), Elaboración de productos alimenticios y bebidas (80 empresas), y Producción de madera y fabricación de productos de madera excepto muebles (73 empresas) entre las principales actividades económicas manufactureras del departamento .

5. Turismo

El departamento de Madre de Dios posee una gran variedad de escenarios paisajísticos, lo que le ha permitido ser declarado “Capital de la Biodiversidad del Perú”. Entre los principales atractivos turísticos se menciona: la Reserva Nacional de Tambopata, el Santuario Nacional Pampas del Heath y el Parque Nacional del Manu, consideradas entre las más importantes del mundo, pues albergan una rica biodiversidad en flora y fauna (silvestre y acuática).

El número de arribos a los establecimientos de hospedaje del departamento de Madre de Dios totalizó 370 578 personas en el año 2015, registrando un crecimiento promedio anual de 8,9 por ciento en el periodo 2006-2015. Por su parte, el número de llegadas de visitantes a la reserva nacional de Tambopata mostró un ritmo de crecimiento anual de 11,7 por ciento, durante el periodo 2006-2015, alcanzando 45 440 visitantes en el año 2015.

6. Transportes y comunicaciones

La infraestructura se relaciona directamente con la producción y estimula el crecimiento económico porque se trata de un factor fundamental para la realización de las actividades privadas, dado que mejora la productividad del capital, que será más importante cuanto mayor sea la complementariedad entre la infraestructura y la inversión productiva de las empresas.

De acuerdo al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), en infraestructura destaca lo siguiente:

- Infraestructura vial: 399,3 kilómetros de carreteras de la red vial nacional; 203,1 kilómetros de carreteras de la red vial departamental; y 1 384,5 kilómetros de la red vial vecinal.
- Infraestructura aérea: Aeropuerto "Padre Aldamiz", ubicado en la ciudad de Puerto Maldonado, y los aeródromos menores de Mazuko, Huepetuhe y Choque, con frecuencia sujeta a demanda.
 - Infraestructura portuaria: Un puerto fluvial, ubicado en la ribera del río Madre de Dios, en la ciudad de Puerto Maldonado.
 - Infraestructura en telecomunicaciones: 6 788 líneas en servicio de telefonía fija, y 160 289 líneas en servicio de telefonía móvil. La densidad de líneas en servicio de telefonía fija por cada 100 habitantes fue de 5,4 líneas.

7. Sistema Financiero

La intermediación financiera en Madre de Dios se ha incrementado en los últimos años, acompañando al crecimiento de la economía regional. El ratio Crédito/VAB de Madre de Dios subió de 6,4 por ciento en el 2005 a 14,1 por ciento en el 2015.

Tabla 2: Indicadores del sistema financiero

INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO EN MADRE DE DIOS 1/		
Indicador	2005	2015
Depósitos Madre de Dios / Depósitos Perú (%)	0,1	0,1
Créditos Madre de Dios / Créditos Perú (%)	0,1	0,2
Créditos Madre de Dios / VAB Madre de Dios (%)	6,4	14,1
Número de oficinas	5	21
- Banca múltiple	1	6
- Instituciones no bancarias	4	15

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Elaboración: BCRP, Sucursal Cusco, Dpto. de Estudios Económicos.

8. Sistema Privado de Pensiones

El número total de afiliados activos al Sistema Privado de Pensiones (SPP) ascendió a 18 184 personas al finalizar el año 2015, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 8,8 por ciento en el periodo 2006 - 2015. La cobertura del Sistema Privado de Pensiones, en el 2015, fue de 22,6 por ciento respecto de la población económicamente activa.

Inversión Privada

La inversión ejecutada acumulada al año 2015 en las concesiones de las carreteras comprendidas en la denominada Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) Sur, ascendió a US\$ 2 339 millones, según el reporte de las Inversiones Reconocida en los Contratos de Concesión al mes de noviembre de 2015 del Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositran).

La inversión acumulada, según tramos específicos, presentó la siguiente composición: IIRSA Sur Tramo 2 Urcos – Inambari (US\$ 657 millones), IIRSA Sur Tramo 3 Inambari – Iñapari (US\$ 679 millones), IIRSA Sur Tramo 4 Azángaro – Inambari (US\$ 672

millones), IIRSA Sur Tramo 1 Marcona – Urcos (US\$ 141 millones), IIRSA Sur Tramo 5 Ilo, Matarani – Azángaro (US\$ 187 millones) e IIRSA centro Tramo 2 (US\$ 3 millones).

Los montos de inversión corresponden a los Programas de Ejecución de Obras (PEO) vigentes a la fecha, a partir del inicio de la Concesión: (a) Los Tramos 2, 3 y 4 desde el año 2005, (b) Los Tramos 1 y 5 desde el año 2007 y (c) El Tramo 2 centro desde el año 2010.

Por otro lado, según el Reporte Anual 2015 del Ministerio de Energía y Minas, la inversión en minería ascendió a US\$ 5,8 millones, presentando un incremento con respecto al año 2014 (US\$ 1,4 millones). (Rpp,2012)

Inversión Pública

La inversión pública en Madre de Dios, entre 2009 y 2016-IIT, ascendió a S/ 3 303,8 millones, de los cuales el 67,8 por ciento lo realizó el Gobierno Nacional; el 25,9 por ciento el Gobierno Regional, y el 6,3 por ciento restante los Gobiernos Locales.

De la inversión pública realizada en el 2016-IIT, destacan lo invertido por el Gobierno Nacional en Concesiones Viales (S/ 99,5 millones); por el Gobierno Regional en el mejoramiento y ampliación del servicio educativo en la I.E.B.R. N° 52166 Nuestra Señora de Fátima del AA.HH. Barrio Nuevo en la ciudad de Puerto Maldonado (S/ 4,5 millones) y, por los Gobiernos Locales en el mejoramiento vial de las cuadras 05 al 09 de la vía Andrés Mallea de la ciudad de Puerto Maldonado (S/ 1,9 millones).

El presidente de la Cámara de Comercio de Madre de Dios, Román Meza Palomino, confirmó que más del 50% de la actividad económica en dicha zona proviene de la minería informal.(BCRP.2016)

3.1.3. Factor Social

Involucra, creencias, valores, actitudes, opiniones y estilo de vida desarrollados a partir de las condiciones sociales, culturales, demográficas y étnicas, y religiosas que existen en el entorno de la organización .estas fuerzas definen el perfil del consumidor, determinan el tamaño de los mercados, orientan los hábitos de compra, afectan el comportamiento

organizacional y crean paradigmas que influyen en las decisiones de los clientes. Citado por (D'Alessio, 2008, p.120).

Nivel de educación alcanzado

Los resultados de los Censos XI de Población y VI de Vivienda del 2007 correspondiente al departamento de Madre de Dios, revelan que el nivel de educación de la población de 15 y más años de edad ha mejorado respecto al nivel registrado en el Censo de 1993. En el 2007, el 32,5% de la población de 15 y más años de edad, ha logrado estudiar algún año de educación superior (superior no universitaria 16,4% y universitaria 16,1%), lo que equivale en cifras absolutas a 24 mil 461 personas. Al comparar con los resultados obtenidos en el Censo de 1993 la población con educación superior se incrementó en 403,0% (19 mil 598 personas).

El Censo del 2007 revela que el 44,2% (33 mil 224) de la población del departamento de Madre de Dios logró estudiar algún año de educación secundaria, mientras que, en el año 1993 el 42,0% (16 mil 748) alcanzó a estudiar este nivel educativo, con un incremento de 98,4%. Los que estudiaron algún año de educación primaria pasaron de 37,9% en 1993 a 18,5% en el 2007 con una disminución de 8,3% (1 mil 258 personas).

En el periodo intercensal 1993–2007, la población que sólo estudió educación inicial disminuyó en 22,0%, mientras que se incrementó en 14,0% los que no tienen nivel alguno de educación.

Tabla 3: Madre de Dios-Población censada

MADRE DE DIOS: POBLACIÓN CENSADA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD, SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN ALCANZADO, 1993 Y 2007

Nivel de educación alcanzado	Censo 1993		Censo 2007		Variación Intercensal	
	Total	%	Total	%	Total	%
Total	39 933	100,0	75 132	100,0	35 199	88,1
Sin nivel	3 006	7,5	3 427	4,6	421	14,0
Inicial	173	0,4	135	0,2	- 38	-22,0
Primaria	15 143	37,9	13 885	18,5	- 1 258	-8,3
Secundaria	16 748	42,0	33 224	44,2	16 476	98,4
Superior	4 863	12,2	24 461	32,5	19 598	403,0
Superior no universitaria	2 517	6,3	12 359	16,4	9 842	391,0
Superior universitaria	2 346	5,9	12 102	16,1	9 756	415,9

Fuente: INEI – Censos Nacionales de Población y vivienda

Analfabetismo

El analfabetismo es una condición de exclusión que no sólo limita el acceso al conocimiento sino que dificulta el ejercicio pleno de la ciudadanía. Conocer la magnitud de la población analfabeta en una sociedad es muy importante, pues permite detectar las desigualdades en la expansión del sistema educativo, en especial en el caso de los grupos más vulnerables de la población.

En el departamento de Madre de Dios existen 2 mil 437 personas de 15 y más años de edad que no saben leer ni escribir, lo que representa una tasa de 3,2%. Comparado con el nivel de analfabetismo de 1993 (8,0%), se redujo en 4,8 puntos porcentuales (808 personas).(INEI,2007)

Tabla 4: Madre de Dios-Poblacion censada

MADRE DE DIOS: POBLACIÓN CENSADA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE NO SABE LEER NI ESCRIBIR, SEGÚN SEXO Y ÁREA DE RESIDENCIA, 1993 Y 2007

Sexo / Área de residencia	Censo 1993		Censo 2007		Variación Intercensal	
	Población analfabeta	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta	Tasa de analfabetismo	Absoluto	%
Total	3 245	8,0	2 437	3,2	-808	-24,9
Hombre	1 157	4,8	746	1,8	-411	-35,5
Mujer	2 088	12,9	1 691	5,1	-397	-19,0
Urbana	1 199	5,4	1 302	2,4	103	8,6
Rural	2 046	11,2	1 135	5,4	-911	-44,5

Fuente: INEI – Censos Nacionales de Población y vivienda

3.1.4. Factor Tecnológico

Están caracterizadas por la velocidad del cambio, la innovación científica permanente, la aceleración del progreso tecnológico, y la amplitud de la difusión del conocimiento que origina una imperiosa necesidad de adaptación y evolución. Citado por (D'Alessio, 2008, p.120).

INCLUSION DIGITAL

En alianza con el sector privado, el MTC está ampliando la red de telecomunicaciones para una mayor cobertura de telefonía celular y acceso a Internet de alta velocidad en Madre de Dios.

En los últimos años, el desarrollo de la banda ancha que permite el acceso a Internet de alta velocidad ha estado restringido a las ciudades costeras y a algunas ciudades

importantes en la sierra. Así, mientras en el 2011 más del 60% de las provincias de la costa contaba con acceso de Internet a través de una conexión de fibra óptica, solo el 30% de provincias de la sierra tenía acceso al mismo servicio, y en la selva el porcentaje se reducía a 25%.

Frente a este escenario, el Gobierno, en coordinación con el sector privado, está tomando acciones para asegurar el derecho universal de los peruanos a utilizar servicios móviles y de Internet con estándares de calidad y a precios asequibles. Para ello, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) está implementando la Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica en las capitales de provincia, las Redes Regionales de Fibra Óptica en las capitales de distrito, y ha acordado nuevos compromisos de inversión con Telefónica Móviles (hoy Telefónica del Perú), en el marco del contrato de renovación suscrito en el año 2013. Esto está ampliando la cobertura móvil en distritos pobres y alejados de todo el país. En Madre de Dios, el sector está invirtiendo S/. 23,4 millones en infraestructura de telecomunicaciones, lo que impacta directamente en el crecimiento de la región.

ACCESO A INTERNET DE ALTA VELOCIDAD

Red DORSAL NACIONAL de Fibra Óptica La Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica es el proyecto de telecomunicaciones más importante de la historia peruana. Con una inversión de S/. 999 millones, implica el tendido de 13.500 km de fibra óptica en todo el país, lo que permitirá que en el primer semestre del 2016, el 92% de las 196 capitales de provincia del Perú tenga acceso a Internet de alta velocidad. Esto se traducirá en una mejora en la calidad de vida de todos los peruanos y hará posible implementar iniciativas como la teleeducación, la telesalud y el gobierno electrónico. En el departamento de Madre de Dios desplegará aproximadamente 398 km de fibra, gracias a una inversión de US\$ 6,3 millones. Las localidades que interconectará la Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica en esta región las precisamos en el mapa de la siguiente página.(Ministerio de Transporte y Comunicaciones,2011)

MAYOR COBERTURA

En el año 2013, el Estado peruano renovó los contratos de Telefónica Móviles SAC (hoy Telefónica del Perú) y pactó nuevos términos y condiciones con la empresa, entre los que se incluyen proyectos de inclusión digital por S/. 3020 millones para todo el país. En la región de Madre de Dios, los compromisos adquiridos son: Ofrecer cobertura móvil a las siguientes capitales de distrito: Boca Colorado, Salvación y San Lorenzo. Todas ellas ya cuentan con la dicha cobertura desde el año 2014. Ofrecer cobertura móvil a 15 localidades con más de 400 habitantes, de las cuales 10 ya cuentan con dicha cobertura. Brindar Internet sin costo y una línea de telefonía fija a entidades públicas en capitales de provincia. Ya se han instalado 36 accesos: 27 en centros educativos y 9 en comisarías. Instalación de Internet satelital sin costo en cinco localidades fronterizas: Iberia, Iñapari, Alerta, Planchón y Jorge Chávez. De igual manera, brindar acceso a Internet satelital sin costo en 2 localidades de mayor pobreza: Boca Manu y Salvación. Apoyar la seguridad ciudadana poniendo a disposición circuitos para la transmisión de señales de video en la municipalidad del distrito de Tambopata, a cargo del Ministerio del Interior. (El Comercio, 2016)

3.1.5. Factor Ambiental

Estas fuerzas son impulsadas por instituciones que luchan por preservar el equilibrio del ecosistema del planeta, alertando los efectos nocivos de la industrialización, como las lluvias ácidas y el efecto invernadero, y combatiendo la tala de bosques tropicales, la depredación de especies en peligro de extinción, la emisión de gases tóxicos, y el almacenaje de desperdicios radiactivos. Citado por (D'Alessio, 2008, p.120).

LA REALIDAD DE LA ACTIVIDAD MINERA EN MADRE DE DIOS

Madre Dios, la región del Perú con mayor actividad de minería ilegal, se ha deforestado más de 70 mil hectáreas de bosque.

- Más del 70% de personas que realizan actividad minera ilegal en Madre de Dios son migrantes, principalmente de Cusco y Puno.

- Esta región es una de las zonas con mayor número de casos de trata de personas en Perú. La explotación se concentra en los principales enclaves mineros, como Delta I ubicado en la zona denominada como “La Pampa”. El Movimiento No a la Trata ha señalado que más de 4500 personas son explotadas sexualmente alrededor de los campamentos mineros.
- Según el Carnegie Institute, el 60% de los peces consumidos en Puerto Maldonado tienen niveles de mercurio superiores a los límites permitidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el 78% de los adultos evaluados en Puerto Maldonado tienen niveles de mercurio hasta tres veces superiores a los límites máximos permitidos.
- En los últimos meses la actividad minería ilegal ha afectado la Reserva Nacional de Tambopata, deforestando más de 100 hectáreas.
- La minería ilegal no paga impuestos, no cumple normas laborales, ni estándares ambientales ni de salud, con lo cual el trabajo se realiza en condiciones que afectan derechos fundamentales.(Ministerio del Ambiente,2012)

Antes y después: así avanza la minería ilegal en Madre de Dios

La minería ilegal sigue haciendo estragos en Madre de Dios. En fotografías satelitales exclusivas para El Comercio se muestra la deforestación que ha dejado los campamentos mineros en una zona reservada.

Según se muestra en las imágenes, en solo tres meses, la deforestación y contaminación se intensificó en la Reserva Nacional de Tambopata.

Alrededor de 130 hectáreas de bosque (equivalente a 178 campos de fútbol) han sido convertidas en fango, residuos químicos y árboles talados.

El Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (Sernanp) ha señalado que es necesario instalar una base militar en La Pampa, ya que los mineros informales se enfrentan con armas a la autoridad.

En esta galería mostramos cómo era la zona de Madre de Dios entre enero de 2016 y abril del 2016 tras la ocupación de mineros informales. También hay registros de noviembre del 2015.(El Comercio,2016)

Gráfico 1: Antes y después de la minería de ilegal de Madre de Dios



MINERIA ILEGAL EN MADRE DE DIOS: UN VERDADERO CARTEL DE LA DELINCUENCIA

La minería aurífera ha sido durante años la llave de la economía formal e informal en la Región Madre de Dios desde 1973, se ha convertido en una atracción primordial para mineros informales e ilegales a lo largo de la cuenca del río del mismo nombre; y de otras cuencas aledañas al interior de la citada región. EL alto precio del metal ha generado que un vasto sector de pobladores venidos incluso desde diversas zonas del país se involucre en la extracción del oro, no solo utilizando el tradicional método de lavado de arenas a nivel artesanal, sino propiciando verdaderas industrias de destrucción a través de la utilización discriminada de enormes dragas que depredan inmensos territorios de selva virgen y afectan irremediablemente áreas protegidas por su biodiversidad.

Pero, no obstante el irreversible daño que dicha actividad produce, ¿Por qué la indiferencia, durante tanto tiempo, de un estado cada vez más advertido de sus consecuencias?.

La minería aurífera ha forado la desaparición grandes zonas de bosque tropical en el departamento de Madre de Dios. Solo en dicha región ha depredado 30000 hectáreas de bosque y, a nivel nacional se estima que los mineros ilegales (y los informales que, para estos efectos, resultan siendo igual de perniciosos) destruyen alrededor de 150000 hectáreas por año y utilizan unos 50000 kilogramos de mercurio en el proceso de amalgamar oro (Carlos Junquera, “ El impacto de la minería aurífera en Madre de Dios”, 2010). Los ríos, incluso aquellos tributarios menores, se encuentran saturados de este metal pesado, que ha envenenado a peces, ha afectado a la fauna que acude a beber y ha devastado las tierras y los cultivos que aún luchan por asentarse en la zona. Sin embargo, a pesar de la evidente naturaleza trágica que subyace, pocos han sido los esfuerzos del estado para combatir este problema. La falla de control gubernamental no solo se debe a la incapacidad para delinear una estrategia que aborde aristas multidisciplinarias, sino principalmente a la indiferencia que, paradójicamente, mantiene a los funcionarios gubernamentales perfectamente conscientes de que es el camino que no pretenden abordar. En efecto, no obstante el daño medio ambiental y la paulatina degradación social, política y económica que supone exponer al país a la depredación de amplios territorios (con los agregados de inseguridad pública), la extracción ilegal de oro representa un importante monto de divisas para el Perú, por lo que los gobiernos de los últimos tiempos, y de distinto matiz ideológico, han volteado la mirada o en el mejor de los casos ha recurrido a acciones efectivas pero ineficaces, que pocos o nada han contribuido a solucionar el problema. Así, se calcula que solo en el 2011 este sector de la economía exportó US\$ 1800 millones al año. Los destinos son variados: Suiza, Estados Unidos; Rusia y China, entre otros.

El ingreso de la minería ilegal a la actividad política es evidente y ha encontrado algunos representantes en el congreso, en los partidos políticos y en otros estamentos del estado, por lo que su poderosa omnipresencia ha desalentado su combate. Lo cierto es que, después del narcotráfico, la minería ilegal se ha convertido en el principal problema de seguridad en el Perú y así debería ser abordado por el estado. Los delitos complementarios a la minería ilegal, que operan en verdadera simbiosis con ella, van

desde la defraudación tributaria hasta la trata de personas y la esclavitud. Además, se han constituido pequeños ejércitos que protegen a los mineros ilegales, los cuales acometen sus actividades sin interferencia alguna de las organizaciones medioambientales y de las autoridades. Esta industria tiene ahora mismo enormes posibilidades económicas en todo el país, con conexiones comerciales en el exterior, lo que la convierte, por definición, en un cartel delincuenciales muy difícil de combatir. Y lo de cartel delincuenciales no debería sorprender ni tomarse como una exageración. Un reciente informe realizado por Verité, ONG estadounidense encargada de combatir el trabajo forzoso a nivel mundial, reveló que el 20% de todo el oro que se produce en el Perú proviene de la minería ilegal. Sólo en Madre de Dios, la región emblema de esta industria, la minería ilegal ha destruido gran parte de los bosques pertenecientes a zonas naturales protegidas. Basta con ver las imágenes que publica permanentemente la prensa. Entonces, mientras los sectores responsables no se aboquen a desarrollar un verdadero plan, que implique asuntos de seguridad, pero también esquemas de desarrollo social y económico alternativos, además de trabajos de inteligencia que desnuden a los varones del oro y persiguen sus ilegales activos, el problema se incrementará a escalas catastróficas.

3.2 Análisis de mercado de China

La República Popular China está situada en el este del continente asiático. Es el segundo país en superficie terrestre, tercero en superficie marítima y limita con 14 países. Su población supera los 1,300 millones ubicándolo como el país más poblado del mundo. De este total, el 92% es clasificado como Han, y en el 8% restante se encuentran los 55 grupos étnicos en este país.

China es un país montañoso y la mayor parte de su territorio, el 40%, está formado por elevaciones de más de 2000 metros sobre el nivel del mar. El centro del país es, en promedio, menos elevado que las regiones occidentales del país. Su clima es muy variado, subtropical en el sur hasta subártico por el norte y marcado por el Monzón.

Beijing es la capital pero la ciudad más poblada es Shanghái. El territorio está dividido en 22 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipalidades y 2 regiones administrativas especiales (Hong Kong y Macao). Es miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

China es la segunda economía más importante del mundo. Su régimen político está caracterizado por el unipartidismo y liderado por el Partido Comunista de China. Económicamente es una economía de mercado socialista desde las reformas de 1978 a cargo de Deng Xiaoping. Desde el 14 de marzo del 2013 gobierna Xi Jinping, como presidente, y Li Keqiang como primer ministro.

China ha tenido un crecimiento económico muy rápido, tanto que es posible que sobrepase a la economía estadounidense antes de comenzar la próxima década.

Evolución de los principales sectores económicos

La agricultura emplea a 32,6% de la fuerza de trabajo. El arroz es el principal cultivo de alimentos, seguido del té, azúcar y fibra. China es también el mayor productor y consumidor de algodón del mundo. A nivel nacional, el sector agrícola consume cerca del 70% de las aguas superficiales de China, dado que más de una quinta parte de los recursos hídricos no son aptos para esta actividad. El 2013 se registró una buena cosecha; sin embargo, el crecimiento sigue siendo inferior a la media a largo plazo. En tanto que la manufactura representa el 30,0% del PIB y emplea a 14,5% de la fuerza de trabajo. El valor real de la producción manufacturada aumentó un 5,6% en 2013.

Los servicios constituyen el 45,0% del PIB. Los bancos son cada vez más orientados al comercio y la morosidad se mantiene en niveles modestos. La infraestructura reguladora del sistema bancario ha mejorado pero el crecimiento de la banca informal es una preocupación. Los mercados retail de muebles, aparatos electrodomésticos y equipo audiovisual son algunos de los mercados de más rápido crecimiento. El crédito ha estado creciendo a más de 20% anual, impulsado por el aumento de las actividades bancarias de la sombra. El valor real de los ingresos por turismo aumentó 1,0% en 2013 y se espera que las ganancias incrementen 3,1% en 2014.

Lista para importar mercancías desde CHINA – Lista Perú

Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China

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, Yi Xiaozhun. 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.

Entre los principales productos de la oferta exportable peruana que ya se están beneficiando de este acuerdo se tienen: potas jibias y calamares, uvas frescas, aguacates, mangos, cebada, páprika, tara en polvo, hilados de pelo fino, entre otros.

En los últimos años, el Perú ha iniciado un proceso de acercamiento con el Asia, el cual incluye el inicio de negociaciones con sus principales socios comerciales en dicho continente. En este contexto, surge el interés de negociar con China, país cuyo mercado es el más grande del mundo (más de 1, 300 millones de personas), cuyo crecimiento ha sido el más elevado a nivel mundial en las dos últimas décadas, con tasas de 10% anual aproximadamente y que viene experimentando una mayor demanda de importaciones tanto de bienes de consumo, como de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital, de sus socios comerciales.

Dicho Acuerdo permite obtener mejor acceso a un mercado cuyas características antes mencionadas involucran una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas, bienes intermedios y bienes de capital.

En línea con la estrategia peruana de convertirse en el centro de operaciones del Asia en América del Sur, este TLC representa para el Perú 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. Asimismo, brinda una señal positiva que elevará el interés de capitales procedentes de China y de otros países para invertir más activamente en el Perú.

Tabla 5: Línea arancelaria

Línea Arancelaria	Descripción	Arancel Base	Categoría
4009320000	Tubos de caucho vulcanizado sinn endurecer, reforzados o combinados de otro modo solamente con materia textil, con accesorios	9	C
4009410000	Tubos de caucho vulcanizado sinn endurecer, reforzados o combinados de otro modo con otras materias, sin accesorios	9	C
4009420000	Tubos de caucho vulcanizado sinn endurecer, reforzados o combinados de otro modo con otras materias, con accesorios	9	C
4010110000	Correas transportadoras de caucho vulcanizado, reforzadas solamente con metal	0	A
4010120000	Correas transportadoras de caucho vulcanizado, reforzadas solamente con materia textil	0	A
4010191000	Correas transportadoras de caucho vulcanizado, reforzadas solamente con plástico	0	A
4010199000	Demás correas transportadoras, de caucho vulcanizado	0	A
4010310000	Correas de transmisión sin fin, estriadas, de sección trapezoidal, de circunferencia exterior superior a 60 cm pero inferior o igual a 180 cm	0	A
4010320000	Correas de transmisión sin fin, sin estriar, de sección trapezoidal, de circunferencia exterior superior a 60 cm pero inferior o igual a 180 cm	0	A
4010330000	Correas de transmisión sin fin, estriadas, de sección trapezoidal, de circunferencia exterior superior a 180 cm pero inferior o igual a 240 cm	0	A
4010340000	Correas de transmisión sin fin, sin estriar, de sección trapezoidal, de circunferencia exterior superior a 180 cm pero inferior o igual a 240 cm	0	A
4010350000	Correas de transmisión sin fin, con muescas (sincrónicas), de circunferencia exterior superior a 60 cm pero inferior o igual a 150 cm	0	A
4010360000	Correas de transmisión sin fin, con muescas (sincrónicas), de circunferencia exterior superior a 150 cm pero inferior o igual a 198 cm	0	A
4010390000	Demás correas de transmisión	0	A
4011101000	Radiales de los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo "-break" o "station wagon"- y los de carrera)	0	A
4011109000	Demás de los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo "-break" o "station wagon"- y los de carrera)	0	A
4011201000	Radiales de los tipos utilizados en autobuses y camiones	0	A
4011209000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	0	A
4011300000	Neumáticos nuevos de caucho, de los tipos utilizados en aviones	0	A
4011400000	Neumáticos nuevos de caucho, de los tipos utilizados en motocicletas	0	A
4011500000	Neumáticos nuevos de caucho, de los tipos utilizados en bicicletas	0	A
4011610000	Neumáticos nuevos de caucho, con altos relieves en forma de taco, ángulo o similares, de los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales	0	A
4011620000	Neumáticos nuevos de caucho, con altos relieves en forma de taco, ángulo o similares, de los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o	0	A

CAPITULO IV

4.1. Población y Universo

Universo está conformado por 1659 empresarios registrados MINAN- Madre de Dios 2013.

Formula

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

n = 312.08
Z = 1.96
p = 0.5
q = 0.5
N = 1659
e = 0.05

N= 312.08 es decir 312 unidades de estudio a las cuales se les aplicara el estudio de mercado.

4.1.1. Determinación de la Demanda

- **Cálculo de la Demanda Disponible y Efectiva**

Para determinar la población disponible se utiliza el dato proporcional (86.9%) del estudio de mercado de la compra, de los que compraría un neumático con comprobante.

$$\text{Demanda disponible} = \text{Demanda potencial} \times \text{Uso del servicio}$$

$$\text{Demanda disponible} = 1659 \text{ empresas} \times 0.869$$

$$\text{Demanda disponible} = 1442.$$

Para el caso de la demanda efectiva, se utiliza el valor de probabilidad que la población disponible asista a servicio de venta de neumáticos (86.9%).

$$\text{Demanda efectiva} = \text{Demanda disponible} \times \text{probabilidad}$$

$$\text{Demanda efectiva} = 1442 \text{ hab.} \times 0.869$$

$$\text{Demanda efectiva} = 1253 \text{ empresas.}$$

Tabla 6: Determinación de la Demanda Potencial, Disponible y Efectiva

Demanda	Año	Potencial	Disponible	Efectiva	% Var
En Madre de Dios	2016	1659	1442	1253	2.04%

Para la demanda en Madre de Dios

Para el cálculo de la proyección de la demanda efectiva en Madre de Dios tomando como base el año 2017 de 2027 se proyecta:

t: tasa de crecimiento (variación%) = 2.04%¹

n: periodo = número de años – 1

$$Cf = Ci(1 + t)^n$$

$$Cf = 1253(1 + 0.0204)^1$$

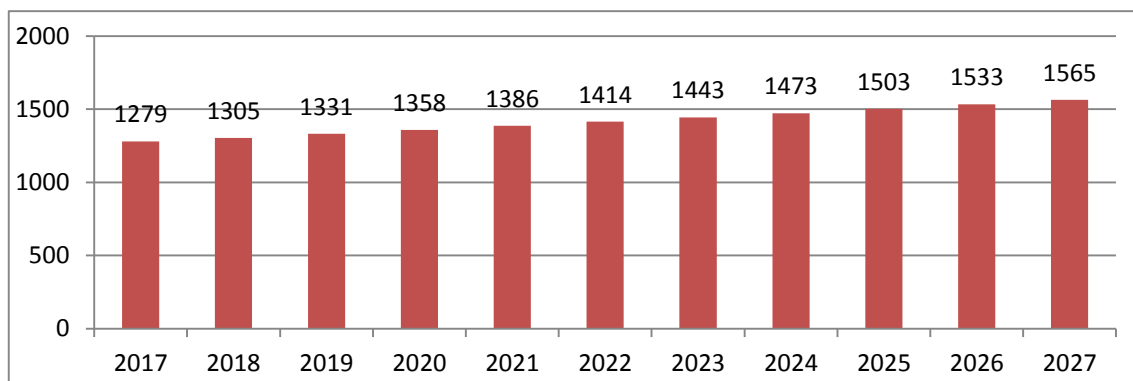
$$Cf = 1279$$

Tabla 7: Proyección de la Demanda Efectiva del 2017 al 2027

Años	Proyección de la demanda efectiva en Madre de Dios
2017	1279
2018	1305
2019	1331
2020	1358
2021	1386
2022	1414
2023	1443
2024	1473
2025	1503
2026	1533
2027	1565

La variación porcentual o crecimiento promedio poblacional de Madre de Dios es de 2.04% de acuerdo a lo publicado por el informe regional poblacional por el INEI del Perú en base al censo poblacional del año 2007. Extraído de: <http://larepublica.pe/24-07-2009/inei-madre-de-dios-presentara-la-mayor-tasa-de-crecimiento-de-la-poblacion>

Gráfico 2: Proyección de la demanda



A continuación se presenta la determinación de la cantidad de que una empresa minera compra durante un año

Tabla 8: Cantidad de que una empresa minera compra durante un año

Años	Proyección de la demanda efectiva en Madre de Dios	Cantidad comprada anual
2017	1279	613709
2018	1305	626229
2019	1331	639004
2020	1358	652040
2021	1386	665341
2022	1414	678914
2023	1443	692764
2024	1473	706897
2025	1503	721317
2026	1533	736032
2027	1565	751047
Fuente: Elaboración propia		

4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

4.2.1. Principales Competidores

Este sector se compone por un grupo de empresas, las cuales no están registradas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) por lo cual no emiten comprobantes de pago por las compras realizadas en dichos establecimientos. Entre los principales competidores que podemos encontrar en dicho mercado están las siguientes:

MULTISERVICIOS “EL ZORRO”

El principal competidor es Multiservicios “EL ZORRO” por su ubicación y la buena visibilidad que tiene en la avenida principal; cuya dirección es Parque Industrial Manzana A Lote 2 de Mazuco. Esta empresa es la más reconocida por los años de antigüedad; por lo cual es concurrido en gran medida por nuestros posibles demandantes.

Gráfico 3: MULTISERVICIOS “EL ZORRO”



FRENOS RAFO

El segundo competidor que encontramos es "FRENOSRAFO"; el cual está ubicado en la Avenida principal del Parque Industrial mz. 4 de Mazuco; por lo cual es visible y fácil de llegar.

Gráfico 4:Frenos Rafo



SERVILLANTAS "LOBO"

Otro de nuestros competidores es Servillantas "LOBO", esta empresa es también una de las más reconocidas y concurridas por nuestros posibles demandantes de Huaypetuhe.

Gráfico 5: Servillantas "Lobo"



a. Determinación de la Oferta

De acuerdo a lo referido por los competidores del sector

Tabla 9: Determinación de la cantidad de neumáticos que se abastecen al mercado local seleccionados se determinaron los siguientes valores:

Clientes (mes)				Año	Total Establecimientos (10). Neumáticos
Clientes (mes)	Atención días por mes	Cantidad de neumáticos por cliente	Total		
20	24	12	240	2880	28800

a. Proyección de la oferta al 2027

Para la proyección de la oferta se usa la siguiente expresión matemática:

$$Cf: Ci (1 + t)^n$$

Donde:

Cf: Cantidad Final =?

Ci: Cantidad Inicial = 28800

*t: tasa de crecimiento (variación%) = 7.5%*²

n: periodo = número de años – 1

Considerando que el valor determinado en la capacidad de la oferta sea del año 2016, se proyectan los valores desde el 2017 al 2027:

$$Cf = 28800 (1 + 0.075)^1$$

$$Cf = 30960$$

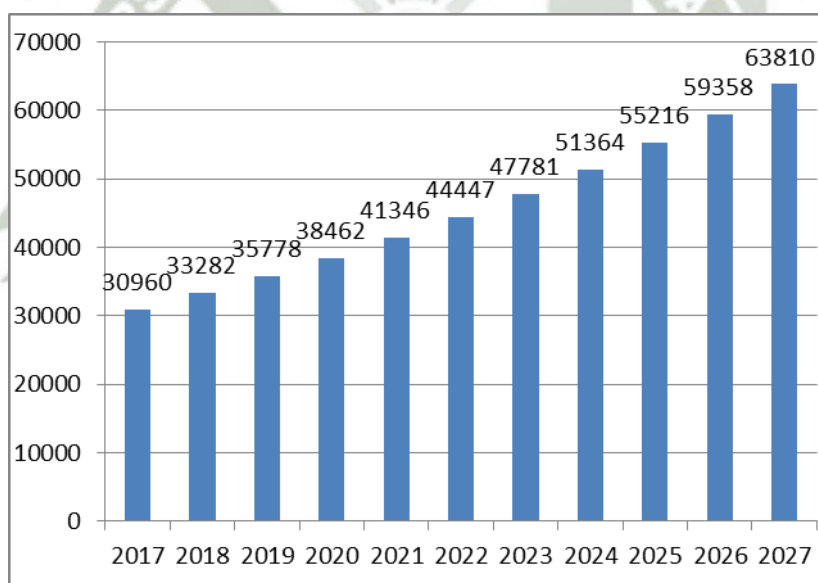
² Investigación. Resultados del cuestionario aplicado a los competidores segmentados. Tasa promedio. 2011 – 2012.

Tabla 10: Proyección de la oferta de neumáticos 2017 - 2027

Año	Oferta
2017	30960
2018	33282
2019	35778
2020	38462
2021	41346
2022	44447
2023	47781
2024	51364
2025	55216
2026	59358
2027	63810

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6: Proyección de la oferta



4.2.2. Determinación de la Demanda Insatisfecha, Demanda Objetivo y Participación de Mercado

Como se puede observar en la Tabla N° 11 existe demanda insatisfecha más que suficiente como para resaltar la factibilidad denominada existencia de mercado para el desarrollo del proyecto, con lo cual se cumple el objetivo principal del estudio.

Por tanto el proyecto va a cubrir toda la demanda insatisfecha, resulta poco probable de llevarse a cabo al inicio del mismo; sin embargo, se puede considerar un segmento de dicha demanda siendo esto de acuerdo al cálculo de la capacidad de producción de planta (capacidad de producción del proyecto).

Tabla 11: Proyección de la cuantía de la Demanda 2017– 2027

Año	Demanda	OFERTA	<u>D-O</u>
2017	613709	30960	582749
2018	626229	33282	592947
2019	639004	35778	603226
2020	652040	38462	613578
2021	665341	41346	623995
2022	678914	44447	634467
2023	692764	47781	644984
2024	706897	51364	655532
2025	721317	55216	666101
2026	736032	59358	676674
2027	751047	63810	687238

Elaboración propia

CAPITULO V

MARCO LEGAL DE LA EMPRESA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.1. Forma societaria

5.1.1 Búsqueda y reserva del nombre de la empresa en Registros Públicos (solo Persona Jurídica)

En primer lugar debemos acudir a la Oficina de Registros Públicos, en este caso la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), y verificar que no exista en el mercado un nombre o razón social igual al que queremos para nuestra empresa realizando un pago de 8 nuevos soles por la búsqueda.

Al momento de buscar los nombres existentes, debemos asegurarnos también de que no haya alguno que se parezca o suene igual al que queremos utilizar. Debe haber un mínimo de tres letras diferentes.

Una vez realizada la búsqueda y confirmado que no existen nombres iguales o similares al que queremos utilizar, pasamos a reservar nuestro nombre para que otra empresa no pueda inscribirse con el mismo, siendo efectiva la reserva por un plazo de 30 días.

5.1.2. Elaboración de la minuta (solo Persona Jurídica)

La minuta es un documento en el cual los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la empresa, y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos. Siendo elaborada por el abogado en forma de minuta para luego ser elevada a escritura pública en una notaría.

La minuta consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a ésta.

Los elementos fundamentales de una minuta son:

- los generales de ley de cada socio (sus datos personales, nombres, edades, documentos de identificación, etc.).
- el giro de la sociedad.
- el tipo de empresa o sociedad (E.I.R.L, S.R.L, S.A, etc.).

- el tiempo de duración de la sociedad (plazo fijo o indeterminado).
- la fecha en la que se va a dar inicio a las actividades comerciales.
- el lugar en donde va a funcionar la sociedad (domicilio comercial).
- la denominación o razón social de la sociedad.
- el lugar en donde van a funcionar las agencias o sucursales (si es que las hubieran).
- la persona que va a administrar o representar la sociedad.
- los aportes de cada socio. Los cuales pueden ser:
 - bienes dinerarios: dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc.
 - bienes no dinerarios: inmuebles o muebles tales como escritorios, mesas, sillas, etc.
- otros acuerdos que establezcan los socios.

Es recomendable elaborar la minuta con la ayuda de un abogado de confianza.

5.1.3. Elevar minuta a escritura pública (solo Persona Jurídica)

Una vez redactada la minuta, debemos llevarla a una notaría para que un notario público la revise y la eleve a escritura pública.

Por lo general, los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

- la constancia o el comprobante de depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- un inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
- el certificado de Búsqueda Mercantil emitido por la Oficina de Registros Públicos de la inexistencia de una razón social igual o similar.

Una vez elevada la minuta, ésta no se puede cambiar. Al final, se genera la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que la minuta es legal, la cual debe estar firmada y sellada por el notario.

5.1.4. Inscribir Escritura Pública en Registros Públicos (solo Persona Jurídica)

Una vez que hemos obtenido la Escritura Pública, debemos llevarla a la Oficina de Registros Públicos en donde se realizarán los trámites necesarios para inscribir la empresa en los Registros Públicos.

La Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

5.1.5. Obtención del número de RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es lo que identifica a una persona o empresa ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) para el pago de los impuestos.

Toda Persona Natural o Jurídica está obligada a inscribirse en el RUC, de lo contrario será sancionada de acuerdo con el Código Tributario, igual que los inscritos en el RUC que no presenten la declaración.

Para obtener el RUC debemos acudir a la SUNAT, llenar un formulario de justificación y esperar notificación.

5.1.6. Elegir régimen tributario

En la misma SUNAT, a la vez que tramitamos la obtención del RUC, debemos determinar a qué régimen tributario nos vamos a acoger para el pago de los impuestos, ya sea al Régimen Único Simplificado (RUS), al Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), o al Régimen General.

Una vez que contamos con nuestro número de RUC y hemos elegido un régimen tributario, podemos imprimir los comprobantes de pago (boleta y/o factura) que vamos a utilizar.

5.1.7. Comprar y legalizar libros contables

En este paso compramos los libros contables necesarios dependiendo del régimen tributario al cual nos hayamos acogido y, posteriormente, los llevamos a una notaría para que sean legalizados por un notario público.

5.1.8. Inscribir trabajadores en SUNAT

En este paso registramos a nuestros trabajadores ante el Seguro Social de Salud (ESSALUD) a través de un formulario que podemos obtener en la misma SUNAT en donde se realizara el registro.

Este registro les permite a los trabajadores acceder a las prestaciones que otorga dicha entidad.

5.1.9. Solicitud de licencia municipal

En este paso acudimos a la municipalidad del distrito en donde va a estar ubicada físicamente nuestra empresa, y tramitamos la obtención de la licencia de funcionamiento.

Por lo general, los documentos que debemos presentar son:

- una fotocopia del RUC.
- el certificado de Zonificación (zona industrial, zona comercial, zona residencial, etc.).
- un croquis de la ubicación de la empresa.
- una copia del contrato de alquiler o del título de propiedad del local.
- una copia de la Escritura Pública.
- el recibo de pago por derecho de licencia.
- el formulario de solicitud.
- Verificación de INDECI.
- Certificado de Seguridad.

Gráfico 7: Organigrama y funciones de la Empresa



5.2.Funciones

5.2.1.Gerente:

- Planeación que significa visualizar el futuro y trazar el programa de acción del proyecto
- La organización significa constituir el organismo social y material de la empresa
- La dirección significa conducir y orientar al personal
- Control significa verificar si lo que ha sido planeado y organizado fue bien ejecutado
- Representar legalmente a la empresa
- Administración de horarios de trabajo
- Apertura de cuentas corrientes bancarias
- Selección y reclutamiento del personal capacitado
- Administración de los recursos financieros
- Aplicación de normatividad interna de la empresa
- Revisión de estados financieros, control de gestión
- Control de terreno y edificación.

5.2.2Asesoría externa:

- Registran y contabilizan operaciones
- Pago de deudas tributarias con el fisco y con gobiernos municipales

- Preparación de estados financieros de la empresa
- Informes mensuales del balance y estados financieros
- Informe y hecho relevantes mensuales
- Pago del impuesto a la renta
- Preparación de planillas
- Pago de planillas
- Pago a proveedores
- Preparación del flujo de caja
- Control de clientes.

5.2.3. Logística:

- Mantener actualizados tratados y acuerdos comerciales internacionales
- Buscar proveedores de neumáticos que tengan los precios más bajos
- Realizar los contratos de compra
- Control de rotación de nuestros neumáticos
- Prever que los neumáticos lleguen a nuestra empresa en los tiempos estimados
- Estar en contacto con nuestro bróker para que nuestra mercadería llegue en buenas condiciones
- Solucionar requerimientos logísticos

Almacén

- Control de stocks o inventarios
- Recepción de nuestros productos
- Entrega de nuestros productos a nuestros clientes
- Mantener constantemente informado a su superior sobre el estado de nuestros productos y el stock de ellos.

5.2.4. Marketing:

- Atraer al cliente y comercializar los neumáticos
- Establecer las estrategias promocionales de los productos y de dar apoyo
- Desarrollo de merchandising y marketing de la empresa

Ventas:

- Previsión de ventas
- Mostrar al cliente la variedad de neumáticos para su elección
- Atención al cliente
- Administración del producto
- Administración de la página web de los neumáticos
- Informe al gerente de determinación de cuotas de ventas
- Control de clientes
- Informe al gerente de logística de la cantidad de pedidos hechos vía online

Caja:

- Cobro de venta realizada
- Entrega de comprobante de pago al cliente
- Informe y balance de comprobantes de pago del día
- Deposito en bancos
- Limpieza del área de ventas
- Mantenimiento de la oficina de trabajo

5.3. Estructura de la empresa**• JUNTA DE ACCIONISTAS:**

La Junta General de Accionistas es un órgano de administración y fiscalización dentro de la sociedad anónima, donde se toman las decisiones clave para la marcha y funcionamiento de la sociedad. Los acuerdos adoptados en el curso de la reunión serán incluidos en el acta de la reunión.

• GERENTE:

Es quien está a cargo de la dirección o coordinación de la organización, institución o empresa así como su control y evaluación, del integro de la misma así como de los grupos de trabajo que la integran.

• LOGISTICA:

El área de logística es una de las más importantes, debido a que se encarga de buscar a los mejores proveedores de neumáticos de China; y así comprar

neumáticos de calidad y a precios bajos; esta área también se encarga de realizar los contratos de compra y los términos que debe contener para poder realizar la importación. El objetivo de logística es también tener los neumáticos en el menor tiempo posible y así realizar la entrega de ellos en el tiempo acordado con nuestros clientes, dándoles de esa forma satisfacción en cuanto calidad del producto y tiempo de entrega.

- Almacén; el área de almacén es la que está encargada de la recepción de nuestros productos, la entrega de estos a nuestros clientes, realizar el control permanente de inventarios y mantener informado de ello a su superior.

- **MARKETING:**

El departamento de marketing es vital para cualquier empresa. Este departamento es también uno de los más importantes debido a que se encarga de atraer al cliente y comercializar los neumáticos. Este departamento se encarga de establecer las estrategias promocionales de los productos y de dar apoyo

- Ventas; el área de ventas es la que está encargada de la atención al cliente, establecer sus requerimientos y cubrir sus necesidades de venta, en un tiempo oportuno con atención de calidad.
- Caja; el área que registra el ingreso de dinero por la venta del producto, emitirá informes periódicos a su jefe inmediato, así como brindará los comprobantes de pago respectivos.

5.4. Políticas de la empresa

5.4.1. Misión

Tener siempre satisfechos a nuestros clientes, brindándoles neumáticos de calidad, con cortos tiempos de entrega y sobre todo a los mejores precios del mercado, agregando valor a nuestro servicio al brindarles orientación y respeto a través del personal comprometido con nuestra empresa.

5.4.2. Visión

Ser una empresa orientada a dar satisfacción a nuestros clientes garantizando eficazmente la calidad de nuestros neumáticos y así la satisfacción de nuestros clientes, logrando así una industria con proyección que ayude al desarrollo del país, colaborando con el medio ambiente y generando responsabilidad social

5.4.3. Objetivos de la empresa

- Ofrecer productos de excelente calidad a nuestros clientes.
- Prestar un excelente servicio y orientación a la variedad de neumáticos.
- Buscar y desarrollar de forma constante la satisfacción de los clientes
- Generar recordación y fidelización de nuestra marca en los clientes
- Cumplir con las obligaciones y cargas sociales de forma activa y permanente.

5.4.4. Valores y normas

- Búsqueda de la satisfacción del cliente
- Mejora continua
- Respeto al medio ambiente
- Compromiso con la seguridad y la salud del trabajador
- Ética
- Liderazgo
- Eficiencia
- Responsabilidad social
- Calidad productiva
- Búsqueda de la excelencia

- Identificación con la empresa

5.4.5. Actividades de responsabilidad social

Relaciones con el entorno.

Numerosas empresas han desarrollado proyectos y planes de negocio para involucrarse con la comunidad local donde ellas trabajan. Esto se materializa en varios tipos de iniciativas y actividades, como el desarrollo de infraestructura local, ofreciendo trabajo para los jóvenes de la localidad, apoyo al desarrollo económico local, etc.

Preservación del Medio Ambiente.

La contribución de las empresas al Medio Ambiente es uno de los mayores desafíos de las empresas modernas. No es aceptable que las compañías actuales no tomen conciencia de los riesgos que corre la Humanidad al descuidar el patrimonio de todos. Bajo el concepto de preservación del Medio Ambiente nos referimos a los varios métodos para:

- Contribuir al control de los cambios climáticos, sea modificando los productos o procesos de producción.
- Ahorrar el uso de energía.
- Implementar otros métodos que contribuyen a la conservación del medio ambiente, como el reciclaje. Tenemos la oportunidad de poder inculcar a los trabajadores y sus familias costumbres de conservación ambiental como ahorrar papel desenchufar los electrodomésticos no usar mucha agua, clasificar la basura, reciclar, etc.

Experiencias con el Entorno Interno.

En la medida que la responsabilidad social pretende mejorar las condiciones de quienes trabajan en nuestra empresa TYRES IMPORT SAC, las problemáticas que ella debe abordar es la salud y seguridad de los trabajadores, el ambiente de trabajo, la no-discriminación, la justa remuneración, etc.

5.5. Plan de importación

Selección del producto

Para nuestro análisis debido a que nuestra empresa se dedicara a la importación y distribución de neumáticos, centrándonos en especial en cargadores frontales los cuales están representados por la partida arancelaria 4011.62.00.00.

Las medidas impositivas para las mercancías de la sub partida nacional 4011.62.00.00 establecidas para su ingreso al país se muestran en la Tabla 12.

Tabla 12: Arancel y restricciones para la partida arancelaria 4011620000

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

Fuente: Superintendencia nacional de administracion tributaria (SUNAT)

Esta partida arancelaria corresponde a los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o igual a 61 cm.

- No existen restricciones de inspección.
- No existen prohibiciones de ingreso de la mercancía.
- No existen prohibiciones de salida de la mercancía.

Inteligencia comercial

Es el análisis cualitativo y cuantitativo, que nos permitirá determinar las bases sólidas de todas las importaciones que hagamos y está dentro de las tácticas operativas de importación, para esto ya se hizo el estudio de la demanda y de la oferta.

5.5.1. Selección de operadores/agentes

Agente de carga.- es el que realiza y recibe embarque consolida y des consolida carga y actúa como operador de transporte multimodal. Se vio por conveniente solicitar los servicios del agente de carga Express Transports S.A. los datos se presentan en la Tabla 13.

Tabla 13: Agente de carga

Agente:	0012 – EXPRESS TRANSPORTS S.A.
Dirección:	CALLE GORRIONES 130 URB. LA CAMPAÑA
Jurisdicción:	118 – MARITIMA DEL CALLAO
Documento:	4 - 20513171651
Teléfono:	2514040
Estado:	00 - HABILITADO

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT consulta de agentes de carga

Agente de aduanas.-es la persona natural o jurídica, debidamente autorizado por las autoridades aduaneras, que actúa ante los organismos competentes (Aduanas, ministerios y demás entes privados o públicos) en nombre y por cuenta de un tercero que contrata sus servicios y le otorga un poder autenticado y permanente, en los tramites de una operación de importación, exportación o tránsito, para identificar se hizo un análisis en la tabla 14 se muestra varias opciones de empresas que brindan el servicio de agente de aduanas.

Tabla 14: Lista de agentes de aduanas

Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0069	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0082	AGENCIA PORTUARIA S A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0091	AGENCIAS RANSA S A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0127	A.E. SMITH S.A.C. AGENTES DE ADUANA	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0159	MILLENNIUM AGENTES DE ADUANA S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0168	DISALTEX S.A.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0177	CORPORACION INTERANDINA S.A. DESP.ADUAN.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0190	GARCIA PERSICO S. A. C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0221	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0235	AUGUSTO BEDOYA S A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0280	CARLOS BELLO S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0307	CARLOS NUNEZ JENKINS S A AGEN DE ADUANA	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0311	AGENCIA DE ADUANA RRR DEL PACIFICO SAC	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT consulta de agentes de aduanas.

Se eligió pedir los servicios de TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A. por darnos la mayor facilidad del servicio y a un costo accesible en la Tabla 15 se muestran los datos de esta agencia.

Tabla 15: Agente de aduanas TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A

Agente:	0069 – TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.
Tipo:	AGENCIA DE ADUANA
Dirección:	CAL B No263URB BOCANEGRA, CALLAO, PROV. CONST. DE CALLAO
Jurisdicción:	
Documento:	4 – 20390455080
Teléfono:	6142700 – 6142728
Representante Legal:	AGUILAR CARRILLO JORGE LUIS

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT

5.5.2. Análisis de los 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. Solo en casos en que no hay otra alternativa (mercado monopolista) o cuando no se dispone del tiempo o recursos para buscar y negociar con alternativos proveedores, se suele asignar el 100% de los artículos a un único proveedor. De esta manera, el principal esfuerzo es encontrar proveedores que sean capaces de cumplir todas las restricciones y se selecciona el proveedor basado en el precio (el único criterio de selección). 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 entiende a reducir el número de proveedores e incluso mantener relaciones con un proveedor único para un producto. En la Tabla 16 se pueden ver las ventajas

de este nuevo enfoque aunque el proceso de selección de proveedores puede llegar a ser muy distinto.

Seleccionar al proveedor es una decisión difícil, en la que hay que considerar varios criterios. Luego de revisar varias fuentes teóricas sobre los métodos para seleccionar proveedores se identificó que el estudio de Dickson es uno de los más utilizados desde los años 60. Este estudio describe 23 criterios de selección, clasificados según su importancia como se muestra en la Tabla 17 en esta misma tabla se han detallado los criterios que aplicara la empresa TYRES IMPORT SAC. Para seleccionar a su proveedor los criterios más significativos son, precio, tiempo de entrega y barreras arancelarias como no arancelarias.



Tabla 16: Diferencia entre el enfoque tradicional y el actual en compras

Varios proveedores	Proveedor único
Se asegura la continuidad del suministro en caso de problemas	Mayor facilidad para coordinar las relaciones y para manejar los flujos de materiales y de información
Se disminuye el riesgo de excesiva dependencia en un solo proveedor	Menor tiempo y esfuerzo para promover relaciones estrechas con el proveedor y para evaluar su actuación
Se disminuyen los costos de cambio de proveedor	Calidad, plazos y servicio más uniformes
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 costos de transporte y distribución, así como la posibilidad de reducir el inventario total en el proceso
	Posibilidad de concentrar útiles herramientas e instalaciones específica, costosas en una sola fuente

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

Tabla 17: Criterios para la selección de proveedores

Estudio de Dickson	Proyecto de importación y comercialización de productos de remate todo por un sol
<ol style="list-style-type: none"> 1. Calidad 2. Entrega 3. Rendimiento 4. Garantía y políticas de demanda 5. Capacidad de producción 6. Precio 7. Capacidad técnica 8. Posición financiera 9. Cumplimiento de los procedimientos 10. Sistema de comunicación 11. Reputación y posición en la industria 12. Deseo de negocio 13. Administración y organización 14. Control de funcionamiento 15. Servido de reparación 16. Actitud 17. Impresión 18. Habilidad de embalaje 19. Relaciones laborales 20. Localización geográfica 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Precio / costo 2. Tiempo de entrega 3. Cantidad mínima de pedido 4. Capacidad de producción 5. Forma de pago

21. Cantidad de negocios anteriores	
22. Formación	
23. Acuerdos recíprocos	

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

a. País proveedor

Como se pudo ver el análisis que hicimos en el capítulo 3, sin duda alguna China es el país de donde ofertan sus productos en gran mayoría a bajos precios, y los neumáticos no son ajenos a ellos, ya que los precios son realmente bajos, como veremos más adelante lo que hace que nuestra rentabilidad aumente; es por eso que nuestro país proveedor será China.

b. Selección de proveedores: Adaptación del modelo de Dickson

Para seleccionar al proveedor se parte de los criterios que se mostraron en la tabla 16, los cuales han sido ponderados en orden de importancia y se analizan tres proveedores, sobre las cuales se recopiló información, en la Tabla 18 se presenta en forma resumida la información de cada proveedor para los 5 criterios evaluados y posteriormente se les asigna una calificación.

Tabla 18: Información de condiciones de compra de cada proveedor

	SUPERGUIDER	ORIENTE TRIANGLE LATIN AMERICA, INC	MAXAM TIRE LATAM, LLC
1. Precio/ Costo	US\$ 985.19 por Unid.	US\$ 808.45 por Unid.	US\$ 1250.00 por Unid.
2. Tiempo de entrega	41 días	41 días	41 días
3. Cantidad mínima de pedido	36	38	35
4. Capacidad de producción	1120	1200	1105
5. Forma de pago	Pago TT 30/70	TT 30/70 O CARTA DE CREDITO BANCARIA	TT 30/70 O CARTA DE CRÉDITO BANCARIA

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados

Es así que se llega a la Tabla 19 donde se ponderan los criterios y se presenta la calificación que el investigador le han dado a cada proveedor por criterio. Para esta evaluación se ha utilizado una puntuación del uno al cinco, donde uno significa que no cumple con el criterio mientras que cinco implica que lo satisface totalmente. Este método se ha desarrollado siguiendo la metodología de Dickson.

Tabla 19: Evaluación de proveedores

	Ponderación	SUPERGUIDER		ORIENTE TRIANGLE LATIN AMERICA, INC		MAXAM TIRE LATAM, LLC	
		Puntaje	Ponderación	Puntaje	Ponderación	Puntaje	Ponderación
1. Precio/ Costo	0.35	4	1.4	5	1.75	2	0.7
2. Tiempo de entrega	0.30	5	1.5	5	1.5	5	1.5
3. Cantidad mínima de pedido	0.20	3	0.6	2	0.4	5	1
4. Capacidad de producción	0.05	4	0.2	5	0.25	3	0.15
5. Forma de pago	0.10	5	0.5	5	0.5	5	0.5
	1.00		4.2		4.4		3.85

Fuente: Elaboración propia

En base a los resultados de la Tabla 19 se selecciona al proveedor Oriente Triangle Latin America, INC. debido a que dicho proveedor es la opción con mayor puntuación.

Comercio internacional

a. Los Incoterms - Términos en Comercio Internacional

Son normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional.

b. ¿Qué regulan los Incoterms?

Los Incoterms regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación.

c. ¿Qué está fuera de su regulación?

Las cláusulas internas de un contrato de compra y venta, la situación de la mercancía, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra, entre otras.

El más usado en el comercio internacional es el FOB del inglés Free on Board que quiere decir libre a bordo, abreviatura utilizada en los contratos de comercio marítimo internacional para estipular que el precio FOB comprende todos los gastos de transporte hasta el puerto de embarque así como todos los derechos e impuestos que la mercancía deba pagar para poder ser colocada a bordo, y nosotros trataremos en lo posible firmar contratos haciendo uso de este Incoterm.

5.5.3.Negociación segura

Para realizar una negociación y estar seguros de que esa empresa es una empresa seria debemos considerar los siguientes puntos.

5.5.4.Usar el sentido común

Debemos tener mucho cuidado al momento de revisar la información que nos envíen nuestros proveedores como por ejemplo si nos muestran una cuenta personal o una cuenta corriente de la empresa, muchos chinos son intermediarios y a veces envían el número de la cuenta personal y al final nos estafan, también tener cuidado con los correos electrónicos y verificar si corresponde a una empresa o es un correo personal, si buscamos proveedores por medio de internet debemos contactarnos con proveedores certificados y auditados esto se podrá realizar filtrando empresas proveedoras con certificación y que sean debidamente auditados estas opciones generalmente tienen las páginas de internet que muestran proveedores chinos.

5.5.5.Documentos necesarios para la importación

a. Proforma invoice (Pi)

La factura proforma es un documento que utiliza el vendedor para plasmar una oferta detallada de una venta.

Al tratarse de una oferta, si es aceptada por el comprador, será el origen de un contrato de compra venta por tanto, es necesario que contenga todos los datos necesarios para establecer los términos y condiciones de venta.

b. Packing list (PL)

La lista de empaque también llamada packing list o lista de contenidos es un documento elaborado por el exportador con la finalidad de detallar las mercancías embarcadas o todos los componentes que forman una carga, especificando las partes en las que han sido fraccionadas para su traslado internacional desde el país de origen hasta el país de llegada.

La lista de empaque proporciona todos los datos específicos de la mercancía como son:

- Cantidad de bultos.
- Contenido de cada bulto.
- Peso y dimensiones de la mercancía.
- Calidad de las mercancías, etc.

Lo cual facilita el desarrollo del des aduanaje de la mercancía, tanto para el importador, agencia de aduanas como para las mismas aduanas, ya que le permite realizar un mejor control de la mercancía extranjera llegada a nuestro territorio nacional.(Gonzales ,2007)

c. Commercial invoice (Factura comercial)

Es un documento privado expedido por el vendedor, el cual contiene toda la información relativa a los acuerdos establecidos con el

importador en el contrato de compra – venta internacional de mercaderías o servicios.

La factura comercial permite conocer la descripción, cantidades, precios, formas de pago, proveedor y destinatarios de la mercancía. De allí que sea considerado como un documento confidencial, puesto que registra información de mucha importancia para el comprador y vendedor.(Gonzales,2007)

d. Conocimiento de embarque (BL)

El conocimiento de embarque es el recibo que prueba el embarque de la mercancía. Sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino. De acuerdo al medio de transporte toma el nombre específico (conocimiento de embarque marítimo o “bill of lading”; o conocimiento de embarque aéreo “airwail”, guía aérea, si es por vía aérea).

e. Póliza de seguro

Es el documento en que consta el contrato de seguros. Está compuesto por un condicionado general, un condicionado particular y, ocasionalmente, por un condicionado especial o cláusulas especiales.

El seguro

El seguro es un contrato por el cual se establece los parámetros del servicio que otorgara, mediante el cual están vinculados tres elementos entre sí, para establecerse la indemnización. Los elementos son:

- El asegurado (exportador o importador)
- El asegurador (compañía de seguro)
- La carga asegurar.

El servicio que ofrecen las empresas aseguradoras consiste en asumir la responsabilidad por los daños y pérdidas que puedan ocurrir durante el

traslado de la carga, independientemente del tipo de transporte, a cambio de una “prima”.

La póliza

Es el documento expedido por la empresa aseguradora donde se estipulan las condiciones y/o requisitos básicos estipulados en el contrato.

f. Certificado de origen

Es un documento emitido por la cámara de comercio en un formato especial mediante el cual se acredita el origen o procedencia de las mercancías, es decir, el lugar donde se han producido, cultivado y ensamblado las mercancías.

Mediante este documento el exportador demuestra al importador que la mercancía que se va a exportar cumple con todas las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo, el cual se va a acoger la mercancía.

5.5.6.Procedimiento de importación

Uno de los regímenes aduaneros más utilizados en el comercio internacional es el régimen de importación definitiva, el mismo que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo; para ello, el importador debe cumplir todas las formalidades aduaneras vigentes.(Gonzales,2007)

1.1.2) Primer paso: la cotización

Una cotización normalmente es el primer paso para realizar una negociación internacional en nuestro caso una importación. Se trata de una respuesta a una consulta hecha a un proveedor esto puede hacerse de manera directa, por vía telefónica o por internet donde la cotización

será enviada por medio de una Courier o directamente a nuestro correo electrónico.

1.1.3) Segundo paso: Requisitos previos

Una vez determinado nuestro producto en nuestro caso los neumáticos 26.5 25 y sabemos que tendremos que importar como mínimo un contenedor se debe de contratar a un agente de aduana; para el caso de esta tesis nuestro agente de aduanas es Transel agencia de aduana S.A para que se encargue de trámites como la declaración aduanera, presentación del certificado de origen, entre otros, ante la Aduana, ministerios y otras instituciones públicas o privadas.

También debe de coordinar con el transportista (naviera), el cual es contratado por quien le vende la mercancía al importador, cuál será el terminal de almacenamiento donde se recogerá la carga, el cual, generalmente, es elegido por el transportista.

Si es que usted busca importar mercancía calificada como restringida (insumos químicos, medicamentos, entre otros), tiene que contar con los permisos respectivos emitidos por entidades públicas como la Digemid, Senasa, entre otros, pero nuestro producto no es restringido por ende no requerimos estos permisos.

1.1.4) Tercer paso: Destino aduanero

Hechas todas las coordinaciones anteriores, el importador debe de coordinar con el agente aduanero la declaración aduanera de mercancías (DAM).

Superado este trámite, debe de realizar el pago de aranceles, IGV y demás tributos aplicables.

La deuda tributaria aduanera y recargos deben ser cancelados:

a. En los despachos que cuenten con garantía previa conforme al artículo 160° de la Ley:

Los despachos anticipados y urgentes numerados antes de la llegada del medio de transporte, desde la fecha de numeración de la declaración hasta el vigésimo día calendario del mes siguiente a la fecha del término de la descarga.

Los despachos excepcionales y urgentes numerados después de la llegada del medio de transporte, desde la fecha de numeración de la declaración hasta el vigésimo día calendario del mes siguiente a la fecha de numeración de la declaración.

b. En los despachos que no cuenten con la garantía previa conforme al artículo 160° de la Ley:

Los despachos anticipados y urgentes numerados antes de la llegada del medio de transporte, desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha del término de la descarga;

Los despachos excepcionales y urgentes numerados después de la llegada del medio de transporte, el mismo día de la fecha de numeración de la declaración.

Vencido el plazo previsto en la Ley para la cancelación de la deuda tributaria aduanera y recargos se liquidan los intereses moratorios por día calendario hasta la fecha de pago inclusive, excepto para la percepción del IGV.

La deuda tributaria aduanera y recargos se cancelan en efectivo y/o cheque en las oficinas bancarias autorizadas, o mediante pago electrónico.

1.1.5) Cuarto paso Asignación del canal, recepción y registro documentario

Luego de la cancelación y/o garantía de ser el caso, de la deuda tributaria aduanera y de los derechos antidumping o compensatorios provisionales de corresponder, se podrá visualizar en el portal de la SUNAT en Internet o mediante aviso electrónico la asignación del canal

que determina el tipo de control para la Declaración Única de Aduanas, pudiendo ser:

Canal verde

Las mercancías no requerirán de revisión documentaria ni reconocimiento físico y serán de libre disponibilidad.

Canal naranja

Las mercancías serán sometidas únicamente a revisión documentaria.

Canal rojo

Las mercancías estarán sujetas a revisión documentaria y reconocimiento físico.

Recepción y registro documentario

El despachador de aduana presentará la DUA seleccionada a los canales naranja y rojo, adjuntando los documentos señalados en el rubro REQUISITOS, los mismos que deberán ser legibles, sin enmiendas y estar debidamente foliados y numerados mediante refrendadora.

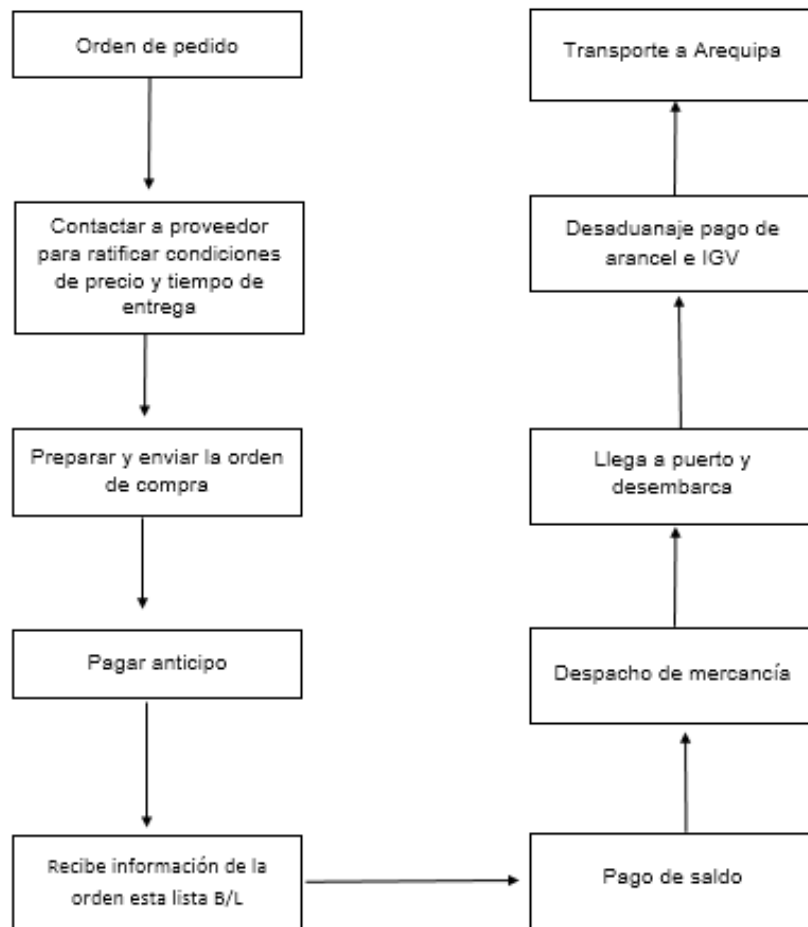
Si tocó canal verde, entonces el importador debe de estar listo para recoger la mercancía del terminal de almacenamiento.

En caso del canal naranja significa que el importador, en coordinación con el agente de aduana, debe de presentar la documentación de la carga para que sea revisada.

Para el canal rojo, el importador no solo debe de coordinar con el agente aduanero la revisión documentaria de la carga, sino también con el terminal de almacenamiento para la realización de la revisión física de la mercancía, lo cual traerá consigo un costo adicional.

1.2) Diagrama de flujo de procedimiento de importación

Tabla 20: Diagrama de flujo de procedimiento de importación



Fuente: Elaboración propia

1.3) Costos de importación

Sobre el tema de costos de importación generalmente se trabaja sobre la premisa que los costos totales de flete, gastos aduanales, transporte, entre otros, jamás superaran el 50% del valor FOB de nuestra mercadería como máximo. Además hay otros gastos que debería tomar en cuenta como gastos en el almacén, como ya se hizo el análisis y la selección de proveedores seguidamente se muestra los costos vía marítima.

1.3.1) Costos De importacion de China a Peru Via Maritima

En la Tabla 21 se muestra el incremento del costo de importación desde el despacho en China hasta la puerta de almacén en Perú utilizando en transporte vía marítima.

Tabla 21: Costos de importación vía marítima

VIA MARITIMA	PRECIO DE SERVICIOS	ORIENTE TRIANGLE LATIN AMERICA, INC	UNIDAD
PRODUCTO: 4011620000 utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o igual a 61 cm.			
PESO: (POR UNIDAD)		314	KILOGRAMOS
CANTIDAD:		40	UNIDADES
PRECIO.		808.45	UNIDAD
Costo FOB (40 Und.)		32,338.00	DOLARES
TRANSPORTE MARITIMO		2200	DOLARES
Seguro (1.5% FOB)	1.50%	485.07	DOLARES
costo CIF		35,023.07	DOLARES
Agente de aduanas (1.5% CIF)	1.50%	525.34605	DOLARES
Ad valorem (0%CIF)	0%	0	DOLARES
Trasp. Interno (\$ 100c/u)	100	500	DOLARES
IGV = 16% (CIF + AD VALOREM)	16%	5603.6912	DOLARES
IPM = 2%(CIF + ADVALOREM)	2%	700.4614	DOLARES
costo DDP		42353	DOLARES
costo DDP (TC : \$1.00 = S/. 3.411)	3.411	144465	SOLES
COSTO POR UNIDAD		3568.977792	SOLES
COSTO POR UNIDAD + TRANSPORTE CALLAO-MADRE DE DIOS	814.25	4425.87	SOLES

Fuente: Elaboración propia

1.4) Medios de pago y garantías

El procedimiento de pago es una parte integral de la compra, junto con la investigación documental, el contacto inicial, la negociación y los controles de diligencia debida.

Generalmente, hay dos tipos de condiciones de pago: transferencia telegráfica (T/T) y la carta de crédito (L / C).

1.4.1) Transferencia Telegráfica T / T

El pago más popular es la transferencia telegráfica ya que es bienvenida por todos los proveedores, especialmente en China en los últimos años.

Sin embargo, el método de pago T/T no siempre es aceptado en su totalidad por los compradores, ya que implica la transferencia directa de fondos, y puede causar algunos problemas durante las negociaciones entre compradores y vendedores.

1.4.2) Cartas de crédito

El crédito documentario, o carta de crédito, es un compromiso emitido por un banco, actuando por cuenta del comprador (el ordenante) o en su propio nombre, de pagar al beneficiario el importe indicado en los instrumentos de giro y/o documentos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito documentario.

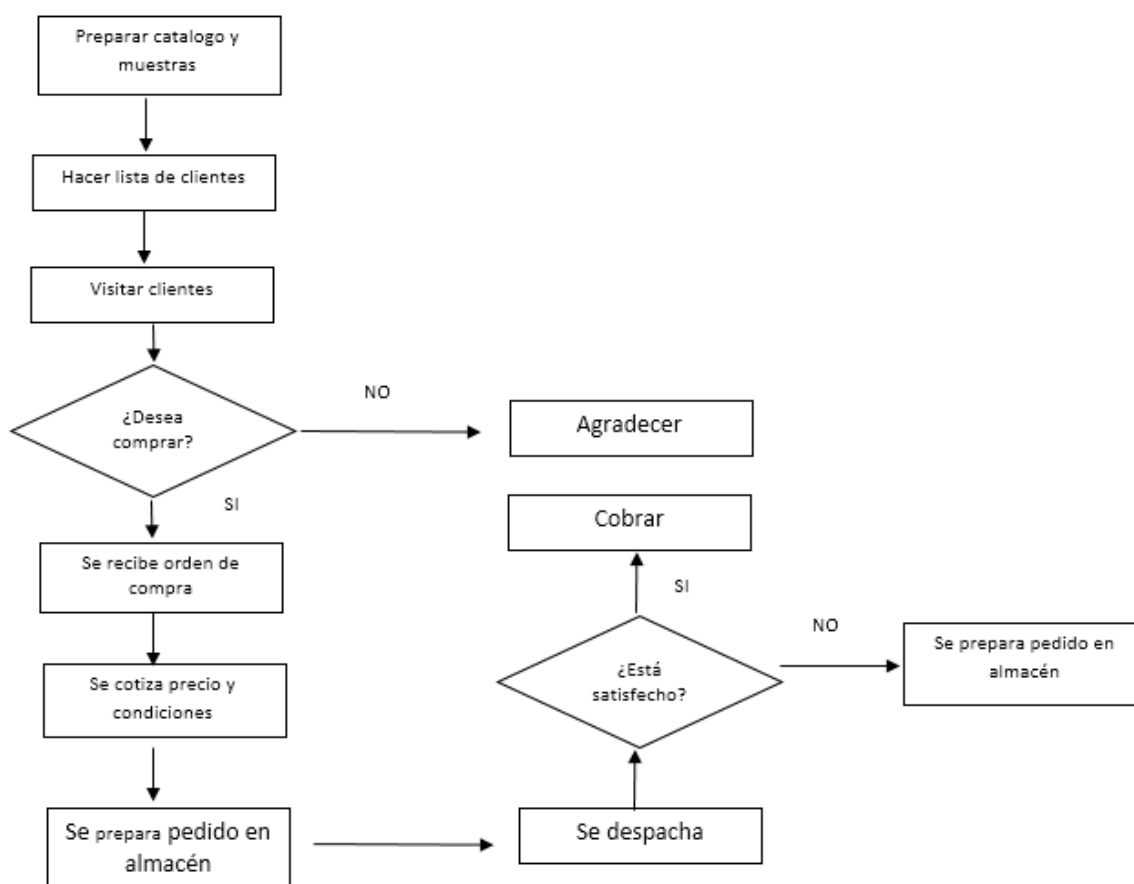
El convenio de crédito documentario generalmente responde de forma satisfactoria al deseo del vendedor de obtener efectivo y al deseo del comprador de obtener crédito. Como instrumento financiero sirve de forma independiente a los intereses de ambas partes. El crédito documentario, al proporcionar una forma de pago contra entrega de los documentos que representan la mercancía y al hacer posible la transmisibilidad del derecho sobre esas mercancías, ofrece un método único y universalmente utilizado de alcanzar un compromiso aceptable

desde un punto de vista comercial, es por eso que esta empresa realizara sus contratos bajos estas condiciones usando la carta de crédito.(Gonzales,2007)

1.5) Análisis de la distribución

Vimos por conveniente considerar el siguiente organigrama para la venta y despacho de TIRES IMPORT SAC

Tabla 22: Organigrama del proceso de distribución



Fuente: Elaboracion propia

PLAN DE IMPORTACION

Tabla 23: Cálculo de la capacidad de Almacenamiento de la planta

Llantas		Cantidad Venta mes	Capacidad Máxima del almacén	Precio de Venta	Costo Unidad	Unidades vendidas al Año	Costo Mes venta	Meses por año (atención)	Venta Anual S/	Precio de Venta Anual S/
Unidad	Capacidad									
1	160	40	160	10000	4500	480	180000	12	2160000	4800000

Fuente: Elaboración Propia

Los valores de las capacidades de almacenamiento fueron determinados por la diferencias de medias entre las capacidades mínimas y las máximas en función de la varianza en decir que se tomó el promedio óptimo para el funcionamiento regular en consideración de los escenarios propicios para el desarrollo de la actividad de venta de llantas por ende los valores de capacidad de están en función de servicios promedio. Siendo una determinante también se han considerado los valores de las capacidades máximas de carácter explicativo.

Criterio: “Lead Time”

Para el análisis de este criterio que indica el tiempo en días que transcurre desde que se hace la orden de compra hasta que se repone al inventario. Se recopiló información de la empresa el cual se encuentra en el cuadro de capacidad de planta. La evaluación se realizó por medio del “Análisis de datos” ya que es un análisis simple, y los resultado se calificaron de la siguiente manera, al contar con un solo productos “A” o llantas tienen menor tiempo de lead time de tres meses de acuerdo a la capacidad del almacén, del análisis de “Lead Time”, Los resultados se muestran;

Tabla 24: Lead Time

Pedido 120		Pedido 120			Pedido 120			Pedido 120			Pedido 120	600
mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	total Anual
40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 25: Costo del Lead Time

Aprovisionamiento	unidades	precio adquisición	Soles	Precio de Venta	Soles
Lead time	600	2700000		6000000	
venta anual	480	2160000		4800000	

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO VI: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

6.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

La estructura de la inversión de un proyecto tiene como componentes a la inversión fija y al capital de trabajo.

6.1.1. Inversión fija

La inversión fija comprende a los activos fijos tangibles y los activos fijos intangibles.

6.1.1.1. Activos Tangibles

Estos se caracterizan por su naturaleza material debido a que son físicamente palpables, en su mayoría están sujetos a depreciación, y esta forma parte de los activos intangibles de una empresa.

La adquisición de activos tangibles de este proyecto comprende lo referente a la viabilidad de importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios, 2016

Para Weinberger (2009) este costo corresponde a la suma de todas las inversiones anteriormente realizadas, dentro de las cuales se deben tener en consideración el valor de: terreno, edificaciones (construcciones), maquinaria y equipos, herramientas y bienes muebles.

Tabla 26: Inversión de terreno

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO TOTAL
310	Costo terreno	700.00	217,000.00
TOTAL			217,000.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Edificaciones y construcciones

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO TOTAL
1	Valor de edificacion	321,997.00	321997.00
15	pintura latex de pared	48.00	720.00
4	Reflectores	150.00	600.00
6	Focos	10.00	60.00
TOTAL			323,377.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Maquinaria y Equipo

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO TOTAL
1	Mostrador	480.00	480.00
1	rotulos luminosos	1,200.00	1,200.00
3	Extintuidor 9 kg	125.00	375.00
1	Botiquín	50.00	50.00
TOTAL			2,105.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 29: Mobiliario

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO TOTAL
4	Escritorios	350	1,400.00
14	Sillas	50	700.00
4	Racks	3300	13,200.00
5	Archivador	220	1,100.00
TOTAL			16,400.00
EQUIPOS DE COMPUTO			
5	Computadora	1500	7,500.00
3	Impresora	600	1,800.00
1	Impresora para caja	1600	1,600.00
TOTAL			10,900.00

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 30: Herramientas

2	Escobas	16.00	32.00
TOTAL			32.00

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión tangible total que requiere la ampliación para la actividad referida es de **S/569,814.00** (Quinientos sesenta y nueve mil con ochocientos catorce soles) como se observa en el siguiente cuadro:

Tabla 31: Inversión Tangible

DESCRIPCION	MONTO TOTAL
TERRENOS	217,000.00
EDIFICACIONES CONSTRUCCIONES	323,377.00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2,105.00
HERRAMIENTAS	32.00
BIENES MUEBLES	16,400.00
EQUIPOS DE COMPUTO	10,900.00
TOTAL	558,914.00

Fuente: Basado en el cuadro N° 22, cuadro N° 23, cuadro N° 24, cuadro N° 25, cuadro N° 26. Elaboración Propia.

6.1.1.2. Activos Intangibles

Los activos intangibles se caracterizan por su inmaterialidad, forman parte de los servicios o derechos que adquirimos para llevar a cabo esta propuesta de mejora, no están sujetos a desgaste físico o depreciación, sin embargo para la recuperación de la inversión se consignan a través de amortización de cargos diferidos, cuyo monto cubre las inversiones intangibles en forma anual durante un período convencional fijado por el proyecto. La inversión intangible total es de S/. 2,280.00 (Dos mil doscientos ochenta nuevos soles) como se observa en el siguiente cuadro:

Tabla 32: Inversión Intangible

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO TOTAL
1	Licencia de funcionamiento	500.00	500.00
1	Registro sanitario	80.00	80.00
1	Gastos legales	850.00	850.00
1	Inventario y estudios	850.00	850.00
TOTAL			2,280.00

Fuente: Elaboración Propia.

6.1.2.Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el conjunto de bienes y recursos que necesita para la viabilidad de importación de neumáticos para maquinaria pesada para el mercado de Madre de Dios .

Este es el capital que se dispone para poder atender todos aquellos elementos necesarios que garanticen su funcionamiento normal durante su ciclo, para la actividad de arrendamiento utilizada y una frecuencia determinada. El capital de trabajo se ha determinado tomando como criterio el mes, es decir se va determinar los costos en que se va incurrir en el mes, como son caja chica, materia prima, mano de obra directa e indirecta, gastos administrativos y gastos de ventas.

Tabla 33: Capital de trabajo

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO TOTAL
1	Caja chica	1,000.00
600	Llantas	2,655,600.00
1	Gastos indirectos de producción	2,500.00
1	Remuneración Administrativos	3,700.00
1	Otros gastos de administración	450.00
1	Gastos de ventas(sueldo de trabajadores)	3,270.00
1	Otros Gastos de ventas	850.00
TOTAL		2,667,370.00

Fuente: Elaboración Propia.

6.1.3. Total de la Inversión Fija

La inversión total se determina mediante la sumatoria de las inversiones fijas tangibles, inversiones fijas intangibles y capital de trabajo. Cuyo monto es de **S/3,228,564.00** (Tres millones doscientos treinta y ocho mil con trescientos setenta y cuatro /100) como se observa en el siguiente cuadro:

Tabla 34: Resumen de la Inversión Total

DESCRIPCION	MONTO TOTAL	%
INVERSION FIJA TANGIBLE	558,914.00	17.31%
INVERSION FIJA INTANGIBLE	2,280.00	0.07%
CAPITAL DE TRABAJO	2,667,370.00	82.62%
TOTAL	3,228,564.00	100.00%

Fuente: Elaboración Propia.

6.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS

El presupuesto de ingresos registra los ingresos originales por las ventas del servicio generados por el proyecto y aquellos originados por otras transacciones de la empresa (Intereses, venta de activos fijos, venta de otros servicios o productos, valor residual, alquileres de locales o equipos, recuperación del capital de trabajo.

La estimación de los ingresos, por supuesto, no debe basarse solamente en el análisis de mercado; sino que debe considerar la tecnología, la capacidad de la planta, el programa de producción y las estrategias de comercialización.

Tabla 35: Presupuesto de ingresos

CONCEPTO	INGRESO MENSUAL			DATOS AÑO 1		DATOS AÑO 2		DATOS AÑO 3		DATOS AÑO 4		DATOS AÑO 5	
	CANT	PRECIO	INGRESO MENSUAL	CANTIDAD AÑO 1	INGRESO ANUAL	CANTIDAD AÑO 2	INGRESO ANUAL	CANTIDAD AÑO 3	INGRESO ANUAL	CANTIDAD AÑO 4	INGRESO ANUAL	CANTIDAD AÑO 5	INGRESO ANUAL
llantas	40	10,000	400,000	480	4,800,000	528	5,412,000	581	6,102,030	639	6,880,039	703	7,757,244
TOTAL	40.00	10,000.00	400,000	480	4,800,000	528	5,412,000.0	581	6,102,030.0	639	6,880,039	703	7,757,244

FUENTE: Elaboración Propia.

Tabla 36: Ingresos Anuales

DESCRIPCION	INGRESO AÑO 1	INGRESO AÑO 2	INGRESO AÑO 3	INGRESO AÑO 4	INGRESO AÑO 5
NEUMATICOS	4,800,000	5,412,000	6,102,030	6,880,039	7,757,244
TOTAL	4,800,000	5,412,000	6,102,030	6,880,039	7,757,244

Fuente: Elaboración propia

6.3.PRESUPUESTO DE GASTOS

El presupuesto de gastos registra aquellos costos o gastos originados por la operación del proyecto durante a vida útil del mismo. A manera de Síntesis, debe incluirse el presupuesto de gastos, que podría tener la siguiente presentación:

6.3.1.Costos de ventas

Son aquellos costos en que al momento de la compra. El costo de ventas es de S/. **2,124,417.60** durante el primer año y demás años

Tabla 37: Costos de ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EXISTENCIAS	2,124,417.60	2,336,859.36	2,570,545.3	2,827,599.83	2,579,255.41
TOTAL COSTO DE VENTAS	2,124,417.60	2,124,417.60	2,124,417.60	2,124,417.60	2,579,255.41

Fuente: Elaboración propia



a. Depreciación

La depreciación es la disminución del valor de los activos fijos tangibles por la comercialización de neumáticos, el cálculo del mismo tiene propósitos contables, financieros y principalmente fiscales, en este último sirve para el cálculo del Impuesto a la Renta. El decreto Ley 25751 (Ley del Impuesto a la Renta) y su Reglamento D.S. 068-92-EF establecen una tabla de porcentajes anuales de depreciación,. A excepción de los terrenos que no se deprecian porque se revalúan, todos los demás activos tangibles si se deprecian.

El gasto por depreciación anual es de **S/ 20,130.35** (Veinte mil ciento treinta con 35/100) como se observa en el siguiente cuadro:



Tabla 38: Depreciación

DESCRIPCION	MONTO DE LA INVERSION	AÑOS	% DEPREC.	DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPRECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIACION AÑO 5	TOTAL DEPRECIADO	VALOR RESIDUAL
Valor de edificación	321,997.00	20	5.00%	16,099.85	16,099.85	16,099.85	16,099.85	16,099.85	80,499.25	241,497.75
Equipos de cómputo	10,900.00	4	20.00%	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	2,180.00	10,900.00	0.00
Bienes muebles	16,400.00	10	10%	1,640.00	1,640.00	1,640.00	1,640.00	1,640.00	8,200.00	8,200.00
Maquinaria y equipo	2,105.00	10	10%	210.50	210.50	210.50	210.50	210.50	1052.50	1052.20
TOTAL	351,402.00			20,130.35	20,130.35	20,130.35	20,130.35	20,130.35	100,651.75	250,750.25

Fuente: Elaboración propia



6.3.2. Gastos de Operación

Son gastos de operación todos aquellos desembolsos relacionados con las actividades de administrar la empresa y vender sus productos o servicios. Estos gastos se clasifican en los gastos de ventas y los gastos de administración.

Tabla 39: Gastos de operación

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00
Total	120,022.00	120,022.00	120,022.00	120,022.00	120,022.00

6.3.2.1. Gastos de Administración

Son los gastos imprescindibles que necesita realizar una empresa, para su desenvolvimiento administrativo. Dentro de estos gastos se incluyen las remuneraciones de los trabajadores administrativos, gastos no previstos, los servicios de agua, luz y teléfono, etc.

a. Remuneraciones de administración

Comprende las remuneraciones del administrador, contador – asistente y del representante del área de administración, más las gratificaciones por ley, el cargo por Essalud, el cargo por CTS, y las vacaciones truncas.

Tabla 40: Remuneraciones de administración

CANT	CARGO	SUELDO UNITARIO	SUELDO TOTAL	ESSALUD	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
1	Administrador	2,000	2,000	180	2,180	30,520	30,520	30,520	30,520	30,520
1	Contador	900	900	81	981	13,734	13,734	13,734	13,734	13,734
1	Logistica	800	800	72	872	14,388	14,388	14,388	14,388	14,388
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA		3,700	3,700	333	4,033	58,642	58,642	58,642	58,642	58,642

Nota: * Los beneficios sociales están conformados por CTS, vacaciones truncas.

Fuente: Elaboración propia.

a. Otros Gastos de administración

Comprende los gastos no previstos y los gastos de servicios de telefonía, internet, luz y agua, incurridos en el año

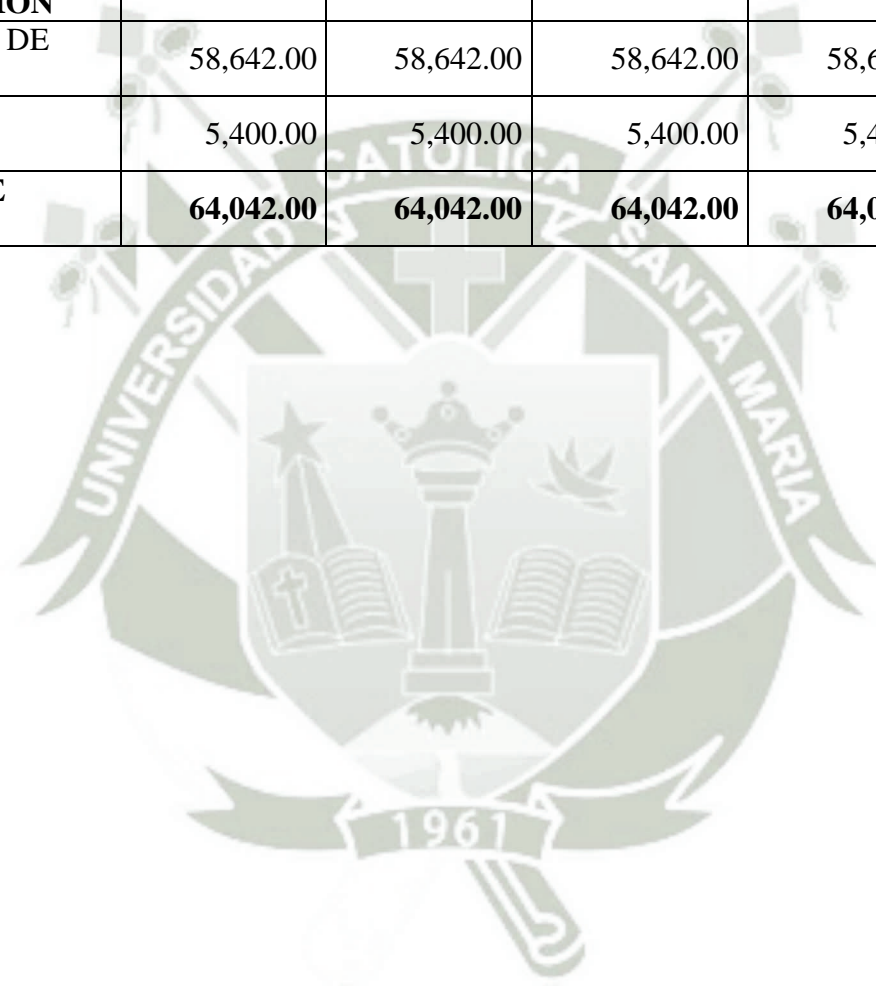
Tabla 41: Otros gastos de administración

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
1	Gastos no previstos	300.00	300.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
1	Servicio de telefonía	100.00	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
1	Servicio de internet	50.00	50.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
TOTAL OTROS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		450.00	450.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 42: Resumen de gastos de administración

GASTOS DE ADMINISTRACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
REMUNERACIONES DE ADMINISTRACION	58,642.00	58,642.00	58,642.00	58,642.00	58,642.00
OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00



6.3.2.2.Gastos de Venta

Se cargan las erogaciones que se efectúan por propaganda que la empresa debería realizar para mantener e incrementar la venta . Comprende las remuneraciones del personal de ventas, y otros gastos de ventas como son: el uso de volantes para promocionar el servicio ofrecido, la creación de una página web, y la publicidad a través de radio y televisión. Estos gastos se detallan a continuación:

a. Remuneraciones de ventas

Comprende la remuneración del representante del área de ventas, , más las gratificaciones por ley, el cargo por Essalud, el cargo por CTS, y las vacaciones truncas.

Tabla 43: Remuneraciones de ventas

CANT	CARGO	SUELDO UNITARIO	SUELDO TOTAL	ESSALUD	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
3	Vendedores	1,000.00	3,000.00	270.00	3,270.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA			3,000.00		3,270.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00

Fuente: Elaboración propia.

b. Otros gastos de ventas

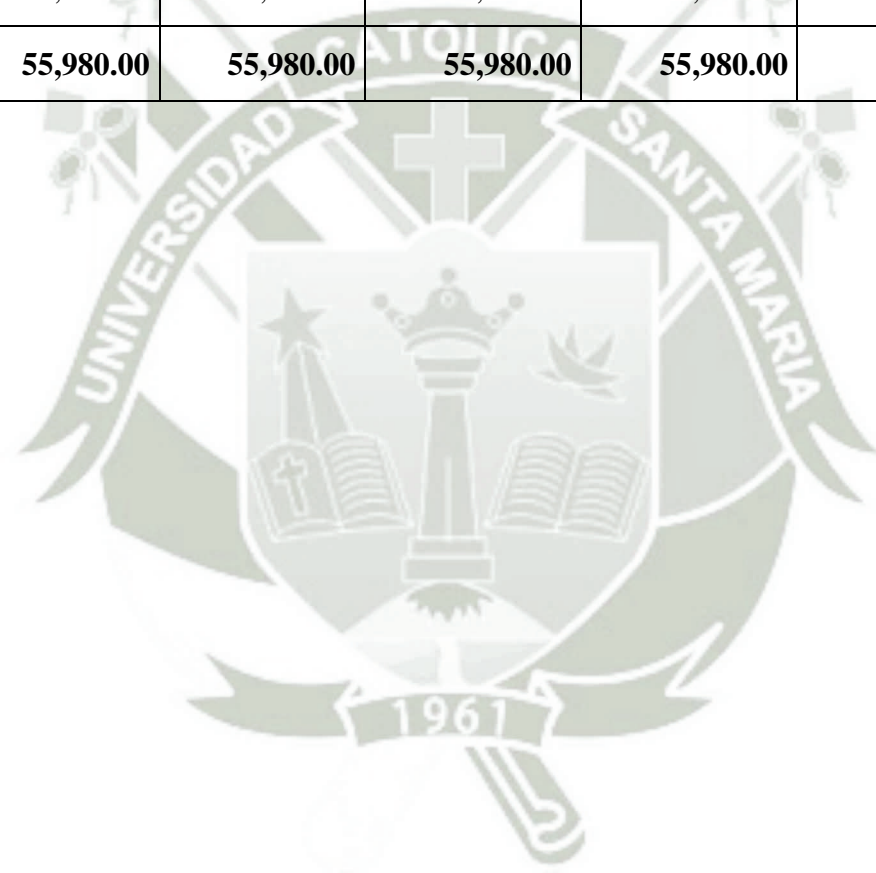
Comprende el uso de volantes para promocionar el servicio ofrecido, la creación de una página web, y la publicidad a través de radio y televisión.

Tabla 44: Otros gastos de ventas

CANTIDAD	DESCRIPCION	MONTO UNITARIO	MONTO MENSUAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
1	Publicidad volantes	250	250	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
1	Página Web (Dominio y Hosting)	150	150	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
1	Publicidad radio	450	450	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
TOTAL GASTOS INDIRECTOS			850	10,200	10,200	10,200	10,200	10,200

Tabla 45: Resumen de gastos de ventas

GASTOS DE VENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
REMUNERACIONES DE VENTAS	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00	45,780.00
OTROS GASTOS DE VENTAS cuadro N 24	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00



6.5. CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Tabla 46: Costos fijos y variables

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV
Existencias		2,124,417.60		2,336,859.36		2,570,545.30		2,827,599.83		2,579,255.41
Teléfono	1,200.00		1,200.00		1,200.00		1,200.00		1,200.00	
Gastos de administración	64,042.00		64,042.00		64,042.00		64,042.00		64,042.00	
Gastos de ventas	55,980.00		10,200.00		10,200.00		10,200.00		10,200.00	
TOTAL	121,222.00	2,124,417.60	75,442.00	2,336,859.36	75,442.00	2,570,545.30	75,442.00	2,827,599.83	75,442.00	2,579,255.41
COSTO TOTAL	2,245,639.60		2,412,301.36		2,645,987.30		2,903,041.83		2,654,697.41	

Fuente : Elaboración Propia.

6.6.PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 47:Punto de equilibrio

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cant. Proc. X año	0.00	480.00	528.00	581	639.00	703.00
Pvu	10,000.00	10,000.00	10,250.00	10,506.25.00	10,768.91	11,038.13
I	0.00	4,800,000.00	5,412,000.00	6,102,030.00	6,880,038.83	7,757,243.78
CF	121,222.00	121,222.00	75,442.00	75,442.00	75,442.00	75,442.00
CV	2,124,417.60	2,124,417.60	2,336,859.36	2,570,545.30	2,827,599.83	2,579,255.41
CT	2,245,639.60	2,245,639.60	2,412,301.36	2,645,987.30	2,903,041.83	2,654,697.41
Cvu	0.00	4,425.87	4,425.87	4,425.87	4,425.87	4,425.87
MvCu	0.00	5,574.13	5,824.13	6,080.38	6.343.04	6,612.26
PE(Q) venta	0.00	217,472.50	132,771.85	130,355.75	128,081.85	113,021.11
	0.00	40.00	44.00	48.40	53.24	58.56
PE(Q) unidad	0.00	21.75	12.95	12.41	11.89	11.41

Fuente : Elaboración Propia.

6.7.BALANCE PROYECTADO

Tabla 48:Balance general

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA/BANCOS	2,656,470.00	3,584,329.49	4,055,468.67	4,583,994.64	5,177,212.52	5,843,357.69
EXISTENCIAS		531,104.40	584,214.84	642,636.32	706,899.96	777,589.95
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,656,470.00	4,115,433.89	4,639,683.51	5,226,630.96	5,884,112.48	6,620,947.64
TERRENOS	217,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EDIFICACIONES Y CONSTRUCCIONES	323,377.00					
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2,105.00					
HERRAMIENTAS	32.00					
BIENES MUEBLES	16,400.00					
EQUIPOS DE COMPUTO	10,900.00					
DEPRECIACIONES	0.00	20,130.35	40260.70	60,391.05	80,521.40	100,651.75
INVERSION INTANGIBLE	2,280.00					
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	572,094.00	-20,130.35	-40260.70	-60,391.05	-80,521.40	-100,651.75
TOTAL DE ACTIVOS	3,228,564.00	4,095,303.54	4,599,422.81	5,166,239.91	5,803,591.08	6,520,295.89
Otras cuentas por pagar						
DEUDA A CORTO PLAZO	0.00	2,244,439.60	2,456,881.36	2,690,567.30	2,947,621.83	3,230,381.81
DEUDA A LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVOS	0.00	2,244,439.60	2,456,881.36	2,690,567.30	2,947,621.83	3,230,381.81
CAPITAL SOCIAL	3,228,564.00					
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0.00	1,850,863.94	2,142,541.45	2,475,672.62	2,855,969.25	3,289,914.08
TOTAL PATRIMONIO	3,228,564.00	1,850,863.94	2,142,541.45	2,475,672.62	2,855,969.25	3,289,914.08
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,228,564.00	4,095,303.54	4,599,422.81	5,166,239.91	5,803,591.08	6,520,295.89

Tabla 49:Estado de resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS	4,800,000.00	5,412,000.00	6,102,030.00	6,880,038.83	7,757,243.78
COSTO DE VENTAS	2,124,417.60	2,336,859.36	2,570,545.30	2,827,599.83	2,579,255.41
UTILIDAD BRUTA	2,675,582.40	3,075,140.64	3,531,484.70	4,052,439.00	5,177,988.37
GASTOS DE ADMINISTRACION	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00	64,042.00
GASTOS DE VENTAS	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00	55,980.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	20,130.35	20,130.35	20,130.35	20,130.35	20,130.35
UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,535,430.05	2,934,988.29	3,391,332.35	3,912,286.65	5,037,836.02
IMPUESTO A LA RENTA	684,566.11	792,446.84	915,659.74	1,056,317.40	1,360,215.72
UTILIDAD NETA	1,850,863.94	2,142,541.45	2,475,672.62	2,855,969.25	3,677,620.29
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	38.56%	39.59%	40.57%	41.51%	47.41%
RENTABILIDAD SOBRE INVERSION	57.3%	66.33%	76.68%	88.46%	113.91%

Fuente : Elaboración Propia.



6.8.FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

El flujo de caja es una herramienta para proyectar los ingresos y egresos de dinero durante el tiempo de vida del proyecto.

El flujo de caja económico es la sumatoria del flujo operativo y el flujo de capital, permite conocer la rentabilidad y viabilidad del proyecto. El flujo operativo se construye con los ingresos y egresos en efectivo que se espera ocurran durante el horizonte de evaluación del proyecto. Este flujo de caja solamente considera aquellos relacionados con el movimiento operativo del proyecto, no con las inversiones. Y el flujo de caja del capital viene a ser el resumen de todo el movimiento relacionado con las inversiones de un proyecto, en el mismo se debe considerar la inversión en activos fijos tangibles, activos fijos intangibles, y la inversión en capital de trabajo.

El flujo de caja financiero es la resultante de la resta del flujo económico y el flujo de servicio de la deuda (este flujo comprende el interés y la amortización). Este flujo se utiliza para evaluar la rentabilidad del inversionista.

FLUJO DE CAJA

Tabla 50:Flujo de caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS	0.00	4,800,000.00	5,412,000.00	6,102,030.00	6,880,038.83	7,757,243.78
TOTAL INGRESOS	0.00	4,800,000.00	5,412,000.00	6,102,030.00	6,880,038.83	7,757,243.78
INVERSION TANGIBLE	-558,914.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION INTANGIBLE	-2,280.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CAPITAL DE TRABAJO	-2,667,370.00					
VARIACIONES DE CAPITAL DE TRABAJO			-53,110.44	-58,421.48	-64,263.63	-70,690.00
RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO						2,913,855.55
COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS		-2,124,417.60	-2,336,859.36	-2,570,545.30	-2,827,599.83	-3,110,359.81
GASTOS DE ADMINISTRACION		-64,042.00	-64,042.00	-64,042.00	-64,042.00	-64,042.00
GASTOS DE VENTAS		-55,980.00	-55,980.00	-55,980.00	-55,980.00	-55,980.00
IMPUESTO A LA RENTA		-684,566.11	-778,107.02	-899,885.93	-1,038,966.21	-1,197,731.24
TOTAL EGRESOS	-3,228,564.00	2,929,005.71	-3,288,098.82	-3,648,874.71	-4,050,851.67	-1,584,947.49
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-3,228,564.00	1,870,994.29	2,123,901.18	2,453,155.29	2,829,187.15	6,172,296.29
SALVAMENTO						250,750.25
FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO	-3,228,564.00	1,870,994.29	3,994,895.47	6,448,050.75	9,277,237.90	15,700,284.44

Fuente : Elaboración Propia.

CAPITULO VII: EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.1.La evaluación de proyectos

La evaluación de proyectos es el procedimiento mediante el cual se mide la bondad o meritos propios del mismo, para determinar sus conveniencia y decidir o no su ejecución.se pueden identificar diversos tipos de evaluaciones empresariales, dependiendo de la forma de identificar los beneficios y costos lo que arrojan diversos resultados para los indicadores VAN, TIR, etc.

7.1.1.La evaluación económica

Se define la rentabilidad bruta del proyecto, sin incluir los efectos del financiamiento. La evaluación económica se obtiene a partir del flujo de caja económico utilizando como tasa de descuento el costo promedio ponderado de capital.

Entre los indicadores de evaluación económica se tiene:

- Valor actual neto económico
- Tasa interna de retorno económico
- Relación benéfico /costo económico

7.1.2.Evaluación financiera:

En esta evaluación se determina la rentabilidad propia del inversionista. Tiene por obtener una rentabilidad comparable con otras propias del inversionista, las que puede tener diversos tratamientos tributarios y por supuesto, diversos grados de incertidumbre. Citado por (Arce, 2012)

Entre los indicadores de evaluación económica se tiene:

- Valor actual neto financiero
- Tasa interna de retorno financiero
- Relación benéfico /costo financiero

7.2. CONSIDERACIONES PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA

El VAN muestra la viabilidad económica de la inversión, indicando que el VAN Económico es mayor que el VAN Financiero, en su evaluación económica de igual forma la TIR Económica es mayor que la TIR Financiera por lo tanto se acepta el proyecto. En la relación Beneficio Costo puedo indicar que los valores son mayores a 1 por lo tanto la relación favorece a la inversión por lo tanto se demuestra que abra la generación de beneficios directos.

7.2.1.INDICADORES O COEFICIENTES DE EVALUACIÓN

Tabla 51:Indicadores de evaluación financiero

Descripción	Económico
VAN E	3,169,509.73
TIR E	67.40%
Benf/Cos	2.00
TIRM	50%
COK	30.45%

Fuente : Elaboración Propia.

7.2.2.1.VAN (Valor Actual Neto)

Consiste en traer al presente todos los flujos futuros de dinero, tanto entradas como salidas para poder compararlos, tomando como factor de actualización la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR). En ese momento común del tiempo hoy, se comparan y se suman algebraicamente. La cifra resultante será el valor actual neto. Cuanto más alto es este importe, mayores serán las posibilidades de que el proyecto resulte conveniente.

El VANE para este proyecto es de S/.3,169,509.73.El proyecto es rentable porque el VAN está muy por encima de cero.

7.2.2.2.TIR (Tasa Interna de Retorno)

Es aquella tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una propuesta de inversión sea igual a cero es un indicador de evaluación que mide el valor del proyecto o de una alternativa de inversión frente al costo de oportunidad del capital, considera el valor del dinero en el tiempo.

En la evaluación de este proyecto la TIR E es 67.40% mayor que la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) .

B/C (Beneficio/Costo)

El costo beneficio es un razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido. Todos los beneficios se miden en una escala común, y luego se determina la relación de beneficios a costos de cada opción decisional. Siendo la opción con la relación beneficio-costo más alta, la mejor decisión.

Se obtuvo una razón B/C Económico, determinando un factor de 2; demostrando que los beneficios obtenidos por el negocios superan los costos incurridos, siendo el proyecto altamente rentable.

Periodo de recuperación

En todo proyecto en el cual se espera la característica de “Rentable”, se tiene como premisa la recuperación de la inversión, entonces, el tiempo que se demore en recuperar el dinero invertido o “Período de Payback”, se vuelve muy importante, ya que de esto dependerá cuan rentable es, y qué tan riesgoso será llevarlo a cabo. Cuanto más corto sea el periodo de recuperación, menos riesgoso será el proyecto

El Valor de recuperación es

Tomando la inversión –Flujo 1 – Flujo 2, se recupera lo que se invirtió

$$\text{INVERSION} = -3.228.564,00 + 1.870.994,29$$

$$= -1.357.569,71 + 2.123.901,18 = 766.331,47 = \text{En el año 2 se recupera}$$

Conclusiones

Primera: Podemos concluir que el proceso de importación comprende la adquisición de neumáticos 26.5-25/L3 para cargador frontal; a un valor FOB de procedencia China. Llegará al puerto de Callao, habiendo pagado los costos de IGV, IPM, Maniobra, Almacenaje, Naturalización, seguro, y costos del Agente de aduanas. De ahí el transporte será terrestre a la ciudad de Puerto Maldonado. En la cual elegimos al mejor ofertante, el ad valorem es 0, por lo cual nuestros costos disminuyen haciendo viable la propuesta de una forma tangible.

Segunda: Podemos concluir que realizado el Análisis PESTA identificamos que, el factor político es beneficioso debido a la emisión de comprobantes de pago por las ventas, creando una ventaja comparativa debido a que nuestros competidores no lo hacen al ser informales. El Factor económico: nuestros precios serán más accesibles por neumáticos de mejor calidad.

Factor social: nos dirigimos al mercado de mineros informales los cuales están dispuestos a adquirir nuestros neumáticos. El Factor tecnológico: podrán adquirir nuestros neumáticos de forma más rápida, debido a que contaremos con una página virtual donde podrán hacer sus pedidos, y nos podrán contactar fácilmente.

Factor ambiental: podemos indicar que nos dirigimos a un sector de depredación y minería ilegal lo cual forma de manera indirecta una necesidad de mercado dando a conocer que estas actividades informales en su forma ambiental se encuentran mal desarrolladas.

Tercera: El estudio de mercado de Madre de Dios para la venta de neumáticos es favorable. El precio de venta es proximal a los s/ 10000, la plaza es orientada a la compra del neumático en la localidad de Puerto Maldonado, Por la facilidad de entrega del producto, el producto elegido y más consumido es el neumático 26.5-25/L3 TRIANGLE para su venta, la promoción será directa con descuentos y la inclusión de nuevas marcas al mercado estudiado. Lo cual indica los resultados favorables del estudio de mercado.

Cuarta: la Demanda del producto presenta una rotación de 9 meses, en la cual es de 4 neumáticos por maquinaria; y anualmente las ingresos proximales serán de 4,800,000 millones de soles. Con ventas mensuales de 40 unidades.

Quinta: La tecnología que se va a utilizar para importar es mediante un importación, trámites necesarios; y el manejo de un sistema para el control del inventario sobre la adquisición y venta de neumáticos

Sexta: Se concluye que nuestro proyecto es viable ya que el VANE de S/3,169,509.73 siendo mayor a cero para que sea viable. Asimismo se determinó la TIRE de 67.40% donde el TIR es alto demostrando así todos los indicadores de la viabilidad de nuestro proyecto.



Recomendaciones

- Se recomienda incrementar el número de importaciones por producto para ser más competitivos en la venta y comercialización de este producto cuyas ganancias y recuperación de lo invertido podría estar en un rango de 1 a 2 años.
- Se recomienda generar componentes reales de estudios de viabilidad para poner de manifiesto la realización de los mismos integrando su capacitación y formulación de manera interdisciplinaria y de las instituciones que lo detentan.
- Se recomienda mayor participación de las instituciones públicas y privadas en el fomento y desarrollo de comercialización en la región Madre de Dios y la Macro Región Sur, en especial las instituciones ligadas a la formalización y comercialización en amplia razón de la informalidad minera imperante en la zona para dar a conocer el uso responsable de la tecnología y el fomento de nuevas prácticas comerciales en base a proyectos de inversión que no solamente sean rentables a corto o largo plazo, sino que tengan una proyección de negocio propio y sean una fuente de trabajo de acorde a los componentes ambientales.

Bibliografía

- Aduanas,2012. Preguntas frecuentes de importación. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/importac.htm>
- Banco Central de Reserva del Peru, 2016. Caracterización del departamento de Dios. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Cusco/madre-de-dios-caracterizacion.pdf>
- Diario Gestión ,2016.PPK impulsa revolución crediticia durante visitita a EE.UU. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/ppk-impulsa-revolucion-crediticia-durante-visita-eeuu-2170512>
- D’Alessio, 2008.El proceso estratégico. Lima ,Peru. Pearson
- El Comercio,2016.http://elcomercio.pe/economia/peru/economia-peruana-crecicio-377-julio-y-supero-al-mes-anterior-noticia-1931828?ref=flujo_tags_17964&ft=nota_3&e=titulo
- El Comercio, 2016. Antes y después: así avanza la minería ilegal en Madre de Dios. Recuperdo de <http://elcomercio.pe/sociedad/madre-de-dios/antes-y-despues-asi-avanza-mineria-ilegal-madre-dios-noticia-1894184>
- Gonzales,2007. GUÍA PARA IMPORTAR Y EXPORTAR PASO A PASO” primera edición. Lima, Pera. Editorial Pearson
- INEI.2007.Censo de Población y Vivienda. Recuperado de <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0838/libro06/index.htm>
- Ministerio del ambiente,2015. Políticas de formalización de la minería informal e interdicción de la minería ilegal. Recuperado de <http://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2016/05/Pol%C3%ADtica-de-formalizaci%C3%B3n-de-la-miner%C3%ADa-informal-e-ilegal-FINAL-PDF.pdf>
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones,2015. Madre de Dios, Camino al desarrollo. Recuperado de https://www.mtc.gob.pe/transportes/caminos/normas_carreteras/obras_mapas/Madre-de-Dios.pdf
- Republica,2016.Mensaje presidencial las propuestas de PPK para cumplir sus promesas .Recuperado de <http://larepublica.pe/politica/789361-mensaje-presidencial-las-propuestas-de-ppk-para-cumplir-sus-6->

- Siicex,2012.Glosario.Recuperado de
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?scriptdo=cc_glosario&pletra=I&pNumPagina=2&
- SUNAT: Orientación Aduanera Importación, Etapas Del Procedimiento.
Recopilado
de:http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas_asignacion_canal.html



Anexos

ESTUDIO DE MERCADO DEMANDA Y OFERTA

CUESTIONARIO: ESTUDIO DE MERCADO

PRODUCTO

- ¿QUE ES MAS IMPORTANTE PARA COMPRAR UN NEUMATICO?
 - a) CAPAS
 - b) COCADA
 - c) DISEÑO
 - d) MARCA
 - e) ORIGEN DE LA MARCA
- COMPRA LOS NEUMATICOS CON COMPROBANTE?
 - a) SI
 - b) NO
 - c) QUISIERA
- ES IMPORTANTE PARA USTED EL COMPROBANTE?
 - a) SI
 - b) NO
- ¿QUE MARCA DE NEUMATICO PREFIERE?
 - a) HORIZON
 - b) GOODYEAR
 - c) TRIANGLE
 - d) MICHELIN
 - e) PYTHON
- QUE TIPO DE NEUMATICO COMPRA?
 - a) 26.5 L5
 - b) 26.5 L3

PRECIO

- ¿CUAL ES EL MOTIVO PARA COMPRAR UN NEUMATICO?
 - a) MARCA
 - b) CALIDAD
 - c) PRECIO
 - d) COCADA
- ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN NEUMATICO?
 - a) 8000 SOLES
 - b) 10000 SOLES
 - c) 12000 SOLES
 - d) 14000 SOLES
- ¿EL PRECIO ES UN FACTOR IMPORTANTE A LA HORA E LA COMPRA DEL NEUMÁTICO?
 - a) SI
 - b) NO
 - c) AVECES

PLAZA

- ¿POR QUE COMPRARIAN EN MADRE DE DIOS Y NO EN AREQUIPA?
 - a) EL TIEMPO A ESPERAR
 - b) LA GARANTIA
 - c) FACILIDAD DE ENTREGA
 - d) FACILIDAD DE COMPRA
 - e) TODAS LAS ANTERIORES
- ¿CUAN AMENUDO COMPRA NEUMATICOS?
 - a) UN MES
 - b) 3 MESES
 - c) 6 MESES
 - d) 9 MESES
- ¿USTED REALIZA COMPRA EN ALGUNA OTRA CIUDAD?
 - a) SI
 - b) NO
- ¿EN QUÉ LUGAR COMPRA EL NEUMATICO?
 - a) LIMA
 - b) AREQUIPA
 - c) JULIACA

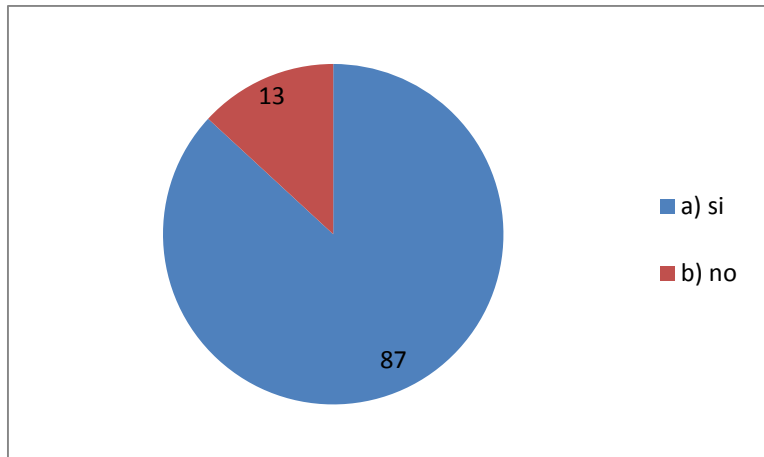
PROMOCION

- ¿LE GUSTARIA TENER DESCUENTO POR COMPRAR MAS DE 4 NEUMATICOS?
 - a) SI
 - b) NO
 - c) TALVEZ
- ¿QUE FORMA DE PAGO DESARIA?
 - a) TARJETA
 - b) CHEQUE
 - c) EFECTIVO
- ¿LE GUSTARIA HACER PRUEBA DE NUEVA MARCA?(LE ENTREGAMOS NEUMATICOS NUEVOS GRATIS)
 - a) SI
 - b) NO
 - c) TALVEZ
- ¿LE GUSTARIA TENER UN ESPECIALISTA DE ENSAMBLAJE EN ESTE LUGAR?
 - a) SI
 - b) NO
 - c) TALVEZ
- ¿Cuánto ESTARIA DISPUESTO A PAGAR A UN ESPECIALISTA DE ENSAMBLAJE PARA QUE ARME SU NEUMATICO?

PRODUCTO

- ES IMPORTANTE PARA USTED EL COMPROBANTE?

	N°	%
a) si	271	86,9
b) no	41	13,1
	312	100

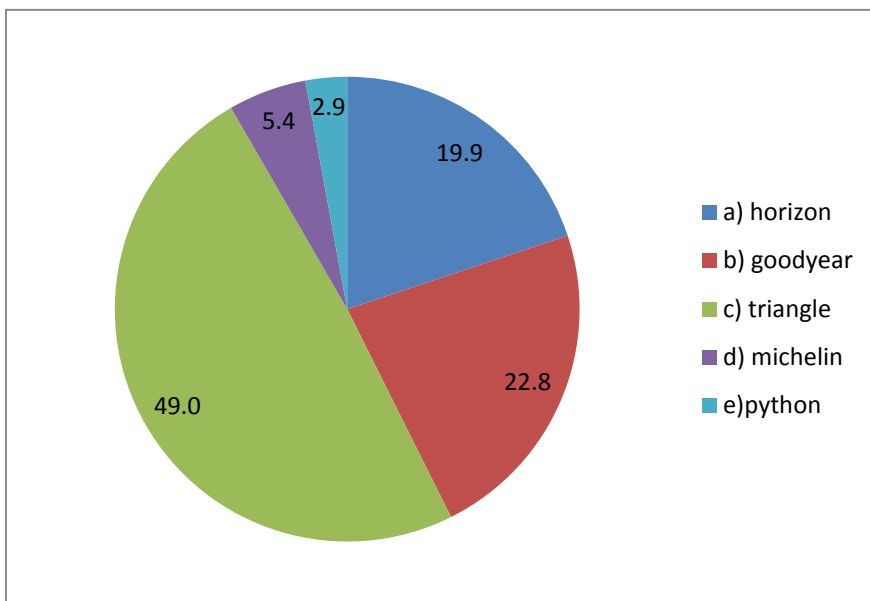


CONCLUSION:

Para el 87% de las personas encuestadas si son importantes los comprobantes de compra y solo el 13% de las personas no es importante ya que ellos no declaran a la sunat.

- ¿QUE MARCA DE NEUMATICO PREFERE?

	N°	%
a) horizon	62	19,9
b) goodyear	71	22,8
c) triangle	153	49,0
d) michelin	17	5,4
e)python	9	2,9
	312	100



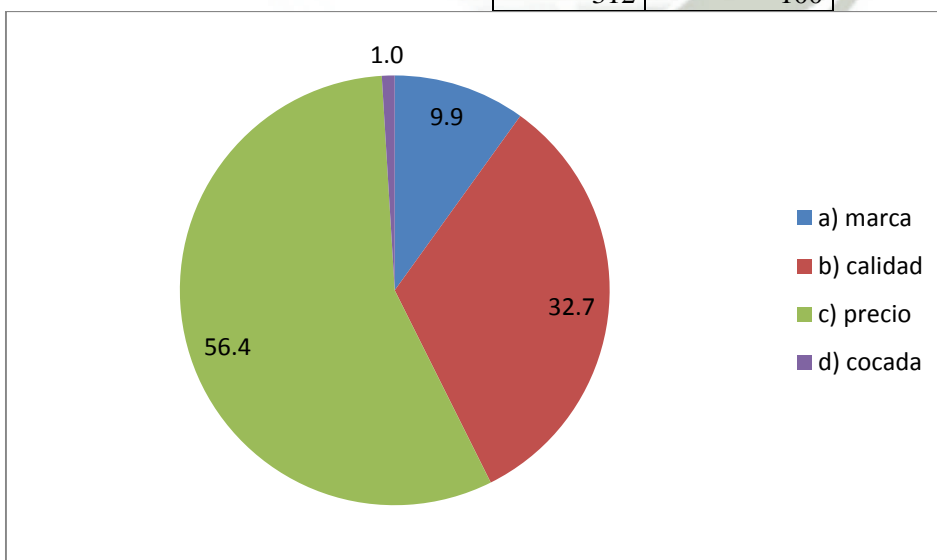
CONCLUSION:

el 49% de personas prefieren la marca triangle, seguida pr la marca goodyear y horizon que están con el 23% y 20% respectivamente.

PRECIO

- ¿CUAL ES EL MOTIVO PARA COMPRAR UN NEUMATICO?

	N°	%
a) marca	31	9,9
b) calidad	102	32,7
c) precio	176	56,4
d) cocada	3	1,0
	312	100

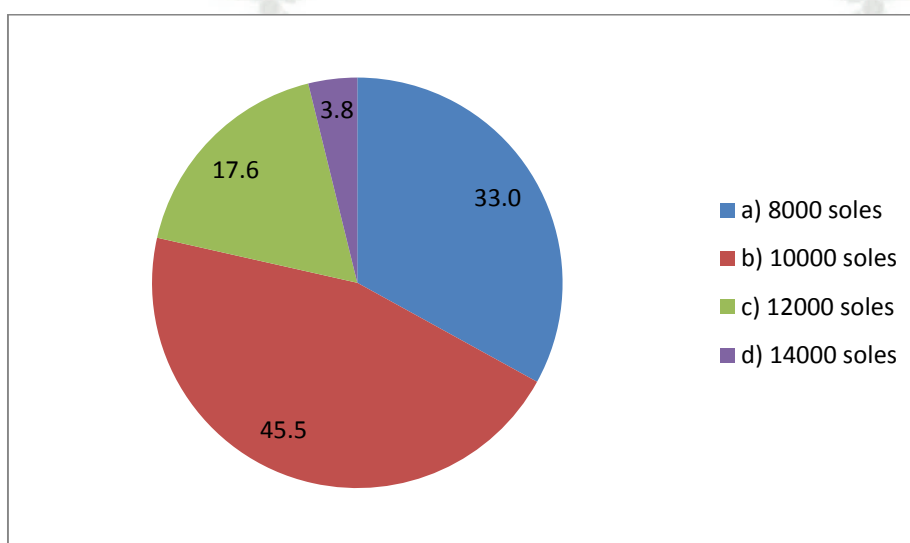


CONCLUSION:

el motivo para comprar un neumático para mas del 56% es el precio y la calidad de un 33%.

- ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN NEUMATICO?

	N°	%
a) 8000 soles	103	33,0
b) 10000 soles	142	45,5
c) 12000 soles	55	17,6
d) 14000 soles	12	3,8
	312	100



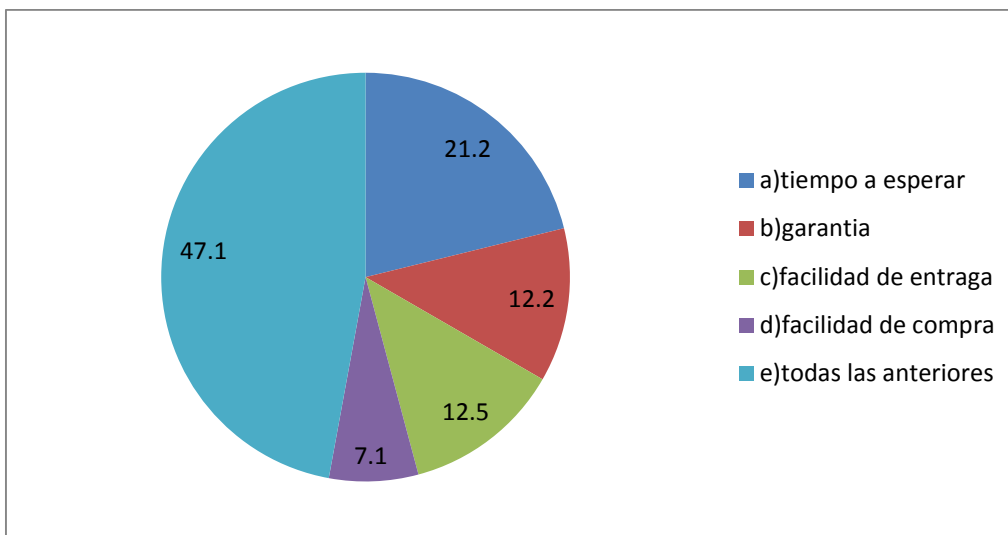
CONCLUSION:

el 46% de las personas están dispuestas a pagar 10000 soles por un neumático, el 33% de personas pagarían 8000 soles y 18% de personas pagarían 12000 soles.

PLAZA

- ¿POR QUE COMPRARIAN EN MADRE DE DIOS Y NO EN AREQUIPA?

	N°	%
a) tiempo a esperar	66	21,2
b) garantía	38	12,2
c) facilidad de entrega	39	12,5
d) facilidad de compra	22	7,1
e) todas las anteriores	147	47,1
	312	100

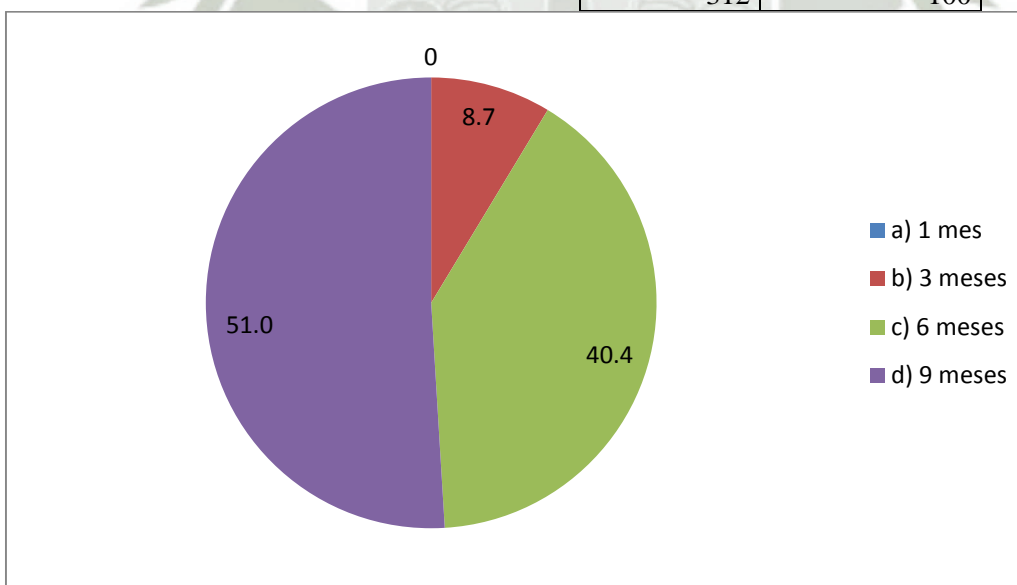


CONCLUSION:

el 48% de las personas prefieren comprar en Madre de Dios por el tiempo a esperar, la garantía, la facilidad de entrega y facilidad de compra. Pero sobre todo por el tiempo a esperar.

- ¿CUAN AMENUDO COMPRA NEUMATICOS?

	N°	%
a) 1 mes	0	0
b) 3 meses	27	8,7
c) 6 meses	126	40,4
d) 9 meses	159	51,0
	312	100



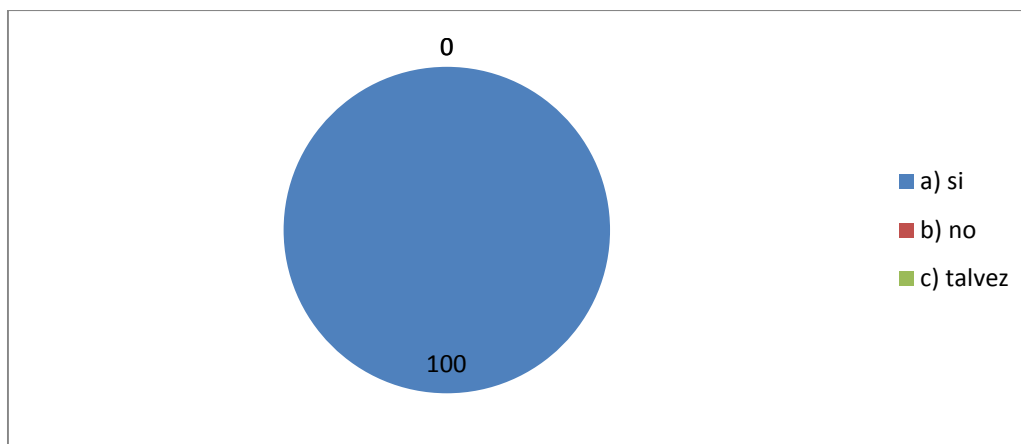
CONCLUSION:

el 51% de las personas comprar entre 9 meses y el 40% compran en 6 meses.

PROMOCION

- ¿LE GUSTARIA TENER DESCUENTO POR COMPRAR MAS DE 4 NEUMATICOS?

	N°	%
a) si	312	100
b) no	0	0
c) talvez	0	0
	312	100

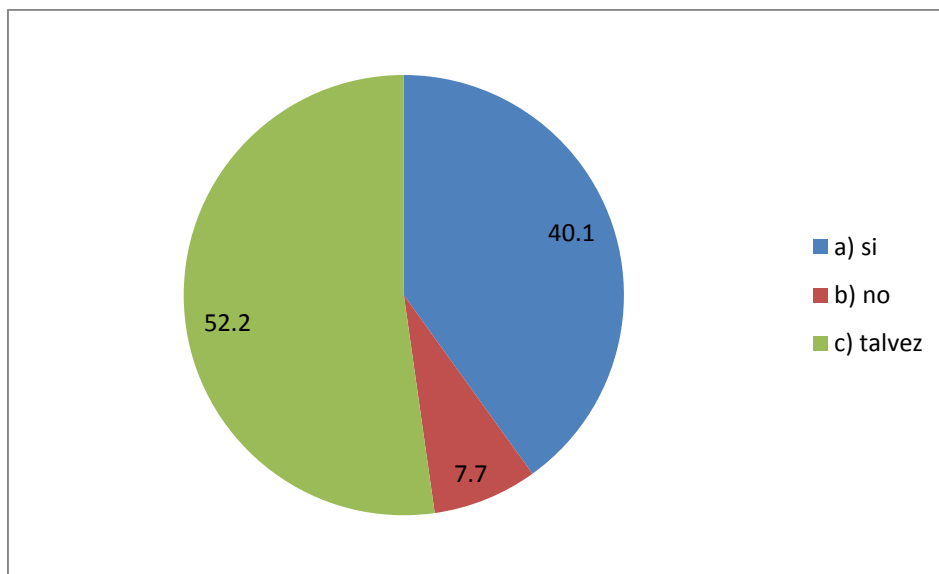


CONCLUSION:

El 100% le gustaría tener descuento por la compra de 4 neumaticos.

- ¿LE GUSTARIA HACER PRUEBA DE NUEVA MARCA?(LE ENTREGAMOS NEUMATICOS NUEVOS GRATIS)

	N°	%
a) si	125	40,1
b) no	24	7,7
c) talvez	163	52,2
	312	100



CONCLUSION:

Están dispuestos a probar nuevas marcas un 40% de personas encuestadas y son dudosas el 52% y no están dispuestos a probar nuevas marcas el 8%.

