



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION
DE MAQUINARIA TRILLADORA DE ARROZ DE
CHINA MARCA WORLD, PARA LA EMPRESA
MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE-2018**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Autor (es):

Bach. Izquierdo Montenegro Luis Alfredo.

ID ORCID: 0000-0002-6533-8884

Bach. Rodríguez García José Alonso

ID ORCID: 0000-0001-7467-8090

Asesor:

MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo

ID ORCID: 0000-0002-1555-7851

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

**Plan De Negocios Para La Importación De Maquinaria Trilladora De
Arroz De China Marca World, Para La Empresa Molino Don Julio SAC
2018.**

Aprobación del informe de investigación

Quiroz Tantaléan Roosevelt Joossepy
Asesor Metodólogo

Presidente del jurado de tesis

Secretario del jurado de tesis

Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

A mis padres,

Pues es por ellos inicie mi carrera
universitaria y ahora anhelo culminar
esta gran hazaña, quiénes me motivan
a no rendirme día a día.

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien me guio por el buen camino, dándome fuerzas para no desmayar ante los problemas presentados, enseñándonos a enfrentar las adversidades sin perder la dignidad.

A mis padres, por ser lo más importante en mi vida, demostrándonos su cariño y apoyo constante para que esta investigación sea realizada.

RESUMEN

La investigación conlleva a formular como problema ¿Cómo elaborar el plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca World, para la empresa Molino Don Julio Lambayeque-2018?; siendo su objetivo principal determinar cómo elaborar el plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de China, para la empresa Molino Don Julio Lambayeque-2019. Es por ello que este estudio se basa en una Hipótesis positiva y una Hipótesis Nula.

El estudio cuantitativo utilizo instrumentos como entrevistas, visita del campo de estudio, lo cual fueron aplicados a especialistas en tema de importación y a los colaboradores del molino.

La principal conclusión es que en la región Lambayeque, hay un amplio mercado en el sector agricultura, específicamente en el arroz; lo cual nos permitió concluir que hay demanda de maquinarias trilladoras de arroz.; ya que estas intervienen en el proceso de la cosecha, ahorrando tiempo y dinero.

Palabras Claves: Maquina trilladora de arroz, Importación; Plan de negocio, China, Viabilidad comercial.

ABSTRACT

The investigation led us to formulate as a problem How to elaborate the business plan for the importation of rice harvesting machinery from China brand world, for the company Molino Don Julio Lambayeque-2019? Being its main objective to determine how to elaborate the business plan for the importation of machinery combine of rice of China, for the company Molino Don Julio Lambayeque-2019. This is why this study is based on a positive hypothesis and a null hypothesis. The quantitative study used instruments such as interviews, visits from the field of study, which were applied to specialists in the subject of importation and the collaborators of the mill.

The main conclusion is that in the Lambayeque region, there is a large market in the agriculture sector, specifically in rice; Which allowed us to conclude that there is a demand for rice harvesters .; As they intervene in the harvest process, saving time and money.

Key Words: Rice Harvesting Machine, Import; Business plan, China, Commercial viability.

INDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
1.1. Realidad problemática	13
1.2. Trabajos previos	18
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	27
1.3.1. Plan de negocio	27
1.3.2. Plan de importación	10
1.4. Formulación del problema.....	44
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	57
1.6. Hipótesis	57
1.6.1. Hipótesis de investigación	59
1.6.2. Hipótesis nula	59
1.7. Objetivos.....	59
1.7.1. Objetivo General.....	59
1.7.2. Objetivo Específicos	59
II. CAPÍTULO II: MATERIAL Y METODOS	60
2.1. Tipo y diseño de la investigación	60
2.1.1. Tipo de investigación.....	60
2.1.2. Diseño de la investigación	61
2.2. Población y muestra.....	61
2.3. Variables, operacionalización.....	64
2.3.1. Variables	64
2.3.2. Operacionalización	64
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	65
2.5. Procedimientos de análisis de datos	65

2.5. Aspectos éticos	66
2.6. Criterios de rigor científico	66
III. CAPÍTULO III: RESULTADOS	69
3.1. Tablas y figuras	69
3.2. Discusión de resultados	76
3.3. Propuesta	78
3.3.1. Título de la propuesta o plan de negocio	78
3.3.2. Propuesta.....	78
3.3.3. Descripción de la empresa	79
3.3.4. Análisis de la industria.....	80
3.3.5. Productos	83
3.3.6. Servicios.....	83
3.3.7. Estados Financieros	84
3.3.8. Descripción de la competencia, de la posición competitiva y el mercado objetivo	89
3.3.9. Planeamiento estratégico	92
3.3.10. Análisis de la infraestructura	95
3.3.11. Rediseño de estructura y cambios en la gestión de la empresa	98
3.3.12. Evaluación financiera	99
IV. CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	109
4.1. Conclusiones	109
4.2. Recomendaciones	110
REFERENCIAS	111
ANEXOS	114
Entrevista dirigida a empresas importadoras.....	117
Entrevista dirigida a clientes de Molino Don Julio SAC.....	119
Entrevista dirigida a proveedores de Molino Don Julio SAC	121
Entrevista dirigida a colaboradores de Molino Don Julio SAC	123
Entrevista dirigida a operadores logísticos y empresas de transporte	125

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estructura de un plan de negocio.....	40
Tabla 2. Cuadro de Operacionalización.....	64
Tabla 3. Entrevista a clientes Molino Don Julio SAC.....	69
Tabla 4: Entrevista a especialistas	72
Tabla 5. Entrevista a especialistas	74
Tabla 6. Entrevista a especialistas	75
Tabla 7. Activos del balance general Molino Don Julio SAC.....	84
Tabla 8. Pasivos y patrimonio del balance general Molino Don Julio SAC	84
Tabla 9. Estado de resultados Molino Don Julio SAC	85
Tabla 10. Nota a los estados financieros Molino Don Julio SAC a junio del 2019	86
Tabla 11. Foda Molino Don Julio SAC	92
Tabla 12. Descripción y características maquinaria trilladora marca world.....	94
Tabla 13. Costos directos de importación maquinaria trilladora de arroz.	99
Tabla 14. Costos indirectos de maquinaria trilladora de arroz	100
Tabla 15. Cuadro de Operacionalización.....	100
Tabla 16. Presupuesto de ingreso de servicio de maquinaria trilladora de arroz.....	100
Tabla 17. Ventas por servicio proyectado	101
Tabla 18. Materiales directos.....	101
Tabla 19. Suministros	101
Tabla 20. Mano de obra	101
Tabla 21. Costos indirectos.....	102
Tabla 22. Gastos de administración	102
Tabla 23. Gastos por ventas.....	102
Tabla 24. Inversión fija tangible	103
Tabla 25. Inversión fija tangible	103
Tabla 26. Capital de trabajo.....	103
Tabla 27: Resumen	104
Tabla 28. Monto a financiar con interés bancario	104
Tabla 29. Amortización y cuentas con interés bancario	104

Tabla 30. Flujo de capital	105
Tabla 31. Flujo operativo.....	105
Tabla 32. Flujo de caja económico	106
Tabla 33: Flujo del servicio de la deuda.....	106
Tabla 34. Flujo de caja financiero	107
Tabla 35. Estado de resultados	107
Tabla 36. Indicadores de rentabilidad VAN Y TIR.....	108

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Esquema del plan de negocio.....	28
Figura 2. Fuentes de la identificación de la idea de negocio.....	33
Figura 3. Fuentes de la identificación de la idea de negocio.....	33
Figura 4: Organigrama Molino Don Julio SAC.....	54
Figura 5. Tipo de investigación.....	60
Figura 6. Entrevista a clientes de Molino Don Julio SAC.....	70
Figura 7. Foto referencial de la maquinaria trilladora de arroz marca WORDL.....	94
Figura 8. Flujograma de transporte de la importación China - Perú.....	95
Figura 9. Nuevo organigrama para la empresa Molino Don Julio SAC.....	98
Figura 10. Foto referencial de la maquinaria trilladora de arroz.....	114
Figura 11. Foto referencial de la maquinaria trilladora de arroz.....	114
Figura 12. Ficha RUC de la empresa Molino Don Julio SAC.....	115
Figura 13. Proforma cotización a Macromar soluciones integrales logísticas... ..	116

I. CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

La demanda de la producción actualmente del arroz en la región Lambayeque viene cada vez motivando a las empresas agroindustriales de arroz que cada año sigan mejorando más en la prestación de servicios en lo que se basa al rubro de la molinería de arroz, muy aparte del servicio de maquila, hoy en día brindan el servicio de secadoras industriales y otros servicios como maquinaria agrícola para el cultivo y cosecha para este producto tanpreciado en nuestro país y otros países del mundo siendo así el arroz un producto básico en la canasta familiar.

La investigación surge de la situación problemática donde se puede evidenciar que a nivel mundial hoy en día se usa una tecnología de punta con maquinarias sofisticadas para la cosecha del arroz asimismo este es un trabajo que tiene como finalidad hacer una investigación minuciosa para poder importar MAQUINAS TRILLADORAS DE ARROZ MARCA WORLD para la empresa Molino Don Julio SAC cual tendrá como objetivo la facilitación del ciclo productivo del arroz y mejorar su empresa brindando un servicio adicional en la empresa, dicho servicio sería la cosecha del arroz, para así poder brindar al mercado nacional un super calidad y que los ciudadanos productores de arroz sean más competitivos en mercado internacional

Anteriormente se recogían los granos de arroz manualmente por grupo de personas a quienes se les llama segadores, que se trasladaban de localidad en localidad con utensilios rudimentarios con los cuales segaban el cereal llamadas hoces, amontonando la paja con gavillas en pequeños bloques o montones, luego se cargaban en amarrados o atados a la era en carretas de tractor. Una vez allí, se comenzaba a trillar, para poder separar el grano de la paja con ayuda de una maquina, eran muy rápidas, pero a la vez muchos desperdiciaban el arroz.

Es por eso cada día con el avance de la tecnología en el mundo; existen hoy en día maquinas trilladoras de arroz modernas o llamadas también maquinas cosechadoras de arroz que son

muchas más rápida, confiables y por su tamaño son fáciles de trasladar de un lugar a otro. Dicha maquinaria puede abaratar costos y ahorrar tiempo en sus procesos de cosecha de los clientes de la empresa Molino Don Julio SAC terminando las cosechas muchos más rápido generando ahorro y tiempo, además no desperdiciar los granos para mejorar la productividad y calidad produciendo un producto de calidad en el mercador local e internacional.

Hoy en día los productores de este país están optando por estas maquinas cosechadoras o trilladoras cual resulta una garantía para ellos tener estas máquinas, porque facilitan en el trabajo de la productividad de arroz de buena calidad u así poner un precio más competitivo en los mercados nacionales siendo mas accesible a la canasta familiar, ya que este cereal es indispensable en las familias peruanas.

1.1.Realidad problemática

1.1.1. A nivel internacional

Organización mundial del comercio, (2016). Se sabe que la cantidad del comercio internacional sigue creciendo a un ritmo muy lento en el año 2016; al 2,8% una tasa similar a las del 2015. Las importaciones de países importantes desarrollados deben disminuir este año, mientras que el volumen de demanda de productos importados en las economías de continente de así deben repuntar, dado que el año 2017 debe crecer la economía mundial un 3,6%.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2014) Según artículo, Una mirada hacia América Latina y el Caribe ALC, comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, Food and Agricultura Organization of The United Nations: FAO, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (2014). En los primeros seis meses del año 2013, se trajo una mezcla de buenas y malas noticias en la economía mundial, siendo así que en lo positivo, países más afectados por la crisis económica mundial son de la zona del euro y el dólar, son los que han tenido éxito en alejar por el acto muchas amenazas que se daban en su economía cuales participaron en sus tasas de crecimiento global

en el años 2012, es así que amenazas se referían que no habían acuerdos para una solución ante el fisco de los Estados Unidos y una ruptura en la zona del euro.

Uchofen ,(2011). Apunta “que los países productores de arroz se encuentran en el continente asiático como lo es el país de China (90 millones T de arroz en cascara) La India (45 millones), Japón (18 millones), Pakistán (16 millones), Indonesia (14 millones) y Tailandia con 11 millones. Asimismo también podemos contar con una producción notable en Birmania, Corea, Filipinas y Vietnam.

En Europa destacan como productores Italia (0,7 millones) y España (0,4 millones). Brasil es el que recoge la mayor cosecha de América (Entre 5 – 7 millones de toneladas anuales), siguiendo en el orden de importancia EEUU (4 millones), Colombia (0.7 millones) y México (0.4 millones). En África existen dos producciones muy altas: RAU (2 millones de toneladas) y Madagascar (1.5 millones de toneladas), en total mundial llega a 125 millones de toneladas”

Uchofen, (2011). señala también que “en el contexto mundial diremos,

Que hoy en día existen muchas marcas y modelos de maquinarias cosechadoras de arroz en el mercado compuestas generalmente por elementos casi iguales que por se diferencian entre marcas o fabricantes. En los últimos años en un mundo globalizado con mucha evolución hay trilladoras que se adaptan correctamente a las condiciones y características de reelección de arroz.”

Midas Consulting, (2012). “señala que China es considerado la fábrica del mundo, convirtiéndolo así en el líder proveedor a bajo costo, liderando en tecnología y rubros importantes, por ejemplo, si un cliente no encuentra lo que está buscando, los productores chinos pueden diseñar su producto, inclusive si usted puede enviarle un dibujo hecho a mano. Importar de China se ha convertido en una actividad muy rentable, por sus precios competitivos, que es difícil de igualar con proveedores de otros países, además que también es un socio seguro por sus altos índices de crecimiento en los últimos años de 8 - 9 %.

Hoy en día China es uno de los países con más tecnología agrícola y productor de alimentos a nivel global, la producción de su agricultura es abastecedora para el consumo de su país, la cual es una cuarta parte de la población mundial. China cuenta con una gama de maquinaria agrícola pesada, livianas y medianas para la siembra, cultivo y la recolección de cereales, verduras y tubérculos para consumo interno y mercado internacional.

Este es un buen número de producción que avala la calidad y eficiencia de muchos productos y maquinaria para los sectores agrícolas y la agroindustria. Por cual China es un país que exporta al mundo una buena gama de maquinarias agrícolas de alta tecnología con accesibles precios en el comercio internacional, permitiéndole desarrollar maquinarias en diversos sectores especializados en la agroindustria, desplazando a países proveedores tales como Alemania, Brasil, Estados Unidos, etc.

1.1.2. A nivel nacional

En el diario del Comercio, del 20 de noviembre del 2013, manifiesta “que Hasta septiembre, el 80% del mercado de importaciones son los insumos y maquinaria, con un total de US\$ 31,885 millones. Actualmente, los principales proveedores de Perú son Estados Unidos y China.

Según Ministerio de Agricultura y Riego,(2012). En su informe de la Cadena agro productiva del arroz, demarca que “la producción de arroz en el Perú es muy caracterizada porque genera una gran dinámica de recursos, humanos, financieros y técnicos para poder obtener un gran producto final. El principal sistema de producción es el que cuenta con canales de irrigación, bajo el cual se produce el 93% del cereal del país, sin embargo, este método demanda de mucha cantidad de agua (15 mil a 18 mil metros cúbicos de agua por ha) y genera la degradación de los suelos lo cual ocasiona salinización de las tierras en las zonas de la costa.

La mayoría de siembras a nivel nacional se siembran en los meses de enero y marzo (40%) y los tiempos de campaña de cosecha en los meses de abril y junio (61.1%). En la costa norte se produce alrededor del 45% de la producción nacional de arroz, en la selva aproximadamente el 42.8% y en el resto del país el 9.7% (Incluyendo valles de las regiones de la sierra). La producción del país se sitúa alrededor de 2 millones de toneladas por año, siendo las principales regiones productoras de arroz Lambayeque, San Martín, Piura y La Libertad, cuales abastecen la gran mayoría de la demanda nacional con el 65%, estando en un segundo orden en producción de arroz las regiones de Arequipa, Amazonas y Cajamarca con el 22.5% de producción nacional.

En la actualidad el arroz nacional es un cultivo que va logrando muchas mejoras en los rendimientos superando a países como Colombia y Ecuador, pero aun así existen zonas con baja técnica en el manejo de este cultivo, ya que no desarrollan mecanismos tanto en la siembra como en la cosecha, lo cual genera una baja rentabilidad y pérdida de la calidad del producto final, por lo que es tarea pendiente de esta cadena productiva en reducir los costos unitarios y mejorar la dinámica de los recursos para este producto.

1.1.3. A nivel local

Para Cuba, (2014) en el “Informe Económico y Social Región Lambayeque” (BCRP) muestra que: En la actualidad Lambayeque se sitúa en una ubicación estratégica, enfocándose en una zona de confluencia de grandes flujos económicos y poblacionales que provienen de las tres regiones del país costa, sierra y selva por la vocación agrícolas de sus habitantes y mucha tradición agroindustrial principalmente la azucarera, son factores que explican la dinámica y estructura productiva de Lambayeque, según los datos del INEI 2014, el factor comercial, industrial y la actividad agrícola son los más representativas, siendo el primero de estos sectores el más importante.

El sector agropecuario, la actividad agrícola representa la décima parte del valor agregado bruto (VAB) regional. Se ha desarrollado en la historia en base a la siembra de tres cultivos importantes como caña de azúcar, maíz y arroz que significan la instalación de más de 100 mil hectáreas de sembríos. Solo se está aprovechando 177 mil hectáreas bajo riego, teniendo la región un potencial agrícola de 270 mil hectáreas. La región Lambayeque está en restricción, es por eso ahora se ha puesto en marcha el proyecto hídrico energético Olmos y con cartera de proyectos de Tinajones, Zaña y Jequetepeque.

La región de Lambayeque es la primera región productora de arroz a nivel nacional, dando cuenta actualmente del 15 por ciento de toda la producción nacional. En el año 2017 se pudo cosechar 41 mil hectáreas de arroz porque no hubo suficiente recurso hídrico y muy serios problemas de salinización de tierras. Pero el proceso de reconversión productiva se dificulta por los precios del cereal que han repuntado algo significativamente y constituyen un fuerte incentivo para la instalación.

Según El banco Central de Reserva Del Perú, (BCRP 2012). Manifiesta“ que el arroz es otro de los cultivos muy importantes de la región Lambayeque, aportando el 15 de la productividad del país, teniendo datos que la mayoría de la población se dedica a este cultivo, Lambayeque es una de la regiones que más arroz produce en la nación, por ende cuenta con muchas empresas industriales que se dedican de lleno al proceso del arroz, pero no siempre todo queda ahí ya que también se necesita de tecnología de punta como las maquinas trilladoras para cultivar dicho producto. Por cual motivo a veces muchos agricultores en la región de Lambayeque no pueden ser muy competitivos a nivel de precios, ya sea porque no cuentan con poder adquisitivo para adquirir una maquina trilladoras o porque las personas que brindan este servicio no se abastecen para todos los agricultores y más aún cuando las empresas importadoras de este tipo de maquinaria no tienen un precio accesible para ellos ya que sus utilidades son demasiadas altas y sus costos de producción

tienden a subir hasta incluso a veces pierden de cosechar a tiempo su producto haciendo perder la calidad y ser menos competitivos en el mercado.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. A nivel internacional

Para Villagrán & Sarmiento, (2014) manifiestan en su tesis que: “China y Japón, principales socios propuestos para la creación de una empresa ecuatoriana de agente de importación de grúas y montacargas usados”. La presente investigación compre un buen análisis del panorama en el comercio exterior entre los países de Ecuador, China y Japón, y las técnicas de negocios con fabricantes de dichos países, así mismo como también lo que se involucra y cual es el proceso el proceso de importación de maquinaria según lo requerido por la aduana de Ecuador. Con el panorama general establecido se analiza el comportamiento de las importaciones de máquinas grúa telescópicas y montacargas, para conocer un poco más las tendencias del mercado industrial de maquinarias en el país de Ecuador, así como también algunos fabricantes de montacargas y estas grúas telescópicas de China y Japón. Se realizo un análisis objetivo de la investigación como encuestas y entrevistas, identificando a las empresas que prestan servicio de estas maquinarias como los clientes potenciales del negocio.

El mercado objetivo está representado por las empresas que prestas servicio de alquiler de estas maquinarias como grúas telescópicas y montacargas, se requiere importar estas grúas y montacargas, que sean usadas pero de buena calidad que contengan pocas horas de uso y con precios que convengan al importador y cliente final. En muchas ocasiones por los precios altos de esta maquinaria alcanzan en precio promedio de USD 80.000, su venta es bastante baja en comparación de los montacargas cuyos precios dependen de la capacidad y tiempo con precios desde los USD 6. 000.Los puntos relevantes de los clientes es que analizan antes de adquirir dicho activo como las horas de uso y el estado.

Concluyendo que el nicho de mercado al cual se debe dirigir el servicio de agente de importación de estas maquinarias usadas de los países mencionados, clientes potenciales serian o son las empresas que prestan servicio de alquiler.

Comentario:

La tesis se puede rescatar que, para tomar una decisión de negocio, es muy importante saber cuáles son las técnicas adecuadas para negociar con proveedores de la China y así mismo como se da el proceso de importación de maquinaria, en este caso grúas telescópicas y montacargas usadas, con el fin de mejorar la rentabilidad de las empresas en este rubro.

Es importante saber qué tipo de empresas son las que importan este tipo de maquinaria, realizando un estudio de mercado para llegar alcanzar un mercado objetivo y poder obtener clientes potenciales para este negocio. Cabe resaltar que, a través de un buen estudio de mercado, podemos llegar a un mercado objetivo porque evaluaremos la factibilidad o viabilidad de implementar un plan de negocios para la importación de este tipo de maquinaria accediendo a nuevas tecnologías muy competitivas.

Para Sotelo, C. (2015) muestra en su tesis Plan de negocios para la importación de llantas desde Qingdao-China por la empresa “Full Llantas”. Quito Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. El plan de negocio, determino que existe una gran capacidad del proyecto para absorber el 7,3% de la insatisfecha en la ciudad de Quito. Según la consolidación de algunos informes de finanzas se lograron elaborar reportes de recuperación de la inversión en donde se definen los flujos de efectivo descontados y acumulados durante cinco años de desarrollo para el plan de negocios, es ahí a donde a base de ciertos cálculos el capital invertido se recupera en el año 2017, la cual es beneficioso para los inversores. Las llantas son comercializadas en Quito usando estrategias como páginas web y venta domicilio.

Comentario:

En la presente tesis el autor muestra una idea como identificar en un mercado donde existe una demanda insatisfecha y asimismo establecer un proyecto para poder cubrir esa demanda, en que forma podemos elaborar un cuadro de recuperación de la inversión que se haría al realizar nuestro proyecto mediante herramientas y análisis financieros para un plan de negocios de importación sostenible y así poder tener un mejor control de la inversión y se pueda obtener un mejor beneficio.

Según Contreras & Loayza, (2015) manifiesta en su tesis “Plan de negocio para la creación de una importadora de llantas de uso agrícola en la ciudad de Cuenca durante el periodo 2011 - 2015”. Universidad de Cuenca-Ecuador.

La investigación aborda un plan de negocios para crear una empresa importadora de llantas para uso de maquinaria agrícola en la ciudad de Cuenca, que se enfoca con la necesidad de poder obtener ingresos económicos por medio de una microempresa, que funcionaria a corto plazo. Este plan de negocios considera como una ayuda donde le permite al empresario o emprendedor crear una empresa, analizando y planificando estrategias de competitividad y así mismo posibilitar reunir toda la información necesaria para poder valorar un negocio y establecer parámetros generales y colocarlos en marcha. En estos últimos años el sector de la agricultura ha tenido un aumento debido a las políticas y medidas de economía en lo referente a muchos impuestos para que la producción del campo tenga acceso al bienestar de colectividad. Cabe precisar que para poder efectuar un negocio es necesario realizar una serie de muchos pasos que permitan elaborarlo y ver si es factible como describir el negocio, analizar el mercado, competencia, proveedores, parte administrativa, legal etc. Dichos análisis como estudios de mercado fueron llevados a cabo mediante datos proporcionados por la Cámara De Agricultura De Cuenca y mediante proyecciones con análisis hechos se concluye que es algo rentable para la empresa.

Comentario:

El autor muestra en su trabajo de investigación; que la necesidad siempre es la demanda en un mercado; por ese motivo se basan en crear una empresa importadora de llantas para maquinaria agrícola y así obtener ingresos económicos que puede ser realizado a corto plazo, también ayuda en nuestro proyecto ya que nos sirve como modelo para analizar, planificar estrategias competitivas en el mercado y así realizar nuestros planes de negocios adecuadamente.

Además, muestra también algunos pasos para poder guiarnos y permitir hacer la elaboración de nuestro proyecto analizando el mercado objetivo, proveedores, estado financiero de quien va invertir dicho proyecto si en caso se llegara a realizar, competencia, etc. Pero así mismo también diríamos según la necesidad que existe hoy en día para usar maquinarias modernas en la agricultura es muy rentable importarlas porque las podríamos obtener a un menor costo posible.

1.2.2. A Nivel Nacional

Según Espinoza, C. (2014) en su tesis: Diseño y planeación de la cadena de suministro para empresas que comercialización de tractores agrícolas a nivel del país. Dicha investigación se basa en una empresa comercializadora de tractores agrícolas en todo el Per, dicha empresa hoy en día atraviesa una fuerte crisis debido a su logística lenta generando así pérdida de oportunidades de venta y excediéndose en gastos de operación. Se esta proponiendo como objetivos para poder mejorar el negocio agrícola modificar la estructura logística; encontrando un método de pronosticar y ayudar la demanda del mercado y encontrar sistemas y herramientas que faciliten la toma de decisiones basadas en una información confiable y muy técnica. Hecho el estudio del caso basada en la directriz se puede obtener que principalmente los problemas que hay en dicha empresa son los costos por almacén, y sobre carga de trabajo técnico del almacén central, además mal manejo de stock en inventario, también podemos observar problemas en las proyecciones de ventas que no se basan en antecedentes históricos y se realizan a opinión del vendedor.

La cadena de logística y suministro permite entender las fortalezas y debilidades y proponer cambios eficientes para así tener una mejor rentabilidad a lo largo de la cadena; además brinda paso de gestión que se pueden implementar sencillamente para así lograr los objetivos. Esta propuesta plantea un diseño una nueva cadena logística analizando los costos principales que implican almacén, transportes, mano de obra y entrega proponiendo descentralizar los almacenes en otras regiones.

Comentario:

En esta presente tesis muestra cómo se puede tomar en cuenta que hoy en día para que las empresas tengan ese control en sus ventas y sus compras tiene que existir un sistema logístico adecuado y cada vez ir mejorando para una mejor cadena de abastecimiento en sus productos que ofrece a su cliente.

En este caso plantea un diseño de planeación para la cadena de suministro en la venta de tractores agrícolas, donde nosotros podemos aprender de qué forma hacer un análisis basado en la empresa para una buena cadena de abastecimiento para así aprovechar muchas oportunidades de ventas que a veces se pierden porque en muchas empresas descuidan la parte logística.

Para la Revista América Económica, (2015). El análisis por país de origen de donde importa la empresa Maximix mostró que Brasil ocupa el primer lugar con una participación de 33.4% seguido del país de China con un 21%. El crecimiento de las exportaciones agrícolas y el incremento de ventas para el consumo interno viene incrementando el empleo y con más tecnología en el sector agrícola con el objetivo de aumentar la productividad en este rubro. Es por esto hoy en día los empresarios agrícolas han puesto acelerar la ruta de modernizarse adquiriendo maquinarias y equipos modernos para este rubro. Se sabe que los largo del 2014 las importaciones de maquinaria agrícola subieron en un 4,9% se estimada que la alza seguirá en el 2015.

En el año 2014 las importaciones de maquinarias y equipos para el sector agrícola destacaron las compras de tractores con el 63.4%, en segundo lugar están las trilladoras con el 17.2%, tractores forestales con el 5.7% entre otros, en este mercado vienen participando unos 250 importadores y ocuparon los primeros lugares las empresas Ipesa 19.3%, Ferreyros con el 18.4% y Stenica con el 7.9%.

Comentario:

En el presente artículo según la revista América Económica muestra un resumen de como el mercado de las importaciones de maquinaria agrícola en nuestro país ha ido creciendo cada año, ya sean en maquinarias y repuestos pero dedicados del mismo rubro que es la agricultura. Nos muestra cuales son las empresas que lideran el mercado de las importaciones a nuestro país, y asimismo también que países lideran en la exportación de maquinaria agrícola cual nos puede servir como una referencia y así evaluar proveedores actuales que lideran en este rubro y por otro lado ir analizando o ver que empresas ya existen en el rubro de la maquinaria agrícola para evaluar la competencia.

Además también si miramos con prospectiva nos damos cuenta que en nuestro país hoy en la actualidad la agricultura está en crecimiento por cual se necesita de maquinaria moderna con tecnología de punta para mejorar la productividad es así que nosotros queremos implantar ente plan de negocios de importación porque vemos que si en realidad existe una demanda insatisfecha en el mercado.

1.2.3. A Nivel Local

Rivasplata, (2014). En su tesis potenciada las ventas de MAQUINAS TRILLADORAS DE ARROZ, menciona que hoy en día son muchos los modelos y marca de trilladoras de arroz que existen en el mercado global, compuestas generalmente por elementos casi iguales, que poco varían de un fabricante. En estos últimos años se ha experimentado una importante evolución en el mundo de las importaciones globales de las trilladoras , cuales se adaptan correctamente a las

condiciones y características de cosecha de este cereal. Hoy en día en el mercado nacional los agricultores están buscando la manera de simplificar el proceso de cosecha del arroz para tener más productividad y ser más competitivos tal cual como los mercados lo exigen, por lo cual las trilladoras tienen una gran demanda nacional por su bajo coste de adquisición y se pueden trasladar de un lugar a otro por su tamaño y entrega el producto cosechado para secar y luego poder pillar.

Comentario:

Esta tesis aporta a nuestro proyecto en la forma que nosotros debemos realizar el análisis adecuado para elegir el tipo de maquinaria que se desea importar ya que hoy en día en el mercado existen muchas marcas con diferentes características, pero todas tienen un mismo fin, que sirve para cosechar el arroz. Asimismo, se sabe que año a año las importaciones de maquinarias hacia nuestro país evolucionan más en forma ascendente por motivos que hoy en día las empresas y productores de arroz necesitan maquinaria moderna que pueda simplificar dicho proceso de la cosecha de este producto y así abaratar costos para poder ser más competitivos en el mercado local, nacional e internacional.

Lee, (2015). En su tesis el vertiginoso aumento de ventas plantea que la empresa MAFE TRADING S.C.R.L esta situada en una zona de muy fácil acceso, con muchas facilidades que se necesitan para estar cerca al productor de este cereal y además cuenta con un muy buen personal de ventas quienes se desplazan por las zonas que piensan cubrir; para así poder ofrecer sus productos y tener contacto directo con los clientes quienes son productores de arroz, siendo el personal más importante ya que será la principal fuerza de ventas de la empresa, abasteciendo zonas como de Lambayeque, Amazonas, y La libertad.

Comentario:

Esta tesis trata de explicar como nosotros podemos tomar la oportunidad de que nuestra región Lambayeque y las regiones vecinas que son también principales productoras de arroz en nuestro país de tal forma, que al importar la maquinaria

trilladora del país de China se cubriría una necesidad en las empresas y productores de arroz con un precio más cómodo y así lograr ser muy competitivos en el mercado.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Plan de Negocios

Weinberger, K. (2009). El plan de negocios es un documento, que describe de una manera clara y muy precisa explicando sencillamente cual es el resultado de un proceso de planeación. Es un plan que sirve para orientar al negocio, donde muestra desde lejos los objetivos que se quieren lograr e incluso hasta las actividades que se harán para alcanzar las metas. Este busca combinar la forma y el contenido con una estructura, redacción, e ilustración siendo muy amigable a lo que se quiere lograr con este con calidad de idea e información financiera y oportunidad del mercado. Pag.33

Garzón, L. (2014). Formulación de un plan de negocios para la producción y comercialización de avena y galletas a base de millo (sorgo). El plan de negocio es una herramienta que te ayuda a tomar decisiones, sobre un negocio que deseas iniciar o mejorar para evaluar las ventajas de los competidores que están actualmente en el mercado, buscando así nuevos posibles consumidores para el producto que uno desea ofertar contando con los recursos necesarios para poner el plan en marcha y llevarlo a cabo , asimismo evaluar si cuentas con los distribuidores y estándares de calidad ellos exigen para poder distribuir el producto del plan de negocio a poner en marcha, mostrados en Figura 1.

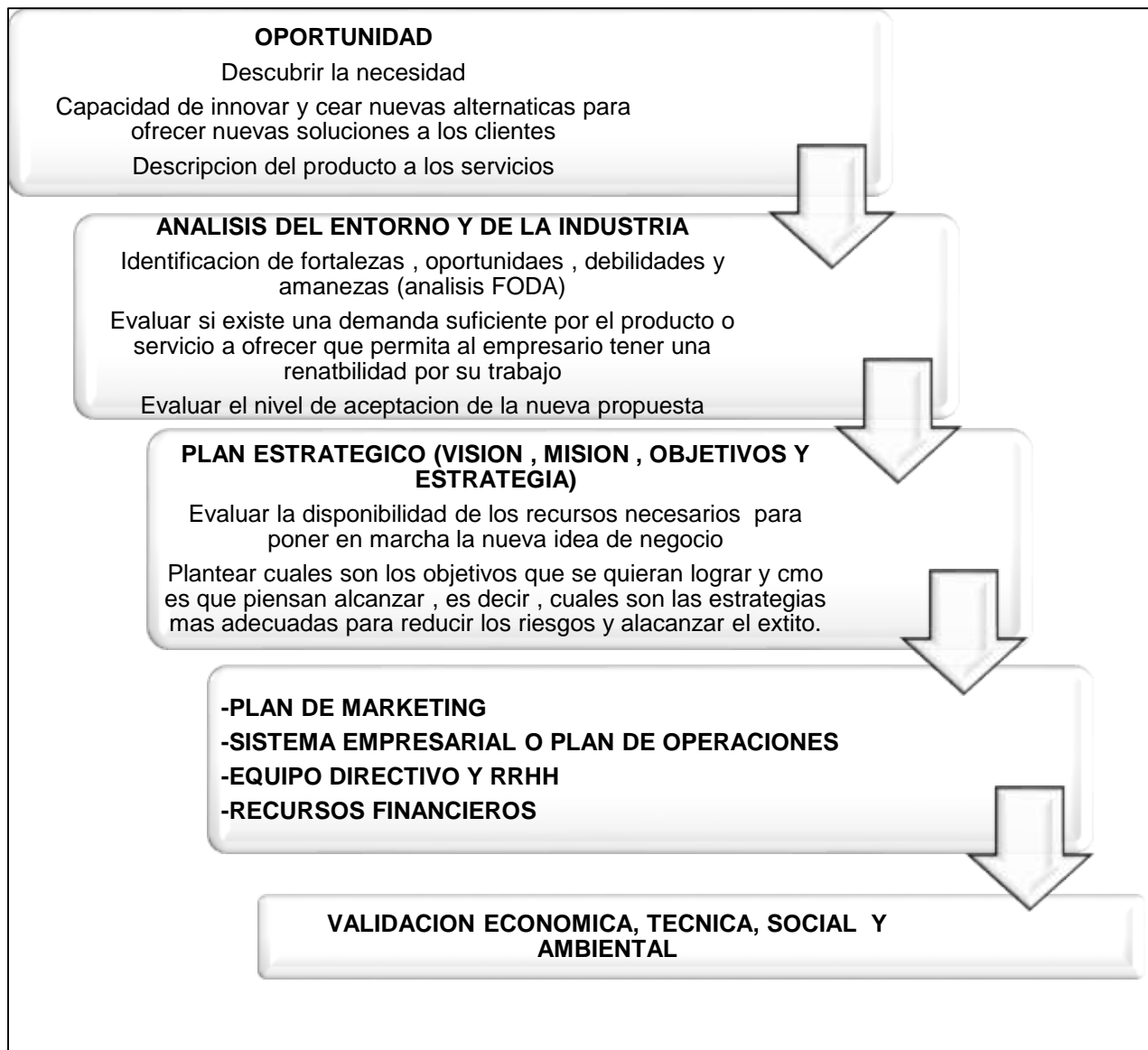


Figura 1 Esquema del plan de negocio.

Fuente: Karen Weinberger
 Elaboración: Propia

Comentario:

En la figura 1: muestra por qué y cuándo debemos realizar un plan de negocio, donde cada plan de negocio siempre inicia buscando una oportunidad, el cual a través de una necesidad tienen que surgir ideas innovadoras que satisfagan la

necesidad de los clientes con el producto a ofertar, identificando todas nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas la cual es llamada matriz FODA. La matriz FODA nos permitirá identificar los factores internos y externos en nuestro plan de negocio y de la competencia donde el empresario pueda evaluar si tiene los recursos suficientes donde a través de un misión y visión se pueda trazar objetivos a corto, mediano y largo plazo sea rentable midiendo los riesgos posibles y alcanzar el éxito para su plan de negocio que va a poner en marcha.

Para qué sirve un plan de negocios

Para Weinberger, K. (2009). Un plan de negocios es una herramienta de comunicación en un escrito cual tiene dos funciones: Una llamada administrativa o interna y la otra como financiera o externa. Para los autores, estas funciones son de vital importancia para el desarrollo del plan de negocios de importación, ya que brinda las pautas para evaluar operativa y financieramente la compra de maquinaria de arroz.

Desde un punto de vista en lo interno, este sirve para conocer a detalles de un entorno cual desarrolla actividades de una empresa mirando y analizando las oportunidades y amenazas, asimismo fortalezas y debilidades para poder afrontar cualquier cambio que pudiera ser o representar amenaza anticipándose a un plan de contingencia que disminuirá un riesgo y organizar los objetivos y la visión del empresario.

De una manera resumida el plan de negocios consite en una guía o manual operativo para la empresa y tener un base de referencia para medir el desempeño, permitiendo ver los puntos fuertes y débiles del negocio evaluando los presupuestos e informes.

Tipos de planes de negocio

Los planes de negocio sirven, para explicar una oportunidad de negocio, brindando información a potenciales inversionistas y sirve como guía para poner en marcha y desarrollar dichas actividades que ayuden a lograrlo. Hay muchos tipos de planes de negocio que responden a necesidades de cada inversionista o empresarios, como en algunos casos se desarrollan mini planes de negocio, como finalidad de profundizar un análisis y logre despertar curiosidad e interés en los inversionistas.

El análisis de un mini plan de negocios, o más específicamente de una oportunidad de negocios, se estructura de la siguiente manera con una idea o modelo de la empresa del negocio teniendo en cuenta un mercado objetivo empleando estrategias de mercadeo, debidamente con mucha información específica del

entorno que puede aportar al plan de negocio y el buen desempeño de la organización. Para que la empresa pueda aplicar correctamente el plan de negocio debe de tener la disponibilidad de acceso a recursos naturales y físicos teniendo en cuenta la tecnología que emplearan para llevar a cabo el desarrollo de sus productos o servicios, tomando en cuenta que debe contar con redes empresariales y recursos financieros, analizando la oportunidad basándose en un cronograma para poder poner en marcha la propuesta del plan de negocio.

1. Plan de negocios para empresa en marcha

Por muchas veces en términos generales las compañías van aumentando en sus negocios con la finalidad de crecer y obtener más ganancias sin embargo en alguna ocasiones cuando no hay planificación y control puede llevar a un fracaso o futura quiebra de la empresa o compañía.

Por otro modo un plan de negocios para una empresa en marcha debe demostrar sus fortalezas y debilidades de la empresa y la capacidad general y gerencial de la empresa, cosas que una nueva empresa no puede hacer. Los autores nos dan a entender que toda empresa cuando desea seguir creciendo

y poder seguir generando más utilidades para una mayor rentabilidad en la organización, debe de llevarse debidamente planificado para poder seguir llevando ese éxito y no cometer errores que puedas llevar a una empresa a la quiebra. Para esto se debe elaborar un plan de negocio recalcando sus fortalezas y debilidades diferenciándose de la competencia cual las empresas nuevas no pueden lograrlo. Weinberger, K. (2009).

2. Plan de negocios para inversionistas

Un plan de negocios de estar redactado para atraer interés en los empresarios a invertir en dicho plan , por eso es importante que este documento incorpore toda la información necesaria sobres la idea o la empresa en marcha , con datos relevantes que determinen una factibilidad financiera del negocio y el retorno de invertir en dicho plan para que sea llamativo y el inversionista apueste por el plan de negocio bien explicado y sencillo con información relevante para una evaluación de finanzas confiables.. El plan de negocio debe ser muy claro y preciso porque las personas que invierten quienes son llamadas inversionistas, estén muy dispuestos a invertir teniendo en cuenta que lo que van a invertir sea muy pronto recuperado y luego generar una utilidad por la inversión hecha por el plan de negocio a poner en marcha. Weinberger, K. (2009).

Comentario:

Este cuadro muestra la estructura correcta, basada en el proceso que se utilizara poner en marcha el plan de negocio en la empresa Molino Don Julio, en la importación de maquinaria trilladora de arroz del país de China.

3. Plan de negocios para una nueva iniciativa empresarial

En el momento que se hace el plan, para poder evaluar la posibilidad de poner una nueva empresa, comienza con formular una nueva idea de negocio , generalmente surge como resultado de innovación se iniciar de una manera distinta, cual unos de ellos comienza con un análisis del entorno, analizando las fortalezas y oportunidades con el equipo empresarial, analizando y sintetizando información cual permita desarrollar una nueva empresa. Analizar el estudio de algún sector del entorno donde permita desarrollar una nueva oportunidad de crecimiento del negocio a corto y largo plazo. . A continuación, revisar figura 2 y 3.

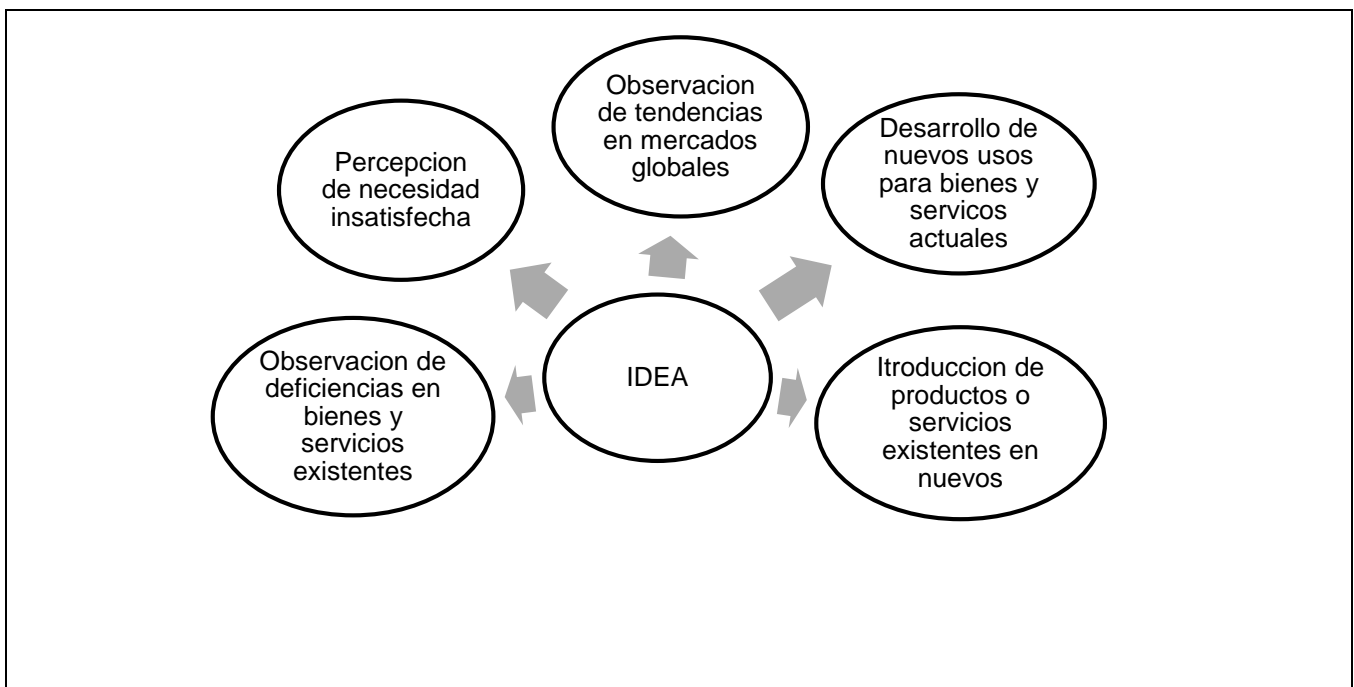


Figura 2 Fuentes de la identificación de la idea de negocio sobre la base del análisis del entorno.

Fuente: Karen Weinberger
Elaboración: Propia

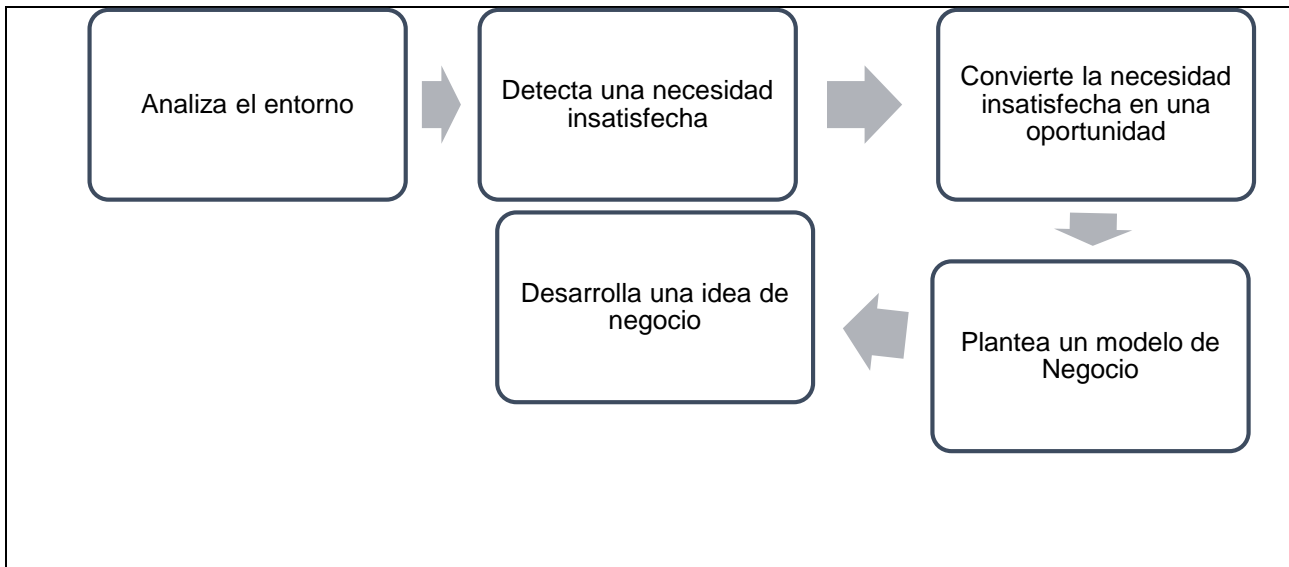


Figura 3 Fuentes de la identificación de la idea de negocio sobre la base del análisis del entorno.

Fuente: Karen Weinberger
Elaboración: Propia

- **Plan financiero**

Un plan financiero es sumamente importante y se integra a las estrategias establecidas por el plan de negocio, el plan debe demostrar las decisiones que se va tomar a los largo del desarrollo , como introducir un nuevo producto y hacerlo conocido en el mercado cuales generen puestos de trabajo , adquiriendo bienes de capital , haciendo marketing y ofreciendo ofertas o descuentos las cuales tendrán un impacto en los estados financieros.

Un plan financiero es de mucha importancia ya que por ellos se puede determinar el recurso económico que conlleven a cabo el plan como los costos de producción , ventas , y administración , tomando el cuenta el monto de inversión y necesidad del financiamiento con ventas y desventajas proyectado a los estado financieros los cuales servirán de manual de guía para las decisiones que se tomen en la empresa.

- **Inversión inicial**

El presupuesto para la inversión inicial incluirá todo activo fijo, tangibles o intangibles, que se requieran para iniciar el negocio, algunos activos fijos con los terrenos, maquinaria, equipos de cómputo, etc. mientras que los intangibles pueden ser las licencias, sistemas de tecnología, patentes etc.

La inversión inicial suele a veces ser un poco alta, el empresario va a buscar estrategias para poder tener buenos proveedores de bienes de capital o por mientras alquilar algunos, tiene que desarrollar toda su creatividad y redes de contactos para conseguir recursos que se necesiten en la inversión. La inversión inicial al comienzo suele ser un poco alta, es ahí que el empresario tiene que buscar soluciones para poder adquirir activos de capital, o lo harán alquilando es ahí que tiene que usar toda su creatividad y usar sus redes de contactos para conseguir los recursos necesarios para la inversión inicial.

- **Capital de trabajo**

El recurso económico inicial es el capital de trabajo, se emplea para poner en marcha el negocio o la empresa, principalmente para la primera producción, antes de tener primeras ventas.

- **Fuentes de financiamiento**

Ni bien sea calculada la inversión inicial y el capital de trabajo hay que ver las fuentes de ingreso para financiar el plan de negocios o la empresa. Por los general, se pueden obtener créditos de bancos y financieras, amigos, proveedores, algunos de estos son procesos simples y favorables ya no pagaras un interés por ello, sim embargo pueden ser cortos y no siempre estarán disponibles en el momento

preciso y además también otras fuentes serian con ayuda de programas de financiamiento del estado.

Siempre el dinero está disponible, pero se tiene que hacer un plan de negocio y a veces el proceso es largo, tratándose de financiar terrenos o hacer hipotecas es una buena alternativa, en términos económicos, mientras que hacer un leasing es una mejor alternativa para finanzas bienes de capital

Los créditos de los bancos son muy útiles para cualquier tipo de financiamiento, pueden ser muy flexibles, pero se necesitan avales y garantías, por cual el empresario a veces recién empieza su negocio o empresa y es difícil poder acceder a este tipo de créditos con los bancos y para financiarse con su tarjeta de créditos saldría muy caro los intereses.

- **Proyección de flujo de caja**

El flujo de caja es un arma básica para una planificación financiera y evaluar el trabajo , asimismo sirve para planificar , ordenar cuando de dinero hay en la empresa cumpliendo con todos los compromisos programados y gestionando financiamientos extras cambiando condiciones de cobro a cliente y pago a proveedores para tener mayor rentabilidad en la empresa.

El flujo de caja muestras los ingresos y egresos, los actuales y futuros, que se tiene en un plan de negocios, empezando por un pan de negocios con la inversión inicial y luego se incluye un estimado o proyección de ventas. La cifra será calculada por la demanda hecha mostrando como resultado del sondeo de mercado y las políticas y precios establecidos en el plan de marketing. Después de eso se incluyen los gastos y finalmente el financiamiento. En resumen, el

flujo de caja tres cosas importantes: Ingresos: total de lo vendido por el precio unitario. Egresos: Suma de costos de fabricación + costos comerciales. Financiamiento: las amortizaciones de interés y capital.

Para realizar o elaborar un flujo de caja es necesario trabajar con presupuestos de ventas, producción, materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, comercial y administrativa, luego la inversión inicial considerando la amortización de capital e interés.

- **Análisis de rentabilidad**

Muchas personas que invierten en un negocio o empresa siempre van a querer rentabilidad, pero siempre se espera una mayor rentabilidad superior a la tasa de interés que ofrecen los bancos. La rentabilidad de la empresa se mide como una tasa que el dinero invertido rinde al inversor, es decir: $\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Costo de Inversión}} * 100$

- **Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado de la empresa**

Es llamado como estado de resultados También, cual es un estado financiero que muestra la utilidad o pérdida de un periodo determinado, se trabaja sin IGV, cual se trabaja con costos netos e ingresos.

- **Balance General proyectado de la empresa en su conjunto**

El balance general muestra explica o muestra cómo va la situación financiera de la empresa en un momento determinado, es una foto que plasma la empresa de los activos, pasivos y patrimonio.

- **Análisis de sensibilidad y riesgo de la unidad de negocio**

Consiste en hacer un análisis en diferentes formas siendo muy conservadores y óptimos, siempre modificando el flujo de caja, precio de productos, tasa de interés entre otros.

Este análisis muestra, dependiendo de los escenarios lo cual sensible es un plan de negocios al cambio que se pueden producir o dar en el entorno, si es que en verdad será los cuan rentable en condiciones diversas y cuales serían esos aspectos que se deberían observar y analizar cuidadosamente.

Estructura del plan de negocio

Tabla 1. Estructura de un plan de negocio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRESA EN MARCHA (GERENTE)	PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA NUEVA EMPRESA (INVERSIONISTA O GERENTE)
Resumen ejecutivo	Resumen ejecutivo
Descripción de la empresa	
Historia de la empresa	
Análisis de la industria	Formulación de idea de negocio
Productos y servicios ofrecidos	Análisis de la oportunidad
Estados financieros	Presentación del modelo de negocio
Equipo gerencial	
	Análisis del entorno
Descripción de la competencia, de la posición competitiva y del mercado objetivo.	Análisis de la industria, del mercado y estimación de demanda
Planeamiento estratégico	Planeamiento estratégico
Análisis FODA	Análisis FODA
Estrategias de crecimiento y expansión	Visión
Alianzas estratégicas	Misión
	Objetivos estratégicos
	Estrategia genérica
	Fuentes de ventajas competitivas
	Alianzas estratégicas
Estrategias de marketing y ventas	Plan de marketing
Análisis de la infraestructura	Plan de operaciones
Rediseño de estructura y cambios en la gestión de la empresa	Diseño de la estructura y plan de recursos humanos
Modelo financiero	Proyección de los estados financieros
Evaluación financiera	Evaluación financiera
Conclusiones y recomendaciones	Conclusiones y recomendaciones
Anexos	Anexos

Fuente: Karen Weinberger, (2009).

Elaboración: Propia.

Dimensiones del plan de negocio

a) Comercial

Enciclopedia económica, (2016). El marketing comercial es sirve para la gestión cual tiene como objetivo poder comercializar los productos o servicios ofrecidos por la empresa , satisfacer un mercado insatisfecho, creando oferta para así producir ingresos y cubrir los gastos generando utilidades, generando que la empresas crezcan en el mercado , y para ello tienen que emplear buenas estrategias de marketing.

Las grandes empresas priorizan el crecimiento antes que la rentabilidad, por ejemplo, las medianas empresa buscan hacerse conocidas en el mercado, luego crecer y muy después ser rentables, y con ello ser consistentes en el mercado.

b) Organizacional

Crece negocios, (2015). La organización de una empresa comprende la integración y estructuración de las unidades orgánicas y los recursos ya sean materiales, financieros, humanos y tecnológicos de una empresa. Además, cumple una función administrativa, permitiendo un uso eficiente de los propios recursos de la empresa para cumplir con tareas necesarias y lograr alcanzar los objetivos establecidos en la planeación de la misma.

c) Operativo

Eumednet, (2009). El autor menciona sobre la gestión operativa es la que hace el directivo publico hacia lo interior de su organización y funciones; la elección del personal directivo y asesor del mediano nivel; los procesos para capacitar el personal de planta constantemente; hacer proceso de mejora continua para el buen desempeño de la organización y la disposición de nuevas técnicas y estrategias acordes a las metas de la compañía u organización ; principalmente sus funciones son el análisis de la concordancia de los servicios ofrecidos ofrecidos o que se piensa ofrecer y los requerimientos de los ciudadanos. También se refiere al cumplimiento de las

especificaciones técnicas propias de cada producto o servicio, y a las pruebas de su correcto funcionamiento.

Análisis de los procesos donde se mencionan los procesos técnicos y administrativos en su marco legal que se utilizan o se utilizarán en los proyectos de tercerización de servicios; tanto en el referente a la relación con el público objetivo como otras organizaciones públicas.

La visión estratégica de la presente gestión operativa según el autor; son los responsables de uso y poder del dinero público, cual se debe actuar imparcialmente creando organizaciones flexibles; adaptables; controlables y eficientes.

d) Finanzas

Gerencie.com, (2015). Menciona que las finanzas es una rama de la economía relacionada con el ingreso y gestión del dinero, cual es un recurso o capital por parte de una empresa, es así que se define la forma de como obtener dinero; como se gasta o se consume, invierte, pierde o es rentable. Se menciona que la administración o gestión de dinero o capital, es hoy en día toda una profesión por ser una rama compleja propia de un ambiente ya que existen muchas variables y elementos, es así mismo por otro lado se menciona que las finanzas buscan rentabilizar las fuentes de ingreso de dinero y busca el ahorro máximo cual puede ser en un gasto o inversión de la empresa.

1.3.2. Plan de Importación

Según El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – (MINCETUR, 2009). En su publicación Guía Del Importador el Plan de Importación es un instrumento de facilitación a las compras del exterior. Por otro lado, según la Ley General de Aduanas (D.L. 1053, 2008) es un régimen aduanero que permite el ingreso legal a territorio aduanero para su consumo, después del pago o una garantía según corresponda como derechos arancelarios, impuestos, recargos y multas por no cumplir con las formalidades y obligaciones. Se importan mercancías del mercado exterior para el consumo nacional, ante no poder abastecer el mercado

nacional, brindando opciones de consumo con mejor variedad y precios, fomentando la competitividad de las empresas a mejores precios de insumos de producción.

Las importaciones son las que abastecen el mercado nacional asegurando el consumo y la producción del país, como los productos tecnológicos e insumos para las fábricas ligadas a las comunicaciones, energía, minería, transportes etc. Los requisitos para importar son: Declaración Única de Aduanas cancelada o garantizada, contrato, documento de transporte, factura, seguro, comprobante de pago

Proveedor

Enciclopedia económica, (2016). Es una persona o empresa que dedica abastecer un bien o servicio hacia la otra persona o ente que le haga falta, se dice que es un término usado en las empresas y negocios cual es desarrollado para abastecer una actividad de industria, ya sea suministrar o proveer a las demás empresas o personas y ejecutar sus actividades ya sea materia prima, bienes de capital, servicios técnicos. Para poder elegir un proveedor hay que tomar muchas consideraciones como los materiales de calidad, precio, descuentos por volumen, beneficios y condiciones de financiamiento. Según la publicación existen tipos de proveedores como los de bienes, el de servicios y los de recursos.

Cliente

Enciclopedia económica, (2016). La fuente menciona que un cliente es aquella persona receptora de un bien, servicio o producto a cambio de dinero. Un cliente desea que se le sea atendido a la medida de la exigencia por quien presta la colaboración. Además, menciona que existen varios tipos de clientes, de acuerdo al tipo de compra o servicio que solicitan.

Aduana

Enciclopedia económica, (2016). La referencia menciona que la aduana es un organismo público que está bajo el mandato del estado, y se encuentran ubicadas en todas las fronteras del país, con el objetivo de controlar y organizar todas las mercancías que ingresan o salen del país. Siendo que la aduana está compuesta por los agentes de aduana o agentes aduanero, definidos como entes que cuentan con el permiso por parte del estado para verificar todo lo relacionado con la importación de los bienes materiales y establecer la tarifa que debe ser pagada por el propietario de la mercancía. Esta tarifa va de acuerdo a las políticas de la aduana y va a variar de acuerdo con el tipo de mercancía. Dicho monto representa para el estado, una fuente significativa de ingreso económico que le permitirá cumplir con las políticas públicas del país.

Las aduanas son clasificadas en:

Aduanas Marítimas:

El autor menciona, que son las que velan por supervisar todos los ingresos y egresos que se desarrollen por vía marítima desde un puerto a otro puerto de destino. Además, menciona que el uso de estas aduanas es cuando los productos a exportar tienen un tránsito muy largo y se manejan grandes volúmenes, lo cual es poco probable el ser trasladado vía terrestre y aérea.

Aduanas Aéreas:

El autor define que estas aduanas son las encargadas de controlar el ingreso y salida de personas de un país a otro, siendo ubicadas en los aeropuertos internacionales de cada país, su objetivo es verificar que los pasajeros viajen con la documentación requerida y que su equipaje cumpla con las reglas establecidas.

Aduana Terrestre:

El autor menciona que la aduana terrestre vela por llevar un control y seguimiento del tránsito de personas, vehículos particulares etc. Las cuales están ubicadas en las partes de frontera de cada país; cuando se trata del traslado de mercancías; los encargados o inspectores de control aduanero tienen que revisar la documentación que se debe presentar y así poder estar concorde con la mercancía que se está trasladando.

Viabilidad económica

Enciclopedia económica, (2016). La fuente menciona que la viabilidad toma relevancia especialmente cuando se lleva a cabo un proyecto, un plan o misión, porque se refiere a la probabilidad que existe de llevar a cabo y de concretarlo correctamente. Por otro lado, el autor recomienda que siempre se debe realizar un análisis exhaustivo de los factores y condiciones que intervienen para detectar de manera anticipada si el proyecto será viable o no. Dicho análisis debe consistir en la realización de una encuesta o el estudio de estadísticas confiables que existan acerca del plan o proyecto a comenzar.

Por otro lado, el autor menciona que una vez culminado el análisis se debe realizar una proyección de gastos para saber cuánto dinero necesitamos invertir por ejemplo la materia prima, gastos administrativos, recursos humanos, etc.

Tipos de importaciones

Guía del importador Promperú, (2009). La siguiente cita dice que la importación es una actividad económica que requiere de administración de gastos; compras y suministros que permite aumentar la competitividad, reduciendo costos; aumentar la calidad respondiendo a los cambios y tecnología en el mercado.

Además, menciona que en la compañía es muy necesario que se pueda identificar la razón de la importación es decir si será con destino de venta final; o

será usado como insumo, o incorporado en la producción de un bien o con fines de reexportación para tener algún cambio o no.

Cuánto sabe de importación

La fuente menciona que es primordial evaluar el conocimiento que tenga la empresa acerca del manejo de las importaciones, además es necesario conocer la capacidad que tiene la empresa para comprar, con la finalidad de cubrir los pagos a tiempo. Cabe resaltar, que la empresa debe realizar un inventario de los proveedores, clientes y agentes económicos. Guía del importador Promperú, (2009).

China

China, es un país importante y estratégico para muchos otros, en cuanto a importaciones y exportaciones, la baja mano de obra, permite que los costos y fabricación de varios productos sean bajos. Es por ellos y por diversos factores que se mira a China como principal proveedor para importar maquinaria, debido a que las industrias del país de La China son capaces de crear muchos modelos de productos inimaginables con precios y costos más bajos que otros países, actualmente muchas grandes empresas de todo el mundo fijan o han fijado a China en su atención de manufactura.

El mercado laboral de este país es muy competitivo, pero así mismo el costo de vida es bajo, es por ello que dichas fabricas pueden contratar obreros asignándoles un salió muy bajo.

1.4. Formulación del Problema

¿La propuesta de un plan de negocio permite la importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca World para la empresa Molino Don Julio SAC?

1.5. Justificación e importancia del estudio

1.5.1. Justificación con un valor teórico

El autor y la teoría de plan de negocio se justifica porque mostrará aspectos que se necesitan para promover el desarrollo de la importación a la que queremos llegar, dentro de esos aspectos se encuentran: técnico, económico, comercial, social.

1.5.2. Justificación con un valor metodológico

Con el presente estudio se busca generar las herramientas necesarias que ayuden a reunir datos los cuales arrojarán el conocimiento del proceso de la importación de maquinaria agrícola al mercado de Lambayeque de esta problemática; a la vez mediante ésta investigación.

1.5.3. Justificación de carácter práctico

A nivel práctico, la finalidad de la investigación consiste en abordar con precisión cuáles son los procesos y requisitos que se requieren para la toma de decisión de la importación de Maquinaria agrícola al mercado de Lambayeque.

1.5.4. Justificación de valor técnico

En la región de Lambayeque es una de las principales productoras de arroz, los diferentes molinos de la región, no tienen la iniciativa de darle un valor agregado al servicio que ofrecen, este proyecto les ofrece una oportunidad de aprovechar mejor sus recursos para que puedan importar y brindar un mejor servicio a sus clientes, creando así un valor agregado en su servicio.

1.5.5. Justificación de valor económica

El importar una maquina trilladora permitirá a Molino Don Julio SAC ofrecer un servicio adicional, de esta manera atraerá más clientes, permitiéndole generar más ingresos, con el objetivo de tener una rentabilidad sostenida en el tiempo.

1.5.6. Justificación de valor comercial

La importación de la maquinaria trilladora hará descubrir nichos de mercado, permitiendo crecimiento y expansión para la empresa.

1.5.7. Justificación con valor social

Este nuevo servicio requerirá de mano de obra especializada, creando así más puestos de trabajo. El presente estudio también se justifica en la importancia que tiene una maquinaria trilladora en el proceso de trillado y recolección de arroz, ya que actualmente en algunos sectores de la región Lambayeque se sigue teniendo técnicas artesanales en el cultivo, en consecuencia el desperdicio de este cereal genera directa e indirectamente pérdidas para los clientes del Molino Don Julio SAC además de ello, Lambayeque es una zona estratégica, siendo un corredor comercial en lo cual se tiene poblaciones provenientes de la costa, sierra, y selva del Perú. Es por este motivo que el presente estudio también radica en aprovechar el potencial de la siembra de arroz en la región Lambayeque, facilitando el proceso de cosecha de este cereal, con la importación de maquinaria trilladora proveniente del país de China.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis de Investigación (HI)

Hi: La propuesta del plan de Negocios permite o no permite la Importación de Maquinas Trilladora de China marca World para la empresa Molino Don Julio SAC Lambayeque 2018.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar si el plan de negocios permite la importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca World, para la empresa Molino Don Julio Lambayeque-2018.

1.7.2. Objetivos Específicos

- a) Analizar el Mercado potencial para trilladora de China de la marca World en la empresa Molino Don Julio S.A.C.
- b) Homologar Proveedores de trilladoras de arroz de China en la empresa Molino Don Julio S.A.C.
- c) Evaluar el desarrollo de la operatividad aduanera de trilladoras de arroz de China en la empresa Molino Don Julio S.A.C.
- d) Evaluar los Costos de importación de trilladoras de arroz de China en la empresa Molino Don Julio S.A.C.

II. CAPITULO II: MATERIAL Y METODO

2.1. Tipo y diseño de la investigación

2.1.1. Tipo de la investigación

Hernández, (2010). El autor define que la investigación presenta un enfoque cuantitativo, puesto que hemos analizado mediciones competitivas con respecto al fenómeno del estudio. Siendo de tipo descriptivo; dicho tipo de estudio usualmente describe situaciones y eventos, es decir como son y cómo se comportan determinados fenómenos. A continuación, se muestra la figura 5.

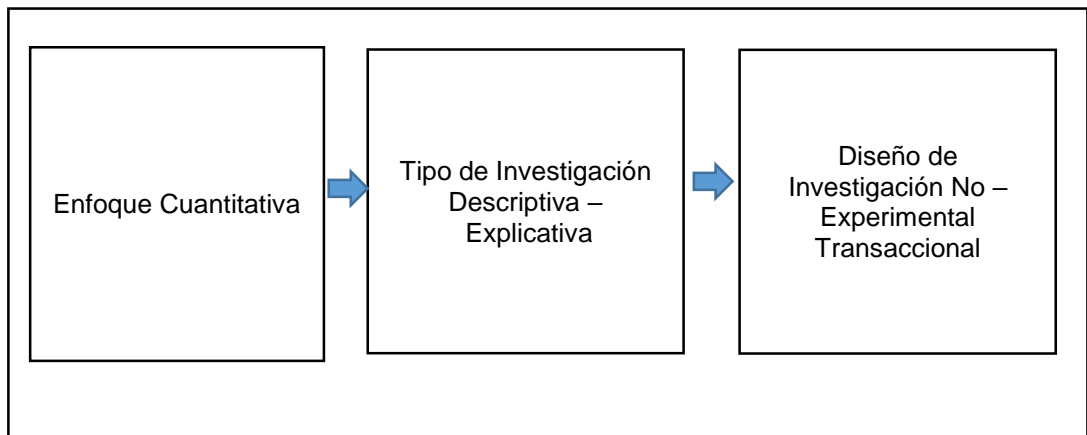


Figura 5 Tipo de investigación.

Fuente: Hernández,(2010).
Elaboración: Propia.

Rojas, (2011). El autor menciona que el enfoque cuantitativo es aquel donde se puede controlar y predecir la realidad, busca probar hipótesis e intentar lograr la objetividad, mediante su medio principal que es la mediación y el cálculo, buscando medir variables con referencia a magnitudes a través de su estrategia que se basa en la sistematización, el uso de cifras y la estadística. Es por ello, que dicho estudio tiene enfoque cuantitativo según la descripción mencionada.

La investigación cuantitativa consiste en la recolección sistemática y el análisis de los materiales narrativos de carácter más subjetivo, también se identificó en las dos variables ya que al diseñar el plan de negocios permitió la Importación de la Maquina Trilladora de China a Lambayeque; obteniendo estos resultados a través de los instrumentos como las encuestas y entrevistas. Pieri & Baptiza, (2006).

2.1.2. Diseño de la investigación:

Teniendo en cuenta a Sampieri, (2004). El diseño de la investigación es de tipo no experimental, descriptivo. Cuando se refiere a no experimental es porque la investigación se realizará sin manipulación de las variables de estudio.

Es un diseño transversal porque los datos han sido recolectados en un solo momento y en un tiempo único. Es decir, en un periodo determinado por motivos del estudio se llevará a cabo en el proyecto y desarrollo.



M= Muestra

O= Información a recoger

P= Propuesta

2.2. Población y muestra

La presente tesis cuenta con 5 poblaciones y por consiguiente el mismo número de muestras. La razón es porque se aplicarán 5 técnicas e instrumentos de investigación, y cada una necesitara de su propia muestra que se detalla a continuación.

Primera población:

La primera población está conformada por cuatro empresas importadoras que ya se dedican a la comercialización de este tipo de maquinaria trilladora, del país de China, para saber la oferta, demanda y la competencia actual que existe en el mercado de la región Lambayeque.

Primera muestra:

El criterio que se toma para esta muestra es por conveniencia debido a un análisis de documentos, llamados DAM (Declaración aduanera de mercancías) buscado en el portal web de la SUNAT con respectiva partida arancelaria, es así entonces que formaran parte de la muestra las primeras cuatro empresas importadoras de maquinaria trilladoras de arroz de Lambayeque.

Segunda población:

La segunda población son los colaboradores de la empresa Molino Don Julio SAC y asimismo para ver de qué manera está el plan estratégico y el plan organizacional (gestión de la empresa, factores internos y externos a través de la matriz FODA).

Segunda muestra:

Dicho a lo anterior la muestra está conformada por los colaboradores actuales de la empresa a quienes vamos a entrevistar para ver cómo está actualmente la empresa en relación a sus estrategias y plan organizacional.

Tercera población:

La tercera población sería los proveedores de China que venden este tipo de maquinaria trilladora de arroz, con diferentes precios, características, tamaño. Según información del portal web de SUNAT, existen muchas empresas de China que ya proveen este tipo de maquinaria de las cuales evaluaremos con quienes se negociara para la importación de dicha maquinaria.

Tercera muestra:

Es necesario conocer que hoy en día las empresas de China están invadiendo el mundo con sus productos, por lo tanto la tercera muestra serían 4 empresas proveedoras de este tipo de maquinaria, que serían entrevistadas para las cotizaciones de la maquinaria trilladora de arroz.

Cuarta población:

La empresa consta con más de cincuenta clientes, a quienes se les ofrece los servicios de recepción, secado, pilado de su producto en este caso el arroz. La tesis tiene como objetivo general, hacer un plan negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz para mejorar el servicio de cosecha y poder satisfacer las necesidades de sus clientes, siendo ese único producto que falta para mejorar la cadena productiva del arroz.

Cuarta muestra:

La cuarta muestra serían los clientes actuales a quienes se les brinda los servicios de recepción, secado y pilado de arroz siendo los diez primeros clientes potenciales ya que ellos serían los más beneficiados, porque mejoraría su cadena productiva de arroz con este nuevo servicio que brindaría la empresa molino Don Julio SAC.

Quinta población:

Por último, se tiene una quinta población que estaría conformada por ciertos documentos, que en primera instancia son de carácter legal, como La Ley General de Aduanas (Decreto Legislativo N° 1053) y el Tratado de Libre Comercio firmado entre Perú y China. Luego posteriormente de carácter internacional, como son las cotizaciones a los operadores de la distribución física internacional (líneas navieras, operadores logísticos, agentes de aduana).

Quinta muestra:

Está conformada en primer lugar por todos los documentos de la población de carácter legal, es decir tanto como la Ley General de Aduanas, como TLC Perú. China son parte de la muestra. Para los documentos y la información de carácter internacional, formaran parte de la muestra por criterio de inclusión, los tres primeros operadores de distribución física internacional que hayan contestado la solicitud de cotización de la empresa molino Don Julio SAC.

2.3. Variables, Operacionalización

2.3.1. Variables

V. Independiente: Plan de negocio

V. Dependiente: Importación Máquina Trilladora de China

2.3.2. Operacionalización

Tabla 2. Cuadro de Operacionalización.

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Sub indicadores	Técnicas de recolección de datos	Instrumentos de recolección de datos
Plan de Negocio	Según Karen Weinberger Villarán, (2009). Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlos. Los que busca este documento es combinar la forma y el contenido.	Comercial	Oferta, demanda, competencia.	Volumen de oferta, volumen de demanda, números competidores.	Entrevista, revisión virtual, revisión documental.	Guía de Entrevista, Análisis de Contenido.
		Organizacional	Plan estratégico y plan organizacional	Visión, misión y valores. Objetivos, estrategias e indicadores (gestión administrativa, productiva y logística y gestión de mercados internacionales), matriz foda, evaluaciones de los factores internos, matriz de estrategias FO-DA-FA-DA.	Entrevista y análisis de estudios estratégicos y organizacionales.	Organigrama, Flujo grama de procesos, Guía de entrevista y Análisis de Contenido.
		Operativo		Resultado	Análisis documental	Análisis de Contenido
		Financiero		Propuesta	Análisis documental	Análisis del contenido, Flujo de caja
Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Sub indicadores	Técnicas de recolección de datos	Instrumentos de recolección de datos
Importación Maquina Trilladora de China	Es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo. 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. Sunat (2009)	Proveedores	Referencia	Características	Entrevista revisión virtual- Base Documental	Guía de Entrevista, Análisis de Contenido
			Precio	Competitivo en el mercado		
			Garantía	Tiempo mayor de garantía precio vs beneficio		
		Clientes Potenciales	Disponibilidad	Portafolio de productos y tiempo de entrega aranceles- Impuesto- incoterms	Entrevista al cliente Potencial	Guía de entrevista cliente Potencial
			Tipo de servicio	ir a chacra		
		Logística de compra y Aduana	Disponibilidad de Pago	Contado	Entrevista revisión virtual - Base Documental Entrevista - Base Documental	Guía de Entrevista, Análisis de Contenido, Guía de Entrevista, Análisis de Contenido - Base Documental
Navieras, Empresas de transporte de carga, Agente de carga, Agente de Documentación, Trámites aduaneros.	Costos y cotizaciones Permisos - Documentos					
Viabilidad Económica	VAN TIR PERIODO ESCENARIOS	Recuperación	Análisis de documento	Análisis de documento		

Elaboración: Propia.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Para dicha investigación se usará los siguientes instrumentos:

a) Guía de entrevistas:

A las empresas importadoras de las maquinas trilladoras en la región para saber el mercado potencial de las maquinas trilladora de arroz en la región asimismo a los colaboradores potenciales de la empresa Molino Don Julio SAC quienes brindaran información del estado actual de la empresa.

Proveedores de maquinaria trilladora de arroz de China para poder ver cuál es el modelo que más se adecua al mercado de la región Lambayeque.

Clientes potenciales del Molino Don Julio SAC para así saber si en realidad están interesados de poder contar con un mejor servicio en sus cultivos de arroz.

Especialistas en distribución física internacional y aduanas (operadores logísticos, líneas navieras, agentes de aduana) quienes brindaran información de costos en la importación de dicha maquinaria.

b) Análisis de documental de contenido:

A la empresa Molino Don Julio SAC como son los estados financieros de la empresa y con esa información se pueda evaluar si en realidad está en disposición de poder invertir para brindad un nuevo servicio.

Asimismo, también se utilizarán otras técnicas de revisión documentaria y las diferentes publicaciones especializadas necesarias para la investigación, con el objetivo de recolectar datos de fuentes confiables como las DAM de importación.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Se realizará la tabulación e interpretación correspondiente de los datos obtenidos del trabajo de investigación lo cual se hará uso de instrumentos estadísticos como Microsoft – Excel; que permitirá la evaluación correspondiente de las variables dependiente e independiente, mediante la entrevista aplicada a los proveedores de maquinaria trilladora, clientes potenciales de la empresa, operadores logísticos, agentes de aduana, asimismo realizar un análisis documental para poder medir la viabilidad económica la empresa y se pueda realizar el plan de negocio.

2.6. Aspectos éticos

Noreña, (2012). Menciona los siguientes criterios éticos que se tomarán en cuenta para la investigación.

a) Consentimiento informado

El autor en la presente investigación manifestara las pautas, derechos y responsabilidades que el estudio involucra la condición de ser informante. informante.

b) Confidencialidad

Se les brindara la información de seguridad y protección de su identidad como informantes valiosos de la investigación.

c) Observación participante

Los investigadores actuaran con cautela y prudencia durante el acopio de los datos asumiendo responsabilidad y ética para todo efecto y consecuencia que se harán de la interacción establecida con los sujetos participantes del estudio

2.7. Criterios de rigor científico

Parcialmente, los criterios de rigor científico que se tomaran en cuenta para la investigación son los determinados por Noroña, Alcaraz-Moreno, Rojas y Rebolledo-Malpica (2012) que a continuación detallan:

a) Credibilidad mediante el valor de la verdad y autenticidad.

Llevaran los resultados de las variables analizadas y estudiadas mediante reportes de los resultados que serán validados como verdaderos por los participantes cuales se ejecutaran permanentemente dicha observación de variables en su propio escenario y donde se podrá detallar las discusiones mediante una triangulación.

b) Transferibilidad y aplicabilidad

Los resultados serán por la obtención de información valiosa para el bien de la organización mediante transferibilidad, detallando el procedimiento desde un contexto donde se ejecutará la investigación incluyendo quienes serán los protagonistas en la investigación. La recolección de datos se hará mediante muestro teórico codificándose y analizándose de forma inmediata con la información proporcionada y por último se procederá la recogida exhaustiva de datos mediante acopio de información clara y suficiente mediante el cuestionario, observación y la documentación.

c) Consistencia para la replicabilidad

Se podrán obtener resultados de la investigación mixta y así determinar la consistencia de la investigación efectuando la triangulación de la información ya sean datos y teorías, permitiendo el fortalecimiento del reporte de la discusión.

El cuestionario de dicha entrevista que se aplicará para recoger la información será certificado por evaluadores externos para la autenticidad y relevancia de la investigación por ser datos de fuente primaria, detallando la

coherencia de dicho proceso de la recopilación de datos con su respectivo análisis de interpretación de datos mediante uso de los enfoques de la ciencia ya sea empírico ; critico y vivencial

d) Confortabilidad y neutralidad

Todos los resultados que determinaran la investigación tendrán veracidad en la descripción, cual radicara en que los resultados serán contrastados en la literatura existente; de investigación de contextos internacional, nacional y local que tengas similitud con las variables investigadas y estudios con antigüedad de cinco años como máximo.

e) Relevancia

Siempre se investigara con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos planteados para así obtener un mejor estudio de las variables con una amplia comprensión.

III. CAPITULO III: RESULTADOS

3.1.Tablas y gráficos

Objetivo 1: Analizar el mercado potencial para trilladoras de China en la empresa Molino Don Julio S.A.C

Con este objetivo, se busca conocer la demanda de máquinas trilladoras de arroz en la región Lambayeque; así mismo, se pueda tener una visión amplia para identificar los nichos de mercado.

Tabla 3. *Entrevista a clientes Molino Don Julio SAC.*

NOMBRE	CARGO
Nicolás Fernández	Representante de GIN SAC
Carlos García Bereche	Agricultor- cliente del molino.
José Rentería Cruzado	Agricultor- cliente del molino.
Jacinto Yaipen Flores	Agricultor- cliente del molino.
Raúl Guevara Campos	Agricultor- cliente del molino.
Juan Céspedes Alvarado	Agricultor- cliente del molino.
Jorge Vásquez Ramírez	Agricultor- cliente del molino.
Gumersindo Yaipen Flores	Agricultor- cliente del molino.
Alberto Carmona Gonzales	Agricultor- cliente del molino.
Carlos Burga Soto	Agricultor- cliente del molino.
Melchor Campos Vázquez	Agricultor- cliente del molino.
Julio Ipanaque Ruiz	Administrado de Molino Don Julio SAC

Fuente: Entrevista a especialistas- Año 2016.

Elaboración: Propia.

Molino Don Julio S.A.C cuenta con más de 50 clientes aproximadamente, de los cuales se entrevistaron a 10 clientes con el objetivo de saber si cuentan actualmente con una maquina trilladora de arroz.

¿Cuenta usted con una maquinaria trilladora de arroz?



Figura 6 Entrevista a clientes de Molino Don Julio SAC.

Fuente: Entrevista a clientes de Molino Don Julio SAC.
Elaboración: Propia

Más allá del costo de alquiler ¿En qué cree usted que se beneficiaría si Molino Don Julio SAC podría facilitarle una maquinaria trilladora de arroz?

A veces por motivos económicos no podemos comprar una maquinaria trilladora, sería bueno que el mismo molino nos alquile una en temporada de arroz.

Fuente: Carlos García Bereche – Agricultor cliente del molino.

¿De qué manera la maquinaria contribuirá con los clientes de Molino Don Julio SAC?

Brindarle un crédito por el servicio de la trilladora y así lograremos fidelizar a los clientes nuevos.

Fuente: Julio Ipanaque - Administrador de molino Don Julio.

¿Cuántos años posee en el rubro de vender maquinaria trilladoras en Chiclayo?

La empresa GIN SAC, cuenta con 10 años de experiencia en el rubro. Fuente: Nicolás Fernández – Representante de GIN SAC.

Según su experiencia ¿Cuál es la frecuencia y cantidad de sus pedidos?

Dos veces al año, en un promedio de 80 máquinas cohechadoras al año.

Fuente: Nicolás Fernández – Representante de GIN SAC

¿Cuáles son los meses en que hay más demanda de maquinaria trilladora de arroz?

Los meses de Marzo, Abril, Mayo, Junio y Julio. La venta de estas máquinas aumenta durante esos meses.

Fuente: Nicolás Fernández – Representante de GIN SAC

Comentario:

En las entrevistas realizadas a los clientes de Molino Don Julio SAC, empresas importadoras de trilladoras y al administrador del molino; concluimos que, la demanda en el sector es por temporadas y que efectivamente Chiclayo es la ciudad estratégica para la compra de estas máquinas. En el molino se tiene la certeza que importar una maquinaria trilladora de arroz servirá para fidelizar a los clientes y al mismo tiempo

Se podrá ofrecer un servicio nuevo, creando un valor agregado al molino. Por otro lado, hay agricultores que no cuentan con poder adquisitivo para adquirirlas, siendo este una ventaja para nosotros, ya que podremos ofrecer el servicio de alquiler, brindando facilidades de pago.

Objetivo 2: Homologar Proveedores de trilladoras de arroz de China en la empresa Molino Don Julio S.A.C.

Con este objetivo, se busca conocer cuáles son las marcas más comerciales en el Perú, y que país es el que provee maquinas trilladoras de arroz; de tal manera que se escoja importar la marca que más se adecue al requerimiento del molino.

Tabla 4. Entrevista a especialistas

NOMBRE	CARGO
David Banda Vargas	Gerente de la empresa SordFast
Julio Rojas Rodríguez	Ejecutivo comercial Jiaeng Dong

*Fuente: Gerente agencia de aduanas Sordfast y ejecutivo comercial de empresa Jiaeng Dong
Elaboración: Propia.*

¿Cuál es la maquinaria trilladora más comercial en Perú?

No hay una trilladora específica, existen entre las más comerciales tres marcas, que son Liulin, World, Kubota; sin embargo, si vas a importar alguna de ellas, a mi criterio te es más conveniente importar una maquinaria marca World; ya que la Liulin por ejemplo, ya tiene distribuidor autorizado en Perú.

Fuente: Entrevista a Julio Rojas- Ejecutivo comercial Jiaeng Dong.

¿Podríamos llegar a un acuerdo en cuanto al precio de la maquinaria que favorezca a ambas partes?

Nosotros como operadores logísticos, manejamos un sistema donde tenemos acceso a los precios de compra y venta, en este caso, entre los proveedores Liulin, World o Kubota, y sus clientes; podemos negociar con el menor precio posible, eso es manejable.

Fuente: David Banda Vargas – Gerente de SordFast.

¿Cuáles son los precios de estas trilladoras y que las diferencian?

Según las importaciones que hemos realizado, en china, los precios en fábrica oscilan entre \$11000, \$11300(Liulin), \$12000; según la negociación que se realice; cada máquina tiene una característica diferente, ya que pueden ser usadas en la costa donde el terreno es plano o en la sierra por ejemplo donde las hectáreas son diferentes y la tierra más dura, en lo personal para Chiclayo, yo te recomiendo importar una maquina trilladora marca World.

Fuente: David Banda Vargas – Gerente de SordFast.

¿Qué país provee maquinaria trilladora de arroz?

Al principio la mayoría importaba maquinaria de Japón, al pasar los años, China se convirtió en el país estratégico para importar este tipo de máquinas. Todos traen máquinas de China.

Fuente: Julio Rojas Rodríguez – Representante comercial Jiaen Dog.

¿Cuál es la importancia de importar una maquinaria trilladora de la China para Molino Don Julio SAC?

La importancia de importar la maquinaria de China, es que nos permite reducir costos; ya hemos importado otro tipo de maquinaria del mismo país. China según mi conocimiento, es el país indicado para importar todo tipo de tecnología.

Fuente: Julio Ipanaque - Administrador de Molino Don Julio.

Comentario:

Según la información recopilada de las entrevistas, estas coinciden con nuestro estudio, en que China es el país con una alta cultura para el arroz, y han evolucionado en tecnología para este rubro. La mayoría de importadores de maquinaria trilladora de arroz, compra las máquinas a China. Son varias las marcas comercializadas en Perú, sin embargo, según nuestro estudio es más conveniente para la región de Lambayeque, poder trabajar con una máquina trilladora de arroz marca World. Molino Don Julio SAC, ya importó anteriormente una máquina secadora de China, esto nos da la garantía de que ya se cuenta con la experiencia en un proceso de importación; concluimos que, se traería la maquinaria trilladora del país de China y trabajaríamos indirectamente con el proveedor World SAC.

Objetivo 3: Evaluar el desarrollo de la operatividad aduanera de trilladoras de arroz de China en la empresa Molino Don Julio SAC.

Con este objetivo se pretende conocer si los colaboradores del molino, encargados del proceso de importación, cuentan con la experiencia y los conocimientos para poder realizar esta gestión de manera eficiente.

Tabla 5. Entrevista a especialistas

NOMBRE	CARGO
David Banda Vargas	Gerente de la empresa SordFast
Julio Ipaneque Ruiz	Administrador de molino Don julio

*Fuente: Gerente de agencia de aduanas Sordfast y Gerente de Molino Don Julio SAC.
Elaboración: Propia.*

¿Existe alguna barrera económica para la importación de la maquinaria?

No, ya que vivimos en un mundo globalizado el cual nos permite exportar e importar una serie de productos, hoy por hoy el molino cuenta con créditos y si habría recursos económicos para poder importar la maquinaria.

Fuente: Administrador de Molino Don Julio SAC.

¿Cuenta el molino con algún especialista en negocios internacionales?

Específicamente no, sin embargo, los dueños del molino tienen empresas en otros rubros, una de ellas, las importaciones; donde si cuentan con una especialista en negocios internacionales; es ella quien apoya al molino en estos casos.

Fuente: Administrador de Molino Don Julio SAC.

¿Cuáles son los servicios que brinda la empresa SordFast?

Brindamos servicios logístico nacional e internacional, nos encargamos que tu mercadería llegue sin ningún inconveniente, te asesoramos también en la documentación aduanera y en constante coordinación con algún representante de tu empresa, hacemos que tu importación sea eficiente.

Comentario:

Según los resultados, concluimos que Molino Don Julio SAC; no es ajeno a una importación, ya que anteriormente importo una maquina agrícola; esto nos garantiza que el área encargada d ello, cuenta con la experiencia de este proceso, por otro lado, concluimos también que, el molino tiene el suficiente capital intelectual para llevar este proceso de manera eficiente; apoyándonos de un canal indirecto para la facilidad de

documentación e imprevistos que se presenten antes, durante y después del proceso de importación.

Objetivo 4: Plantear los costos de importación de trilladoras de arroz de China en la empresa molino Don Julio SAC

Con este objetivo se busca tomar decisiones sobre las vías que se utilizaran en la importación, de tal manera, que se reduzcan los costos, a beneficio del molino.

Tabla 6. *Entrevista a especialistas*

NOMBRE	CARGO
David Banda Vargas	Gerente de la empresa SordFast
Julio Ipaneque Ruiz	Administrador de molino Don Julio SAC

*Fuente: Gerente de agencia de aduanas Sordfast y Gerente de Molino Don Julio SAC.
Elaboración: Propia.*

¿Cuál es el precio de la maquinaria trilladora de arroz marca World?

El precio de la maquina con la documentación permanente, se aproxima a los \$8500-\$9000 (dólares americanos); en FOB.

¿Cuáles son los precios de transporte que manejan actualmente de Shanghái-China Callao- Perú?

El precio de transporte en un contenedor de 40 pies; es de \$ 3000 (dólares americanos); es conveniente que la maquina se importe a un contenedor de 40 pies.

¿Cuáles son los precios de transporte que manejan actualmente de Shanghái-China Paita- Perú?

No varia, el precio es el mismo \$3000 (dólares americanos).

¿Cuál es el precio del flete Lima- Chiclayo?

Este varía dependiendo al día, sin embargo oscila entre 1200 a 1500 dólares americanos.

¿Cuál es el precio del flete de Paita-Chiclayo?

El flete de Paita a Chiclayo es de \$600 dólares americanos.

Comentario:

Según nuestros resultados, y la comparación a los costos expuestos por nuestros especialistas entrevistados, se concluye que, es conveniente para Molino Don Julio SAC; el importar una maquinaria de la marca World del país de China; de tal manera que el transporte se origine en Shanghái-China y tenga como destino Paita-Perú; finalmente Paita-Chiclayo.

3.2. Discusión de resultados

Objetivo específico 1: Analizar el Mercado potencial para trilladora de China marca World en la empresa Molino Don Julio S.A.C

Los resultados alcanzados como parte del estudio realizado (objetivo específico 1), son relevantes porque ayudan a identificar una de las necesidades de los clientes del Molino Don Julio SAC; que es la falta de poder adquisitivo para adquirir una maquinaria trilladora de arroz, esto provoca una necesidad en el mercado, que se convierte en una oportunidad; así mismo, según Contreras & Loayza (2010) coincide en nuestro estudio en qué; la necesidad siempre es la demanda en un mercado; por ese motivo se basan en crear una empresa importadora y así obtener ingresos económicos que puede ser realizado a corto plazo; también ayuda en nuestro proyecto ya que nos sirve como modelo para analizar, planificar estrategias competitivas en el mercado y así realizar nuestro plan de negocios adecuadamente. Finalmente se concluye que en la región Lambayeque existe un gran mercado potencial para las trilladoras de arroz, específicamente nos centraremos y tomaremos como mercado objetivo a los clientes del molino, aprovechando la necesidad de no poder adquirir una de estas máquinas; creando un servicio que satisfaga al cliente de Molino Don Julio SAC.

Objetivo específico 2: Homologar Proveedores de trilladoras de arroz de China marca World en la empresa Molino Don Julio S.A.C.

Los resultados alcanzados como parte del estudio realizado (objetivo específico 2), son relevantes porque ayudan a comparar e identificar los proveedores de maquinaria trilladora de arroz, coincidiendo con nuestro estudio, en que el país que provee de la mayor tecnología agrícola según los especialistas son China y Japón, este último siendo desplazado en los últimos años por China. Así mismo, Villagrán y Sarmiento (2010), coinciden también con nuestros resultados, en que China y Japón son los países más recomendables para la importación de estas maquinarias, teniendo las técnicas necesarias para una importación eficiente. En relación a nuestros resultados y al estudio expuesto, se concluye que China es el país más adecuado a tener en cuenta para la importación de una maquinaria trilladora de arroz para el alquiler a los clientes de Molino Don Julio SAC; además se corrobora que; Japón fue en algún momento el país proveedor de maquinarias agrícolas, sin embargo en los últimos 10 años, fue desplazado por China, país que se a convertido en el principal proveedor del mundo; por este motivo, nuestro proveedor lo elegiremos de este último país.

Objetivo específico 3: Evaluar el desarrollo de la operatividad aduanera de trilladoras de arroz de China marca World en la empresa Molino Don Julio S.A.C.

Los resultados alcanzados como parte del estudio realizado (objetivo específico 3);son relevantes porque ayudan a saber si Molino Don Julio SAC, cuenta con el capital intelectual para realizar un proceso de importación, de manera que, se tenga el conocimiento antes, durante y después de dicho proceso; coincidiendo con Espinoza, C. (2013), donde cita que hoy en día las empresas tienen que tener un mejor control en sus ventas y sus compras, teniendo un sistema logístico adecuado y cada vez ir mejorando para una mejor cadena de abastecimiento en sus productos que ofrece a su cliente. Finalmente se concluye que se hizo de conocimiento que el molino cuenta con las condiciones necesarias para planear, organizar, controlar y dirigir todo el proceso de importación.

Objetivo específico 4: Evaluar los Costos de importación de trilladoras de arroz de China marca World en la empresa Molino Don Julio S.A.C

Los resultados alcanzados como parte del estudio realizado (Objetivo específico 4); son relevantes porque ayudan a elegir al proveedor con el cual se va a trabajar, esto es importante ya que las características de las maquinas trilladoras de arroz son diferentes dependiendo a la marca de la misma, el estudio realizado coincide con Villagrán y Sarmiento (2010), donde también indica que para realizar un proceso de importación, se debe tener en cuenta muchos factores, uno de ellos, el proveedor; la toma de decisión puede basarse en el precio, en las características de la máquina, el tiempo de entrega. Finalmente se concluye que es importante evaluar los costos de importación, de tal manera que, sea el más conveniente, ayudando así a minimizar el costo y maximizar la rentabilidad; sin dejar de lado la calidad de servicio que se brindara.

3.3. Propuesta del plan de negocio

3.3.1. Título de la propuesta o plan de negocio

Plan de negocios para la Importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca World, para la empresa molino Don Julio SAC Lambayeque-2018.

3.3.2. Propuesta

Referir un plan de negocios para importación de maquinaria trilladora de arroz del país de China, es indicar si el producto propuesto va a cumplir con las expectativas de los clientes de la empresa Molino Don Julio SAC a quienes le vamos a brindar el servicio; así mismo si los factores micro y macro económicos permitirán que se logre la importación para obtener como resultado una rentabilidad positiva.

Debemos tener en cuenta el análisis para poder evaluar las características de la maquinaria trilladora para cumplir con todas las necesidades y las expectativas del cliente a quien vamos a prestar el servicio y resolver sus problemas en la cosecha del arroz. Teniendo en cuenta los meses de campaña de este cultivo donde los

clientes más lo requieres y puedan tener una tecnología que maltrate menos el producto y puedan tener una mayor rentabilidad.

Se emplearon entrevistas, cuales estuvieron dirigidas a las empresas importadoras, clientes de la empresa Molino don julio SAC, al gerente de la empresa molino don julio, las otras dos entrevistas más fueron para los proveedores y las empresas de logística para ver los temas de flete y cotización con todo gasto incluido y saber la cotización final de cuánto vale o cuesta importar maquinas trilladoras de arroz del país de china.

3.3.3. Descripción de la empresa

Molino Don Julio SAC - Lambayeque

Historia

La empresa fue fundada por el señor Julio Rubio Bustamante, cual dio sus inicios en el año 2002. El fundador tenía mucha experiencia en la industria del arroz adquirida desde la década de los años 1990 cuando se dedicaba a la siembra y comercialización de arroz, siendo así que emprendió su proyecto con su molino llamado “Caballero Carmelo” empezando a producir y vender arroz llevando al mercado en calidad de extra y superior con la misma marca del molino “Arroz Caballero Carmelo” teniendo mucha acogida en el norte del país

La compañía extendió sus ventas pronto en la ciudad de Lima y ciudades del sur de país, y muy pronto comenzó a exportar a países Ecuador y Colombia en el año 2007, luego en memoria al fundado se cambió de nombre a “Molino Don Julio”. Hoy en día la empresa trabajo muy duro y arduamente por mantener sus clientes muy satisfechos ofreciendo un servicio de calidad con tecnología de punta.

Misión

Nuestra misión es desarrollar y ofrecer productos de calidad para satisfacer la necesidad alimenticia y exigente de los consumidores a un precio justo, dando un mejor servicio en la atención y entrega oportuna.

Visión

Ser una empresa molinera y líder comercial en ventas de arroz; reconocida en el mercado de Lambayeque y del Perú con un producto de alto valor agregado, a un precio justo además brindando un buen servicio de calidez.

3.3.4. Análisis de la industria

Nivel Global:

La producción de arroz en el mundo cada año se cultiva más, se estima que esta campaña 2016 ya está muy avanzada en otras partes del mundo, aunque también eso dependerá de las condiciones de crecimiento de los próximos meses basando en la condición del cambio de clima y las siembras. Se tiene la perspectiva que la producción de arroz mejorar en el mundo tales como en países de la India, la Republica Unida De Tanzania y Colombia, pero así mismo se puede decir que han empeorado en países como China, Brasil, y Nicaragua.

Si bien es cierto el arroz se produce en varios países de todos los continentes del mundo, pero no todos los países tienen la misma economía o poseen de maquinarias tecnológicas para mejorar la producción del cultivo de arroz como lo son la maquinaria para el labrado del terreno y tenerlo preparado para los sembríos de este producto si también es una desventaja para las personas que se dedican a esta actividad económica, son el tiempo de cosecha , aún existen partes en el mundo donde no hay maquinaria trilladoras de arroz para que los productores puedan avanzar en sus cosechas y así obtener una mayor rentabilidad y no perdidas en sus campañas de cosecha, es por eso que hoy en día gracias a la tecnología y al precio estable que ha tenido este producto ya se puede ver algunos cambios en el proceso

de la cadena productiva donde cada vez se usa más tecnología cual hace más factible y económico el cultivo del arroz.

Nivel nacional:

Actualmente el arroz es uno de los principales cultivos de importancia en la cultura nacional, es uno de los productos que más aporta y genera la mayor cantidad de empleos a nivel nacional principalmente en las zonas rurales del país teniendo una fuerte influencia económica y social. Es una de las tendencias más crecientes porque cada año principalmente se viene consumiendo el arroz ya que es un producto básico en la canasta familiar, se dice que el consumo anual de arroz por persona es de 63.5 kg.

Cada año en nuestro país se viene sembrando o cultivando más este producto anterior a campañas pasadas, si bien es cierto la tasa de crecimiento en el cultivo de arroz es de 2.4 % en estos diez últimos años situando como regiones más productoras de arroz Arequipa, La Libertad, y posteriormente Piura y Lambayeque. Últimamente el precio del arroz no ha caído demasiado por lo cual mejor se ha mantenido en un precio estable cual hace que los agricultores y empresas que se dedican a la industria del arroz tengan una rentabilidad en sus cultivos y empresas generando un mejor calidad de vida en la personas que se involucran directamente con esta cadena productiva, cual genera una gran dinámica de recursos humanos, técnicos, financieros, y otros para obtener el producto final del sí mismo.

Actualmente la mejora competitiva de este cultivo, demanda de la ejecución de una serie de actividad desde el sembrado usando una buena semilla, modernización con tecnología de punta como es en la cosecha del arroz y en la industria como el secado y pilado, cuales conlleven a incrementar una mayor en la calidad del producto y así asegurar que el producto sea de preferencia en nuestro país.

Nivel local:

La Región Lambayeque, la provincia de Chiclayo y particularmente la ciudad de Chiclayo representa un punto estratégico para el comercio, es un centro dinamizador ubicado en el medio de los valles del Norte. Cuenta con muy buenas vías de comunicación con los dos puertos (Pimentel y Puerto Eten) lo cual da fácil acceso al desarrollo económico para constituir no solo un núcleo de cohesión sino también un centro de redistribución.

Actualmente la región de Lambayeque es la que produce el 70% de arroz del mercado peruano, contando así con modernas plantas industriales de diferentes empresas cuya producción para por un secado, pilado, selección y envasado. En la región Lambayeque actualmente existe un desarrollo técnico industrial bastante fuerte reconocida a escala mundial , incluyendo también que Lambayeque es una de la regiones que más maquila arroz , cual procede especialmente de diferentes regiones ya sean del nororiente y norte peruano, libre de la cual se produce en la misma región. Los agricultores que se dedican al cultivo del arroz es lo que da el soporte a estas plantas industriales de arroz que en mayoría de concentran en la carretera Chiclayo-Lambayeque asimismo que hoy en día los restaurantes del país tienen por preferencia comprar el arroz de la región Lambayeque por su mejor rendimiento y sabor en olla.

3.3.5. Productos

Molino Don Julio SAC cuenta con una variedad de productos entre ellos se encuentran:

- Arroz Extra Verde
- Arroz El Caballero Carmelo
- Arroz Don Julio
- Arroz El Emperador Cesar
- Arroz Estrellita del Norte
- Arroz La Hormiguita

3.3.6. Servicios

Pilado de arroz cáscara

Nuestra empresa ofrece a sus clientes el pilado de arroz en cascara, recibimos el arroz para secarlo correctamente para eliminar defectos para una mejor calidad , luego este pasa a proceso , cual de descascara , luego sigue el blanqueado, clasificado y seleccionado por color, todo esto se realiza con un buen control de calidad y al término del proceso el arroz es entregado al agricultor en sacos de 50 kg.

Nosotros asimismo en este plan de negocios queremos implementar un nuevo servicio tecnológico para la empresa Molino Don Julio SAC, cual es prestar el servicio de maquinaria trilladora de arroz a todos nuestros clientes potenciales y en general importando dicha maquinaria del país de China, para poder brindarles un mejor servicio en la cosecha del cultivo de arroz. Entonces por ende la empresa implementando este nuevo servicio, quiere satisfacer la necesidad que tienen sus clientes en la cosecha de arroz generando una mayor productividad y rentabilidad en sus cosechas.

3.3.7. Estados financieros

ESTADOS FINANCIEROS AL MES DE JUNIO DEL 2019 MOLINO

DON JULIO SAC LAMBAYEQUE:

BALANCE GENERAL AL 30 DE JUNIO DEL 2019

RUC: 20480185995

MOLINO DON JULIO SAC

Tabla 7. *Activos del balance general Molino Don Julio SAC.*

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	160816.35
Cuentas por Cobrar Comerciales	5553.20
Otras Cuentas por Cobrar	320.00
Envases	177504.72
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	344194.27
ACTIVOS NO CORRIENTES	
Inmueble, Maquinaria y Equipos	383843.56
Activos Intangibles	2564.83
Total de Activos no Corrientes	386408.39
TOTAL DE ACTIVOS	730602.66

Fuente: Molino Don Julio SAC.

Elaboración: Propia.

Tabla 8. *Pasivos y patrimonio del balance general Molino Don Julio SAC.*

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES				
Cuentas por Pagar Comerciales	-12528.65			
Tributos por Pagar-IGV	5137.95			
Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	1261.30			
		-6141.30	IR A JUNIO 2016	
Retenciones y Remuneraciones por Pagar	2372.18	5874.00	P/A/C JUNIO 2016	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-3757.22			
PASIVOS NO CORRIENTES				
Cuentas por pagar comerciales – terceros	360000.00			
Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	113775.50			
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	149775.50			
PATRIMONIO NETO				
Capital	440000.00			
Resultados Acumulados	128792.45			
RESULTADO DEL EJERCICIO	15791.93			
Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	584584.38			
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	730602.66			

Fuente: Molino Don Julio SAC.

Elaboración: Propia.

Comentario:

El Balance General de la empresa Molino Don Julio SAC nos muestra que la empresa está en una condición favorable ya que no muestra un déficit o pérdidas que puedan afectar para sí misma.

ESTADO DE RESULTADOS A JUNIO DEL 2019**RUC: 20480185995****MOLINO DON JULIO SAC****Tabla 9.** *Estado de resultados Molino Don Julio SAC.*

INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas netas (ingresos operacionales)	329297.59
Otros ingresos operacionales	0.00
Total ingresos brutos	329297.59
COSTO DE VENTAS	
Costo de ventas (operacionales)	-229728.25
Otros costos operacionales	0.00
Total de costos operacionales	-229728.25
UTILIDAD BRUTA	99539.34
Gastos de ventas	0.00
Gastos de administración	-89,526.42
Ganancia(perdida) por venta de activos	0.00
Otros ingresos	11920.31
Otros gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	21933.23
Ingresos financieros	0.00
Gastos financieros	0.00
Participación en los resultados	0.00
Ganancia (perdida) por inst. financieros	0.00
RESULTADO ANTE EL IMPUESTO A LA RENTA	219933.23
Participación a los trabajadores	0.00
Impuesto a la renta	-6,141.30
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT.CONT.	15,791.93
Ingreso (gasto) neto de oper. Discont.	0.00
UTILIDAD(PERDIDA) DEL EJERCICIO	15,791.93

Fuente: Molino Don Julio SAC.

Elaboración: Propia

Comentario:

A través de este resultado de ganancias y pérdidas de la empresa Molino Don Julio SAC podemos deducir que es una empresa que está en perfectas condiciones económicas tan así que no muestra en este estado financiera que la empresa ha podido obtener una utilidad de 15791.93 soles.

MOLINO DON JULIO SAC
NOTA A LOS ESTADOS FINANCIEROS A JUNIO DEL 2019

Tabla 10. Nota a los estados financieros Molino Don Julio SAC a junio del 2019.

NOTA 01.- EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		
10.- Efectivo y Equivalente de Efectivo		160,816
101.- Caja		160,129.76
104.- Cuentas Corrientes - BBVA Banco Continental		681.65
104101 BANCO CONTINENTAL M.N.	27.36	
104102 BANCO CONTINENTAL M.E.	654.29	
107101 BANCO DE LA NACION		4.94
DETRACCIONES DL 940		
NOTA 02.- CUENTAS POR COBRAR EMITIDAS TERCEROS		5,553
12.- FACT X COBRAR EMITIDAS CARTERA TERCEROS		5,553.20
1212.- Fact. por Cobrar Emitidas Cartera a Terceros	5,553.20	
NOTA 03.- OTRAS CUENTAS POR COBRAR		320
107.- Detracción		320.00
1071.- Traslado de Fondos a SUNAT cta. Detracción DL 940	320.00	
NOTA 04.-EXISTENCIAS		177,505
26.- Envases		85,714.40
2611.- Almacén	85,714.40	
25.- Existencia		91,790.32
2531.- Almacén	91,790.32	
NOTA 05.-INM.MAQUINARIA Y EQUIPO		
33 INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO		497,305.02
COSTO DE ADQUISICION O CONSTRUCCION - EDIFICACIONES	35,472.97	
COSTO DE ADQUISICION O CONSTRUCCION - M. I. y E.	430,364.32	
COSTO MUEBLES Y ENSERES	4,152.11	

COSTO EQUIPO COMPUTO	13,579.55	
IMPRESORA	610.17	
COSTO DE EQUIPO DE SEGURIDAD	8,887.17	
COSTO OTROS EQUIPOS	4,238.73	
39 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-113,461.46
COSTO DE ADQUISICION O CONSTRUCCION - EDIFICACIONES	-886.82	
COSTO DE ADQUISICION O CONSTRUCCION - M. I. y E.	-104,085.48	
COSTO MUEBLES Y ENSERES	-173.68	
COSTO EQUIPO COMPUTO	-4,118.16	
IMPRESORA	-635.81	
COSTO DE EQUIPO DE SEGURIDAD	-228.81	
COSTO OTROS EQUIPOS	-3,332.70	
NETO DE INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO		383,844
NOTA 06.-ACTIVO INTANGIBLE		2,565
34.- Activo Intangible		2,564.83
341.- LICENCIAS DE PROGRAMAS	2,849.81	
392.- AMORTIZACION DE SOFTWARE CONCAR	-284.98	
NOTA 07.-TRIBUTOS Y CONTRIBUCIONES POR PAGAR		8,771
40 TRIBUTOS POR PAGAR		
401 Gobierno Central		6,399.25
40111.- IGV	5,137.95	
401712.- P/A/C Mensual - Pago o Compensación	267.30	
401714.- IMPUESTO A LA RENTA 3° CATEGORIA	994.00	
403 CONTRIBUCIONES A INSTITUCIONES PUBLICAS		1,414.00
SNP – Ley	416.00	
ESSALUD SEGURO REGULAR	998.00	
407.- INSTITUCIONES PRIVADAS		958.19
AFP – INTEGRA	109.49	
AFP - PRO FUTURO	110.67	
AFP – HABITAD	525.19	
AFP – PRIMA	212.84	
NOTA 08.-CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS		-12,529
42.- RECLAMACIONES DE TERCEROS M.N.		
421201 FACTURAS EMITIDAS POR PAGAR M.N. TERCEROS	7,215.05	

422102 ANTICIPOS A PROVEEDORES M.N	-19,743.70	
NOTA 09.-CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES-TERCEROS		
		36,000
46.- RECLAMACIONES DE TERCEROS M.N.	36,000.00	
461101 RECLAMACIONES DE TERCEROS M.N.		
MARIA MELCHORA MEJIA VDA DE RUBIO	36,000.00	
NOTA 10.-CUENTAS POR PAGAR PARTES RELACIONADAS		
		113,776
44.- PRESTAMOS ACCIONISTAS M.N.	113,775.50	
441111 PRESTAMOS ACCIONISTAS CORTO PLAZO M.N.		
CESAR RUBIO CRUZADO	15,000.00	
ROSA MARLENY RUBIO MEJIA	10,000.00	
EVELYN YULIANA RUBIO MEJIA	9,758.50	
MARIA MELCHORA MEJIA VDA DE RUBIO	79,017.00	
NOTA 11.- CAPITAL		
		440,000
50 CAPITAL	440,000.00	
501 CAPITAL SOCIAL		
Capital Suscrito y Pagado	440,000.00	
NOTA 12.-RESULTADOS ACUMULADOS		
		144,584
59 RESULTADOS ACUMULADOS	144,584.38	
591 RESULTADOS ACUMULADOS	128,792.45	
592 RESULTADO DEL EJERCICIO	15,791.93	

Fuente: Molino Don Julio SAC

Elaboración: Propia.

Comentario:

La empresa Molino Don Julio en la presente Nota a Los Estado financieros nos aclara o nos muestra toda la información correspondiente de los hechos y situaciones cuantificables de cómo se viene manejando el movimiento de sus cuentas cuales están presentando una correcta información para los socios de la empresa de tal manera que resalta el estado actual de como se viene manejando dicha empresa y así los socios puedan tomar decisiones con una base clara y objetiva.

3.3.8. Descripción de la competencia, de la posición competitiva y el mercado objetivo

Diamante de Porter

Competidores actuales:

Actualmente Molino Don Julio brinda el servicio de pilado y secado industrial contando así también con varias marcas según las calidades de arroz, así mismo podemos encontrar en el mercado de Lambayeque muchas empresas dedicadas a este tipo de rubro. Entonces como se está proponiendo la importación de maquinaria agrícola trilladora de arroz del país de China de la marca wordl y así poder incluir un nuevo servicio tecnológico agrícola para la empresa molino Don Julio SAC, para poder brindar un mejor servicio de cosecha a todos sus clientes en general y así obtener una mejor producción para no correr el riesgo de pérdidas en su cultivo. De esta manera actualmente las empresas molineras de arroz no serían su competencia en su nuevo servicio de trilladoras de arroz, porque actualmente las empresas molinera de arroz no brindan este servicio de trilladora por lo tanto la actual competencia de la empresa Molino Don Julio SAC serían las pequeñas empresas informales que se dediquen a brindar servicio de trilladoras de arroz en la región Lambayeque.

Competidores potenciales:

La empresa Molino Don Julio SAC aún es muy joven en el mercado no tiene la suficiente liquidez o gran capacidad de compra de producto de arroz como muchas empresas molinera de arroz más grandes en el mercado de la región Lambayeque ,ya que estas empresas más grandes no se dedican a este servicio de cosecha porque tienen mucho más liquidez cual hace que ellos por captar clientes y brindar el servicio de maquila les compran la maquinaria trilladoras de arroz a su clientes y les cobran al final de su campaña productiva de arroz. Dentro de los competidores potenciales tenemos a las siguientes empresas: Induamericana, Molinos Los Angeles, Molinor, Molinos El Pirata, Molinos Escaly etc.

Productos sustitutos:

Las maquinarias trilladoras actualmente en la región Lambayeque o en otra parte del mundo no tienen productos sustitutos, ya que es una maquinaria especialmente hecha para cosechar arroz, si bien es cierto existe muchas marcas de maquinarias con diferentes características pero todas ellas tienen un mismo fin cual es cosechar los cultivos de arroz.

Poder de negociación con los proveedores:

La negociación con los proveedores tiene que ser muy satisfactoria, ordenada y planificada ya que de ellos dependeremos para pactar la entrega del producto en este caso la entrega de la maquinaria trilladora de arroz del país de China en los días requeridos para darle el valor agregado en nuestra empresa cual sería el servicio de brindar el alquiler de maquinaria trilladora a los clientes del Molino Don Julio SAC y cumplir satisfactoria las necesidades de los clientes.

Poder de negociación con los compradores del servicio de maquinaria trilladora de arroz.

El poder de negociación se dará de una forma muy seria, pactando siempre cuáles serán las cosechas más prontas a cosechar de nuestro cliente de una forma ordenada y programada. Será un trato exclusivamente de acuerdo a como ellos requiera del servicio de la maquinaria siempre dando preferencia a nuestros clientes, así mismo brindar un servicio de calidad y eficiente con descuentos por volúmenes de hectáreas, pactando las fechas y así este preciado grano del arroz no sufra maltrato ni desperdicio y aclarar que para brindar este servicio a nuestros cliente sus terreno deben de estar en perfectas condiciones libre de lodos en las campañas de cosecha y así la maquinaria no pueda tener fallas al momento de trabajar.

Conclusiones del análisis de las cinco fuerzas:

La conclusión trata de ver de que como emplearemos el análisis de las cinco fuerzas para poder ver de tal forma que el servicio de maquinaria trilladora de arroz que va a brindar la empresa Molino Don Julio SAC sea un servicio eficiente

cumpliendo así con las necesidades de sus clientes potenciales y en general teniendo así una gran acogida y sea competitivo frente a las demás empresas que se dedican también a dicho rubro en la región Lambayeque , a todo esto como las maquinarias trilladoras de arroz es un producto tecnológico que facilita las cosechas de arroz y además es un servicio que le permite a los cliente de la empresa ahorrar costos en su producción y asimismo no tener pérdidas para obtener una mayor rentabilidad en su cadena productiva.

Mercado objetivo:

Nuestro servicio estará dirigido especialmente para todos los clientes de la Empresa Molino Don Julio SAC y así poder ser una molinera líder en la venta de servicio de alquiler de máquinas trilladoras de arroz, donde otras empresas de la competencia nos vean como un modelo en operación y organización por brindar un servicio y producto a nuestros clientes, colocando todo el esfuerzo con ideas de conocimiento y experiencia en la empresa generando mejor calidad de vida para la nuestros clientes

3.3.9. Planeamiento estratégico

FODA

Tabla 11. *Foda Molino Don Julio SAC.*

<u>FORTALEZAS:</u>	<u>OPORTUNIDADES:</u>
<ul style="list-style-type: none">• Calidad en la línea de producto del arroz.• Cuenta con una buena infraestructura con tecnología de punta.• ubicada en una zona estratégica.• Variedad en la línea de productos de arroz.	<ul style="list-style-type: none">• Interés de los consumidores por la calidad.• Ampliar la producción en el mercado.• Desarrollo de nuevas líneas de producto.• Alianzas estratégicas con los agricultores.
<u>DEBILIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
<ul style="list-style-type: none">• Poca agresividad en el mercadeo.• Falta de estudios en clientes y consumidores.• Asistir a ferias internacionales.• Falta de inversión en marketing para la venta de sus productos y posicionarse en el rubro	<ul style="list-style-type: none">• Importación de arroz de los países vecinos.• Su planta industrial en Lambayeque puede desaparecer, por ser una zona urbanizada.• Nacimiento de empresas que den el mismo servicio.• Saturación de empresas peruanas arroceras.

Fuente: Molino Don Julio SAC.

Elaboración: Propia.

Estrategias de crecimiento y expansión

Sabemos que, actualmente en el mercado, hay una saturación en las empresas arroceras, y que en su gran mayoría ofrecen el mismo producto y servicio; Lambayeque es una ciudad estratégica para la comercialización de maquinarias para todo el proceso de siembra y cosecha de arroz, esto trae una necesidad en el mercado para los consumidores finales, quienes son nuestros clientes en su gran mayoría, en consecuencia hemos encontrado una oportunidad de servicio.

En Molino Don Julio S.A.C. tenemos la iniciativa de innovar, por ello, crearemos una nueva línea de servicio (Alquiler de maquinaria trilladora), con el fin de fortalecer el vínculo con nuestros actuales clientes e incrementar nuestra cartera, con el propósito de darle un valor agregado y una ventaja competitiva a nuestro

molino, cumpliendo así, con nuestra visión de ser una de las empresas más reconocidas en la región Lambayeque. Para ello crearemos líneas de conducta que permitan el crecimiento de nuestro actual y nuevo servicio a ofrecer.

Estrategia 01: Molino Don Julio S.A.C, se encuentra en una buena ubicación, aparte de ello contamos con alianzas estratégicas con nuestros clientes (Agricultores); aprovecharemos las alianzas para ofrecer nuestro servicio de alquiler de maquina trilladora de arroz, y por la buena ubicación daremos facilidades de alquiler a cualquier agricultor de la zona, con el objetivo de generar la mayor rentabilidad posible con este servicio.

Estrategia 02: Molino Don Julio S.A.C, cuenta con una buena infraestructura, es por ello que empezaremos a tener mayor agresividad en el mercado, ofreciendo todos nuestros servicios, al mismo tiempo asistiremos a ferias regionales, con el objetivo de dar a conocer nuestro nuevo servicio de alquiler.

Alianzas estratégicas: Actualmente Molino Don Julio S.A.C, solo cuenta con alianzas estratégicas internas; con agricultores de la zona; con estas alianzas por ejemplo, Molino Don Julio S.A.C, facilita el uso de la infraestructura y maquinaria al crédito, con el objetivo de asegurar clientes en temporada de arroz.No cuenta con alianzas estratégicas con ninguna asociación.

Estrategias de marketing y ventas:

Producto: Maquinaria trilladora de arroz marca WORDL.



Figura 7 Foto referencial de maquinaria trilladora de arroz, marca WORDL.

Fuente: GINVICE SAC

Elaboración: Propia

Tabla 12. Descripción y características maquinaria trilladora marca WORDL.

Descripción y características	
Producto	Trilladora de arroz
Familia	Maquinaria agrícola
Color	Variedad de colores
Modelo	4LZ 2.5
Marca	World
Dimensión	5260x2850x2680
Capacidad de tolva	900 kg
Tipo de descarga	Canal de descarga

Fuente: Linmac SAC

Elaboración: propia

Precio:

Molino Don Julio SAC, tiene el propósito de importar una maquina trilladora de arroz, traída de China. El costo de importación, logística entre otros; tiene un total de 13018.80 (dólares americanos).

Plaza - China

Según el estudio realizado, la maquina trilladora de arroz nos es más factible importarla del país de China; por canal indirecto, en este caso nos apoyaremos de un operador logístico (SordFast S.A.C).

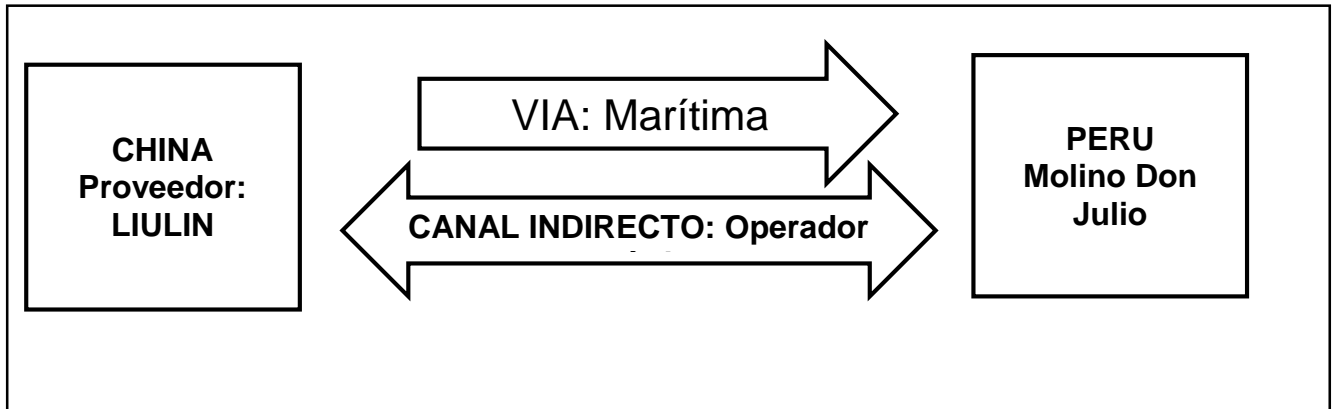


Figura 8 Flujograma de transporte de la importación China - Perú.

Elaboración: Propia.

Promoción:

Con la adquisición de la maquinaria trilladora de arroz, crearemos una ventaja competitiva, de esta manera fortaleceremos el compromiso con nuestros clientes, siendo ellos los primeros a los que se les ofrecerá el nuevo servicio.

Aprovecharemos la amplia infraestructura con la que contamos, para que nuestros clientes tengan un contacto visual con la maquina trilladora de arroz, de esta manera se ofrecerá el servicio de alquiler; además de ello, Molino Don Julio S.A.C empezara a participar en ferias regionales, donde también se ofrecerá el servicio de manera agresiva.

3.3.10. Rediseño de estructura y cambios en la gestión de la empresa

Con el nuevo servicio a brindar al mercado, se rediseñará el organigrama de Molino Don Julio S.A.C.

Organigrama:

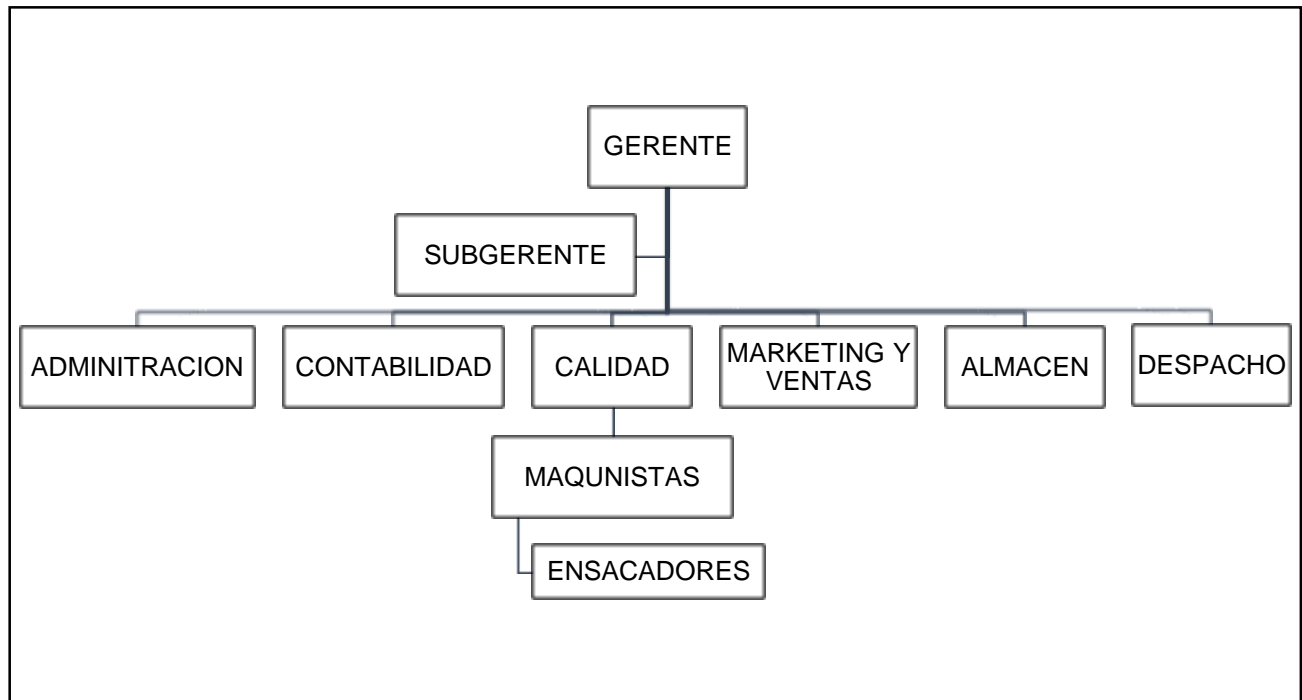


Figura 9 Nuevo organigrama para la empresa Molino Don Julio SAC.

Elaboración: Propia

Se restituirá el área de ventas; al área de “Marketing y ventas”; que será un área diferente, encargado no solo de ofrecer los productos y servicios, sino que también se encargará de implantar las estrategias de Marketing, con el propósito de encontrar nichos de mercado que favorezca al crecimiento del molino, generando un incremento en las ventas, con el objetivo de tener una rentabilidad sostenible en el tiempo.

Así mismo; con el cambio del dibujo jerárquico organizacional, se realiza un cambio en nuestra misión y visión.

Misión:

Integrar toda la cadena productiva y comercial del arroz, innovando y asegurando productos de calidad para beneficio de nuestros clientes y colaboradores.

Visión:

Ser una de las empresas comercializadoras de arroz más competitivas y reconocidas en el mercado regional, nacional e internacional; integrando toda la cadena productiva del arroz diferenciándonos en la innovación, generando una línea de calidad única en nuestro rubro.

3.3.11. Evaluación financiera

a) Costos directos de importación para dos maquinarias trilladoras de arroz modelos:

Tabla 13. *Costos directos de importación maquinaria trilladoras de arroz.*

Costos de importación	U\$\$	Costo/unidad	Costo en soles
Costo FOB		18,000	61,200
Seguro		226	768
Flete		3,000	10,200
Valor total de aduana		21,226	72,168
Ad valorem			
ISC			
IGV			11,547
IPM			1,443
Derechos específicos			
Antidumping			
Sobretasa Adicional			
Tasa de servicio de despacho			
Recargo numeración			
Descarga			155
Tracción			48
Aforo			50
Agente de aduanas		50	170
Estiba			75
Desestiba			75

Transporte (Paita-Chiclayo)	600		2040
Almacén			60
Manipuleo de carga (80 soles x TM)			480
Des consolidación de carga			217
Total de costos directos	21,876	36,084	88,528

Elaboración: Propia.

b) Costos indirectos:

Tabla 14. *Costos indirectos de maquinaria trilladora de arroz.*

Costos	U\$\$	Valor en soles	Resultados por unidad
Armado de maquinarias (3000 por unidad)		1,765	6,000
Total costos indirectos		1,765	6,000 3000.00

Elaboración: Propia.

c) Resumen de costos de maquinarias trilladoras de arroz:

Tabla 15. *Resumen de costos de maquinarias trilladoras de arroz.*

Costos	U\$\$	S/.	Resultados por unidad
Costos directos		26,038	88,528
Costos indirectos		1,765	6,000
Total costos		27,802	94,528 47264.00

Elaboración: Propia.

d) Presupuesto de ingreso de servicio de maquinaria trilladora de arroz para un año:

Tabla 16. *Presupuesto de ingreso de servicio de maquinaria trilladora de arroz.*

Detalle del servicio	Precio por hectárea (nuevos soles)	Número de hectáreas	Ingreso Anual(nuevos soles)
Servicio de cosecha de arroz con máquina trilladora	S/.600	200	S/.120,000

Elaboración: Propia.

e) Ventas por servicio proyectado:

Tabla 17. *Ventas por servicio proyectado.*

Años	1	2	3	4	5
Hectáreas	200	220	242	266	293
Ingreso en nuevos soles	120000	138600	159720	183540	210960

Elaboración: Propia.

f) Presupuesto de costos:

Los costos siguientes corresponden a la venta de servicio de maquinaria trilladora de arroz para 200 hectáreas de arroz en un año.

• **Costos variables:**

Tabla 18. *Materiales directos.*

Concepto	Costo	Cantidad	Costo total
	0	0	0
		Total	

Elaboración: Propia.

Tabla 19. *Suministros.*

Concepto	Costo	Cantidad	Costo total
Combustible d2	10.20	1000.00	10200.00
Grasa	200.00	1.00	200.00
Aceite	200.00	4.00	800.00
		Total	11200.00

Elaboración: Propia.

Tabla 20. *Mano de obra directa.*

Concepto	Costo por hectárea	Cantidad	Costo total
Operador de maquinaria trilladora de arroz	60	200	12000
		Total	12000

Elaboración: Propia.

Tabla 21. *Costos indirectos.*

Concepto	Costo	Cantidad	Costo total
Servicio de transporte para la maquinaria	100	40	4000
Total			4000

Elaboración: Propia.

Tabla 22. *Gastos de administración.*

Concepto	Costo mensual	Cantidad por meses	Costo total
Controlador de maquinaria	S/. 1200	5	6000
Total			6000

Elaboración: Propia.

Tabla 23. *Gastos por ventas.*

Concepto	Costo por meses	Cantidad	Costo total
Publicidad	S/. 850	12	10200
Total			10200

Elaboración: Propia.

Tabla 24. Inversión fija tangible.

Concepto	Unidad	Precio unitario	Costo total	Aporte propio	Préstamo
Maquinarias trilladoras de arroz	2	S/.47,264.00	S/.94,528.00	S/.9,452.80	S/.85,075.20
			Total	S/.9,452.80	S/.85,075.20

*Elaboración: Propia.***Tabla 25. Inversión fija no tangible.**

Concepto	Unidad	Precio unitario	Costo total	Aporte propio	Préstamo
-	-	-	-	-	-
			Total	-	-

*Elaboración: Propia.***Tabla 26. Capital de trabajo.**

Concepto	Costo total	Aporte propio	Préstamo
Materiales directos	-	0	S/. -
Materiales indirectos	S/.11,200.00	1120	S/.10,080.00
Mano de obra	S/.12,000.00	1200	S/.10,800.00
Costos indirectos de fabricación	S/.4,000.00	400	S/.3,600.00
Gastos administrativos	S/.6,000.00	600	S/.5,400.00
Gasto de ventas	S/.10,200.00	1020	S/.9,180.00
Total de en soles	S/.43,400.00	4340	S/.39,060.00

Elaboración: Propia.

Tabla 27. Resumen.

Concepto	Aporte propio	Préstamo	Total
Activos fijos tangibles	S/.9,452.80	S/.85,075.20	S/.94,528.00
Activos fijos intangibles	-	S/.-	S/.-
Capital de trabajo	S/.4,340.00	S/.39,060.00	S/.43,400.00
Total	S/.13,792.80	S/.124,135.20	S/.137,928.00
	Total	100%	100%

Elaboración: Propia.

Tabla 28. Monto a financiar con interés bancario.

Monto requerido	124,135.20
Numero de cuotas anuales	2
Tasa de interés anual	15%

Elaboración: Propia.

Tabla 29. Amortización y cuentas con interés bancario.

Cuotas	Saldo inicial	Amortización	Interés	Servicio de deuda	Saldo final
1	124,135.20	57,737.30	18,620.28	76,357.58	66,397.90
2	66,397.90	66,397.90	9,959.68	76,357.58	-
		124,135.20	28,579.96		

Elaboración: Propia.

Tabla 30. Flujo de capital.

Concepto	Año 0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN ACTIVO TANGIBLE	-94,528.00	-	-	-	-	-
INVERSIÓN EN ACTIVO INTANGIBLE	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	-43,400.00	-	-	-	-	-
RECUPERACIÓN INVERSIÓN FIJA	-	18,905.60	18,905.60	18,905.60	18,905.60	18,905.60
RECUPERACIÓN INVERSIÓN INTANGIBLE	-	-	-	-	-	-
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	-	21,700.00	21,700.00	21,700.00	21,700.00	21,700.00
FLUJO DE CAPITAL	-137,928.00	40,605.60	40,605.60	40,605.60	40,605.60	40,605.60

*Elaboración: Propia.***Tabla 31. Flujo operativo.**

Concepto	Año 0	1	2	3	4	5
VENTAS POR SERVICIO	-	120,000.00	138,600.00	159,720.00	183,540.00	210,960.00
SUMINISTROS	-	-11,200.00	-12,320.00	-13,552.00	-14,907.20	-16,397.92
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-12,000.00	-13,200.00	-14,520.00	-15,972.00	-17,569.20
COSTOS INDIRECTOS	-	-4,000.00	-4,400.00	-4,840.00	-5,324.00	-5,856.40
GASTOS DE ADMINISTRACION	-	-6,000.00	-6,600.00	-7,260.00	-7,986.00	-8,784.60
GASTOS DE VENTAS	-	-10,200.00	-11,220.00	-12,342.00	-13,576.20	-14,933.82
FLUJO OPERATIVO	-	76,600.00	90,860.00	107,206.00	125,774.60	147,418.06

Elaboración: Propia.

Tabla 32. *Flujo de caja económico.*

Concepto	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAPITAL	-137,928.00					
FLUJO OPERATIVO		76,600.00	90,860.00	107,206.00	125,774.60	147,418.06
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-137,928.00	76,600.00	90,860.00	107,206.00	125,774.60	147,418.06

Elaboración: Propia.

Tabla 33. *Flujo del servicio de la deuda.*

Concepto	0	1	2	3	4	5
PRESTAMO	124,135.20	-	-	-	-	-
AMORTIZACION	-	-57,737.30	-66,397.90			
INTERESES DESPUES DE IMPUESTOS	-	-18,620.28	-9,959.68	-	-	-
ESCUDO FISCAL	-	5,213.68	2,788.71	-	-	-
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	124,135.20	-71,143.90	-73,568.87	-	-	-

Elaboración: Propia.

Tabla 34. *Flujo de caja financiero.*

Concepto						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-137,928.00	76,600.00	90,860.00	107,206.00	125,774.60	147,418.06
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	124,135.20	-71,143.90	-73,568.87	-	-	-
FLUJO FINANCIERO	-13,792.80	5,456.10	17,291.13	107,206.00	125,774.60	147,418.06

*Elaboración: Propia.***Tabla 35.** *Estado de resultados.*

Concepto	0	1	2	3	4	5
VENTAS		120,000.00	138,600.00	159,720.00	183,540.00	210,960.00
COSTO DE VENTAS		-27,200.00	-29,920.00	-32,912.00	-36,203.20	-39,823.52
MARGEN BRUTO		147,200.00	168,520.00	192,632.00	219,743.20	250,783.52
GASTOS ADMINISTRATIVOS		-6,000.00	-6,600.00	-7,260.00	-7,986.00	-8,784.60
GASTOS DE VENTAS		-10,200.00	-11,220.00	-12,342.00	-13,576.20	-14,933.82
MARGEN DE OPERACIÓN		131,000.00	150,700.00	173,030.00	198,181.00	227,065.10
OTROS INGRESOS		-	-	-	-	-
OTROS EGRESOS		-	-	-	-	-
GASTOS DE FINANCIAMIENTO		-18,620.28	-9,959.68	-	-	-
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		112,379.72	140,740.32	173,030.00	198,181.00	227,065.10
IMPUESTO A LA RENTA 28%		31,466.32	39,407.29	48,448.40	55,490.68	63,578.23
RESULTADO NETO		80,913.40	101,333.03	124,581.60	142,690.32	163,486.87

Elaboración: Propia.

Tabla 36. *Indicadores de rentabilidad VAN Y TIR.*

Indicador	Económico	Indicador	Financiero
VAN	S/. 240,714.08	VANF	S/. 239,494.27
TIR	62%	TIRF	166.12%

Elaboración: Propia.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Por medio de las entrevistas realizadas a los representantes y clientes de Molino Don Julio SAC, a los diferentes asesores de las empresas importadoras, y operadores logísticos; se diagnosticó que en la región Lambayeque, hay un amplio mercado en el sector agrario, específicamente en el arroz; lo cual nos permitió concluir que hay demanda de maquinarias trilladoras de arroz, ya que estas intervienen en el proceso de la cosecha, ahorrando tiempo y dinero.

Molino Don Julio SAC, cuenta con una cartera de potenciales clientes; según los estudios realizados, no cuentan con liquidez suficiente para adquirir una maquinaria trilladora de arroz, encontrando una necesidad no solo de los actuales clientes, sino que también de los agricultores de la región; habiendo demanda hay necesidad, bajo esta premisa se propone el servicio de alquiler de maquinaria trilladora de arroz.

Actualmente los precios de una maquina trilladora de arroz en Lambayeque son de 45 mil dólares americanos; según las comparaciones de los proveedores, operadores logísticos, importadores estudiados, se concluye que el mercado de China, es una gran alternativa para poder importar esta máquina a un precio menor y así poder generar una rentabilidad por este servicio a ofrecer.

Molino Don Julio SAC, cuenta con experiencia en importación, ya que anteriormente se importó una maquinaria industrial del país de China, según nuestro estudio, el molino cuenta con el suficiente recurso económico e intelectual para poder llevar a cabo esta importación de una manera eficiente, sin perjudicar los intereses económicos del molino. Según el estudio, es viabilidad del producto no sólo se ve reflejada en una muy buena rentabilidad económica sino también en que existe un mayor interés en bienes que se identifiquen como ecológicamente amigables y saludables.

4.2. Recomendaciones

Es necesario realizar un estudio de mercado para obtener resultados más precisos sobre nuestro mercado objetivo, esto facilitara enfocar de manera más precisa las estrategias de venta para determinados nichos potenciales.

Es necesario tener un vínculo cercano con nuestro principal proveedor de maquinarias trilladoras, en este caso con la empresa World; esto facilitara de alguna manera las negociaciones, haciendo que estas se concreten de manera exitosa.

Mediante la licenciada en negocios internacionales con la que cuenta el molino de forma externa; se recomienda dar una charla informativa a las áreas involucradas, de tal manera que, todos tengan información actualizada sobre todo el proceso a realizar.

Según el estudio, se recomienda traer la maquinaria trilladora de arroz de Shanghái-China hacia Paita-Perú, de esta manera los costos de importación se minimizarían.

REFERENCIAS

WEINBERGER, K. (2009), *Plan de Negocios*. Recuperado desde:
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf

UCHOFEN, C. (2011). "Propuesta de un sistema de importación de maquinaria cosechadora para mejorar la producción de arroz en la ciudad de Chiclayo-2011." Recuperado desde: Biblioteca Universidad Señor De Sipán.

MIDAS CONSULTING, (2012). "Penetración de Mercado e Inteligencia Competitiva". Recuperado desde: Biblioteca Universidad Señor de Sipán.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO.(2012). "Cadena Agroproductiva Del Arroz." Recuperado desde:
<http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomiaarroz3.pdf>

EL COMERCIO. (2013). *Importaciones en el Perú*. Recuperado desde:
<http://elcomercio.pe/noticias/importaciones-peruanas-137487>

SOTELO, C. (2015). "Plan de negocios para la importación de llantas desde Qingdao-China por la empresa FULL LLANTAS Quito Ecuador Universidad Tecnológica Equinoccial" Recuperado desde:
<http://es.slideshare.net/AnthonyPantigosoTito/llantas-china>

EL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO –MINCETUR. (2013). "Guía Del Importador el Plan de Importación". Recuperado desde:
https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf

VILLAGRÁN & SARMIENTO, (2014). "China y Japón, principales socios propuestos para la creación de una empresa ecuatoriana de agente de importación de grúas y montacargas usados". Recuperado desde: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/3902>

ESPINOZA, C. (2014). "DISEÑO Y PLANEACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO PARA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE TRACTORES AGRÍCOLAS A NIVEL NACIONAL". Pontificia universidad católica del Perú. Recuperado desde: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5411/ESPINOZA_CESAR_DISE%c3%91O_CADEENA_SUMINISTRO_EMPRESA_COMERCIALIZACION_TRACTORES_AGRICOLAS_NACIONAL.pdf?sequence=1

RIVASPLATA, (2014). "MAQUINAS COSECHADORAS DE ARROZ". Recuperado desde: Biblioteca de Universidad Señor de Sipan.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y LA AGRICULTURA. (2014). Artículo "Una mirada hacia América Latina y el Caribe ALC". Consultado en: <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/230467/>

CONTRERAS & LOAYZA (2015). "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA DE LLANTAS DE USO AGRÍCOLA EN LA CIUDAD DE CUENCA DURANTE EL PERIODO 2011 - 2015". Universidad de Cuenca-Ecuador. Recuperado desde: https://www.academia.edu/32523581/UNIVERSIDAD_DE_CUENCA_AUTORAS_DIANA_LUCIA_CONTRERAS_RAM%C3%93N_KAREN_ALEJANDRA_LOAYZA_LOAYZA

ALVARADO, J. (2016). "FORMALIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA MYPE DEL SECTOR IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN LA CIUDAD DE CHICLAYO-2016".Recuperado desde: Biblioteca de la Universidad Señor De Sipán.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, (2016). *El Crecimiento Del Comercio Mundial.* Consultado en:
https://www.wto.org/spanish/news_s/pres16_s/pr768_s.htm

ANEXOS

Anexo 1



Fuente: GINVICE SAC.

Elaboración: Propia.

Anexo 2



Fuente: GINVICE SAC.

Elaboración: Propia.

Anexo 3

CONSULTA RUC: 20480185995 - MOLINO DON JULIO S.A.C.			
Número de RUC:	20480185995 - MOLINO DON JULIO S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	14/06/2007	Fecha Inicio de Actividades:	01/06/2007
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAR. PANAMERICANA NORTE KM. 783 MOCCO LAMBAYEQUE - LAMBAYEQUE - LAMBAYEQUE		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1061 - ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones :	NINGUNO		

Figura 12 Ficha RUC de la empresa Molino Don Julio SAC.

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)

Elaboración: Propia.

Anexo 4

GRUPO MACROMAR Soluciones Integrales en Logística		Telefonos: (091) (1) 243-9988 / 243-9991 - Fax: (091) (1) 243-9992 OFICINAS OPERATIVAS • CALLAO : CENTRO AEREO COMERCIAL, Mod. B DE 409-B Telfs.: (091) (1) 575-5369 / 575-1054 / 575-3660 - Fax: (091) (1) 574-8999 • PAITA : Telfax: (072) 21-2296 / 21-2445 / 21-2334 • TUMBES : Teléfono: (072) 585-775 www.grupomacromar.com	
MACROMAR ADUANAS S.A.C. AGENCIA DE ADUANA AV. MIGUEL GRAU MZA. B LOTE 2 A.H. LAS M - PAITA. Telefonos : 212445 - Fax :		PAITA 04/11/2016 Señores: LUIS ALFREDO IZQUIERDO MONTENEGRO LAMBAYEQUE At. : LUIS ALFREDO IZQUIERDO MONTENEGRO	
PROFORMA: 16000069		Contenido: MAQUINA COSECHADORA DE ARROZ Adquisición : CHINA CONTINENTAL Fch. de Llegada : 04/11/2016 Tipo de Cambio : 3,400 Peso Bruto : 5,000.000	
Regimen	IMPORTACION PARA EL CONSUMO		
Aduana :	PAITA		
Nave/Avión :	HLL		
Valor CIF. US\$:	20,533.100		
Referencia: 000			
FOB US\$:	18,000.000	FLETE US\$:	2353.1
		SEGURO US\$:	180.000
1 CONT 01*20 COSECHADORAS-TRILLADORAS - - COSECHADORAS-TRILLADORAS			
OBSERVACIONES : Partida : \$433,510.00		D O L A R E S	
LOS VALORES DE ESTA PROFORMA SON APROXIMADOS Y A VARIACIONES SEGUN LOS COSTOS REALES DEL DESPACHO.		I.G.V.	3,285.00
SIRVASE A DEPOSITAR MONTO TOTAL DE PROFORMA A NUESTRAS CTAS: CTA CTE BCP SOLES EXONERADA IMPUESTOS: 192-2255951-0-82 CTA CTE BCP DOLARES: 192-2223835-1-88		I.P.M	411.00
LA PROFORMA NO INCLuye - SERVICIOS EXTRAORDINARIOS - SOBRESTADIA DE CTAS - ALMACENAJE - OTROS SERVICIOS ADICIONALES REQUERIDOS POR EL CLIENTE		TOTAL ADUANA	3,696.00
COMISION MINIMA SISEC: CAF. PASAMERICANA NORTE ALTURA DEL OVALO MOOCE-LAMBAYEQUE CINCO MIL NOVECIENTOS CINCUENTISEIS Y 29/100 DOLARES AMERICANOS		TRANSPORTE LAMBAYEQUE	500.00
Proforma	11/04/2016	DEPOSITO TEMPORAL	450.00
Fecha :		CUADRILLA AFORO	83.00
PROFORMA HECHA POR :CRV		MONTACARGA	55.00
		LAVADO CONTENEDOR	196.00
		VISTO BUENO	250.00
		GASTOS OPERATIVOS	45.00
		MOVILIDAD	40.00
		PRECINTOS	8.50
		AF. FISICO Y GTS DESPACHO	45.00
		GASTOS ADMINISTRATIVOS	12.00
		DOCUMENTOS FEDATEADOS	18.50
		TELEDESPACHO	12.50
		TOTAL GASTOS	1,785.50
		COMISION	150.00
		I.G.V. 18 %	344.75
		TOTAL PROFORMA US\$	5,956.29

Figura 13 Proforma cotización MACROMAR soluciones integrales logísticas.

Fuente: MACROMAR LOGISTICS.

Elaboración: Propia.

Anexo 5



ENTREVISTA PARA LA INVESTIGACION DE:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
TRILLADORA DE ARROZ DE CHINA MARCA WORLD PARA LA EMPRESA
MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE 2018.**

GUIA DE ENTREVISTA PARA EMPRESAS IMPORTADORAS

1. ¿Cuántos años de experiencia posee en el rubro?

2. ¿Qué país le provee maquinaria trilladora de arroz?

3. ¿Importa con marca propia?

4. ¿Usted importa desde una fábrica o utiliza algún intermediario?

5. ¿Con que línea naviera y operador logístico trabaja?

6. ¿Cuál es el Incoterms que le resulta más efectiva su importación?

7. ¿Cuál es la frecuencia y cantidad de sus pedidos?

8. Según su experiencia, ¿Cuáles son los meses en que hay más demanda de maquinaria trilladora de arroz?

9. ¿En qué ciudades se encuentran sus principales clientes?

10. Para finalizar, ¿Por qué deberían de comprarle a usted y no a su competencia?

Anexo 6



ENTREVISTA PARA LA INVESTIGACION DE:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
TRILLADORA DE ARROZ DE CHINA MARCA WORLD PARA LA EMPRESA
MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE 2018.**

GUIA DE ENTREVISTA PARA LOS CLIENTES DE MOLINO DON JULIO SAC

1. ¿Por qué motivo prefiere los servicios del Molino Don Julio SAC?

2. ¿Cuántos años lleva Como cliente del molino?

3. Los precios de los servicios brindados, ¿Se ajustan a su producción y a su ganancia?

4. ¿A tenido usted alguna mala experiencia en el proceso de cosecha, debido a inconvenientes, retrasos u otros en alguna maquinaria?

5. ¿Cuenta usted con trilladoras de arroz?

6. Más allá del costo de alquiler ¿En qué cree usted que se beneficiaría si Molino Don Julio SAC podría facilitarle una maquinaria trilladora de arroz?

Anexo 7



**ENTREVISTA PARA LA INVESTIGACION DE:
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
TRILLADORA DE ARROZ DE CHINA MARCA WORLD PARA LA EMPRESA
MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE 2018.**

GUIA DE ENTREVISTA PARA PROVEEDORES DE MOLINO DON JULIO SAC

1. ¿Cuánto tiempo en el rubro?

2. ¿Cuál es la maquinaria trilladora más comercial en Perú?

3. ¿Cuáles son las características de la maquinaria trilladora de arroz?

4. ¿Cuál es el Incoterms que más utilizan en sus negociaciones?

5. ¿Podríamos llegar a un acuerdo en cuanto al precio de la maquinaria que favorezca a ambas partes?

6. ¿Cuáles son sus principales clientes en Perú?

7. ¿Cuál es el tiempo de garantía de la maquinaria?

8. ¿Cuáles son los meses que más maquinarias exporta al Perú?

9. ¿Cuál es la línea naviera con la que más trabajan?

Anexo 8



ENTREVISTA PARA LA INVESTIGACION DE:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE MAQUINARIA TRILLADORA DE ARROZ DE CHINA MARCA WORLD PARA LA EMPRESA MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE 2018.

GUIA DE ENTREVISTA PARA COLABORADORES DE MOLINO DON JULIO SAC

1. ¿Cuántos años tiene el Molino en el mercado local?

2. ¿Qué diferencia a Molino Don Julio SAC de los demás molinos?

3. ¿Cuál es la importancia de importar una maquinaria trilladora de la China para Molino Don Julio SAC?

4. ¿Cree que la importación de esta, sirva para crear un valor agregado en el Molino Don Julio SAC, y con ello tener una diferenciación en el resto de molinos? ¿Por qué?

5. ¿De qué manera la maquinaria contribuirá con los clientes de Molino Don Julio SAC?

6. ¿Cree que haya alguna barrera económica para la importación de la maquinaria?

Anexo 9



ENTREVISTA PARA LA INVESTIGACION DE:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACION DE MAQUINARIA
TRILLADORA DE ARROZ DE CHINA MARCA WORLD PARA LA EMPRESA
MOLINO DON JULIO SAC LAMBAYEQUE 2018.**

**GUIA DE ENTREVISTA PARA LOGISTICA DE COMPRA (OPERADORES
LOGISTICOS Y EMPRESAS DE TRANSPORTE**

1. ¿Cuáles son los servicios que brinda la empresa?

2. ¿Con que frecuencia brindan servicios logísticos a clientes que importan maquinaria trilladora de arroz?

3. Teniendo en cuenta que el país de importación es China, ¿cuál es el tiempo máximo en que llegara la mercadería a Perú?

4. ¿Cuáles son los precios de transporte que manejan actualmente de Shanghái -China a Callao- Perú?

5. ¿Cuáles son los precios de transporte que manejan de Shanghái-China a Paita-Perú?

6. ¿Cuál es el flete de Lima a Chiclayo o Chiclayo a Lima?

7. ¿Cuál es el flete de Paita a Chiclayo o Chiclayo a Paita?

8. ¿Cuáles son los documentos necesarios para realizar las importaciones?

Anexo 10

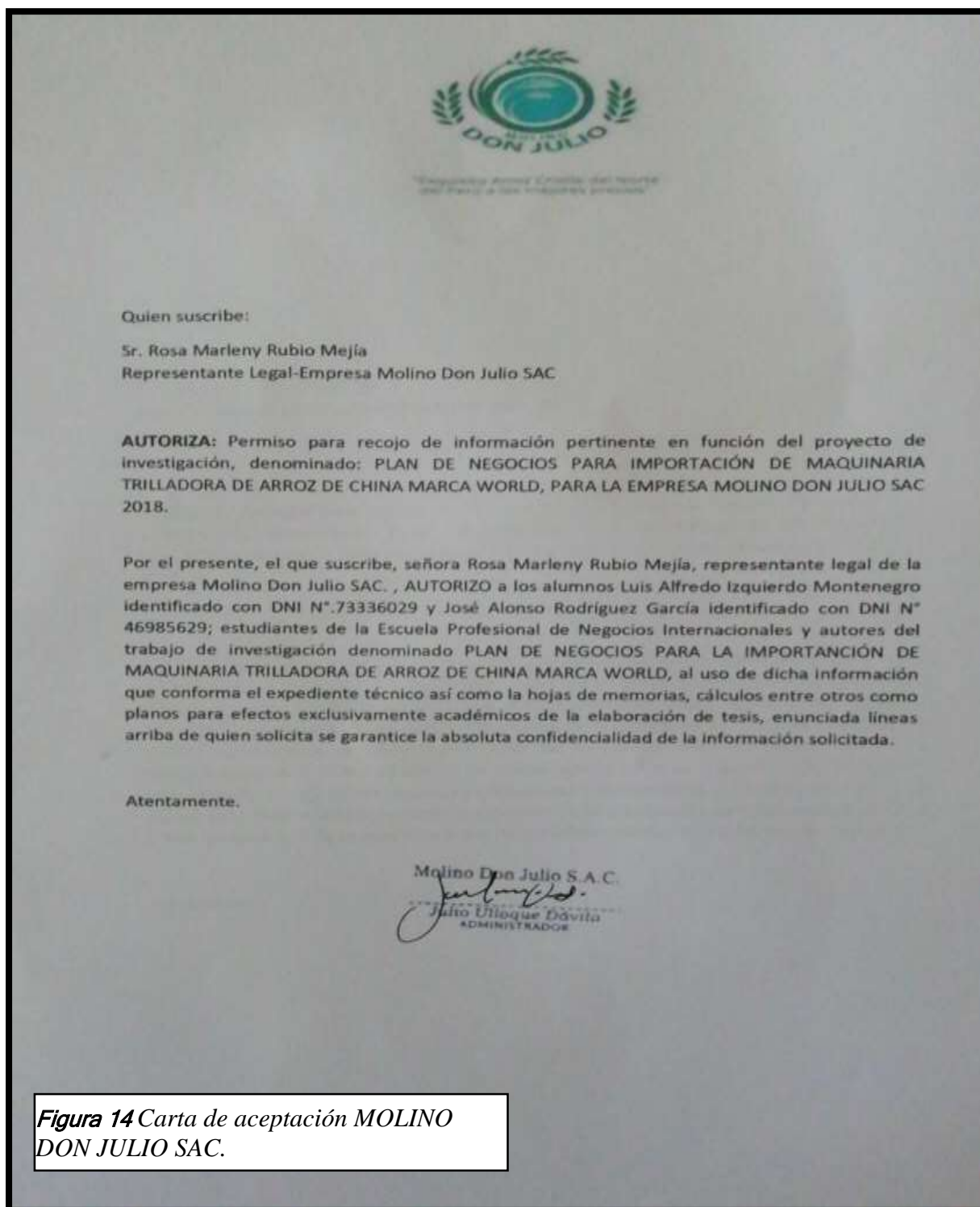


Figura 14 Carta de aceptación MOLINO DON JULIO SAC.

Fuente: MOLINO DON JULIO SAC.

Elaboración: Propia.