



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

TESIS

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE
AUTOPARTES DE MAQUINARIA PESADA
PROVENIENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR DE
CHINA PARA LA CONSTRUCTORA OSCAR
CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. EN EL
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2017-2021**

**PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.**

Autor:

Bach. Ortiz Malca, Luis Enrique

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-7704-6937>

Asesor Metodológico:

Mg. Carrión Mezones, Jean Michell

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3237-9468>

Línea de investigación:

Gestión Empresarial y Competitiva

Pimentel – Perú

2021

DEDICATORIA

Este proyecto está enteramente dedicado a mi familia, principalmente a mis padres y a mi hermana, que han destinado gran parte de su tiempo en enseñarme nuevas cosas y me han brindado aportes invaluable que servirán para toda mi vida. El esfuerzo, la paciencia y dedicación que han tenido conmigo cada uno desde su posición, se ven reflejados también en este proyecto y que yo haya podido llegar a este punto de mi vida.

Para ustedes va dirigido todo logro que yo alcance.

**BUSINESS PLAN FOR THE IMPORT OF HEAVY MACHINERY AUTOPARTES
FROM THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA FOR CONSTRUCTOR OSCAR
CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. IN THE DEPARTMENT OF
LAMBAYEQUE 2017-2021**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES DE
MAQUINARIA PESADA PROVENIENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR DE
CHINA PARA LA CONSTRUCTORA OSCAR CONTRATISTAS GENERALES
S.A.C. EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2017-2021**

Ortiz Malca Luis Enrique¹

RESUMEN

En esta investigación se analizó la propuesta de un plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la república popular de china para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021, con la finalidad de aportar conocimiento acerca de cómo llevar a cabo un plan de negocio para importar alguna mercancía para una empresa mediante teorías, expuestas por Lázaro y Rakesh, para ello se formuló la pregunta ¿Cómo un plan de negocio logrará la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. – Lambayeque, 2017- 2021?, ésta investigación dará aportes científicos acerca del efecto del plan de negocio en la importación de una empresa, la cual es contrastada con investigaciones previas y literatura de ambas variables.

Esta investigación es cuantitativa, descriptivo-proyectivo; la población estuvo compuesto por el análisis documental lo cual en este caso son los estados financieros de la empresa Óscar Contratistas Generales S.A.C. Para finalmente concluir que el plan de negocio permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China en el departamento de Lambayeque 2017-2021, con un valor de 0.028 según la prueba de Wilcoxon, en la constructora para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C.

Palabras clave: Plan de negocio, importación, autopartes, maquinaria pesada

¹ Adscrito a la Escuela Académica de Negocios Internacionales, Universidad Señor de Sipán. Pimentel, Perú.
Email: maortizlu@crece.uss.edu.pe, Código ORCID <https://orcid.org/0000-0001-7704-6937>

ABSTRACT

In this investigation the proposal of a business plan for the importation of auto parts of heavy machinery from the People's Republic of China for the construction company Óscar Contratistas Generales S.A.C. in the department of Lambayeque 2017-2021, with the purpose of providing knowledge about how to carry out a business plan to import some merchandise for a company through theories, exposed by Lázaro and Rakesh, for this the question was asked ¿How a business plan will achieve the import of heavy machinery auto parts from the People's Republic of China for the construction company Oscar Contratistas Generales SAC - Lambayeque, 2017-2021, this research will give scientific contributions about the effect of the business plan on the import of a company, which is contrasted with previous research and literature of both variables.

This research is quantitative, descriptive-projective; the population was composed of the documentary analysis which in this case are the financial statements of the company Óscar Contratistas Generales S.A.C.

To finally conclude that the business plan will allow the import of heavy machinery auto parts from the People's Republic of China in the department of Lambayeque 2017-2021, with a value of 0.028 according to the test of Wilcoxon, in the construction company for the construction company Oscar Contratistas Generales SAC

Keywords: Business plan, import, auto parts, heavy machinery

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT.....	iv
ÍNDICE	v
I. INTRODUCCIÓN	9
1.1. Realidad problemática.....	9
1.2. Antecedentes de estudio.....	10
1.3. Bases teóricas científicas	13
1.4. Formulación del problema	31
1.5. Justificación	31
1.6. Hipótesis.....	32
1.7. Objetivos	32
1.7.1. Objetivo general	32
1.7.2. Objetivos específicos	32
II. MATERIAL Y MÉTODO	34
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	34
2.2. Población y muestra	35
2.3. Variables y operacionalización	35
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	37
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	39
2.6. Criterios éticos.....	39
2.7. Criterios de rigor científicos	40
III. RESULTADOS	41
3.1. Resultados en Tablas y Figuras.....	41

3.1.1. Situación actual para la importación de autopartes de maquinaria pesada para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.....	41
3.1.2. Análisis del proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada la República Popular de China.	52
3.1.3. Plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.	59
3.1.4. Viabilidad del plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.	79
3.2. Discusión de resultados	89
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	93
4.1. Conclusiones	93
4.2. Recomendaciones	94
REFERENCIAS	95
ANEXOS.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de Variables.....	36
Tabla 2. Estimación de daños del FEN costero 2017 según rubros	56
Tabla 3. Estimación de daños del FEN costero 2017 por regiones	57
Tabla 4. Prueba de los rangos de Wilcoxon (2016-2021)	87
Tabla 5. Impacto de la importación de autopartes de maquinaria pesada proveniente de China en las utilidades de la empresa.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Análisis FODA	21
Figura 2: Diseño proyectivo. Hurtado (2010) Metodología de la Investigación	34
Figura 3: Procedimiento de recolección de datos	39
Figura 4. Previene las posibles necesidades, por fallas en la maquinaria pesada	41
Figura 5. Con que frecuencia encuentra las autopartes en el mercado nacional.....	42
Figura 6. Condiciones a considerar para seleccionar un proveedor	42
Figura 7. Logra negociar con el proveedor la adquisición de autopartes	43
Figura 8. Principales problemas en la adquisición de maquinaria pesada.....	44
Figura 9. Medio financiero más utilizado.....	45
Figura 10. Existe un control de la recepción de los materiales adquiridos	45
Figura 11. Tiempo de retraso aproximado para la recepción de autopartes dentro el país	46
Figura 12. Impacto del retraso y costo elevado de las autopartes en la finanzas de la empresa	47
Figura 13. Beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada proveniente de China.....	48
Figura 14. Percepción a nivel de operaciones 2017 vs 2016.....	53
Figura 15. Importación de vehículos pesados (enero-febrero 2017)	55
Figura 16. Importación de vehículos pesados por marca (enero-febrero 2017)	55
Figura 17. Proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada	58
Figura 18. Cadena de valor	59

Figura 19. ¿Previene las posibles necesidades de autopartes según las maquinarias de los clientes?.....	60
Figura 20. ¿Con que frecuencia encuentra compradores de autopartes en el mercado local?	61
Figura 21. ¿Cree usted que las condiciones que ofrece son las ideales para los clientes? .	62
Figura 22. ¿El cliente logra negociar satisfactoriamente la compra de autopartes?.....	62
Figura 23. ¿Se presentan muchos problemas al momento de adquirir autopartes de maquinaria pesada por parte de los clientes?	63
Figura 24. ¿Los clientes adquieren las autopartes mediante algún tipo de financiamiento?	64
Figura 25. ¿La empresa cuenta con un control en la recepción de los productos adquiridos del extranjero?.....	65
Figura 26. ¿Envía con prontitud las autopartes de maquinaria pesada a los clientes?	66
Figura 27. ¿La importación de autopartes de maquinaria pesada impacta positivamente en sus finanzas?	67
Figura 28. ¿Percibe beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada? ..	68

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad las empresas industriales requieren de distintas maquinarias para poder operar y muchas veces en el mercado local adquirir los repuestos o autopartes tiene un costo muy elevado, es por ello que las fábricas chinas son capaces de crear un sin número de productos, por lo general con precios más bajos que en cualquier otro lugar. Cada vez las grandes y pequeñas empresas del mundo ponen sus ojos en la manufactura china. Los bajos costos son resultado de la mano de obra barata en ese país, asimismo la ausencia de trabas legales, el precio bajo de los impuestos, tasas favorables de interés y los precios baratos de la energía eléctrica, todo esto contribuye al bajo precio de las importaciones provenientes del mercado chino. Partiendo de lo anterior menciona (Marco, 2019), que actualmente están sustituyendo partes y piezas de maquinaria pesada mediante importación de las mismas lo que está representando un ahorro significativo de las divisas para el país venezolano, el porcentaje en sustituciones de piezas de maquinaria pesada provenientes de Bielorrusia y China asciende en 18% del total, lo cual es una importante señal para el sector productivo de dicho país.

Por otro lado, menciona Barrera (2019) que debido a la suspensión de acuerdo de regulación del comercio bilateral, el país mexicano retiró las preferencias arancelarias a las importaciones automotrices provenientes de Argentina, por ejemplo los vehículos provenientes del país en mención pagan un arancel del 20%, mientras que las autopartes de maquinaria pesada y la propia maquinaria el impuesto es entre 0 a 20%. Según menciona la Secretaría de Economía mexicana, el 20% de las importaciones que recibe de Argentina son vehículos para el transporte de mercancías, seguido en un 5% por el aluminio sin aliar.

En Colombia, menciona el diario El Tiempo (2019) sobre la exoneración del pago de impuesto sobre las ventas (IVA), a la importación de maquinaria pesada al igual que las autopartes, destinado a la minería, siderurgia, hidrocarburos, entre otros, sí como la generación y transmisión de energía eléctrica; la importación de maquinaria pesada para industrias básicas que no se produzca en Colombia no causa impuesto sobre las ventas. Es decir, que toda importación de equipos para industrias básicas, sea total o por partes, no causa ese gravamen; con la finalidad de tener un uso óptimo en el progreso del territorio. (El Tiempo, 2019)

En el mercado nacional, la situación no es ajena, pues también existe un sector construcción e industrial dinámico, lo cual por su constante uso de las maquinarias es menester adquirir piezas de recambio, por ello, según la revista Maquinaria Pesada (2018) menciona que una de las ventajas que tiene nuestro país en relación a otros de Sudamérica, por ejemplo Colombia, es la vigencia de un acuerdo comercial con China, pues el 62% de las importaciones que hace Perú en maquinaria pesada no está gravada con arancel, esto lleva a nuestro país a realizar un mayor volumen de importación a precios más bajos.

En la ciudad de Chiclayo no se cuenta con stock y a su vez el precio de las autopartes es demasiado elevado para adquirir estos repuestos para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C, para ello la constructora pretende importar autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China, ya que adquirirlos de la capital o de algún otro país, los proveedores en la capital tienden a elevar considerablemente los costos de dichos repuestos e incluso el tiempo de traslado es incierto, ocasionando retrasos en la programación de las empresas proveedoras y de mantenimiento locales.

Por lo expuesto líneas arriba el problema radica en que los repuestos no están disponibles cuando se necesitan o el tiempo de abastecimiento del mismo es extenso, lo que dificulta llevar a cabo labores de mantenimiento de los equipos. Esta situación trae consigo pérdidas para la empresa constructora, ello se ve reflejado en los ingresos dejados de percibir por no contar con el repuesto de forma oportuna lo cual imposibilita realizar un mantenimiento adecuado.

1.2. Antecedentes de estudio

1.2.1. Internacional

Romero (2017), en sus tesis “La gestión financiera y las importaciones en la empresa Automekano cía. Ltda. De la ciudad de Ambato” (Tesis de postgrado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. La investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión financiera en las importaciones de la empresa Automekano Cía. Ltda, con la finalidad de mejorar la economía. El tipo de investigación es no experimental, descriptivo-proyectivo. La muestra estuvo conformada por la empresa objeto de estudio Automekano Cía. Ltda. Para finalmente concluir que el área de importaciones ejecuta eficientemente las diferentes actividades relacionadas a todo el proceso, asimismo requiere afinar ciertos aspectos con referencia a los tiempos en que demora traer la mercadería y lograr minimizar

los costos operativos evitando pagar valores extras que ocasionan el incremento del precio de venta.

López (2016), en su tesis “La logística de importaciones y los indicadores financieros de la empresa Turbomekanics S.A”. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. La investigación tuvo como objetivo determinar el impacto que tiene la logística de importaciones en los indicadores de financiamiento para la elaboración de estrategias de mayor rendimiento de liquidez de la empresa Turbomekanics S.A. El tipo de investigación es no experimental, descriptivo-exploratorio, la muestra estuvo constituida por 4 trabajadores los cuales pertenecen al área administrativa de la empresa. Para finalmente concluir que el proceso de logística de importación de la empresa es inadecuado la cual utiliza la mayor parte de sus estados financieros solo para invertir en exportaciones los cuales conllevaron a la disminución acelerada de su liquidez, hasta esperar que estos productos solicitados toman un tiempo hasta que estos lleguen.

Sánchez (2017), en su tesis “Direccionamiento estratégico para una empresa nueva importadora y comercializadora de filtros del sector de autopartes”. (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. La presente investigación tuvo como objetivo formular una propuesta de direccionamiento estratégico a la organización FILTERS TRADING LTDA, a través de herramientas administrativas que faciliten el análisis de la organización y el entorno en el que se enfrenta, para encontrar los elementos que influyen y como la organización se encuentra para enfrentarlos. El tipo de investigación es no experimental, descriptivo-propositivo, mientras que la muestra estuvo constituida por la empresa objeto de estudio. Finalmente el investigador concluyó que el sector de autopartes está directamente afectada por la economía en dicho país, que hace unos años cuando las oportunidades de comercio externo eran nulas era complicado adquirir filtros mediante la importación, en la actualidad, mediante la disminución de barreras a la importación y otros acuerdo comerciales permitieron a FILTERS TRADING LTDA ver la oportunidad de la importación de sus productos de calidad para maquinaria pesada, asimismo la empresa debe buscar proveedores que le suministren el producto directo de fábrica para reducir sus costos y aplicar una estrategia híbrida donde pueda competir con un alto valor agregado con precios competitivos.

Agudelo (2018), en su tesis “Análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones) para la empresa importadora Gran Andina Ltda”.

(Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia. La presente investigación tuvo como objetivo hacer un análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones) de la empresa importadora Gran Andina Ltda., con la finalidad de reducir los retrabajos, optimizar los procesos, disminuir costos e incrementar utilidades. El tipo de investigación es no experimental, descriptivo-proyectivo con alcance explicativo; asimismo la muestra estuvo compuesta por la empresa objeto de estudio. Para finalmente concluir que se encontró que las proyecciones de crecimiento de la empresa son viables siempre y cuando se cuente con el funcionamiento óptimo de los procesos con la finalidad de lograr la ejecución adecuada de sus objetivos y metas para los años venideros.

1.2.2. Nacional

Peña (2018), en su tesis “Estudio de los servicios de apoyo a las importaciones del producto televisores en la ciudad de Iquitos, periodo 2017”. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Iquitos Perú. La investigación tuvo como objetivo estudiar los resultados de los servicios de apoyo a las importaciones de productos televisores hacia la ciudad de Iquitos, periodo 2017. La muestra estuvo constituida por las operaciones de importaciones a la partida arancelaria 8528.72.00.00 tales como aparatos receptores de televisión, en colores, el tipo de investigación es no experimental, descriptivo. Para finalmente concluir que los productos televisores forman parte del grupo de bienes de consumo, en el periodo de tiempo del 2014 al 2017, ambos muestran tendencia de forma creciente, de 58% en todo el lapso y una tasa promedio anual de 12.1%. Se diferencia en el comportamiento anual, y ambos tienen una frenada en el 2017. El gasto en televisores representa el 5% de la canasta de gastos de bienes de consumo de las personas.

1.2.3. Local

Llegado y Teque (2019), en su tesis “Incidencia del régimen de las percepciones en la liquidez a través de sus importaciones durante el año 2016 y 2017 de la empresa Motor Import SAC”, año 2017. (Tesis Pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Esta investigación tuvo objetivo determinar la incidencia del régimen de las percepciones en la liquidez a través de las importaciones de la empresa durante los años 2015 y 2016, a través de un estudio a 25 colaboradores de la empresa Motors Import SAC, siendo una investigación no experimental-transaccional – simple, lo que permitió al autor

concluir que la importación es un régimen aduanero que permitirá a la empresa adquirir mercancías que le permitirán incrementar su competitividad en el mercado nacional, frente a sus competidores.

Carrasco (2017) en su tesis: “Plan de importacion de repuestos para maquinaria agricola, Lambayeque 2015”, año 2016. (Tesis de Pregrado). Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú. Esta investigación tuvo como objetivo elaborar un plan de importación de respuestos de maquinaria agrícola al mercado lambayecano, impulsado dentro de los límites de nuestra región, para lo cual se tomó en cuenta los diversos términos de negociación que están inmersos en el campo de acción, siendo una investigación descriptivo – aplicada, para poder llegar a concluir que teniendo en consideración las diversas negociaciones que tiene el Perú con los distintos países proveedores, se puede determinar que un Plan de Importación es viable cuando se quiere adquirir un insumo o herramienta que contribuya en la competitividad de la empresa frente a sus competidores, motivo por el cual se ha tenido en consideración esta investigación para el presente objeto de estudio.

1.3. Bases teóricas científicas

1.3.1. Plan de negocio

Moreno (2018) define el plan de negocio como un procedimiento para considerar una oportunidad de negocio y como el marco que comunica los objetivos, las estructuras operacionales y las consecuencias esperadas de una oportunidad de negocio. Su contenido incorpora las fases de preparación y evaluación de proyectos. Entre algunas de las razones que legitiman la preparación de un plan de negocio se tiene las siguientes:

- a.** Da una valoración genuina del potencial de negocio,
- b.** Distingue los factores básicos del negocio,
- c.** Decide los factores que requieren control permanente,
- d.** Sirve para evaluar situaciones distintivas y diversas metodologías,
- e.** Permite disminuir los peligros del negocio y
- f.** Transmite una actividad Prepárese para todas las zonas de la asociación.

Un plan de negocio responde a las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es el negocio?
- ¿Qué cantidad de inversión necesita?

- ¿Quién lo administra?
- ¿Cómo funcionará el negocio?
- ¿Por qué el proyecto es eficaz?

Vargas (2016) menciona que el plan de negocio es un informe en el que se recoge el pensamiento empresarial de una persona. Se propone legitimar la creación de una organización y diseccionar la razonabilidad de la operación. Un plan de negocio es factible cuando hay una probabilidad de ponerlo en funcionamiento. El artículo a fabricar o el servicio a ofrecer han de venderse, sin embargo es importante diseccionar el límite especializado, si hay los métodos esenciales para su reparto y si hay activos monetarios adecuados para entregar el grande o para dar a la administración. Construir un plan de negocio es una etapa clave para la formación de una empresa, ya que obliga a considerar en detalle los pasos a seguir, se llena como un instrumento de control empresarial y además incluye a terceros. La elaboración de un plan de negocio requiere analizar el proceso necesario para el funcionamiento de la empresa antes del inicio de una actividad y así evitar posibles errores y acrecentar las probabilidades de éxito. Asimismo sirve como herramienta de control de la empresa, ya que se comparan las previsiones establecidas desde el inicio, y analizar las posibles desviaciones producidas.

Montiel (2018) sostiene que un plan de negocios se considera como un registro en el cual un proyecto es planificado. La idea de plan de negocio para la mayor parte, se relaciona con la creación de una empresa. Las organizaciones existentes crean planes de negocio. La importancia no radica solo en el documento, lo importante en realidad es reflexionar primeramente sobre la viabilidad del proyecto y pensar de modo detallado cómo se va a llevar a cabo. De este modo el plan de negocio es un instrumento, una herramienta que está a disposición del emprendedor que debe ayudarlo en el momento de explotar una oportunidad de negocio. La utilidad de este documento es tanto interna como externa. En lo que se refiere a la primera, permite al emprendedor reflexionar al interior de su proyecto y analizar si los aspectos que en el pasado se analizaron de forma colectiva, individual o en conjunto siguen siendo factibles. Por otro lado, es importante dar a conocer el plan de negocios a otras personas que no sean del equipo promotor con la finalidad de conseguir algún tipo de financiamiento para la factibilidad del proyecto.

1.3.1.1. Diferencias entre plan de negocio y plan estratégico

Lázaro (2018) menciona que existen varios tipos de planes y a veces hay frecuentemente desorden sobre el tipo de plan que se compara con cada etapa. Por lo tanto, antes de hablar del plan de negocios, hacemos una separación concisa entre los distintos tipos de planes:

Plan estratégico	Plan de negocio
Instrumento estratégico	Instrumento estratégico-táctico
Determina la política a largo plazo de una empresa establecida	Determina la idea de negocio, los objetivos y los recursos necesarios para conseguirlos
Está centrado en la visión, misión y los planes de la empresa a largo plazo	Está centrado en los objetivos de la empresa a corto y mediano plazo y los recursos necesarios para cumplirlos, además establece los controles necesarios para evaluar y controlar la evolución del plan

Fuente: Lázaro (2018). Tu business plan
Elaboración del autor

1.3.1.2. Resumen ejecutivo

Lázaro (2018) El resumen ejecutivo, o declaración de propósito, sucintamente encapsula su razón para escribir el plan de negocios. Le dice al lector lo que quiere y por qué, justo al frente. ¿Está buscando un préstamo de S/100,000 para remodelar y renovar su fábrica? ¿Un préstamo de S/25,000 para expandir su línea de productos o comprar un nuevo equipo? ¿Cómo pagará su préstamo, y sobre qué plazo? ¿Te gustaría encontrar un socio con el que venderías el 25% del negocio? ¿Qué hay para él o ella? Las preguntas que se refieren a su situación deben ser tratadas aquí de manera clara y sucinta.

El resumen o la declaración no deben tener más de la mitad de una página en longitud y debe tocar los siguientes elementos clave:

- a. El concepto de negocio describe el negocio, su producto, el mercado que sirve y la ventaja competitiva del negocio.

- b. Las características financieras incluyen aspectos financieros destacados, como las ventas y los beneficios.
- c. Los requisitos financieros indican cuánto capital se necesita para la puesta en marcha o la expansión, cómo se utilizará y qué garantía está disponible.
- d. La posición actual del negocio proporciona la información relevante sobre la compañía, su forma legal de la operación, cuando fue fundada, los dueños principales y el personal dominante.
- e. Los principales logros señalan cualquier cosa notable, como patentes, prototipos, contratos importantes con respecto al desarrollo de productos, o los resultados de la comercialización de pruebas que se han llevado a cabo.

1.3.1.3. Descripción del negocio

Lázaro (2018) La descripción del negocio generalmente comienza con una breve explicación de la industria. Al describir la industria, discutir lo que está pasando ahora, así como las perspectivas para el futuro. Haga la investigación necesaria para que pueda proporcionar información sobre todos los diversos mercados dentro de la industria, incluyendo referencias a nuevos productos o desarrollos que podrían beneficiar o dificultar su negocio. Base sus observaciones en datos confiables y asegúrese de pie de página y cite sus fuentes de información cuando sea necesario. Recuerde que los banqueros y los inversores quieren saber hechos concretos - no arriesgarán dinero en suposiciones o conjeturas.

Lázaro (2018) Al describir su negocio, diga en qué sector cae (al por mayor, al por menor, servicio de comida, fabricación, hospitalidad, etc.), y si el negocio es nuevo o establecido. A continuación, diga si el negocio es una empresa unipersonal o sociedad. A continuación, una lista de los directores del negocio y el estado lo que traen a la empresa. Continúe con información sobre quiénes son los clientes de la empresa, qué tan grande es el mercado y cómo se distribuye y comercializa el producto o servicio.

1.3.1.4. Descripción del producto o servicio

Lázaro (2018) La descripción del negocio puede ser de unos pocos párrafos hasta unas pocas páginas de longitud, dependiendo de la complejidad de su plan. Si su plan no es demasiado complicado, mantenga la descripción de su negocio corto, describiendo la industria en un párrafo, el producto en otro y el negocio y sus factores de éxito en dos o tres párrafos más. Cuando describe su producto o servicio, asegúrese de que su lector tiene una idea clara de lo que está hablando. Explique cómo las personas usan su producto o servicio y hablan de lo que hace que su producto o servicio sea diferente de otros disponibles en el mercado. Sea específico sobre qué fija su negocio aparte de los de sus competidores.

A continuación, explique cómo su negocio obtendrá una ventaja competitiva y por qué su negocio será rentable. Describa los factores que piensa que lo harán exitoso. Si su plan de negocios se utilizará como una propuesta de financiamiento, explique por qué la equidad o deuda adicional hará que su negocio sea más rentable. Dar hechos concretos, tales como "equipo nuevo creará una corriente de ingresos de \$ 10.000 por año" y describir brevemente cómo. Otra información a tratar aquí es una descripción de la experiencia de las otras personas clave en el negocio. Quien lea su plan de negocios querrá saber qué proveedores o expertos han hablado acerca de su negocio y su respuesta a su idea. Incluso puede pedirle que aclare su elección de ubicación o razones para vender este producto en particular.

1.3.1.5. Análisis de mercado

Lázaro (2018) Un análisis exhaustivo del mercado le ayudará a definir sus prospectos y le ayudará a establecer estrategias de precios, distribución y promoción que le permitirán a su empresa tener éxito frente a su competencia, tanto a corto como a largo plazo. Comience su análisis de mercado definiendo el mercado en términos de tamaño, demografía, estructura, perspectivas de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. A continuación, determine la frecuencia con la que su producto o servicio será adquirido por su mercado objetivo. A continuación, averiguar la posible compra anual. A continuación, averiguar qué porcentaje de esta suma anual que usted tiene o puede alcanzar. Tenga en cuenta que nadie obtiene el 100 por ciento de cuota de mercado, y que algo tan pequeño como 25 por ciento se considera una parte dominante. Su cuota de mercado será un punto de referencia que le dirá lo bien que está haciendo a la luz de sus proyecciones de planificación de mercado.

También tendrá que describir su estrategia de posicionamiento. Cómo diferenciar su producto o servicio de la de sus competidores y luego determinar qué nicho de mercado para

llenar se llama "posicionamiento". El posicionamiento ayuda a establecer la identidad de su producto o servicio a los ojos del comprador. Una declaración de posicionamiento para un plan de negocios no tiene que ser larga o elaborada, pero sí tiene que señalar quién es su mercado objetivo, cómo los alcanzará, lo que realmente están comprando de usted, quiénes son sus competidores, Y lo que su proposición de venta única es. La forma en que el precio de su producto o servicio es quizás la decisión de marketing más importante. También es uno de los más difíciles de hacer para la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas, porque no hay fórmulas instantáneas. Muchos métodos de establecer los precios están disponibles para usted, pero estos están entre los más comunes.

- a. Precio de coste incrementado se utiliza principalmente por los fabricantes para asegurar que todos los costos, tanto fijos como variables, se cubren y se obtiene el porcentaje de utilidad deseada.
- b. El precio de la demanda es usado por las compañías que venden sus productos a través de una variedad de fuentes a diferentes precios basados en la demanda.
- c. Los precios competitivos son utilizados por las empresas que están entrando en un mercado donde ya hay un precio establecido y es difícil diferenciar un producto de otro.
- d. Los precios de mercado son utilizados principalmente por los minoristas y se calcula agregando su beneficio deseado al costo del producto.

También tendrá que determinar la distribución, que incluye todo el proceso de mover el producto de la fábrica al usuario final. Asegúrese de analizar los canales de distribución de sus competidores antes de decidir si utilizar el mismo tipo de canal o una alternativa que le puede proporcionar una ventaja estratégica. Por último, su estrategia de promoción debe incluir todas las formas de comunicarse con sus mercados para hacerlos conscientes de sus productos o servicios. Para tener éxito, su estrategia de promoción debe abordar la publicidad, el embalaje, relaciones públicas, promociones de ventas y ventas personales.

1.3.1.6. Análisis competitivo

El propósito del análisis competitivo es determinar:

- a. Las fortalezas y debilidades de los competidores dentro de su mercado.
- b. Estrategias que le proporcionará una clara ventaja.

- c. Barreras que se pueden desarrollar para evitar que la competencia entre en su mercado.
- d. Cualquier debilidad que pueda ser explotada en el ciclo de desarrollo del producto.

El primer paso en un análisis de competidores es identificar la competencia directa e indirecta para su negocio, tanto ahora como en el futuro. Una vez que haya agrupado a sus competidores, comenzar a analizar sus estrategias de marketing e identificar sus áreas vulnerables mediante el examen de sus fortalezas y debilidades. Esto le ayudará a determinar su ventaja competitiva distinta. Quien lea su plan de negocios debe ser muy claro sobre quién es su mercado objetivo, cuál es su nicho de mercado, exactamente cómo usted estará parado aparte de sus competidores, y por qué usted será exitoso hacerlo.

1.3.1.7. Análisis FODA

Lázaro (2018) Es una herramienta estratégica de primer orden. El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en la que se encuentra la empresa, así como detectar los riesgos o amenazas y las oportunidades que debe afrontar en el mercado. En el DAFO, existen dos espacios diferenciados de análisis: Análisis externo a la empresa (oportunidades y amenazas), en el cual hay que tener en cuenta los siguientes factores, entre otros:

- a. Clientes.
- b. Competencia.
- c. Tendencias del mercado.
- d. Socios.
- e. Proveedores.
- f. Entorno económico.
- g. Entorno político
- h. Cambios sociales
- i. Cambios tecnológicos

Oportunidades. Son los elementos que pueden suponer una oportunidad para la empresa y que representan una posibilidad para desarrollar el proyecto: crecer, mejorar la

rentabilidad, etc. Describen los posibles mercados, nichos, etc., que representan una oportunidad de negocio.

Amenazas. Son las variables del entorno que pueden impedir la implantación de la estrategia y afectan de manera negativa al proyecto. Describen los factores que pueden poner en peligro la supervivencia de la empresa.

Análisis interno de la empresa (debilidades y fortalezas), en el cual hay que tener en cuenta los siguientes factores, entre otros:

- a. Equipo de dirección.
- b. Estructura de la empresa.
- c. Cultura de la empresa.
- d. Equipo.
- e. Acceso a recursos.
- f. Capacidad y eficiencia operativa.
- g. Imagen de marca (si la hay).
- h. Participación de mercado (si la hay).
- i. Recursos financieros.
- j. Patentes. Contratos (si los hay).

Debilidades: O puntos débiles propios, son los elementos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo del proyecto y constituyen un problema para la organización. Describen los factores en los que tenemos una posición desfavorable respecto a la competencia.

Fortalezas: O puntos fuertes, son las capacidades y recursos que proporcionan ventajas competitivas. Describen los recursos y las habilidades que tiene la empresa.

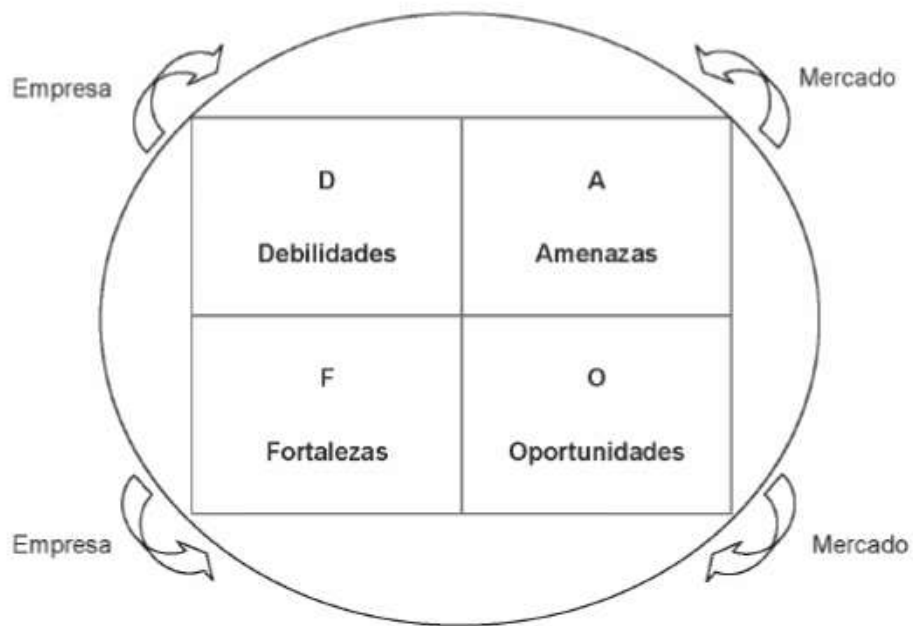


Figura 1. Análisis FODA
Fuente. Lázaro (2018). Tu business plan

1.3.1.8. Operaciones y gestión

Lázaro (2018) El componente de operaciones y administración de su plan está diseñado para describir cómo funciona el negocio de forma continua. El plan de operaciones destaca la logística de la organización, como las responsabilidades del equipo directivo, las tareas asignadas a cada división dentro de la empresa y los requerimientos de capital y gastos relacionados con las operaciones del negocio.

1.3.1.9. Componentes financieros del plan de negocios

Lázaro (2018) Después de definir el producto, el mercado y las operaciones, la siguiente área a la cual debe dirigir su atención son los tres estados financieros que forman la columna vertebral de su plan de negocios: la cuenta de resultados, el estado de flujo de efectivo y el balance. La declaración de ingresos es un informe simple y directo sobre la capacidad de generación de efectivo del negocio. Es un cuadro de mando sobre el rendimiento financiero de su empresa que refleja cuándo se realizan las ventas y cuándo se incurren en gastos. Dibuja información de los diversos modelos financieros desarrollados anteriormente, como los ingresos, los gastos, el capital (en forma de depreciación) y el costo de los bienes. Mediante la combinación de estos elementos, la cuenta de resultados ilustra

cuánto su empresa hace o pierde durante el año restando el costo de bienes y gastos de los ingresos para llegar a un resultado neto, que es una ganancia o pérdida. Además de los estados de resultados, incluya una nota analizando los resultados. El análisis debe ser muy breve, haciendo hincapié en los puntos clave de la cuenta de resultados.

La declaración de flujo de efectivo es una de las herramientas de información más importantes para su negocio, ya que muestra la cantidad de efectivo que necesitará para cumplir con las obligaciones, cuando lo requiera y de dónde procederá. El resultado es la utilidad o pérdida al final de cada mes y año. El estado de flujo de efectivo lleva tanto los beneficios como las pérdidas durante el mes siguiente para mostrar también la cantidad acumulada. Ejecutar una pérdida en su declaración de flujo de caja es una importante bandera roja que indica que no tiene suficiente dinero para cubrir los gastos, algo que exige atención y acción inmediatas.

El estado de flujos de efectivo debe ser preparado mensualmente durante el primer año, trimestralmente para el segundo año y anualmente para el tercer año. Al igual que con la cuenta de resultados, tendrá que analizar la declaración de flujo de efectivo en un breve resumen en el plan de negocios. Una vez más, el análisis no tiene que ser largo y debe cubrir solo los puntos destacados. El último estado financiero que necesitará es un balance. A diferencia de los estados financieros anteriores, el balance se genera anualmente para el plan de negocios y es, más o menos, un resumen de toda la información financiera anterior dividida en tres áreas: activos, pasivos y patrimonio.

Los balances se utilizan para calcular el patrimonio neto de una empresa o individuo mediante la medición de activos frente a pasivos. Si su plan de negocios es para un negocio existente, debe incluirse el balance de su último período de reporte. Si el plan de negocios es para un nuevo negocio, trate de proyectar cuáles serán sus activos y pasivos durante el curso del plan de negocios para determinar qué capital puede acumular en el negocio. Para obtener financiación para un nuevo negocio, deberá incluir un estado financiero personal o balance. En el plan de negocios, deberá crear un análisis para el balance, tal como debe hacer para las declaraciones de ingresos y flujos de efectivo. El análisis del balance debe mantenerse corto y cubrir puntos clave.

1.3.1.10. Plan financiero

Lázaro (2018) El plan económico-financiero trata de medir un objetivo básico de todo negocio, que es su rentabilidad, pero sin olvidar que existe un segundo objetivo necesario para poder hablar de viabilidad, que es el de la liquidez (flujo de caja). Para desarrollar el plan económico-financiero se plantean los siguientes pasos:

Primero: Cálculo de las necesidades de inversión: La inversión inicial de una empresa, desde el punto de vista técnico, es el activo de la empresa. Este activo recoge los bienes y derechos necesarios para iniciar la actividad. Las inversiones necesarias para iniciar una actividad se pueden clasificar en distintos tipos. A continuación presentamos dicha clasificación detallando los elementos que componen cada grupo. Cada empresa deberá analizar, en su caso, cuáles son las que necesita, ya que aquí vamos a realizar un desarrollo general.

Segundo: Financiación de las inversiones: Una vez calculado el volumen de inversión inicial para poner en marcha la empresa, tendremos que determinar cómo financiamos dicha cantidad. Las fuentes de financiación habituales para las empresas de nueva creación son las siguientes:

- a. Recursos propios. Compuesto por el capital o capital social.
- b. Financiación ajena a largo plazo o exigible a largo plazo o deudas a largo plazo. Dentro de este apartado hay varias opciones para financiar las inversiones a largo plazo, que son las siguientes: préstamo a largo plazo, leasing, proveedores de inmovilizado a largo plazo, otros préstamos.
- c. Financiación ajena a corto plazo o exigible a corto plazo o deudas a corto plazo. Conocido como pasivo circulante. Recoge todas las deudas a corto plazo que la empresa tenga. Algunas de las fuentes de financiación a corto plazo más habituales son estas:
 - c.1 Proveedores. Incluye las deudas con las empresas suministradoras de productos o materias primas por obtener un pago aplazado en nuestras negociaciones con ellas.
 - c.2 Póliza de crédito.
 - c.3 Leasing. Se recoge la parte de vencimiento a corto plazo del leasing.
 - c.4 Préstamos a corto plazo.

Se recoge la parte de vencimiento a corto plazo de los préstamos a largo plazo o préstamos con vencimiento inferior a un año.

Tercero: Cuenta de resultados para los próximos tres años: Los ingresos en una empresa provienen de las ventas, aunque también pueden existir ingresos de carácter extraordinario. La estructura de la cuenta de resultados recoge la clasificación de costes, diferenciando los costes fijos y variables de la empresa.

Cuarto: Presupuesto de tesorería: Cuando se analiza la viabilidad de una empresa es necesario hacer un análisis de su liquidez, ya que la falta de esta puede ser causa de muerte de un negocio inicialmente rentable. El presupuesto de tesorería recoge los cobros y pagos de la empresa. La tesorería mide el flujo de dinero en la empresa, es decir, entradas y salidas. Este flujo no coincide, en la mayoría de los casos, con el flujo de ingresos y gastos. La rentabilidad de un negocio se mide por la posibilidad de generar beneficios, es decir, es consecuencia de la diferencia entre las ventas y los gastos de la empresa. La liquidez de un negocio se mide por la capacidad de hacer frente a todos los pagos, y esto se mide por la diferencia entre los cobros y los pagos.

Quinto: Balance de situación: En el balance se recoge empresa al final de cada año. Los balances recogen la evolución del patrimonio de la empresa, nos informan sobre los cambios que se producen en el patrimonio, por nuevas inversiones, desinversiones, amortizaciones, etc.

Sexto: Análisis mediante ratios: El análisis y estudio de estas ratios, y su valor y evolución en tres años, nos ayudarán a evaluar la viabilidad económica de la empresa.

1.3.1.11. Documentos de respaldo

En esta sección, incluye documentos que sea de interés como contratos con proveedores, clientes, cartas de referencia, cartas de intención, copia de su contrato de arrendamiento y otros documentos legales, declaraciones de impuestos por los tres años anteriores y cualquier otra cosa relevante a su plan de negocios. Algunas personas piensan que usted no necesita un plan de negocio a menos que usted esté intentando pedir prestado el dinero. Por supuesto, es verdad que usted necesita un buen plan si tiene la intención de

acercarse a un prestamista - ya sea un banquero, un capitalista de riesgo o cualquier número de otras fuentes - para el capital inicial. Pero un plan de negocios es más que un argumento para la financiación; Es una guía para ayudar a definir y cumplir con sus objetivos de negocio.

1.3.2. Importación de autopartes de maquinaria pesada

1.3.2.1. Análisis de la situación actual

Permite conocer y analizar la posición actual de la organización frente al mercado donde se desempeña, por medio de la identificación de factores internos y externos que limiten o aporten al crecimiento de la empresa; para ello se hace uso del análisis fáctico. La información recabada en esta primera etapa será crucial al momento de trazar los objetivos y las metas a alcanzar, para ello es necesario contar con el historial de la organización, como por ejemplo el tiempo que esta tiene en el mercado, volumen de ventas, número de personal. Cabe puntualizar que esta primera etapa permite realizar un diagnóstico de cómo se desenvuelve la organización y dará pie al planeamiento de los objetivos y metas a alcanzar.

1.3.2.2. Importación

Rakesh (2017) Una importación es un bien traído a una jurisdicción, especialmente a través de una frontera nacional, de una fuente externa. El partido que trae el bien es llamado un importador. Una importación en el país receptor es una exportación del país emisor. La importación y la exportación son las transacciones financieras definitorias del comercio internacional. En el comercio internacional, la importación y exportación de mercancías están limitadas por contingentes de importación y mandatos de la autoridad aduanera. Las jurisdicciones importadoras y exportadoras pueden imponer un arancel (impuesto) sobre las mercancías. Además, la importación y exportación de mercancías están sujetas a acuerdos comerciales entre las jurisdicciones importadoras y exportadoras.

Sullivan y Sheffrin (2016) las importaciones es el transporte de bienes y servicios provenientes del extranjero las cuales son adquiridos por un país para luego ser distribuidos en el interior de dicho país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un país con único propósito de comercializarse. Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir productos que en su país no se fabrican, o son más baratos, o tienen mayor calidad con la finalidad de beneficiar a los consumidores. La importación se realiza cuando un país compra a otro. Al realizarse

importaciones de productos con costos más baratos inmediatamente se está liberando dinero para que los agentes ahorren, gasten o inviertan en nuevos productos, aumentando de esta manera las herramientas para la producción y riqueza de la población.

1.3.2.3. Análisis interno

Rakesh (2017) Se debe considerar los puntos fuertes y débiles del producto y/o servicio que brinda la organización; cuando se habla de fortalezas se resalta las características innatas, aquellas que marcan la diferencia respecto a sus competidores, los aspectos de diferenciación frente al mercado donde se desempeñan, las destrezas y los recursos que la organización ha desarrollado en su trayectoria; estos factores son los que la hacen fuerte. Por otra parte, existen actitudes o recursos negativos que se transforman en barreras para lograr el éxito de la organización, como la mala percepción que poseen los clientes, tener productos desactualizados, falencias en la logística, falta de experiencia a este conjunto de aspectos se conoce como debilidades.

D'Alessio (2016) manifiesta que para un buen diagnóstico interno la organización es menester realizar un análisis minucioso de los recursos y aspectos con los que cuenta la misma, de este modo se determina si las decisiones tomadas han sido adecuadas y si estas decisiones han sido puestas en marcha de manera correcta y eficiente. En tal sentido, se opta por hacer de los recursos y aspectos de la organización una fuente de ventaja competitiva, que serán consideradas al momento de plantear las estrategias. Del mismo modo, se debe hacer énfasis en los factores de éxito críticos en la industria donde se desenvuelve la organización, y evaluar su impacto en cada una sus áreas funcionales. Considerar siempre que el rol fundamental de los recursos y aspectos en la organización es el de crear valor.

1.3.2.4. Análisis externo

Rakesh (2017). Las situaciones positivas generadas en el medio, que no son consideradas únicas para la empresa se catalogan como oportunidades. También se debe considerar las amenazas que la organización enfrenta de manera contigua, que si bien es cierto son cambiantes según el escenario en el que se sitúe. La organización tendrá que aprovechar estas oportunidades que le da el mercado y a la vez minimizar o erradicar las amenazas, es válido señalar que ambas circunstancias son ajenas al control de la organización.

D'Alessio (2016) sostiene que externo o de entorno se encuentra enfocada hacia la exploración del medio que rodea la organización, como el mercado donde esta se desenvuelve; este proceso pretende identificar y evaluar las tendencias que están lejos del alcance de la organización. También es válido mencionar que este análisis muestra las oportunidades y amenazas claves, así como la posición de los competidores en el mercado que comparten, se debe tener presente que el propósito de este análisis es ofrecer información relevante a la gerencia que contribuirá en la formulación de estrategias que permitan sacar ventajas, evitar y/o reducir el impacto de las amenazas. Este análisis externo considera siete categorías de factores externos clave que afectan directamente a los productos, los mercados, y las organizaciones que compiten en el sector Fuerzas políticas, gubernamentales, y legales (P), Fuerzas económicas y financieras (E), Fuerzas sociales, culturales, y demográficas (S), Fuerzas tecnológicas y científicas (T), Fuerzas ecológicas y ambientales (E) y Fuerzas competitivas (C).

1.3.2.5. Planificación de compras

Rakesh (2013) Es considerado el primer paso dentro del proceso de compras, y consiste en realizar un análisis de las necesidades o carencias que requieren ser cubiertas a lo largo de las distintas áreas y/o departamentos, según corresponda a la organización; además se debe tener en cuenta cuáles son los productos que pueden cubrir dicha carencia. Esta etapa también considera identificar cuáles son los proveedores adecuados a los que se le debe realizar la compra y en cuanto tiempo es necesario que la mercancía sea traída, evaluando relativamente el precio y la calidad que poseerá la misma.

1.3.2.6. Selección de proveedores

Rakesh (2017) Como segundo paso dentro del proceso de compras se ha considerado a la investigación y selección de proveedores, para ello es necesario resaltar que el objetivo principal de este paso se aboca en la investigación y análisis de cada uno de los posibles proveedores de los materiales requeridos dentro del mercado en el cual se desempeña la organización; cabe mencionar que la investigación se encuentra a cargo del área o departamento de compras, según corresponda en la organización; para ello se requiere contar con la información máxima de cada uno de los posibles proveedores, a fin de cotejarlos y evaluar algunos aspectos como tiempo y distancia que sean en beneficio de la organización. Además, este paso consiste en obtener los precios deseados a partir de una discusión entre proveedor y cliente, de tal forma que se llegue a un convenio que satisfaga a una de las

partes. Para conseguir esto se debe tener en cuenta una preparación, evaluando los objetivos y descuentos que pretendes conseguir en el acuerdo.

1.3.2.7. Negociación con el proveedor

Rakesh (2016) Como tercer paso se tiene la negociación con el proveedor, para ello ya se debió haber escogido al o los proveedores que se encargaran de abastecer los materiales, claro está que este proveedor debe cumplir con las especificaciones que la organización demanda, como por ejemplo tener los precios acordes al mercado y sobre todo accesibles, así como la distancia y tiempo de entrega. La atención y cumplimiento de las especificaciones exigidas de material y el establecimiento de plazos de entrega, deben ser asegurados en la negociación. Se debe tener en cuenta que este paso sirve para definir cómo se hará la emisión de la orden de compra al proveedor. La orden de compra es un contrato formal entre la organización y el proveedor, en ella se detallan las condiciones en que se realizó la negociación, ya que tiene la fuerza de un contrato, por ello su aceptación implica cumplir con todas las condiciones estipuladas; por otro lado el comprador por una parte es el responsable de las condiciones y especificaciones contenida en la orden de compra, mientras que el proveedor debe estar plenamente informado de todas las cláusulas, pre-requisitos y criterios exigidos por la Empresa, los procedimientos de recepción del material, los controles y especificaciones de calidad, entre otros; para que el pedido de la compra sea legalmente valido.

1.3.2.8. La financiación

Rakesh (2017) Cómo cuarta etapa se tiene la financiación, en dicha etapa se ejecuta el pago pactado por la mercancía entregado por el proveedor, por ello se menciona que este aspecto puede ser establecido a corto o largo plazo, ello dependerá de la negociación previamente pactada. Es importante tener desde un principio los criterios necesarios establecidos para no realizar una financiación errónea a empresas sin valor. También se tiene en cuenta la evaluación del precio que posee una mercancía o producto. Este procedimiento se lleva a cabo a partir de las opiniones o criterios que existe entre el fabricante y el cliente. De tal manera, que se pueda establecer el obtener un producto con un valor mayor o menor al preestablecido por el fabricante. Optimizando las funciones y el coste que posee el mismo al final en una nueva venta o utilización.

1.3.2.9. Control de la recepción de materiales comprados

Rakesh (2016) Es la quinta etapa del ciclo de compras y se da cuando el organismo de compras recibe del proveedor el material solicitado en la orden de compra. En la recepción del material, el organismo de compras verifica si las cantidades están correctas y, junto con el organismo de control de calidad, realiza la inspección para comparar el material con las especificaciones determinadas en la orden de compra, esta operación es la que se llama Inspección de calidad en la recepción del material. Confirmada la cantidad y calidad del material, el Organismo de Compras autoriza a la bodega o almacén, recibir el material y encomienda al Organismo de Tesorería o Cuentas por Pagar, la autorización para el pago de la factura al proveedor, dentro de las condiciones de precio y plazo de pago estipulado. El ciclo de compras en continuo e ininterrumpido, por lo tanto el gran volumen de trabajo que realiza un organismo de compras exige una agenda de seguimiento y cobranza muy intensa, principalmente, en empresas donde puedan ocurrir cambios en el plan de producción que impliquen anticipaciones o atrasos en las entregas de materiales. Hablar de los tiempos y costos de traslado, es una serie de funciones que consisten en mantener un conocimiento constante de los productos que se mantienen en los almacenes. Primeramente, en los almacenes se debe poseer una seguridad que mantenga a la mercancía en buen estado desde su entrada a la empresa, hasta la salida de la misma para ser usada por un usuario final o industria. Mientras que el control de inventario, permite tener presente al director de la empresa que los productos están vigentes o se presentan en buen estado, es necesario que esta evaluación sea seguida correctamente para que la empresa no presente problemas con la mercancía y a la final aparezcan pérdidas monetarias. Dentro de este ámbito se encuentra el control de los mínimos y máximos para asegurar el stock.

1.3.2.10. Características del proceso de compra

Función de compras

Rakesh (2017) Es aquella que relaciona a las distintas áreas de la Empresa con los diferentes proveedores externos, es decir, el Departamento de Compras o Encargado de Compras, es el intermediario para cubrir las necesidades de la Empresa con sus proveedores.

Importancias de compras

Rakesh (2017) Se manifiesta principalmente en asegurar el abastecimiento normal de las necesidades de insumos y materiales de la empresa. Asimismo, la colaboración en la

administración de los recursos materiales y financieros de la Empresa, es decir, saber a quién, cómo y cuándo comprar, puede traer consigo mayor economía y ganancias para la Empresa.

Organización de compras

Todas las Empresas son diferentes por lo tanto sus necesidades también van a ser diferentes, ya sea por su giro, tamaño, organización y situación geográfica. Dentro de todas las diferencias, podemos, establecer algunas semejanzas entre ellas como son: La actividad de compra puede ser centralizada o descentralizada, las cuales tienen sus ventajas o desventajas.

Fijar objetivos

Rakesh (2017) Tras a ver identificado y analizado la situación actual de la organización se procede a fijar los objetivos que guiarán el plan de marketing, para ello se considera que los objetivos deben ser realistas y consistentes, en este sentido tienen en cuenta las condiciones y circunstancias del entorno que rodea a la organización y son acordes a los resultados del análisis de situación; coherentes, tienen que estar alineados con otros objetivos, con la visión, la misión, las políticas y la cultura de la organización; y deben ser medibles, no es suficiente con querer incrementar el crecimiento de la empresa, sino que deben verse reflejados de manera cuantitativa. También se precisa que los objetivos tienen que estar bien definidos y evitar toda ambigüedad, de lo contrario se no se tendría claro que se pretende; además se precisa señalar plazos para ejecución de los mismos, lo que ayuda a motivar su cumplimiento.

1.3.2.11. Definición de términos básicos

A. Importación: Se considera como importación a la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras, los mismos que pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un estado con propósitos comerciales. (Comercio y Aduanas, 2017)

B. Abastecimiento: Es aquella acción que consiste de aprovisionarse de aquello que resulta necesario para vivir o bien de aquello que es básico para llevar a cabo determinada actividad. (Definiciones ABC, 2017)

C. Adquisición: Es considerado como la acción de conseguir una determinada cosa, la cosa en sí que se ha adquirido y la persona cuyos servicios o intervención están ampliamente valorados. (Real Academia de la Lengua Española, 2017)

D. Planificación de compras: Consiste en realizar un análisis de las carencias que necesitan ser cubiertas en una empresa, en este caso se debe tener en cuenta cuales son los productos que pueden cubrir dicha carencia. En el proceso se deben identificar cuáles son los proveedores adecuados a los que se le debe realizar la compra y en cuanto tiempo es necesario que la mercancía sea traída, evaluando relativamente el precio y la calidad que poseerá la misma. (Web y empresas, 2017)

E. Proceso de compras: Se entiende como proceso de compra al conjunto de actividades que permiten poder realizar efectivamente la compra de un producto específico o de varios. Habitualmente realizar este procedimiento conlleva tener en mente varios pasos como una idea del producto que vas a comprar; la selección de la marca o el modelo del artículo que cubrirá la necesidad que posee una empresa o persona, teniendo desde un principio las especificaciones del mismo para que no exista equivocaciones en el momento de la adquisición. (Web y Empresas, 2017)

1.4. Formulación del problema

¿Cómo un plan de negocio logrará la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. – Lambayeque, 2017- 2021?

1.5. Justificación

La presente investigación manifestó su importancia debido a su practicidad, se propuso un plan de negocio que permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. – Lambayeque, 2017-2021.

En este sentido, la investigación se justificó debido a la relevancia teórica la cual permitió valorar la investigación y el uso del contenido en futuras investigaciones que

mantengan el perfil de análisis de los problemas en los procesos de importación, en resultado a la investigación y análisis efectuado en las diferentes etapas con las que cuenta la investigación.

Por el lado metodológico, la investigación sirve como marco referencial dentro del lineamiento descriptivo-proyectivo.

1.6. Hipótesis

H_i = El plan de negocio permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021

H_o = El plan de negocio no permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Proponer un plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

1.7.2. Objetivos específicos

- A. Diagnosticar la situación actual para la importación de autopartes de maquinaria pesada para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.
- B. Analizar el proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada la República Popular de China.
- C. Diseñar un plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

D. Determinar la viabilidad del plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, descriptivo-proyectivo.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) menciona que el tipo de investigación es descriptivo ya que se pretende describir situaciones o fenómenos, detallarlos tal y como se manifiestan, las cuales en esta investigación son importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China; y a su vez es propositivo dado que se plantea la elaboración de una propuesta como solución a un problema, en base a lo expuesto por Hurtado (2010) dado que mediante el análisis de la problemática se pretende realizar una propuesta de alternativas de solución en la importación de autopartes de maquinaria pesada.

2.1.2. Diseño de investigación

La investigación tiene un diseño no experimental, puesto que Hernández, Fernández y Baptista (2014) manifiestan que este tipo de investigación considera la no manipulación intencional de las variables, de este modo busca especificar importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. – Lambayeque, 2017 - 2021.

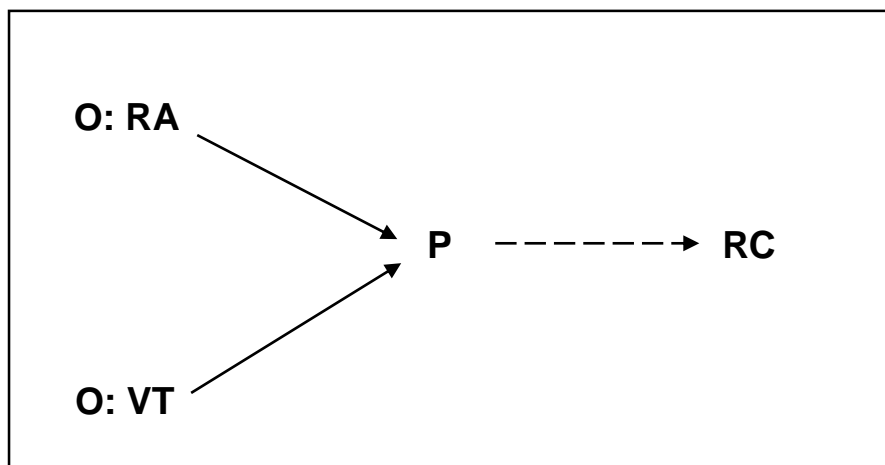


Figura 2: Diseño proyectivo. Hurtado (2010) Metodología de la Investigación

Dónde:

RA: Situación actual de la importación de autopartes.

VT: Importación de las autopartes de maquinaria pesada de la R. P. China

P: Plan de negocio

RC: Mejora de la importación de autopartes de maquinaria pesada de la R. P. China

2.2. Población y muestra

Para la presente investigación se consideró como población y muestra la misma empresa la cual importará partes de maquinaria pesada para su propio uso, además de una segunda muestra conformada por tres empresas importadoras.

Empresa	Dirección	Teléfono
IPESA SAC	Panamericana norte km. 777	(074) 266244
UNIMAQ	Carretera Panamericana Norte, kilómetro 940, Lambayeque	968 190 815
Ferreyros	Carretera Panamericana Norte, kilómetro 792, Lambayeque	074-266695 / 074-266646

2.3. Variables y operacionalización

A. Variable independiente:

A.1 Plan de negocio:

Descripción detallada del negocio que se quiere emprender. Proyecto dinámico en el que se describe cómo se va a operar y desarrollar dicho negocio durante un período determinado.

B. Variable dependiente:

B.1 Importación:

Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo – SUNAT.

C. Operacionalización de variables:

Tabla 1: Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Objetivo	Técnicas
Variable independiente: Plan de Negocio	Viabilidad	Viabilidad económica	A	Encuesta/Entre vista
		Viabilidad Financiera	A	
	Financiamiento	Porcentaje de financiamiento	A	
Variable dependiente: Importación	Mercado	Cantidad a importar o volumen	B	Encuesta/Entre vista
		Número de Muestra	B	
	Proveedor	Criterios de selección de proveedores	C	
		Selección de proveedores	C	
		Plazo de entrega de producto final	C	
		Certificaciones y documentos que avalen la fabricación y compatibilidad del producto con la máquina	C	
	Competencia	Número de Proveedores y/o Distribuidores que importan autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República popular de China	D	

Fuente: Elaboración propia

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Para el adecuado desarrollo de esta investigación y con la finalidad de obtener datos precisos que coadyuven a conocer la verdadera percepción del personal contable se utilizó:

- A. Entrevista abierta a profundidad:** Técnica que permitió recopilar información por medio de la entrevista al gerente general con la finalidad de recopilar información referente a los problemas presentados en cuanto a la adquisición de autopartes la cual estuvo constituido por 10 preguntas.
- B. Encuesta:** Es una técnica para la obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación a un tema en particular. Puede ser oral (a través de la entrevista) o escrita (a través de un cuestionario).

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.2.1. Instrumentos de recolección de datos

- A. Cuestionario:** Para esta investigación se elaboró un cuestionario y la guía de análisis documental que sirvieron para obtener información selecta acerca de las autopartes requeridas para importar, entre tanto para el compilado de información se usó dos cuestionario con 10 preguntas, con cinco alternativas cada pregunta, utilizando una escala de tipo Likert, de la siguiente manera: a) Nunca, b) Casi nunca, c) A veces, d) Casi siempre y e) Siempre. Estas preguntas son cerradas y de tipo estimación, asimismo tendrán una ponderación de 1 a 5 respectivamente.
- B. Ficha de análisis documental:** El análisis documental representa la información de un documento en un registro estructurado, reduce todos los datos descriptivos físicos y de contenido en un esquema inequívoco. El presente instrumento tiene por finalidad obtener información más precisa sobre el estado económico financiero de la empresa.

2.4.2.2. Validez y confiabilidad

La validez del instrumento se determinó mediante la opinión de juicio de expertos quienes garantizaron que la construcción del contenido y el criterio que se ha utilizado en la elaboración de los ítems es válido por que se ajusta con la teoría relacionada a la variable de

estudio; asimismo la confiabilidad del instrumento se obtuvo mediante la aplicación del coeficiente de Alfa de Cronbach, la cual es un método de consistencia que estima la fiabilidad de un instrumento por medio del conjunto de ítems donde se espera que midan la construcción de los ítems en relación de las dimensiones teóricas. Los valores del coeficiente oscilan entre 0 y 1, cuando el valor de alfa se acerca más a 1 mayor será su consistencia de los ítems. A partir de lo descrito se detalla los rangos para medir la el grado de interrelación de las covarianzas del instrumento, las cuales se describen de la siguiente manera:

Alfa de Cronbach	Consistencia interna
$\alpha \geq 0.9$	Excelente
$0.9 > \alpha \geq 0.8$	Bueno
$0.8 > \alpha \geq 0.7$	Aceptable
$0.7 > \alpha \geq 0.6$	Cuestionable
$0.6 > \alpha \geq 0.5$	Malo
$0.5 > \alpha$	Inaceptable

Fuente: Frías y Navarro (2014). Análisis de fiabilidad de las puntuaciones de un instrumento de medida

Resumen del procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válidos	3	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	3	100,0

Nota: a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

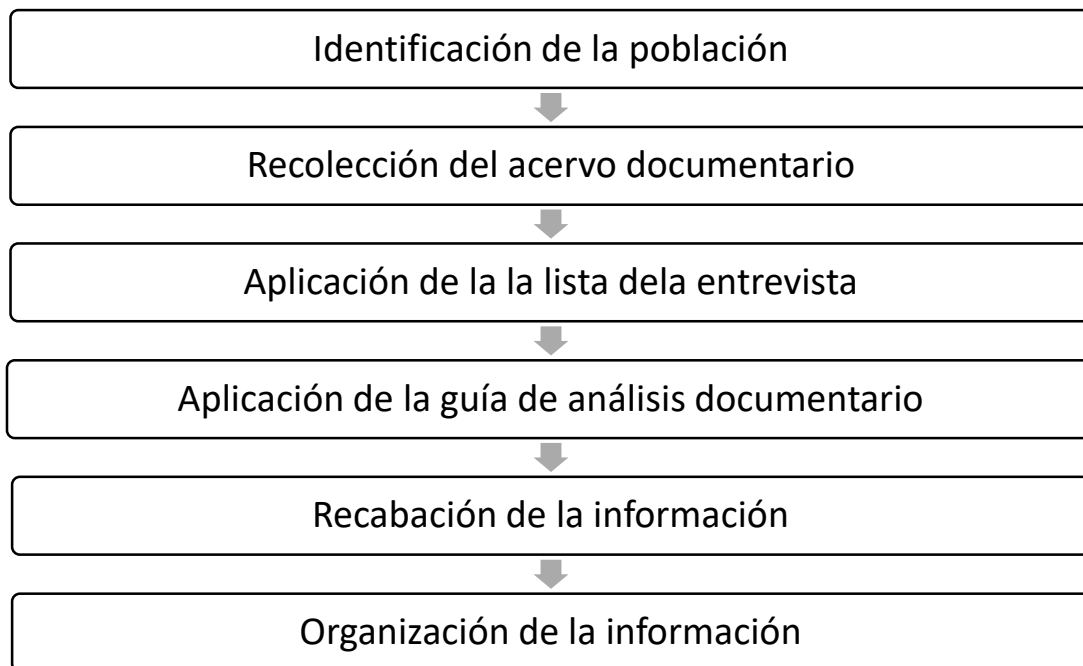
Estadístico de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,903	10

Por consiguiente, para la presente investigación se determinó una fiabilidad de 0,903 en la primera variable, la que es considerada como excelente según la escala de confiabilidad.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Luego de la elaboración del cuestionario y la guía de análisis documentario se procederá a realizar lo siguiente:



*Figura 3: Procedimiento de recolección de datos
Elaboración propia*

Para el análisis de datos se utilizó el paquete estadístico de SPSS, así como el programa Microsoft Excel, se procederá a la tabulación respectiva, consiguientemente se desarrolló el procedimiento de datos para lo cual se elaboraron gráficos, tablas y su respectiva interpretación, así como se estableció el nivel de correlación a través del estadístico en mención.

2.6. Criterios éticos

De acuerdo con los principios establecidos en la Universidad y a la naturaleza de la investigación los aspectos éticos a considerar en la presente investigación son los siguientes:

- Manejo de fuentes de consulta. Se refiere a las citas textuales y no textuales, a diferenciar las aportaciones de un autor con otro y las ideas propias sin modificarlos.

- Claridad en los objetivos de investigación. Dar a conocer los objetivos que persigue la investigación, esta no debe manipularse a conveniencia personal.
- Transparencia de los datos obtenidos. Velar que las interpretaciones personales no generen confusión con los hechos, asimismo no manipular los alcances de la investigación.

2.7. Criterios de rigor científicos

A. Credibilidad: Permite evidenciar fenómenos y aproxima los resultados de la investigación con el fenómeno observado, así se evita realizar conjeturas a priori sobre la realidad estudiada.

A. Relevancia: Permite evaluar el logro de los objetivos, además ayudará a verificar si dentro de la investigación hubo correspondencia entre la justificación y los resultados que fueron obtenidos en el proceso investigativo.

C. Transferibilidad: La muestra considerada en la investigación está sustentada en el acervo documentario que ayuda a determinar la importación de maquinarias.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados en Tablas y Figuras

3.1.1. Situación actual para la importación de autopartes de maquinaria pesada para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

3.1.1.1. Análisis situacional interna (entrevista)

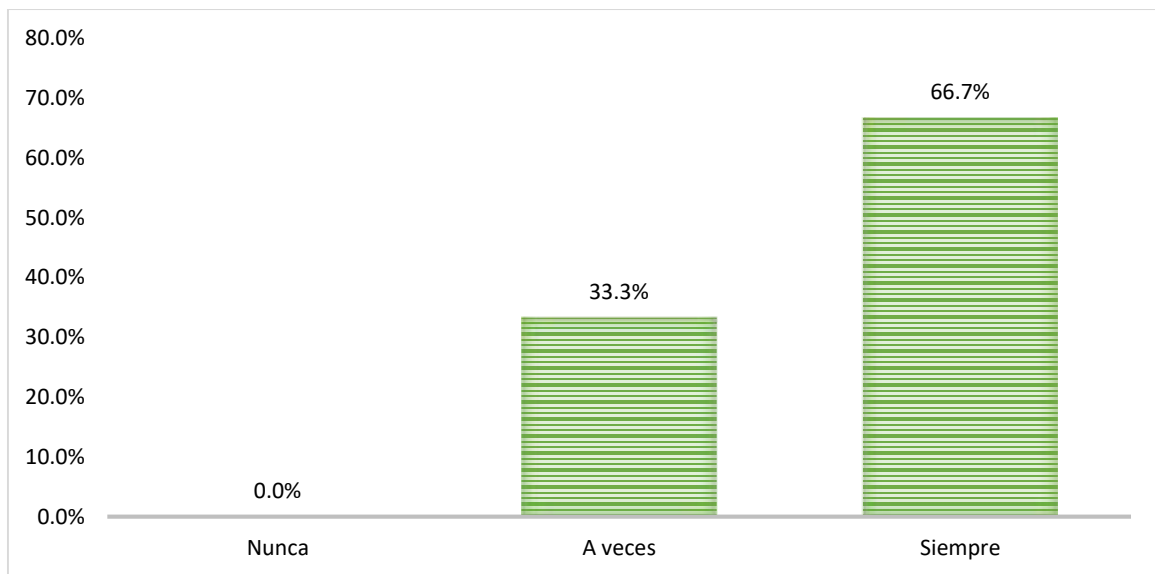


Figura 4. Previene las posibles necesidades, por fallas en la maquinaria pesada

Se evidencia en la figura 4, afirma el 66.7% que siempre se previenen las necesidades por motivo de que la maquinaria pesada que tiene la empresa presentan fallas o averías, mientras que el 33.3% expresa que la empresa a veces previene este tipo de necesidades.

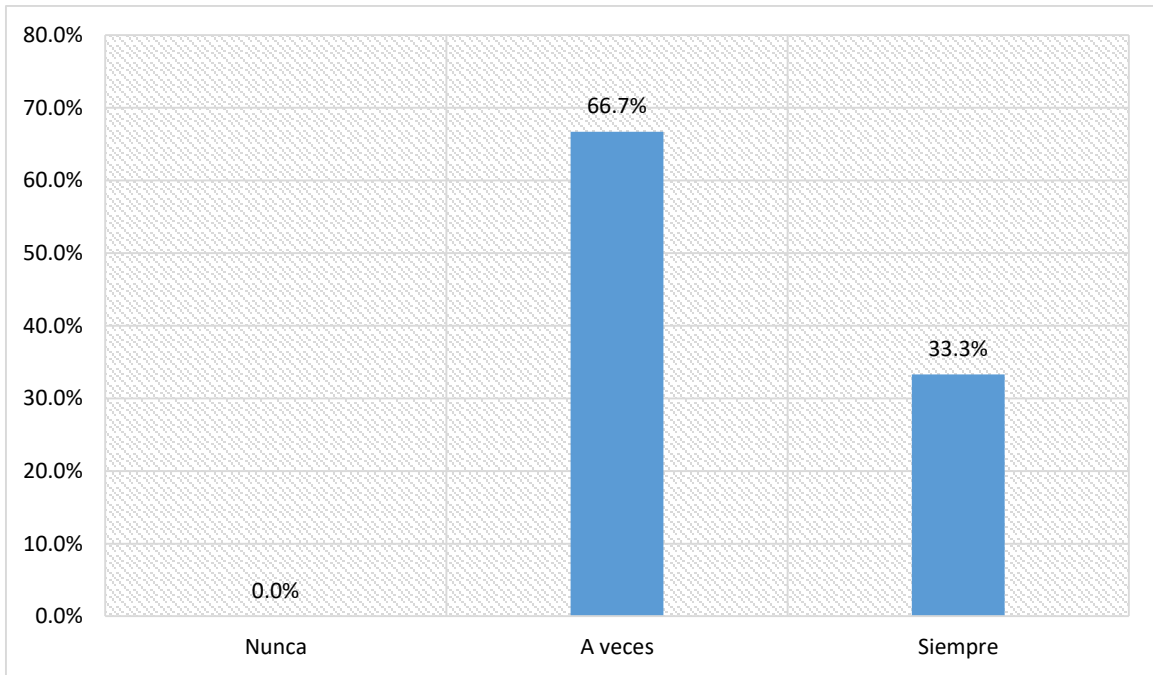


Figura 5. Con que frecuencia encuentra las autopartes en el mercado nacional

Se evidencia en la figura 5, manifiesta el 66.7% que a veces se encuentra las autopartes para sus maquinarias o caso contrario se encuentran (33.3%), pero el costo de ellas es excesivamente elevado o el tiempo de traslado es muy espaciado lo que dificulta con el común funcionamiento de la empresa.

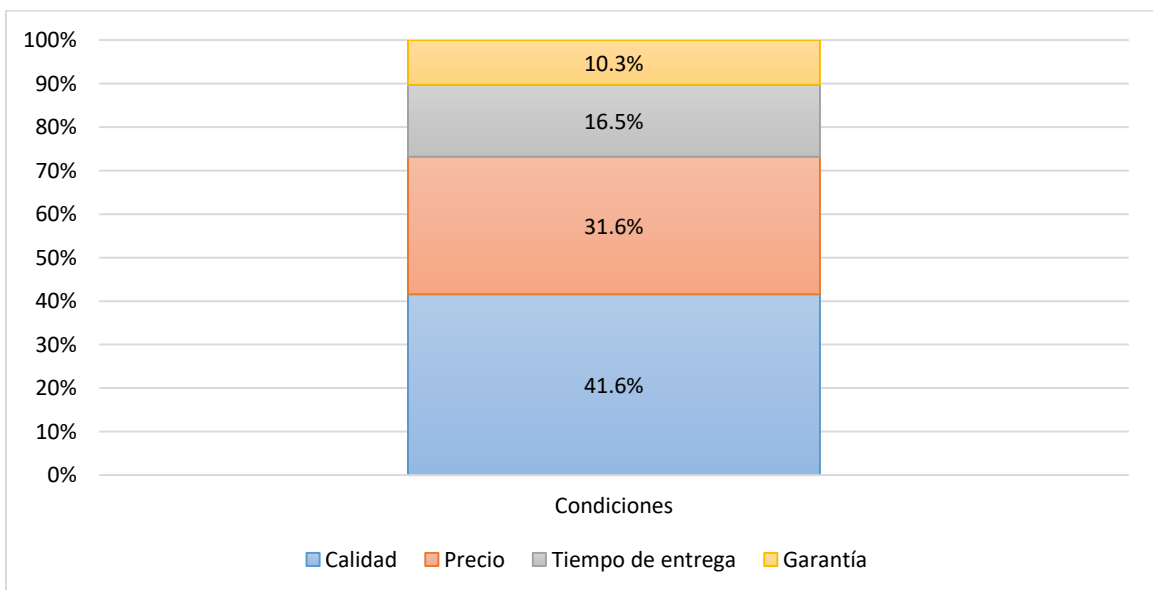


Figura 6. Condiciones a considerar para seleccionar un proveedor

Se evidencia en la figura 6, que lo que la empresa considera al seleccionar un proveedor, principalmente es la calidad del producto en un 41.6%, porque de esto depende también el desempeño de la maquinaria; seguido del precio con un 31.6% ya que el precio en el mercado nacional es elevado por es por ello que la empresa opta por importar autopartes provenientes del país oriental; como tercera condición la empresa tiene muy en cuenta el tiempo de entrega (16.5%), ya que los proveedores nacionales dilatan el tiempo de entrega del producto en ocasiones hasta en medio año, lo cual resulta dificultoso para la empresa por lo que muchas veces la maquinaria no se utiliza en ese periodo, y como último aspecto la empresa considera la garantía con un 10.3% ya que esta protege al consumidor durante un tiempo determinado frente a desperfectos que tenga el producto en el momento de la compra-venta.

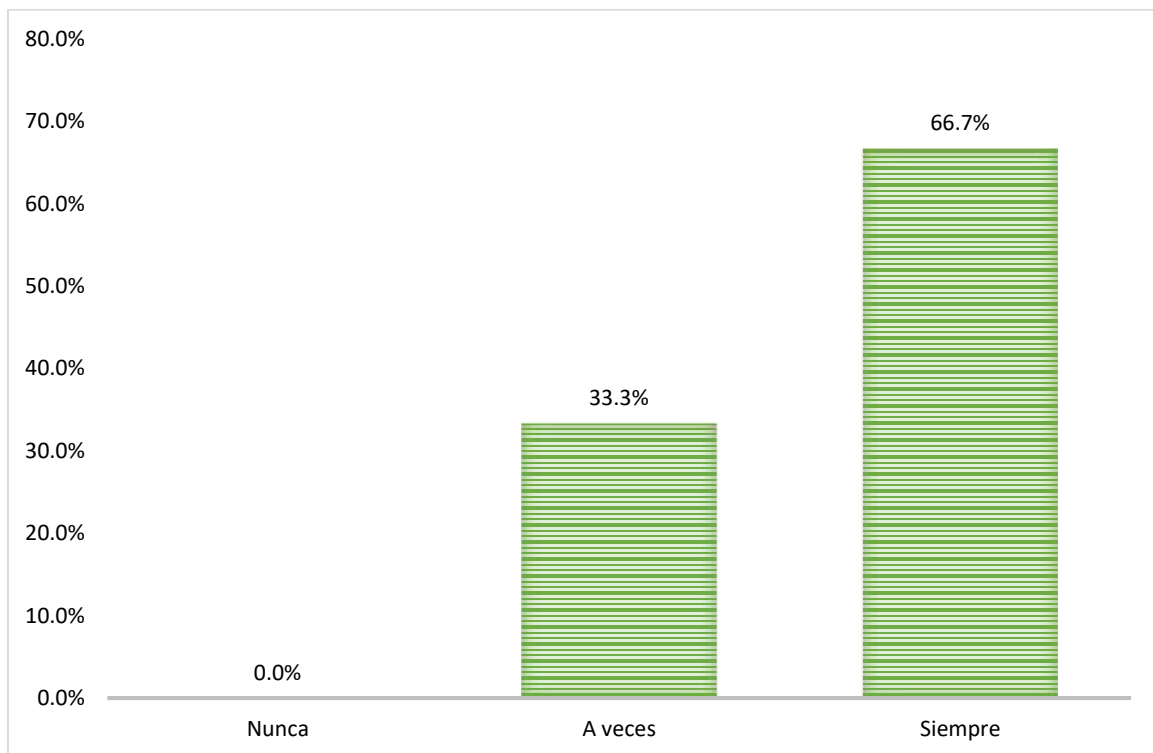


Figura 7. Logra negociar con el proveedor la adquisición de autopartes

Se evidencia en la figura 7, que el 66.7% de los encuestados que siempre la empresa logra negociar la adquisición de autopartes de maquinaria pesada, mientras que el 33.3% manifiesta que a veces suele llegar a un acuerdo con el proveedor ya sea por un tema de precios, modelo o el tiempo de envío del producto.

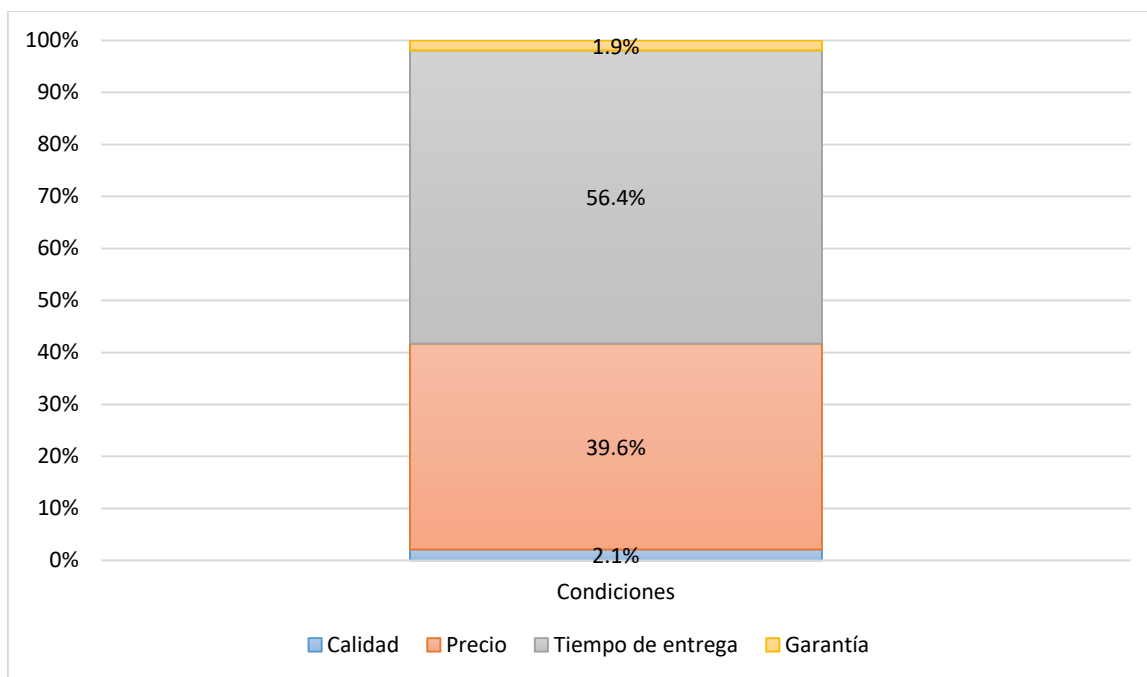


Figura 8. Principales problemas en la adquisición de maquinaria pesada

Se evidencia en la figura 8, que de los principales problemas que tiene la Constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., el 56.4% está en el tiempo de entrega, tal como se comentó líneas arriba, la empresa requiere de la prontitud de la autoparte para que la maquinaria funcione con normalidad; en segunda instancia se encuentra el precio con un 39.6%, ya que los proveedores nacionales venden sus productos a elevados sumando el flete y otros costos, lo cual la empresa tiene que adquirirlos por la premura de poner en funcionamiento sus maquinarias; la calidad es el tercer problema presentado con un 2.1% dado que las autopartes requeridas muchas veces no se encuentran en una marca reconocida, lo cual se debe optar por otras marcas que no presentan una garantía (1.9%) y por supuesto la calidad.

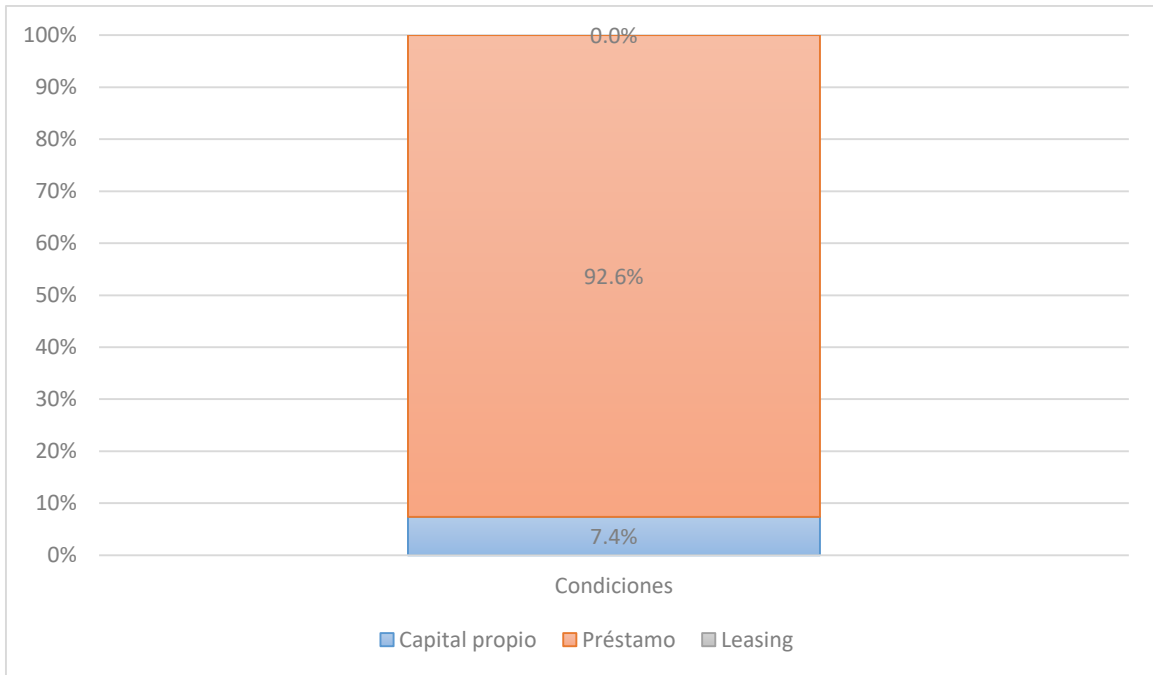


Figura 9. Medio financiero más utilizado

Se evidencia en la figura 9, en relación al tipo de financiamiento para adquirir las autopartes de maquinaria pesada, la empresa opta en un 92.6% en el préstamo dado que la empresa cuenta con un apalancamiento ideal para adquirir algún financiamiento por parte de una entidad financiera, por otro lado en un 7.4% la empresa hace uso de sus propios fondos para adquirir las autopartes, dependiendo del precio del producto o la cantidad requerida.

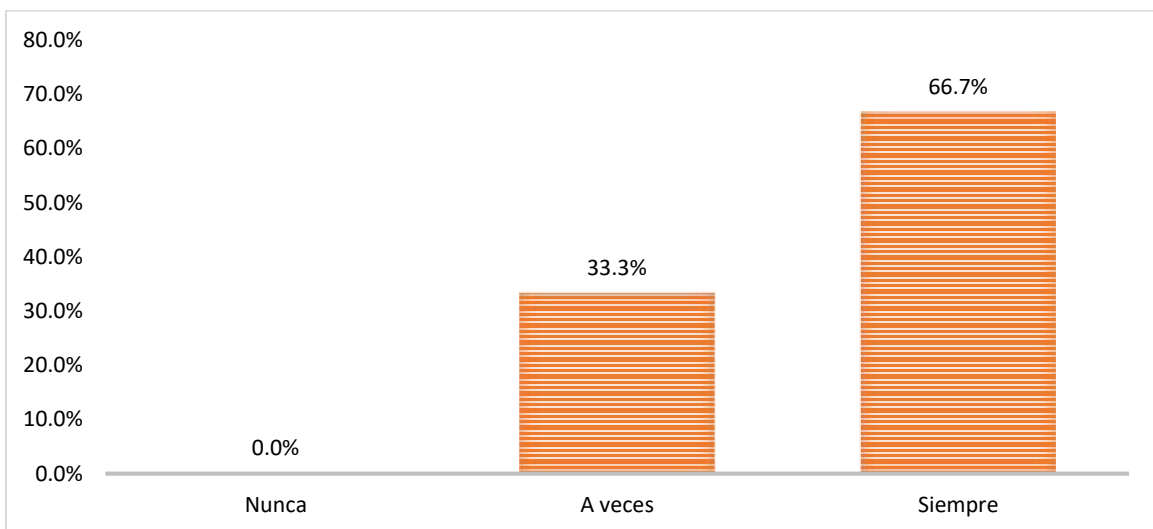


Figura 10. Existe un control de la recepción de los materiales adquiridos

Se evidencia en la figura 10, manifiesta el 66.7% que siempre existe un control en la recepción de las autopartes de maquinaria pesada adquiridas, mientras que el 33.3% comenta que solo a veces se da el control adecuado en la recepción de los productos, ya que cuando el producto llega a destiempo muchas veces ocasiona que el registro no se dé oportunamente.

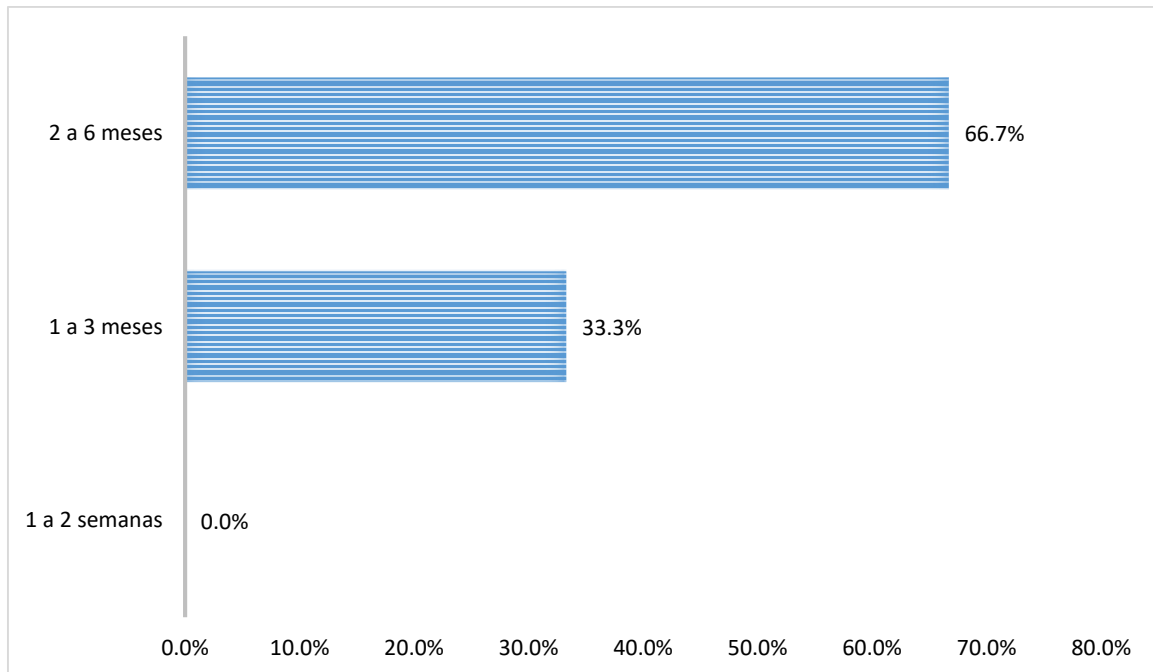


Figura 11. Tiempo de retraso aproximado para la recepción de autopartes dentro el país

Se evidencia en la figura 11, comenta el 66.7% de la administración de la empresa que muchas veces la recepción de las autopartes alcanza hasta los 6 meses lo cual ocasiona retrasos en los proyectos debido a que la maquinaria no funciona exclusivamente por el retraso de la autoparte, y el 33.3% menciona que el tiempo de retraso aproximado detectado por autoparte es de hasta 3 meses.

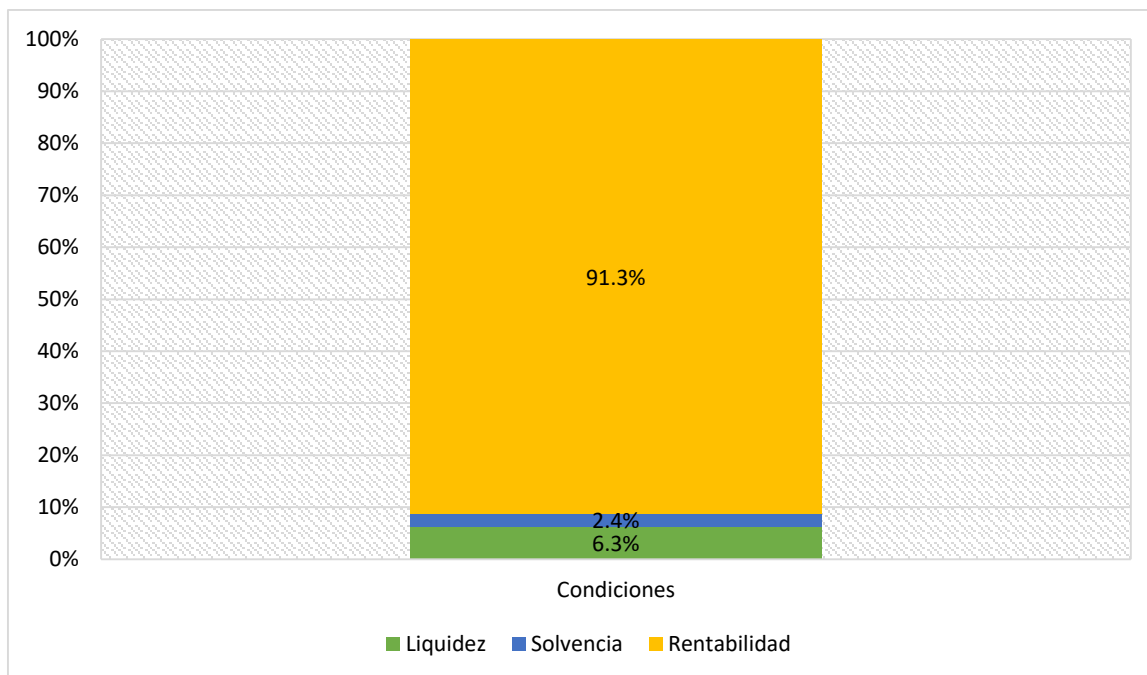


Figura 12. Impacto del retraso y costo elevado de las autopartes en las finanzas de la empresa

Se evidencia en la figura 12, manifiesta la administración que estos problemas tales como el costo elevado del producto y el retraso del autoparte por parte de proveedores dentro del territorio nacional repercute en un 91.3% en la rentabilidad de la empresa, sobre todo en la rentabilidad sobre los activos ya que al no estar en funcionamiento estos de producen lo que debieran, viendo la rentabilidad sobre la inversión sobre ese índice a largo plazo y apenas en 1%; como segundo índice se encuentra la liquidez, pero de alguna manera los ingresos obtenidos compensan para cubrir las deudas en el corto plazo, al igual que en la solvencia de la empresa (2.4%), ya que al tener acceso a financiamiento permite a la empresa tener capital para afrontar sus obligaciones.

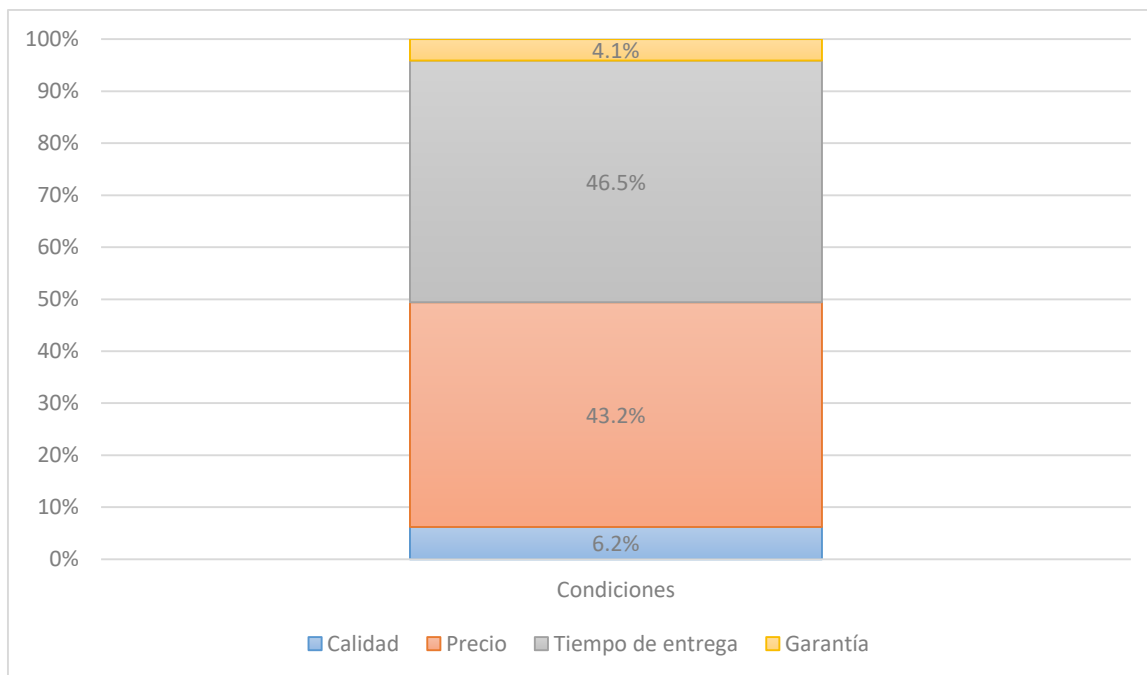


Figura 13. Beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada proveniente de China

Se evidencia en la figura 13, que los principales beneficios que perciben por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada proveniente de China para la Constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., radica principalmente en el tiempo de entrega el cual oscila entre los 5 a 7 días en promedio, en segunda instancia es el precio, el cual es mucho menos costoso a pesar del flete, seguros y otros, frente a la adquisición de autopartes dentro del país; la calidad es otro beneficio para la empresa (6.2%) dado que las autopartes son muchas veces de la misma marca que nuestra maquinaria, además de las garantías (4.1%) que ofrece el proveedor asiático.

3.1.1.2. Análisis de la empresa

A) Datos de la empresa

Razón Social: OSCAR CONTRATISTAS GENERALES S.A.C

RUC: 20479720607

Régimen Laboral: Micro empresa (4 trabajadores en planilla)

Dirección: Mz. K Lote 24 Urb. Los Jardines de Santa Rosa

CIU: 45207 – Construcción de edificios completos

B) Direccionamiento estratégico

Visión

Se busca en los próximos cinco años un liderazgo local apoyado en la más alta tecnología y en la solvencia profesional de su grupo humano como base primordial para su proyección a mercados más amplios y sostener así un crecimiento nacional acorde con las condiciones de la demanda. Asimismo, la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., quiere ser la empresa constructora líder de Lambayeque en calidad, tecnología y eficiencia en la construcción y desarrollo de productos inmobiliarios y/o bienes raíces, trabajando en equipo con la mejor gente para buscar óptimos resultados y el reconocimiento como tal a nivel nacional e internacional.

Misión

La constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., es una empresa dedicada a la Promoción, Gerencia de Proyectos, Diseño, Construcción y Comercialización de Vivienda Familiar, Locales Comerciales y Urbanización de Terrenos.

Valores

Compromiso con una sólida ética laboral, integridad y honestidad, así como con el cumplimiento de las normas de control de calidad y diseño existentes.

C) Partidas arancelarias de las autopartes

Sección XVII / Capítulo 87	Partida	Descripción
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	8708.70.10.00	Ruedas y sus partes
	8708.80.20.00	Amortiguadores y sus partes
	8708.99.31.00	Sistemas mecánicos
	8708.99.32.00	Sistemas hidráulicos
	8708.99.21.00	Transmisiones cardánicas

D) Maquinaria y autopartes de la empresa

MAQUINARIA	MODELO DE MAQUINA	TIEMPO DE USO	CONCESIONARIA	REPUESTOS DE AUTOPARTES FRECUENTES
RETROEXCAVADORA	CASE	7 AÑOS	MAQUINARIAS	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE, UÑAS, CUCHILLA DE LAMPON Y CUCHARON PARA RETROEXCAVADORA
CARGADOR FRONTAL	SDLG	5 AÑOS	SDLG	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE, LLANTAS, UÑAS, CUCHILLA DE LAMPON Y CUCHARON PARA RETROEXCAVADORA
EXCAVADORA (ORUGA)	CATERPILLAR	1 AÑO	FERREYROS	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE, UÑAS
MINICARGADOR	CASE	3 AÑOS	MAQUINARIAS	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE, LLANTAS
VOLQUETE	DONGFENG	6 AÑOS	DONGFENG	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, PUNTOS DE ENGRASE, LLANTAS
CAMION CARGUERO DE (8TN)	DONGFENG	3 AÑOS	DONGFENG	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), PUNTOS DE ENGRASE, LLANTAS
RODILLO COMPACTADOR	JONH DEERE	4 AÑOS	FERREYROS	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE
MOTONIVELADORA	KOMATSU	5 AÑOS	KOMATSU	FILTRO DE (AIRE,ACEITE Y PETROLEO), SEPARADOR DE AGUA, HIDROLINA, PUNTOS DE ENGRASE, LLANTAS, PISTONES.

E). Matriz FODA – FODA Cruzado

	<p>FORTALEZAS</p> <p>F1. La constructora cuenta con personal destinado a cada función.</p> <p>F2. Tiene equipo propio de transporte para el traslado de materiales a utilizar</p> <p>F3. Proyectos cumplen con los estándares de calidad y plazos fijos</p> <p>F4. La constructora lleva laborando 13 años lo cual se transforma en experiencia en el rubro</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>D1. Los trabajadores desconocen la misión y visión de la empresa</p> <p>D2. No cuentan con de publicidad</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O1. Cuenta con acceso a crédito</p> <p>O2. Posibilidad de contar con proveedores de la República Popular de China para minorar costes</p> <p>O3. Posibilidad de acrecentar su participación de mercado en la región</p>	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <p>(F3-O2) Escoger a los proveedores ideales de la República popular de China la cual contribuyan con los estándares de calidad de la constructora Oscar Contratistas Generales</p> <p>(F4-O3) Incrementar su cuota de mercado dad la experiencia dentro del rubro de construcción</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <p>(D1-O2) Capacitar a los trabajadores en relación a la adquisición de autopartes y su manejo</p> <p>(D2-O3) Realizar publicidad en redes sociales, radio y televisión para incrementar su posicionamiento</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>A1. Alta competencia de constructoras en el mercado</p> <p>A2. Costos altos de maquinarias y autopartes</p> <p>A3. No cuenta con área de análisis de mercado y competencia</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>(F3-A1) Generar atributo diferenciador en relación con la calidad la cual permita sobresalir entre sus competidores</p> <p>(F4-A3) Valiéndose de su experiencia permite adquirir autopartes de calidad al menor costo</p>	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <p>(D1-A3) Capacitar a los trabajadores del área encargada para realizar un análisis de la competencia a fin de diferenciarse de ellos</p> <p>(D4-A1) Hacer énfasis en la publicidad que los trabajos de infraestructura son en base a los estándares de calidad demandados</p>

3.1.2. Análisis del proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada la República Popular de China.

3.1.2.1. Factores económicos

Según menciona el Banco Mundial (2017) para este año se espera que el PBI sufra una desaceleración ligera debido a la estabilización del sector minero y una débil inversión privada, este último se vio afectada por las condiciones globales adversas de año anteriores y la incertidumbre relacionada con escándalos de corrupción de proyecto firmados con anterioridad. La política fiscal sigue siendo prudente, pese que los déficits han empezado aumentar en los últimos años, el mayor déficit proviene de la disminución de los ingresos, esto es consecuencia de la desaceleración económica, la reforma fiscal suscitada en el 2014 y el incremento de los gastos recurrentes durante años recientes sobre todo en los salarios, bienes y servicios. Actualmente la economía está expuesta a riesgos naturales como el fenómeno del niño costero, para el incremento el crecimiento se requiere de reformas estructurales y fiscales que liberen la productividad, reduzcan la informalidad y mejoren la eficiencia de los servicios públicos.

Según Ríos (2017) menciona sobre CAPECO (Cámara Peruana de la Construcción) prevé que el sector construcción crecerá en un 4%, sin embargo, el sector lleva dos años de caídas consecutivas, al cierre del periodo 2016 el sector construcción acumuló una caída del 3.15% y para el mes de diciembre esta caída superior del 4% siendo este desempeño el más flojo del último lustro, además se toma en consideración que es el primer resultado negativo del mes en cinco años. Sin embargo, se espera que, por la capacidad económica de la gente, por los niveles de inversión posibles del sector público, por las oportunidades de inversión en el sector privado y por todos los recursos existentes es factible alcanzar la meta del 4%. Asimismo, el nivel de percepción es tan solo del 2.8%, con una caída en infraestructura de -5.13%, además en base a entrevistas a principales constructores mencionan que el 72% de sus ingresos provendrán del interior del país para el presente año y solo un 20% corresponde a obras localizadas en Lima Metropolitana y solo un 8% se ejecutarán en el extranjero.

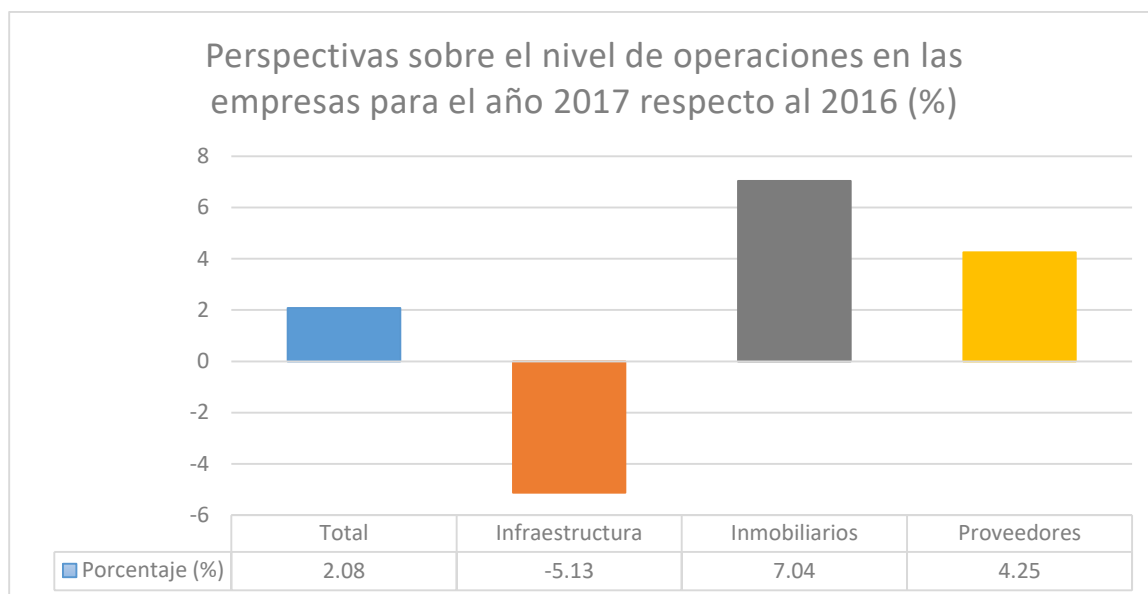


Figura 14. Percepción a nivel de operaciones 2017 vs 2016

Fuente. CAPECO

Elaboración propia

3.1.2.2. Factores socioeconómicos

Según menciona Bardales (2015) que en el país se debe construir cinco veces la cantidad de viviendas que se construyó por el 2015 para que pueda funcionar el mercado inmobiliario. La cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) detectó cinco factores que frenan el desarrollo inmobiliario en el mercado peruano, esto se traduce en una menor oferta de viviendas; asimismo declaró que los cinco factores que originan esa insuficiencia son la falta de suelo, los servicios públicos, los subsidios y créditos para vivienda social, la seguridad y la simplificación administrativa. Por otra parte, mencionó que para poder generar bienestar en las familias pues debe resolverse una variable ‘crítica’, que es el acceso a una buena vivienda, y para eso debe haber un sector inmobiliaria fuerte, eficiente y que pueda generar soluciones habitacionales para todos los segmentos sociales del mercado. En el país quiere ejecutar una estrategia de diversificación productiva entonces se necesita crear zonas industriales con no menos de 10,000 hectáreas en todo el país para poder efectivamente recibir a las industrias que van a ‘motivar’ dicha diversificación.

3.1.2.3. Factores políticos y legales

La empresa se encuentra clasificada como pequeña empresa ya que su personal no supera los 10 integrantes, pero por el giro del negocio la constructora puede generar ventas hasta de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) con la finalidad de incentivar la inversión privada y la generación de empleo, además de volver más flexible el proceso de contratación. (COFIDE, 2015)

Según se muestra en una nota del diario SUNAT (2017) indica que las importaciones de maquinaria pesada y autopartes al Perú son más sencilla que otro tipo de importaciones, dado que son mercancías de producción y desarrollo. Aquí no existen restricciones de antigüedad y recorrido, pueden ingresar de cualquier año de antigüedad. Los gravámenes afectos a las autopartes maquinaria pesada son:

- Ad/Valorem (A/V) 0%
- IGV 16%
- IPM 2%
- Tasa de despacho aduanero 2.35% si el valor CIF es mayor a 3UIT
- Percepción por importar 3.5%

Por ende las maquinarias en general pagarán únicamente solo el 18% del valor CIF + Percepción IGV

Valor CIF= Costo maquinaria + Seguro + Flete internacional

CIF= Costo + Seguro + Flete

Seguro= 0.6% del costo de la maquinaria

3.1.2.4. Factores tecnológicos

La parte tecnológica beneficiaría a la constructora en relación a la investigación y desarrollo es el logrado por los principales fabricantes de las maquinarias pesadas y sus respectivas autopartes tales como CASE, DONGFENG, JOHN DEERE, KOMATSU, entre otros; dado que se preocupan por ofrecer una mejor calidad de sus productos lo cual les permiten desarrollar nuevas referencias en filtros, cuchillas, llantas, uñas, separadores de agua, pistones entre otros. Esto permite a la industria ofrecer mejores alternativas del cuidado de las maquinarias pesadas, con calidad en la mejora continua. (Sánchez, 2010)

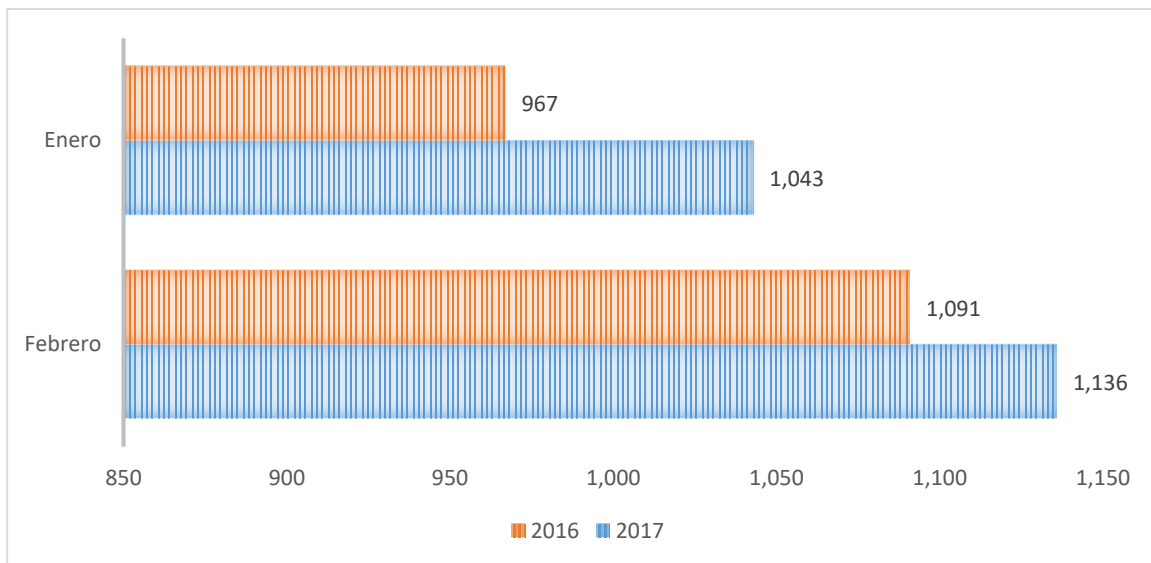


Figura 15. Importación de vehículos pesados (enero-febrero 2017)
 Fuente: Asociación Automotriz del Perú
 Elaboración propia

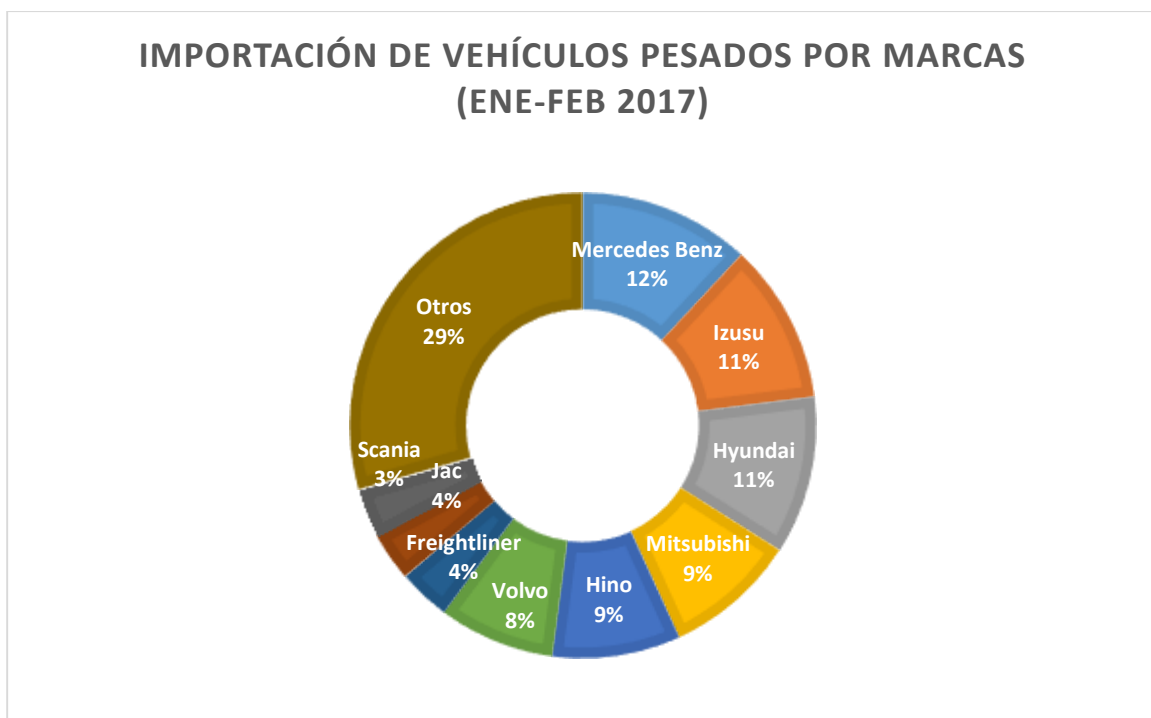


Figura 16. Importación de vehículos pesados por marca (enero-febrero 2017)
 Fuente: Asociación Automotriz del Perú
 Elaboración propia

3.1.2.5. Factores ambientales

La contaminación del aire es uno de los mayores problemas ambientales en el Perú. Su principal fuente son los vehículos automotores, pero también existen casos concretos de contaminación por emisiones industriales. Ante esto, la política nacional tiene como objetivo la conservación y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y la biodiversidad con un enfoque integrado y sistemático y un ambiente que permite una buena calidad de vida para las personas y la existencia de ecosistemas saludables, viables y funcionales en el largo plazo. Por otro lado el Perú se encuentra fuertemente influenciado por la presencia del Fenómeno de El Niño (FEN). El FEN se caracteriza por la presencia de aguas anormalmente más cálidas por un período mayor de 4 meses. Tiene su origen en el Pacífico Central Ecuatorial, debido al debilitamiento de los vientos del Este o a su reemplazo por los vientos del Oeste, dando lugar a un fenómeno muy intenso. El caso extraordinario denominado como ‘Niño costero’ provocó grandes lluvias, severas inundaciones y aludes en la zona costera y sequías en la sierra sur generando grandes pérdidas económicas y sanitarias. Los daños totales originados por el fenómeno ascendieron a US\$ 3.124 millones. (Diario Gestión, 2017)

Rubro dañado	US\$ millones	% participación
Carreteras	1,259	40%
Viviendas	1,123	36%
Puentes	253	8%
Áreas de cultivo	243	8%
Instituciones educativas	171	5%
Canales de riesgo	38	1%
Caminos rurales	31	1%
Establecimientos de salud	7	0%
Total nacional	3,124	100%

Tabla 2. Estimación de daños del FEN costero 2017 según rubros

Fuente: Indeci / Macroconsult

Elaboración propia

Departamento	US\$ millones	% part.	% de PBI
---------------------	----------------------	----------------	-----------------

Huancavelica	145	5%	9.9%
Lambayeque	435	14%	8.9%
Áncash	549	18%	7.0%
Tumbes	60	2%	5.4%
Piura	387	12%	4.8%
Ica	3113	10%	4.5%
Cajamarca	130	4%	2.7%
Arequipa	226	7%	1.8%
La Libertad	119	4%	1.3%
Moquegua	43	1%	1.1%
Loreto	36	1%	1.1%
Ucayali	18	1%	1.0%
Madre de Dios	7	0%	0.7%
Apurímac	22	1%	0.7%
Lima	574	18%	0.6%
Pasco	14	0%	0.5%
Huánuco	13	0%	0.5%
Ayacucho	10	0%	0.4%
Amazonas	3	0%	0.2%
San Martín	4	0%	0.2%
Junín	8	0%	0.1%
Cusco	7	0%	0.1%
Puno	1	0%	0.0%
Tacna	0	0%	0.0%
Total nacional	3,124	100%	1.6%

Tabla 3. Estimación de daños del FEN costero 2017 por regiones

Fuente: Indeci / Macroconsult

Elaboración propia

3.1.2.6. Autopartes de maquinaria pesada requerida

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL DE LA IMPORTACIÓN
Balde excavadora de roca	S/. 18,699.42
Separador de agua (x10)	
Filtro de aceite lubricante (x20)	
Filtro de aceite hidráulico (x20)	
Filtro de aire (x20)	S/. 15,871.80
Rodamientos y engranajes (x4)	
Válvulas (x4)	
Bomba de agua (x10)	
Cabezal de termostato (x10)	
Pistón hidráulico (x10)	S/. 14,435.90
Neumáticos (x8)	S/. 12,206.74
Cuchillas (x10)	S/. 7,144.01
Uñas (x10)	S/. 7,360.43
TOTAL	S/. 75,718.30

Tabla 4. Autopartes de maquinaria pesada a importar
Elaboración propia

Para el periodo 2017-2022, se importarán las autopartes de maquinaria pesada que se muestran en la tabla 4, las cuales corresponden a los proveedores: Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. Y Hubei Tengding Industry and Trade Co., Ltd.

3.1.2.7. Proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada requerida

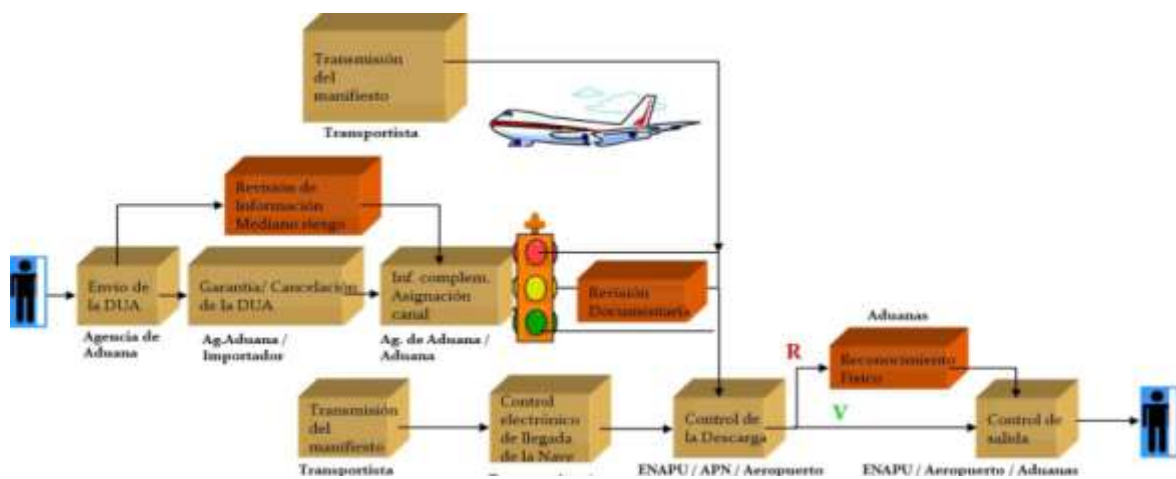


Figura 17. Proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada
Fuente. Brave Perú. (2012). Proceso de despacho aduanero

Se muestra el proceso de importación desde el envío de la mercancía hasta la recepción de la misma.

Cadena de valor de la importación de autopartes

La cadena de valor tiene diferentes fases o actividades según los objetivos y el rubro en el que se desempeña la empresa.



Figura 18. Cadena de valor
Fuente: propia

3.1.3. Plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

3.1.3.1. Formulación de la idea

La idea del plan de negocio nació a partir de que en la ciudad de Chiclayo no se cuenta con stock de autopartes, sumado a que su precio (si se encontrara) es muy elevado, muchas veces la constructora los adquiere de la capital pero al precio final del producto se suma el precio del flete lo cual eleva considerablemente el precio del autoparte; esto a su vez genera un problema en el tiempo de traslado lo cual tiende a ocasionar retrasos en el envío por parte del proveedor capitalino.

Es por ello es que se pretende efectuar un plan de negocio para que la propia constructora realice la importación de autopartes para no depender de proveedores nacionales los cuales solo entorpecen el trabajo de la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. y dado que los proveedores de la República Popular de China tienden a ser más eficientes y más serios con sus clientes en el proceso importación-exportación; lo cual permitirá para la constructora mejorar sus niveles de rendimiento a la par de obtener autopartes para maquinaria pesada en menos tiempo y a un menor costo.

3.1.3.2. Análisis de los competidores

Análisis en base a la información recopilada de las empresas IPESA, UNIMAQ y Ferreyros.

Tabla 5. ¿Previene las posibles necesidades de autopartes según las maquinarias de los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	2	66,7
Siempre	1	33,3
Total	3	100,0

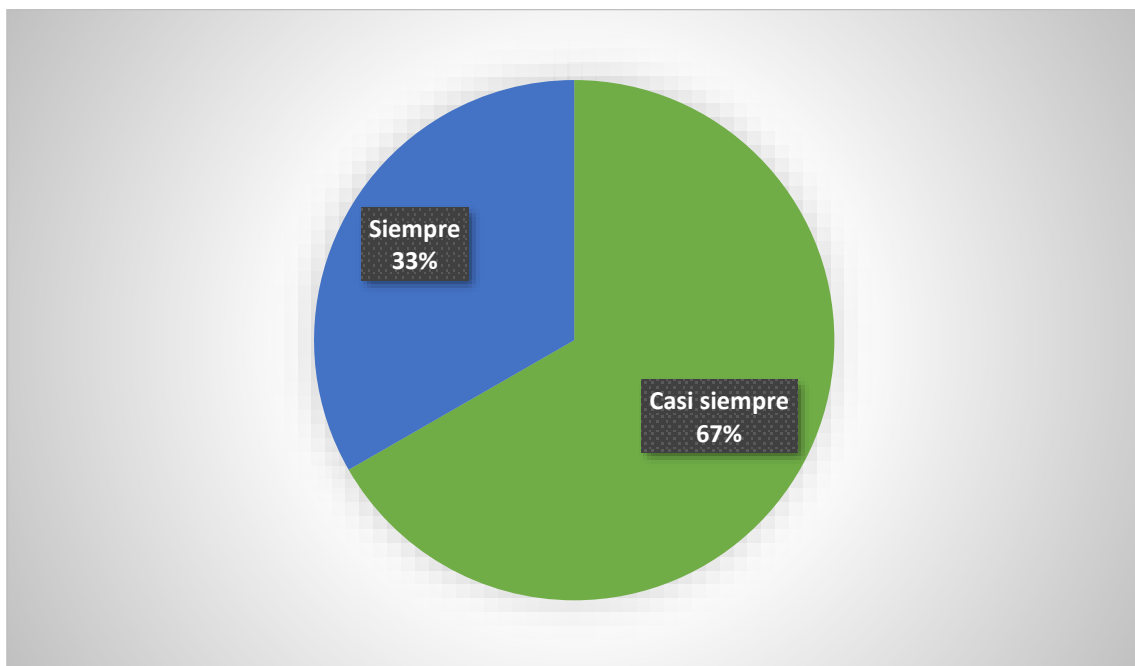


Figura 19. ¿Previene las posibles necesidades de autopartes según las maquinarias de los clientes?

Según la tabla 5 y la figura 18, menciona el 66.7% que casi siempre se previene necesidades de autopartes según las maquinarias de los clientes, mientras que el 33.3% el cual está conformado por la empresa Ferreyros menciona que siempre previene las posibles necesidades de autopartes por parte de los clientes.

Tabla 6. ¿Con qué frecuencia encuentra compradores de autopartes en el mercado local?

	Frecuencia	Porcentaje
A veces	1	33,3
Casi siempre	1	33,3
Siempre	1	33,3
Total	3	100,0



Figura 20. ¿Con que frecuencia encuentra compradores de autopartes en el mercado local?

Según la tabla 6 y la figura 19, menciona la empresa IPESA que a veces encuentra compradores para autopartes de maquinaria pesada, por otro lado, la empresa UNIMAQ casi siempre tiene compradores en el mercado local, mientras que el 1/3 de los encuestados (Ferreyros) menciona que siempre tiene compradores para las autopartes de maquinaria pesada.

Tabla 7. ¿Cree usted que las condiciones que ofrece son las ideales para los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	100,0
Total	3	100,0



Figura 21. ¿Cree usted que las condiciones que ofrece son las ideales para los clientes?

Según la tabla 7 y la figura 20, menciona el 100% de los encuestados que las condiciones ofrecidas a los clientes son ideales y van de acuerdo al mercado nacional.

Tabla 8. ¿El cliente logra negociar satisfactoriamente la compra de autopartes?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	33,3
A veces	2	66,7
Total	3	100,0

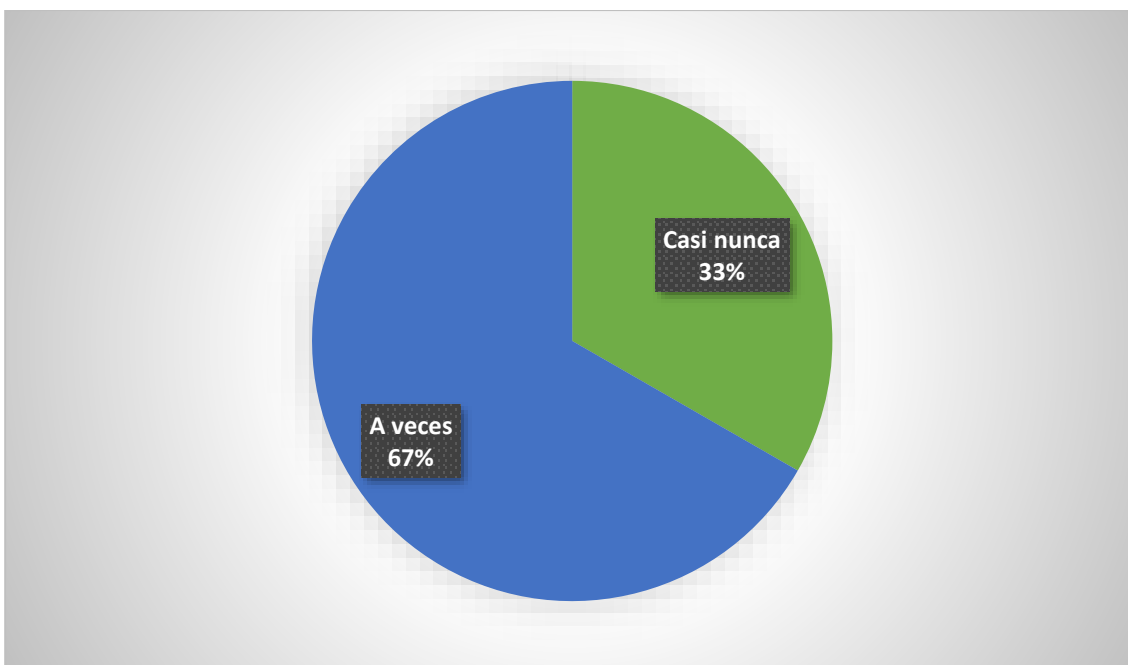


Figura 22. ¿El cliente logra negociar satisfactoriamente la compra de autopartes?

Según la tabla 8 y la figura 21, menciona el 66.7% que a veces se logra negociar la compra del autoparte por parte de la empresa y el cliente, mientras que en la empresa IPESA (33.3%) expresa que casi nunca logra cerrar negociaciones con los clientes por motivo de compra de autopartes de maquinaria pesada.

Tabla 9. ¿Se presentan muchos problemas al momento de adquirir autopartes de maquinaria pesada por parte de los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	1	33,3
A veces	2	66,7
Total	3	100,0

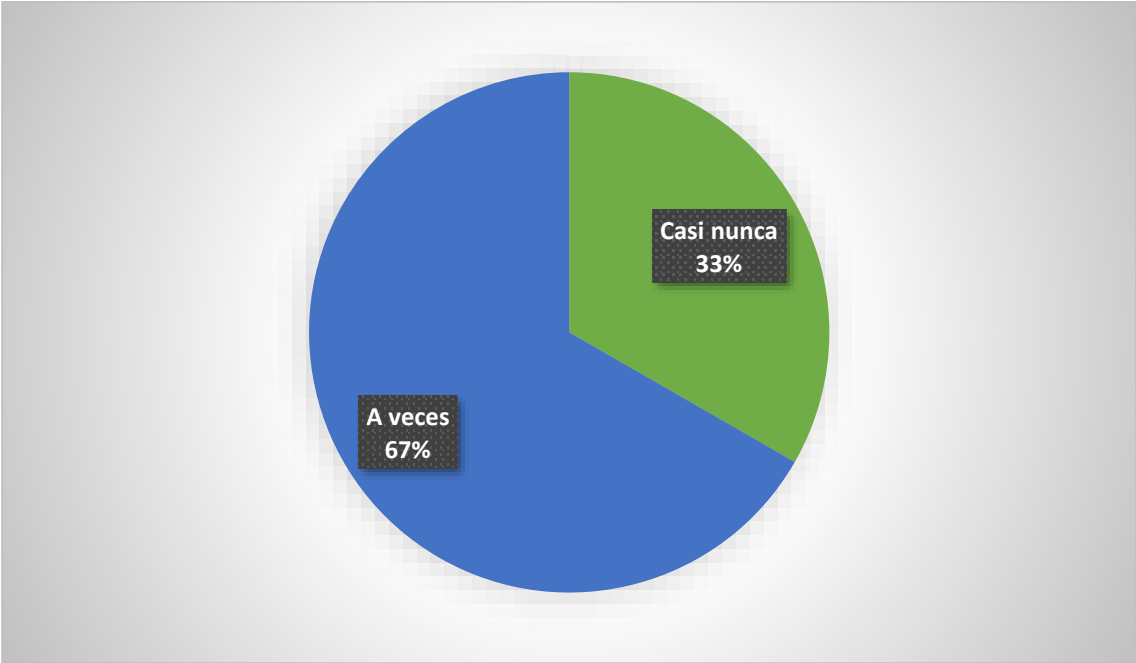


Figura 23. ¿Se presentan muchos problemas al momento de adquirir autopartes de maquinaria pesada por parte de los clientes?

Según la tabla 9 y la figura 22, menciona el 66.7% que muchas veces se presentan problemas al momento de adquirir el producto, mientras que la empresa Ferreyros (33.3%) casi nunca tiene problemas al momento de adquirir autopartes de maquinaria pesada por parte de los clientes.

Tabla 10. ¿Los clientes adquieren las autopartes mediante algún tipo de financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	1	33,3
Siempre	2	66,7
Total	3	100,0

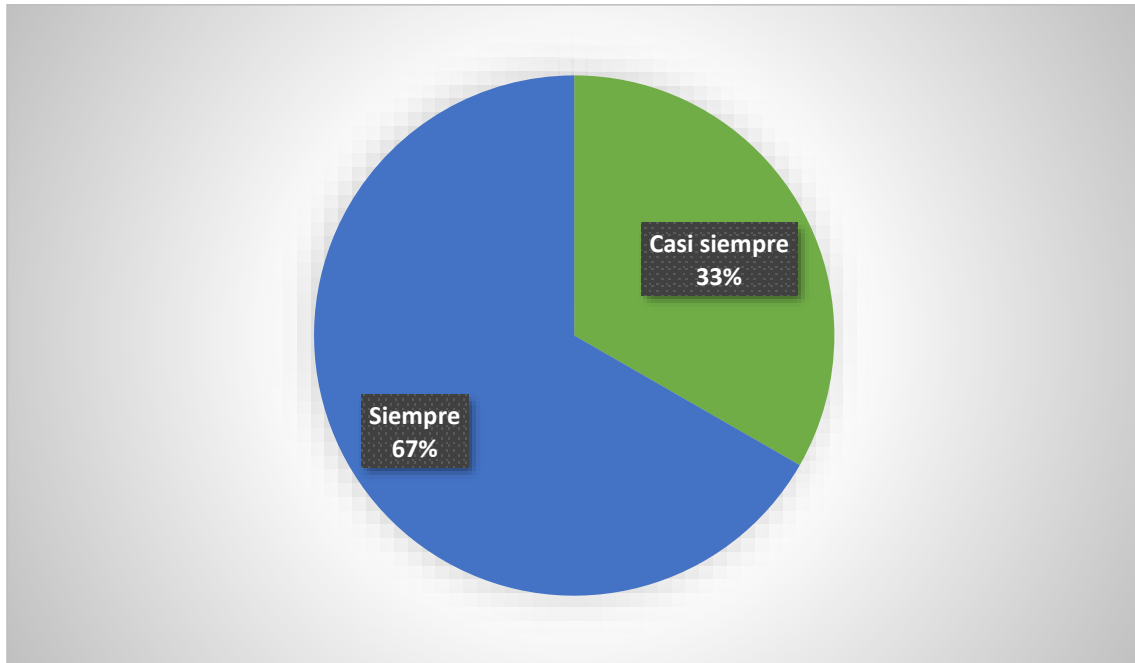


Figura 24. ¿Los clientes adquieren las autopartes mediante algún tipo de financiamiento?

Según la tabla 10 y la figura 23, menciona el 66.7% que los clientes adquieren autopartes mediante algún tipo de financiamiento, mientras que el 33.3% menciona que lo financia con capital propio.

Tabla 11. ¿La empresa cuenta con un control en la recepción de los productos adquiridos del extranjero?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	2	66,7
Siempre	1	33,3
Total	3	100,0



Figura 25. ¿La empresa cuenta con un control en la recepción de los productos adquiridos del extranjero?

Según la tabla 11 y la figura 24, menciona el 66.7% que casi siempre las empresas (IPESA SAC y UNIMAQ SA) cuenta con un control adecuado en la recepción de los productos adquiridos del extranjero, mientras que la empresa Ferreyros SA siempre cuenta con un control en la recepción de las autopartes provenientes del extranjero.

Tabla 12. ¿Envía con prontitud las autopartes de maquinaria pesada a los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	2	66,7
A veces	1	33,3
Total	3	100,0

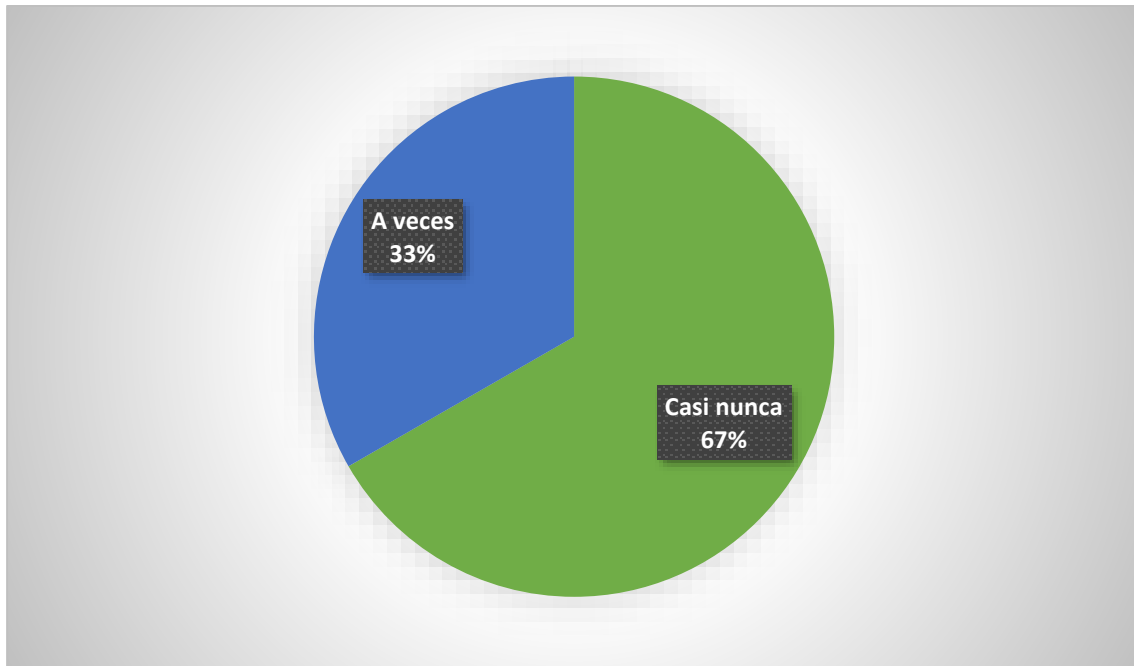


Figura 26. ¿Envía con prontitud las autopartes de maquinaria pesada a los clientes?

Según la tabla 12 y la figura 25, menciona el 66.7% que casi nunca se envía con prontitud las autopartes a su destino, mientras que el 33.3% comenta que a veces envían con prontitud el producto, dado por motivos de transporte y flete.

Tabla 13. ¿La importación de autopartes de maquinaria pesada impacta positivamente en sus finanzas?

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	100,0
Total	3	100,0

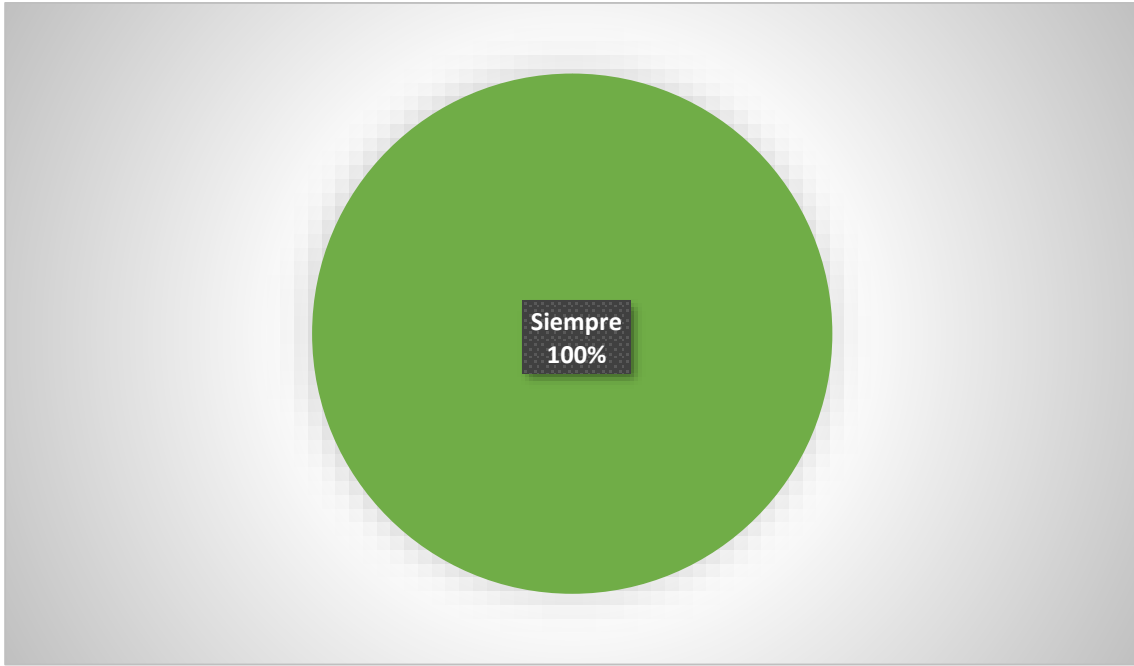


Figura 27. ¿La importación de autopartes de maquinaria pesada impacta positivamente en sus finanzas?

Según la tabla 13 y la figura 26, menciona el 100% de los encuestados que la importación de autopartes ha impactado positivamente en las finanzas, porque el costo de importación de los productos no es elevado.

Tabla 14. ¿Percibe beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada?

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	100,0
Total	3	100,0



Figura 28. ¿Percibe beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada?

Según la tabla 14 y la figura 27, menciona el 100% de las empresas encuestadas perciben beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada por parte de las importadoras.

3.1.3.3. Perfil del cliente

Para el presente plan de negocio el cliente específico viene a ser la constructora OSCAR CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. para sus proyectos de trabajo tales como construcción de obras civiles (colegios, carreteras, puentes, entre otros). Su funcionamiento es destinado al sector de la construcción, cumpliendo con las exigencias que el mercado actual demanda como son: contar con un personal técnico capacitado en la operación y mantenimiento de maquinarias pesadas así como un equipo de Ingeniería para la construcción de Obras Civiles.

3.1.3.4. Perfil de los proveedores

A. Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SHANDONG)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Quingdao (\$)
Balde excavadora de roca	SDLG	E6250F	ISO9001-2000	1,800

FOB Quingdao	→	1,800.0
Flete Quingdao – Paita (40 GP – HAPAG LLOYD)	→	2,400.0
(0.6%) Seguro Quingdao	→	10.8
(\$ Total CIF	→	<u>4,210.8</u>

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF	→	4,210.8
2) Derechos e impuestos	→	1,034.3
Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem)	0% (1)	0.00
0.00 x (4,210.8 + 0.0)		
IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem)	16%	673.728
0.16 x (4,210.8 + 0.0)		
IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem)	2%	84.216
0.02 x (4,210.8 + 0.0)		
Tasa de despacho aduanero		
Cuando es superior a 3 UIT = 2.35%	2.35% (2)	98.954
Percepción: (Pagar x importar)		
3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa)	3.5%	177.369
0.035 por (4,210.8 + 673.7 + 84.2 + 98.9)		<u>177.369</u>

3) Gastos de despacho → 415.0
(Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)

4) Gastos financieros → 125.60
 Gastos de apertura y remesa: 2% de 1,800 (FOB) 2% 36.0
 Intereses del proveedor: 1.8% 32.4
 Intereses del agente de aduanas: 1.4% 25.2

A.1. RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF → 4,210.8
 2) Derechos e impuestos (1) + (2) → 1,034.3
 3) Gastos de despacho → 415.0
 4) Gastos financieros → 93.6
 Costo total de importación (US\$) → 5,785.7

Descripción	Precio FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (S/)	
Balde excavadora de roca	1,800	5,785.7	3.25	S/. 18,699.42

B. Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SHANDONG)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Shandong (\$)
Separador de agua (x10)	SDLG	LG968L	ISO16949:2009	2,345.5
Filtro de aceite lubricante (x20)	SDLG	LG952	ISO16949:2009	
Filtro de aceite hidráulico (x20)	SDLG	LG936L	ISO 9001	
Filtro de aire (x20)	SDLG	LG953L	ISO 9001:2008	
Rodamientos y engranajes (x4)	SDLG	LG918	ISO 9001	
Válvulas (x4)	SDLG	D32-18	ISO 9001:2008	

Bomba de agua (x10)	SDLG	ZL30	ISO 9001:2008	
Cabezal de termostato (x10)	SDLG	4E160-30	ISO 9001	

FOB Shandong → 2,345.5

Flete Shandong – Paita (20 GP – HAPAG LLOYD) → 1,200.0

(0.6%) Seguro Shandong → 14.2

(\$ Total CIF → 3,559.7

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF → 3,559.7

2) Derechos e impuestos → 787.6

Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem) 0% (1) 0.00
 $0.00 \times (3,559.7 + 0.0)$

IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem) 16% 569.45
 $0.16 \times (3,559.7 + 0.0)$

IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem) 2% 71.18
 $0.02 \times (3,559.7 + 0.0)$

Tasa de despacho aduanero
 Cuando es superior a 3 UIT = 2.35% 2.35% (2) 0.00

Percepción: (Pagar x importar)

3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa) 3.5% 0.00
 $0.035 \text{ por } (3,559.7 + 569.45 + 71.18 + 0.0)$

3) Gastos de despacho → 415.0
 (Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)

4) Gastos financieros → 121.21

Gastos de apertura y remesa: 2% de 2,345.0 (FOB) 2% 46.90

Intereses del proveedor: 1.8% del FOB 42.21

Intereses del agente de aduanas: 1.4% del FOB 32.83

B.2 .RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF	→	3,559.7
2) Derechos e impuestos (1) + (2)	→	787.6
3) Gastos de despacho	→	415.0
4) Gastos financieros	→	121.2
Costo total de importación (US\$)	→	4,883.6

Descripción	Precio FOB (US\$)	TOTAL FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (S/)	
Separador de agua (x10)	25.00	2,345.00	4,883.63	3.25	S/15,871.8
Filtro de aceite lubricante (x20)	2.80				
Filtro de aceite hidráulico (x20)	20.50				
Filtro de aire (x20)	8.20				
Rodamientos y engranajes (x4)	117.50				
Válvulas (x4)	160.00				
Bomba de agua (x10)	25.00				
Cabezal de termostato (x10)	10.50				

C. Hubei Tengding Industry and Trade Co., Ltd (Shanghai)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Shanghai (\$)
Pistón hidráulico (x10)	DFG	M-2015008	ISO9001:2000	2000.00

FOB Shanghai	→	2,000.0
Flete Shanghai – Paita (20 GP – HAPAG LLOYD)	→	1,200.0
(0.6%) Seguro Shanghai	→	12.0
(\$) Total CIF	→	<u>3,212.0</u>

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF	→	3,212.8
2) Derechos e impuestos	→	710.8
Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem) 0.00 x (3,212.0 + 0.0)	0% (1)	0.00
IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem) 0.16 x (3,212.0 + 0.0)	16%	513.92
IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem) 0.02 x (3,212.0 + 0.0)	2%	64.24
Tasa de despacho aduanero Cuando es superior a 3 UIT = 2.35%	2.35% (2)	0.00
Percepción: (Pagar x importar)		
3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa) 0.035 por (3,212.0 + 513.92 + 64.2 + 0.0)	3.5%	<u>132.66</u>
3) Gastos de despacho (Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)	→	415.0
4) Gastos financieros	→	104.00
Gastos de apertura y remesa: 2% de 1,800 (FOB)	2%	40.0
Intereses del proveedor: 1.8%		36.0
Intereses del agente de aduanas: 1.4%		<u>28.0</u>

C.3. RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF	3,212.0
2) Derechos e impuestos (1) + (2)	710.8
3) Gastos de despacho	415.0
4) Gastos financieros	104.0
Costo total de importación (US\$)	4,441.8

Descripción	Precio FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (S/)	
Pistón hidráulico (x10)	2,000	4,441.82	3.25	S/. 14,435.90

D. Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SHANDONG)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Shadong (\$)
Neumáticos (x8)	SDLG	23.5-25-20	ISO9001: 2008	320.00

FOB Shadong	320.0
Flete Shadong – Paíta (40 GP – HAPAG LLOYD)	2,400.0
(0.6%) Seguro Shadong	1.92
(\$ Total CIF)	2,721.9

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF	2,721.9
2) Derechos e impuestos	602.4
Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem) 0.00 x (2,721.9 + 0.0)	0.00
IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem) 0.16 x (2,721.9 + 0.0)	435.51
IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem) 0.02 x (2,721.9 + 0.0)	54.44

Tasa de despacho aduanero
 Cuando es superior a 3 UIT = 2.35% 2.35% (2) 0.00

Percepción: (Pagar x importar)

3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa) 3.5% 112.42
 0.035 por (3,212.0 + 513.92 + 64.2 + 0.0)

3) Gastos de despacho \longrightarrow 415.0
 (Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)

4) Gastos financieros \longrightarrow 104.00
 Gastos de apertura y remesa: 2% de 320 (FOB) 2% 6.40
 Intereses del proveedor: 1.8% 5.76
 Intereses del agente de aduanas: 1.4% 4.48

D.4. RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF \longrightarrow 2,721.9
 2) Derechos e impuestos (1) + (2) \longrightarrow 602.4
 3) Gastos de despacho \longrightarrow 415.0
 4) Gastos financieros \longrightarrow 16.6
 Costo total de importación (US\$) \longrightarrow 3,755.9

Descripción	Precio FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (S/)	
Neumáticos (x8)	320.00	3,755.92	3.25	S/. 12,206.92

E. Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SHANDONG)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Shandong (\$)
Cuchillas (x10)	SDLG	11217130	ISO9001: 2008	248.00

FOB Shandong	→	248.0
Flete Shandong – Paita (20 GP – HAPAG LLOYD)	→	1,200.0
(0.6%) Seguro Shandong	→	1.49
(\$ Total CIF	→	<u>1,449.49</u>

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF	→	1,449.5
2) Derechos e impuestos	→	320.8
Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem)	0% (1)	0.00
0.00 x (1,449.5 + 0.0)		
IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem)	16%	231.92
0.16 x (1,449.5 + 0.0)		
IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem)	2%	28.99
0.02 x (1,449.5 + 0.0)		
Tasa de despacho aduanero		
Cuando es superior a 3 UIT = 2.35%	2.35% (2)	0.00
Percepción: (Pagar x importar)		
3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa)	3.5%	59.86
0.035 por (1,449.5 + 231.92 + 59.86 + 0.0)		<u>59.86</u>
3) Gastos de despacho	→	415.0
(Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)		
4) Gastos financieros	→	12.90

Gastos de apertura y remesa: 2% de 248 (FOB)	2%	4.96
Intereses del proveedor: 1.8%		4.46
Intereses del agente de aduanas: 1.4%		3.47
		<hr/>

E.1. RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF	→	1,449.5
2) Derechos e impuestos (1) + (2)	→	320.8
3) Gastos de despacho	→	415.0
4) Gastos financieros	→	12.9
Costo total de importación (US\$)	→	<hr/> 2,198.2

Descripción	Precio FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (\$/)	
Cuchillas (x10)	248.00	2,198.16	3.25	S/. 7,144.01

F. Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SHANDONG)

Descripción	Marca	Modelo	Certificación	FOB Shandong (\$)
Uñas (x10)	SDLG	LGB877F	ISO9001: 2008	30.00

FOB Shandong	→	300.0
Flete Shandong – Paita (20 GP – HAPAG LLOYD)	→	1,200.0
(0.6%) Seguro Shandong	→	1.80
(\$)		<hr/>
Total CIF	→	1,501.80

DESCRIPCIÓN

1) Valor CIF	→	1,501.8
2) Derechos e impuestos	→	332.4

Ad Valorem: 0% del (CIF + Ad Valorem) 0.00 x (1,501.8 + 0.0)	0% (1)	0.00
IGV: 16% del (CIF + Ad Valorem) 0.16 x (1,501.8 + 0.0)	16%	240.29
IPM: 2% del (CIF + Ad Valorem) 0.02 x (1,501.8 + 0.0)	2%	30.04
Tasa de despacho aduanero Cuando es superior a 3 UIT = 2.35%	2.35% (2)	0.00
Percepción: (Pagar x importar) 3.5% por (CIF + A/V + IGV + IPM + Tasa) 0.035 por (1,501.8 + 240.3 + 30.04 + 0.0)	3.5%	<u>62.02</u>

3) Gastos de despacho \longrightarrow 415.0
(Descarga, almacenaje, transporte local, comisión agente, etc)

4) Gastos financieros \longrightarrow 15.60
Gastos de apertura y remesa: 2% de 300 (FOB) 2% 6.00
Intereses del proveedor: 1.8% 5.40
Intereses del agente de aduanas: 1.4% 4.20

RESUMEN DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN

1) Valor CIF \longrightarrow	1,501.8
2) Derechos e impuestos (1) + (2) \longrightarrow	332.4
3) Gastos de despacho \longrightarrow	415.0
4) Gastos financieros \longrightarrow	15.6
Costo total de importación (US\$) \longrightarrow	<u>2,264.8</u>

Descripción	Precio FOB (US\$)	Costo total de importación (US\$)	Cambio (S/)	
Uñas (x10)	300.00	2,264.8	3.25	S/. 7,360.43

3.1.4. Viabilidad del plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021.

3.1.4.1. Estado de situación financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2016			
ACTIVO	MONTO (S/)	PASIVO	MONTO (S/)
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Eq. de Efectivo	3,94,100.10	Sobregiro Bancario	52,504.43
Cuentas por Cobrar Comerciales	6,727,181.70	Anticipos de Clientes	3,794,210.17
Ctas por Cobrar Diver-terceros	15,713.72	Tributos por Pagar	26,780.27
Servicios y Otros Contratados	(41,783.32)	Ctas.por Pagar Comerc-terceros	5,309,109.62
Total Activo Corriente	9,895,112.10	Total Pasivo Corriente	9,182,604.49
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inversiones Mobiliarias	2,257,095.10	Ganancias Diferidas	2,216,303.42
Inmuebles Maquinarias y Equipo	1,831,284.86		
Intangibles	2,432.20		
Activo Diferido	23,122.00		
Deprec. Amortz. Acumulada	(37,859.15)		
Costos Diferidos	2,307,697.23		
Total Activo no Corriente	6,383,772.24	Total Pasivo no Corriente	2,216,303.42
			11,398,907.91
		PASIVO TOTAL	91
		PATRIMONIO	
		Capital	65,000.00
		Resultados Acumulados	4,752,489.15
		Resultado del Ejercicio	62,487.29
		Total Patrimonio	4,879,976.44
TOTAL ACTIVO	16,278,884.34	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	16,278,884.34

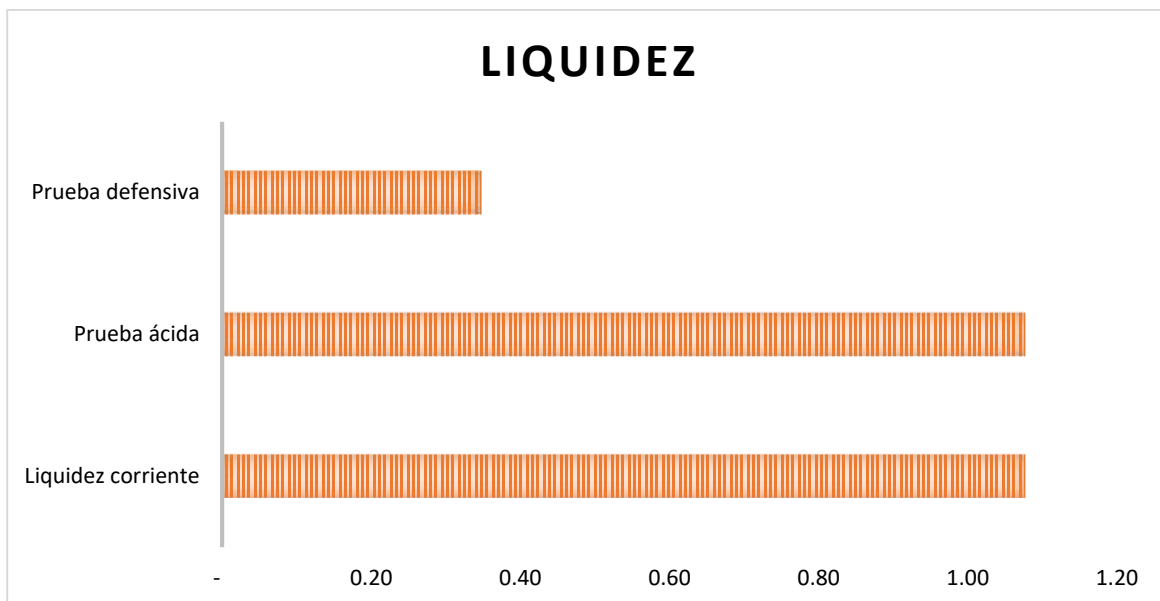
3.1.4.2. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS		
	Concepto	MONTO (S/)
(+)	Ventas Brutas	6,727,181.70
	VENTAS NETAS	6,727,181.70
(-)	Costo de autopartes	(350,516.50)
(-)	Costo de Ventas	(6,161,750.68)
	UTILIDAD BRUTA	214,914.52
(-)	Gastos de Administración	(147,551.91)
(-)	Gastos de Ventas	(190,296.00)
(+)	Ingresos Financieros	28,523.55
(+)	Ingresos Diversos	379,248.00
	UTILIDAD OPERATIVA	284,838.16
(-)	Gastos Financieros	(195,570.61)
	UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	89,267.55
		30%
		26,780.27
	UTILIDAD NETA	62,487.285

Se evidencia que para el año 2016 ser la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C obtuvo ventas equivalentes a S/6, 727,181.70 y un costo por adquisición de autopartes ascendentes a S/350,516.50, generando una utilidad neta al final del ejercicio de S/62,487.285.

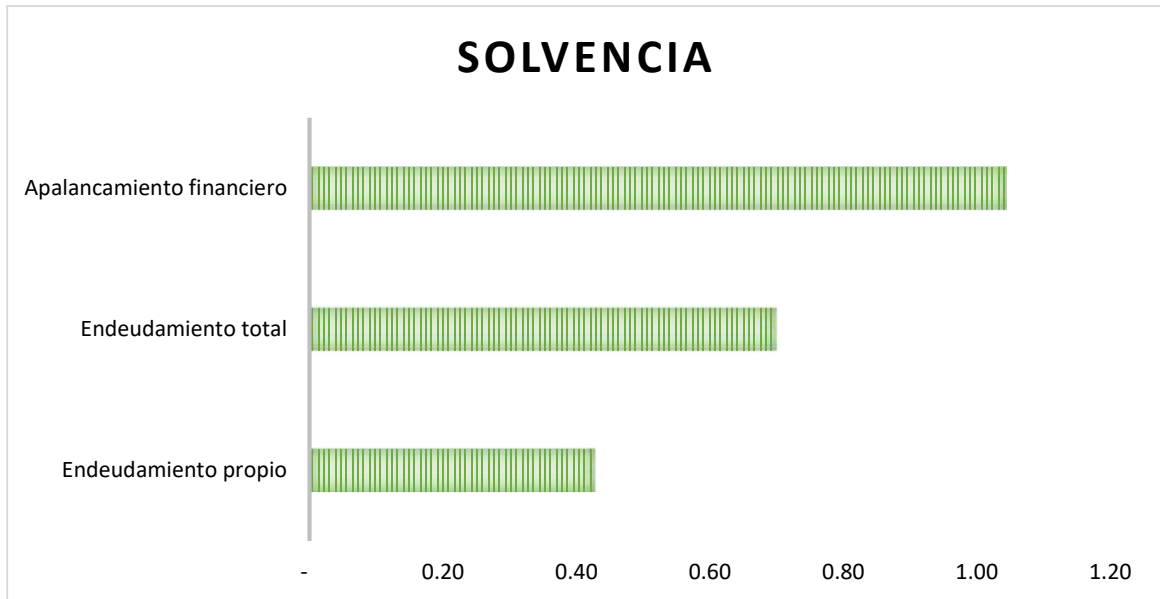
3.1.4.3. Ratios e indicadores

LIQUIDEZ			
DESCRIPCIÓN	RAZÓN	PORCENTAJE (%)	2016
Liquidez corriente	1.08	108%	
Prueba ácida	1.08	108%	
Prueba defensiva	0.35	35%	



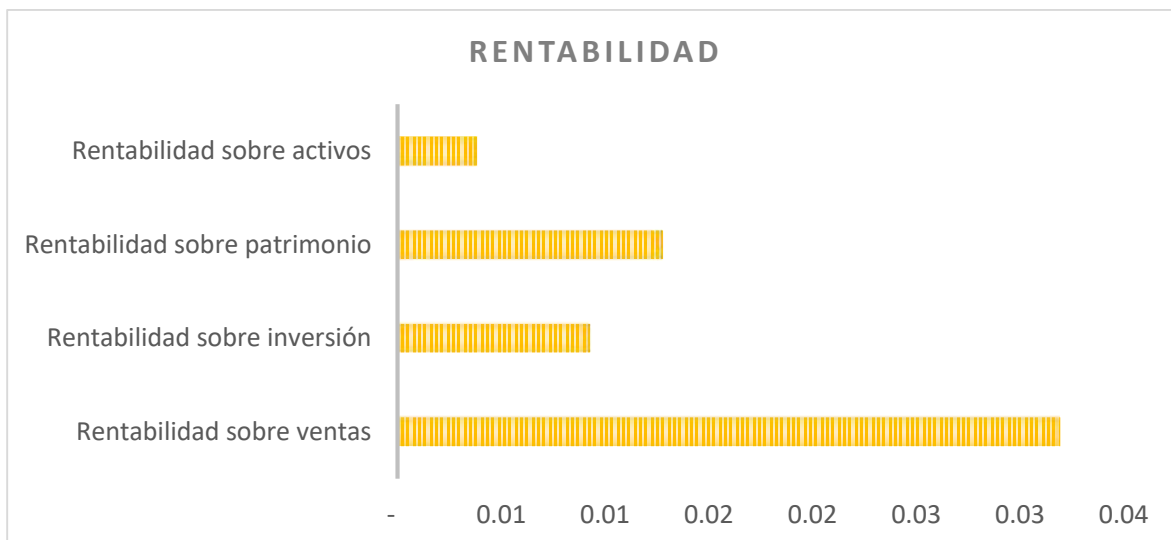
Se evidencia en los indicadores de liquidez que la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., tiene una liquidez corriente de 1.08, lo que se traduce que por cada sol de deuda la constructora puede cubrir la deuda en 108%, el mismo panorama se repite en la prueba ácida, dado que por el giro de la empresa este no cuenta con existencias, finalmente la prueba defensiva la cual es determinado por el efectivo que posee la constructora en entidades financieras sobre el pasivo corriente este es 35%, lo cual se infiere que la empresa puede contar casi con el total de su efectivo para cubrir deudas en el corto plazo.

SOLVENCIA			
DESCRIPCIÓN	RAZÓN	PORCENTAJE (%)	2016
Endeudamiento propio	0.43	43%	
Endeudamiento total	0.70	70%	
Apalancamiento financiero	1.05	105%	



Se evidencia en los indicadores de solvencia, en el ratio de endeudamiento propio, la constructora tiene la capacidad de endeudarse con capital propio en un 43%, mientras que en relación al endeudamiento total se muestra que el valor de deuda es de 0.70, lo cual se infiere que la empresa cuenta con más de capital propio aportado y cubrir la deuda en un 70%, finalmente en el ratio de apalancamiento financiero cuenta con un valor de 1.05, lo cual es un indicador referente para las entidades financieras para otorgar crédito a las compañías los cuales el grado de apalancamiento tiene que ser superior a la unidad.

RENTABILIDAD			
DESCRIPCIÓN	RAZÓN	PORCENTAJE (%)	
Rentabilidad sobre ventas	0.03	3%	2016
Rentabilidad sobre inversión	0.01	1%	
Rentabilidad sobre patrimonio	0.01	1%	
Rentabilidad sobre activos	0.0038	0.038%	



Se evidencia con respecto a los indicadores de rentabilidad, el índice de rentabilidad sobre las ventas fue el que tuvo mejor rendimiento, otorgando un valor del 3%, mientras que el rendimiento sobre el capital invertido en la empresa, y el patrimonio de los accionistas alcanzan una rentabilidad del 1%, finalmente los activos generan una rentabilidad del 0.038% para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C.

3.1.4.4. Financiamiento

Para la importación de autopartes proveniente de la República Popular de China se requerirá hacer una inversión de S/ 80,000, con un aporte propio de S/ 65,000 y con un préstamo de S/ 15,000 en una entidad financiera a 60 meses con una Tasa Efectiva Anual del 18%.

MES	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO
0				S/. 15,000.00
1	S/. 208.33	S/. 161.77	S/. 370.10	S/. 14,838.23
2	S/. 206.08	S/. 164.02	S/. 370.10	S/. 14,674.20
3	S/. 203.80	S/. 166.30	S/. 370.10	S/. 14,507.90
4	S/. 201.49	S/. 168.61	S/. 370.10	S/. 14,339.30
5	S/. 199.15	S/. 170.95	S/. 370.10	S/. 14,168.34
6	S/. 196.78	S/. 173.32	S/. 370.10	S/. 13,995.02
7	S/. 194.37	S/. 175.73	S/. 370.10	S/. 13,819.29
8	S/. 191.93	S/. 178.17	S/. 370.10	S/. 13,641.12
9	S/. 189.45	S/. 180.65	S/. 370.10	S/. 13,460.47
10	S/. 186.94	S/. 183.16	S/. 370.10	S/. 13,277.31
11	S/. 184.40	S/. 185.70	S/. 370.10	S/. 13,091.61
12	S/. 181.82	S/. 188.28	S/. 370.10	S/. 12,903.33
13	S/. 179.21	S/. 190.89	S/. 370.10	S/. 12,712.44
14	S/. 176.56	S/. 193.55	S/. 370.10	S/. 12,518.89
15	S/. 173.87	S/. 196.23	S/. 370.10	S/. 12,322.66

16	S/.	171.14	S/. 198.96	S/. 370.10	S/. 12,123.70
17	S/.	168.38	S/. 201.72	S/. 370.10	S/. 11,921.98
18	S/.	165.58	S/. 204.52	S/. 370.10	S/. 11,717.46
19	S/.	162.74	S/. 207.36	S/. 370.10	S/. 11,510.09
20	S/.	159.86	S/. 210.24	S/. 370.10	S/. 11,299.85
21	S/.	156.94	S/. 213.16	S/. 370.10	S/. 11,086.68
22	S/.	153.98	S/. 216.12	S/. 370.10	S/. 10,870.56
23	S/.	150.98	S/. 219.13	S/. 370.10	S/. 10,651.43
24	S/.	147.93	S/. 222.17	S/. 370.10	S/. 10,429.26
25	S/.	144.85	S/. 225.25	S/. 370.10	S/. 10,204.01
26	S/.	141.72	S/. 228.38	S/. 370.10	S/. 9,975.63
27	S/.	138.55	S/. 231.56	S/. 370.10	S/. 9,744.07
28	S/.	135.33	S/. 234.77	S/. 370.10	S/. 9,509.30
29	S/.	132.07	S/. 238.03	S/. 370.10	S/. 9,271.27
30	S/.	128.76	S/. 241.34	S/. 370.10	S/. 9,029.93
31	S/.	125.41	S/. 244.69	S/. 370.10	S/. 8,785.24
32	S/.	122.01	S/. 248.09	S/. 370.10	S/. 8,537.15
33	S/.	118.57	S/. 251.53	S/. 370.10	S/. 8,285.62
34	S/.	115.07	S/. 255.03	S/. 370.10	S/. 8,030.59
35	S/.	111.53	S/. 258.57	S/. 370.10	S/. 7,772.02
36	S/.	107.94	S/. 262.16	S/. 370.10	S/. 7,509.86
37	S/.	104.30	S/. 265.80	S/. 370.10	S/. 7,244.06
38	S/.	100.61	S/. 269.49	S/. 370.10	S/. 6,974.57
39	S/.	96.87	S/. 273.24	S/. 370.10	S/. 6,701.34
40	S/.	93.07	S/. 277.03	S/. 370.10	S/. 6,424.31
41	S/.	89.22	S/. 280.88	S/. 370.10	S/. 6,143.43
42	S/.	85.32	S/. 284.78	S/. 370.10	S/. 5,858.65
43	S/.	81.37	S/. 288.73	S/. 370.10	S/. 5,569.92
44	S/.	77.36	S/. 292.74	S/. 370.10	S/. 5,277.17
45	S/.	73.29	S/. 296.81	S/. 370.10	S/. 4,980.36
46	S/.	69.17	S/. 300.93	S/. 370.10	S/. 4,679.43
47	S/.	64.99	S/. 305.11	S/. 370.10	S/. 4,374.32
48	S/.	60.75	S/. 309.35	S/. 370.10	S/. 4,064.97
49	S/.	56.46	S/. 313.64	S/. 370.10	S/. 3,751.33
50	S/.	52.10	S/. 318.00	S/. 370.10	S/. 3,433.33
51	S/.	47.68	S/. 322.42	S/. 370.10	S/. 3,110.91
52	S/.	43.21	S/. 326.90	S/. 370.10	S/. 2,784.01
53	S/.	38.67	S/. 331.44	S/. 370.10	S/. 2,452.58
54	S/.	34.06	S/. 336.04	S/. 370.10	S/. 2,116.54
55	S/.	29.40	S/. 340.71	S/. 370.10	S/. 1,775.83
56	S/.	24.66	S/. 345.44	S/. 370.10	S/. 1,430.40
57	S/.	19.87	S/. 350.24	S/. 370.10	S/. 1,080.16
58	S/.	15.00	S/. 355.10	S/. 370.10	S/. 725.06
59	S/.	10.07	S/. 360.03	S/. 370.10	S/. 365.03
60	S/.	5.07	S/. 365.03	S/. 370.10	S/. 0.00

3.1.4.5. Estado de resultados 2017-2021

ESTADO DE RESULTADOS		PROYECTADO					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
(+)	Ventas Brutas	6,727,181.70	6,861,725.33	6,998,959.84	7,138,939.04	7,281,717.82	7,427,352.17
	VENTAS NETAS	6,727,181.70	6,861,725.33	6,998,959.84	7,138,939.04	7,281,717.82	7,427,352.17
(-)	Costo de autopartes	(350,516.50)	(75,718.30)	(77,232.67)	(78,777.32)	(80,352.87)	(81,959.93)
(-)	Costo de Ventas	(6,161,750.68)	(6,284,985.69)	(6,410,685.41)	(6,538,899.12)	(6,669,677.10)	(6,803,070.64)
	UTILIDAD BRUTA	214,914.52	501,021.34	511,041.76	521,262.60	531,687.85	542,321.61
(-)	Gastos de Administración	(147,551.91)	(150,502.95)	(153,513.01)	(156,583.27)	(159,714.93)	(162,909.23)
(-)	Gastos de Ventas	(190,296.00)	(194,101.92)	(197,983.96)	(201,943.64)	(205,982.51)	(210,102.16)
	UTILIDAD OPERATIVA	(122,933.39)	156,416.47	159,544.80	162,735.69	165,990.41	169,310.21
(+)	Ingresos Financieros	28,523.55	29,094.02	29,675.90	30,269.42	30,874.81	31,492.30
(+)	Ingresos Diversos	379,248.00	386,832.96	394,569.62	402,461.01	410,510.23	418,720.44
(-)	Gastos Financieros	(195,570.61)	(199,482.02)	(203,471.66)	(207,541.10)	(211,691.92)	(215,925.76)
	UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	89,267.55	372,861.43	380,318.65	387,925.03	395,683.53	403,597.20
	30%	(26,780.27)	(111,858.43)	(114,095.60)	(116,377.51)	(118,705.06)	(121,079.16)
	UTILIDAD NETA	62,487.285	261,002.998	266,223.058	271,547.519	276,978.470	282,518.039

Se evidencia en el estado de resultados proyectado un incremento de las utilidades de la constructora debido a la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China, dado que los costos de importación fueron menores que los adquiridos en la capital con un costo mucho más elevado, lo cual año a año se muestra un creciente incremento a partir del 2017 (teniendo en consideración un crecimiento del mercado del 2% anual) incrementado su utilidad neta al siguiente periodo en 318%.

3.1.4.6. Ahorro por la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China

DESCRIPCIÓN	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Costo de autopartes	(350,516.50)	(75,718.30)	(77,232.67)	(78,777.32)	(80,352.87)	(81,959.93)
UTILIDAD NETA	62,487.285	261,002.998	266,223.05	271,547.519	276,978.470	282,518.03
Ahorro	75,718.30	274,798.2	273,283.83	271,739.18	270,163.63	268,556.57

Se evidencia que en relación al ahorro por la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de China, el 2016 la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. generaba gastos por concepto de costos de autopartes S/. 350,516.50 dado que la constructora los adquiriría dentro del país, lo cual conllevaba a un aumento del precio así también el flete. Mediante el plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China, ya que como se muestra, el costo por importar el total de autopartes será de S/.75,718.30, lo cual es un ahorro del 8.24%, asumiendo que durante los próximos cinco años la constructora importe la misma cantidad de autopartes esto generará utilidades para el 2021 de S/. 268,556.57 soles.

3.1.4.7. Flujo de caja proyectado

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+)	INGRESOS		6,861,725.33	6,998,959.84	7,138,939.04	7,281,717.82	7,465,211.33
(+)	VENTAS		6,861,725.33	6,998,959.84	7,138,939.04	7,281,717.82	7,427,352.17
(+)	VALOR RESIDUAL (AÑO 5)						37,859.15
(-)	EGRESOS		-6,817,167.29	-	-	-	-
	<i>Costos de autopartes</i>		75,718.30	77,232.67	78,777.32	80,352.87	81,959.93
	<i>Costos de ventas</i>		6,284,985.69	6,410,685.41	6,538,899.12	6,669,677.10	6,803,070.64
	<i>Gastos administrativos</i>		150,502.95	153,513.01	156,583.27	159,714.93	162,909.23
	<i>Gastos de ventas</i>		194,101.92	197,983.96	201,943.64	205,982.51	210,102.16
	<i>Impuestos</i>		111,858.43	114,095.60	116,377.51	118,705.06	121,079.16
	INVERSIÓN TOTAL	- 75,718.30					
	FLUJO ECONÓMICO	S/. - 75,718.30	S/. 44,558.04	S/.45,449.20	S/. 46,358.18	S/. 47,285.35	S/. 86,090.21
(+)	<i>Préstamo</i>	15,000.00					
(-)	<i>Amortización</i>		2,096.67	2,474.07	2,919.40	3,444.89	4,064.97
(-)	<i>Intereses</i>		2,344.54	1,967.14	996.32	996.32	376.24
	FLUJO FINANCIERO	S/. - 60,718.30	S/. 40,116.83	S/. 41,007.99	S/. 42,442.46	S/. 42,844.14	S/. 81,649.00

Se presenta el flujo de caja proyectado para los próximos cinco años los cuales incluyen el valor total de las importaciones de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China, la inversión total por la adquisición de los activos, la asignación de la depreciación por los activos, los ingresos, las amortizaciones por financiamiento y los intereses. Se presenta siempre el primer año (año cero) en una relación negativa dado que en ese periodo se realizará la inversión total por la adquisición de activos, los cuales muestran un flujo financiero ascendente en 104% al año cinco.

3.1.3.7. Análisis de sensibilidad

COK	40%
TDE	36%
VAN	S/. 37,769.39
TIR	57%
B/C	1.5

Se evidencia que el valor del Valor Actual Neto es la suma de todos los flujos actualizados de efectivo futuros de la inversión, menos todas las salidas, las cuales dan un valor de S/ 37,769.39 y la Tasa Interna de Retorno es del 57%, finalmente se concluye que la importación de autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China es viable para su puesta en marcha dado que la Tasa Interna de Retorno es superior al Costo de Capital (COK), asimismo el costo/beneficio por la puesta en marcha del plan genera un valor del 1.5.

3.1.3.8. Análisis estadístico mediante la prueba de Wilcoxon

Tabla 15
Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon (Utilidades 2016-2021)

Rangos	N	Rango promedio	Suma de rangos	
Utilidad bruta – Utilidad neta (2016-2021)	Rangos negativos	6 ^a	3,50	21,00
	Rangos positivos	0 ^b	,00	,00
	Empates	0 ^c		
	Total	6		

- a. UTILIDAD NETA (2016-2021) < UTILIDAD BRUTA (2016-2021)
- b. UTILIDAD NETA (2016-2021) > UTILIDAD BRUTA (2016-2021)
- c. UTILIDAD NETA (2016-2021) = UTILIDAD BRUTA (2016-2021)

Tabla 16

Impacto de la importación de autopartes de maquinaria pesada de China en las utilidades de la empresa

Estadísticos de contraste ^a	REST2016 - REST2015
Z	-2,201 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,028

- a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon
- b. Basado en los rangos positivos.

Se evidencia en la tabla 15 y 16 en base a la prueba estadística de Wilcoxon que el valor de Z es -2,201, el cual al registrar una probabilidad (sig. Asintótica bilateral) menor a 0.05 (0.028), se concluye que el plan de negocio no sólo mejorará la importación de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China para la Constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021, sino que también generará utilidades.

3.2. Discusión de resultados

En relación al objetivo el cual busca diagnosticar la situación actual para la importación de autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China, se presenta los indicadores de liquidez, el cual la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., tiene una liquidez corriente de 1.08, lo que se traduce que por cada sol de deuda la constructora puede cubrir la deuda en 108%, mientras que en relación al endeudamiento total se muestra que el valor de deuda es de 0.70, lo cual se infiere que la empresa cuenta con más de capital propio aportado y cubrir la deuda en un 43%, finalmente en el ratio de apalancamiento financiero cuenta con un valor de 1.05 dicho valor supera la unidad, lo cual es un indicador positivo para cualquier empresa quien requiera un crédito; esto se relaciona con la investigación de López (2016) el cual en su investigación manifiesta que el proceso de logística de importación de la empresa es inadecuado la cual utiliza la mayor parte de sus estados financieros solo para invertir en exportaciones los cuales conllevaron a la disminución acelerada de su liquidez, hasta esperar que estos productos solicitados toman un tiempo hasta que estos lleguen; si un margen de capital suficiente esto puede ser un obstáculo para suponer una importación ya que una importación es de suma importancia para una empresa dado que permite competir en el mercado, tal como lo plasma (Carrasco, 2014) en el cual menciona que un plan de importación es viable cuando se quiere adquirir un insumo o herramienta que contribuya en la competitividad de la empresa frente a sus competidores, motivo por el cual se ha tenido en consideración esta investigación para el presente objeto de estudio.

En relación a los indicadores de rentabilidad, el índice de rentabilidad sobre las ventas fue el que tuvo mejor rendimiento, otorgando un valor del 3%, mientras que el rendimiento sobre el capital invertido en la empresa, y el patrimonio alcanzan una rentabilidad del 1%, donde por cada sol aportado por los accionistas estos reciben una retribución del 0.01; finalmente los activos generan una rentabilidad del 0.038% para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C.; esto a su vez contrasta con lo planteado por (Lázaro, 2015) quien acerca de la situación actual de una empresa frente a un plan de negocio plantea un plan económico-financiero el cual trata de medir un objetivo básico de todo negocio, que es su rentabilidad,

pero sin olvidar que existe un segundo objetivo necesario para poder hablar de viabilidad, que es el de la liquidez (flujo de caja).

En relación al objetivo el cual pretende analizar el proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C, se planteó un abanico de proveedores los cuales fueron seleccionados en base al costo del producto, calidad, certificación y tiempo de entrega (el cual oscila entre treinta y cuarenta y cinco días), quienes mostraron cumplimiento de requerimientos por adquisición de productos fueron Shandong Hightop Machinery Co., Ltd; Guangzhou Kinglebon Machinery Equipment Co., Ltd; Xiamen Banruo Trade Co., Ltd; Qingdao Kebek Tire Co., Ltd; Jinan Higher Blades Co., Ltd y Xuzhou Bonovo Machinery & Equipment Co., Ltd; esto se relaciona con la investigación de Llegado y Teque (2015) los cuales concluyeron que la importación es un régimen aduanero que permitirá a la empresa adquirir mercancías que conllevarán incrementar su competitividad en el mercado nacional, frente a sus competidores.

En adicción a lo anterior, en la investigación de Romero (2017) el cual describió que en el área de importaciones (en la empresa en la cual realizó su estudio) ejecuta eficientemente las diferentes actividades relacionadas a todo el proceso, asimismo manifiesta que requiere afinar ciertos aspectos con referencia a los tiempos en que demora traer la mercadería y lograr minimizar los costos operativos evitando pagar valores extras que ocasionen el incremento del precio de venta; esto contrasta con lo plasmado por (Rakesh, 2013) quien manifiesta que en el proceso de importación de mercadería el cual se ha considera a la investigación y selección de proveedores, se tiene que en el proceso de importación cuenta con cinco fases, la cual está determinado por la planificación previa de las compras, acá se determina las necesidades y carencias que se requieren cubrir, en este caso en la importación de autopartes de maquinaria pesada; seguido por la selección de los proveedores, en este aspecto se toma en cuenta que se debe tener máxima información acerca de los proveedores y de los productos a ofrecer ya que deben cubrir expectativas en relación de precio, calidad, tiempo, garantía entre otros; como tercera fase se encuentra la negociación con el proveedor, la cual previamente ya se debió escoger al proveedor encargado en el abastecimiento del producto, este proveedor debe cumplir con las especificaciones exigidas tanto en relación al material importar como el tiempo de entrega el cual es uno de los principales problemas que

se tiene con los proveedores nacionales, luego se realiza la emisión del a orden de compra; la cuarta fase corresponde a la financiación, en esta parte se determina el precio a pagar por la mercancía que será entregada por el proveedor; y como quinta fase se encuentra el control de recepción de la mercancía comprada, en esta parte se verifica si el producto cumple con el tiempo acordado y las cantidades pactadas. Por lo tanto es menester resaltar la importancia dentro de la investigación y su análisis de cada uno de los posibles proveedores de los materiales requeridos dentro del mercado en el cual se desempeña la organización.

En relación al objetivo el cual busca determinar la viabilidad del plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021., menciona Agudelo (2004) el cual concluye que se encontró que las proyecciones de crecimiento de la empresa son viables siempre y cuando se cuente con el funcionamiento óptimo de los procesos con la finalidad de lograr la ejecución adecuada de sus objetivos y metas para los años venideros; en la presente investigación la viabilidad se presenta posteriormente a la constitución del flujo de caja proyectado para los años descritos que el valor del Valor Actual Neto es la suma de todos los flujos actualizados de efectivo futuros de la inversión, menos todas las salidas, las cuales dan un valor de S/. 37,769.39 y la Tasa Interna de Retorno es del 57%, finalmente se concluye que la importación de autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China es viable para su puesta en marcha dado que la Tasa Interna de Retorno es superior al Costo de Capital el cual se consideró para la presente investigación el 40%; esto contrasta con la investigación y con lo expresado por (Lázaro, 2015) quien indica que para medir la viabilidad de un plan de negocio, este se evaluará mediante el rendimiento obtenido y la posibilidad de generar beneficios, es decir, es consecuencia de la diferencia entre las ventas y los gastos de la empresa, este análisis y estudio de estas ratios, y su valor y evolución en tres años, ayudó a evaluar la viabilidad económica de la empresa. Asimismo se determinó con un valor de p de 0.028 se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la de investigación el cual es que el plan de negocio permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C.

Finalmente según lo desarrollado a lo largo de la investigación, la implementación un plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021, es financieramente viable, tanto bajo términos económicos, científicos y estadísticos.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

La constructora muestra una situación financiera actual saludable para la importación de autopartes de maquinaria pesada proveniente de la República Popular de China, ya que cuenta con suficiente liquidez para afrontar deuda al corto plazo (108%), asimismo la capacidad para endeudarse con capital externo (financiamiento) en un 43%, con un nivel de apalancamiento financiero de 1.05.

Se cuenta con proveedores para el proceso de importación de autopartes de maquinaria pesada la República Popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C., en base a calidad, eficiencia, relación costo/beneficio, tiempo de entrega y certificación, lo cual se traduce en calidad para la maquinaria de la empresa.

Se diseñó un plan de negocio con la finalidad de importar autopartes de maquinaria pesada, teniendo en cuenta la gestión de proveedores, la capacidad de endeudarse de la empresa y su financiamiento para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C.

Se concluye que el plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la República Popular de China para la constructora Óscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021 es viable dado que la Tasa Interna de retorno es mayor al costo de capital del proyecto ($57\% > 40\%$).

4.2. Recomendaciones

Aplicar el plan de negocio para la importación proveniente de la República Popular de China en relación de la adquisición de autopartes de maquinaria pesada, dado que ello beneficiaría a la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el ahorro en costos de importación y en la generación de mayores utilidades.

REFERENCIAS

- Agudelo, H. (2016). *análisis y diseño de un sistema de información den la parte operativa (ventas e importaciones), para la empresa importadora Gran Andina Ltda.* Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis134.pdf>
- Banco Mundial. (17 de Abril de 2017). *Perú panorama general.* Obtenido de Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Bardales, E. (19 de Enero de 2015). *Capeco advierte que cinco factores afectan el desarrollo inmobiliario en el Perú .* Obtenido de Diario Gestión: <http://gestion.pe/inmobiliaria/capeco-existen-cinco-factores-que-frenan-desarrollo-inmobiliario-peru-2120910>
- Barrera, A. (5 de Julio de 2012). *México elimina preferencias a importación autos Argentina.* Obtenido de Reuters: <https://ar.reuters.com/article/topNews/idARL2E8I5F0820120706>
- Carrasco, B. (2014). *Plan de importación de repuestos para maquinaria agrícola, Lambayeque 2013.* Pimentel, Chiclayo: Universidad Señor de Sipán.
- COFIDE. (2015). *Tributación para MYPES I y II.* Obtenido de COFIDE: <https://es.slideshare.net/miguelperu/charlas-n-02-y-n-03tributacin-para-mype-i-y-ii-elva-cancino>
- Diario Gestión. (24 de Marzo de 2017). *Macroconsult: PBI crecería 2.9% este año, por efectos del Niño Costero .* Obtenido de Gestión: <http://gestion.pe/economia/macroconsult-pbi-creceria-29-este-ano-efectos-nino-costero-2185662>
- El Comercio. (10 de Mayo de 2018). *¿Quiere importar desde China y no sabe cómo?* Obtenido de El Comercio: <http://elcomercio.pe/economia/peru/quiere-importar-china-170588>
- El Tiempo. (5 de Agosto de 2015). *Anulan IVA a importación de maquinaria.* Obtenido de El Tiempo: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-381213>
- Frías-Navarro, D. (2014). *Análisis de fiabilidad de las puntuaciones de un instrumento de medida.* Valencia, España. Obtenido de <http://www.uv.es/friasnav/ApuntesSPSS.pdf>

- Lázaro, J. (2015). *Tu business plan*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Llegado, C y Teque, E. (2015). *Incidencia del régimen de las percepciones en la liquidez a través de sus importaciones durante el año 2002 y 2013 de la empresa Motor Import SAC*". Chiclayo, Lambayeque: Universidad Santo Toribio de Mogrovejo.
- López, T. (2016). *La logística de importaciones y los indicadores financieros de la empresa Turbomekanics S.A.* Ambato, Ecuador: Tesis Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20830/1/T3537i.pdf>
- Makinaria Pesada. (30 de Mayo de 2017). *La maquinaria pesada y el TLC*. Obtenido de Maquinaria pesada: <http://revistamakinariapesada.com/?p=1049>
- Marco, R. (26 de Octubre de 2015). *Sustituyen importaciónn de partes y piezas para maquinaria pesada*. Obtenido de El Universal: http://www.eluniversal.com/noticias/economia/sustituyen-importacion-partes-piezas-para-maquinaria-pesada_30190
- Montiel, H. (2014). *De la idea de negocio a la alerta empresarial: precursores del plan de negocio*. Azcapotzalco, México: Editorial Patria.
- Moreno, T. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. Santiago, Chile: RIL Editores.
- Peña, R. (2016). *Estudio de los servicio de apoyo a las importaciones del producto televisores en la ciudad de Iquitos, periodo 2015*. Iquitos, Perú: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Obtenido de http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3470/Rosa_Tesis_Titulo_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Raquesh, J. (2018). *International Business*. New York: Oxford University Press.
- Ríos, M. (21 de Febrero de 2017). *Sector construcción: ¿qué impulsará su crecimiento?* Obtenido de Diario Gestión: <http://gestion.pe/inmobiliaria/sector-construccion-que-impulsara-su-crecimiento-2182740>
- Romero, J. (2017). *La gestión financiera y las importaciones en la empresa Automekano Cía. Ltda de la ciudad de Ambato*. Ambato, Ecuador:

Universidad técnica de Ambato. Obtenido de
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25211/3/T3974M.pdf>

Sánchez, A. (2016). *Direccionamiento estratégico para una empresa nueva importadora y comercializadora de filtros del sector de autopartes*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de
<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis330.pdf>

Sullivan, A. y Sheffrin, S. (2017). *Economics: Principles in Action*. New York, Estados Unidos: Pearson Prentice Hall.

Vargas, A. (2018). *Marketing y plan de negocio de la microempresa (UF1820)*. Andalucía, España: IC Editorial.

ANEXOS



**ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA OSCAR CONTRATISTAS
GENERALES SAC SOBRE LOS PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN LA
ADQUISICIÓN DE AUTOPARTES DE MAQUINARIA PESADA, Y LA
NECESIDAD DE IMPORTAR EN EL PERIODO 2017-2021.**

1. ¿Previene Usted las posibles necesidades por fallas en su maquinaria pesada?

2. ¿De surgir la necesidad, con qué frecuencia encuentra las autopartes en el mercado nacional?

3. ¿Cuáles son las condiciones que Usted considera para seleccionar un proveedor?

4. ¿Logra Usted negociar con el proveedor la adquisición de las autopartes?

5. ¿Cuáles son los principales problemas presentados en la adquisición de autopartes para su maquinaria pesada?

6. ¿Cuál es el medio de financiamiento que Usted más utiliza?

7. ¿Existe un control de la recepción de los materiales adquiridos?

8. ¿Cuánto es el tiempo de retraso aproximado que tuvo por la adquisición de autopartes dentro del territorio nacional?

9. ¿De qué manera impacta en las finanzas de la empresa el costo elevado y en el retraso de una autoparte adquirida en el territorio nacional?

10. ¿Qué beneficio cree usted que percibiría la empresa por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada provenientes de China en relación a la importación de otros países?



**UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN**

**ENCUESTA AL GERENTE DE EMPRESAS IMPORTADORAS DE
AUTOPARTES DE MAQUINARIA PESADA DE LA CIUDAD DE CHICLAYO.**

1. **¿Previene las posibles necesidades de autopartes según las maquinarias de los clientes?**
2. **¿Con que frecuencia encuentra compradores de autopartes en el mercado local?**
3. **¿Cree usted que las condiciones que ofrece son las ideales para los clientes?**
4. **¿El cliente logra negociar satisfactoriamente la compra de autopartes?**
5. **¿Se presentan muchos problemas al momento de adquirir autopartes de maquinaria pesada por parte de los clientes?**
6. **¿Los clientes adquieren las autopartes mediante algún tipo de financiamiento?**
7. **¿La empresa cuenta con un control en la recepción de los productos adquiridos del extranjero?**
8. **¿Envía con prontitud las autopartes de maquinaria pesada a los clientes?**
9. **¿La importación de autopartes de maquinaria pesada impacta positivamente en sus finanzas?**
10. **¿Percibe beneficios por la adquisición de autopartes de maquinaria pesada?**

ANEXO 3

Tabulación de la encuesta

	PREG1	PREG 2	PREG 3	PREG 4	PREG 5	PREG 6	PREG 7	PREG 8	PREG 9	PREG1 0
1	4	3	5	2	3	4	4	2	5	5
2	4	4	5	3	4	5	4	2	5	5
3	5	5	5	3	4	5	5	3	5	5

1	IPESA
2	UNIMAQ
3	FERREYRO S



OSCAR S.A.C.
CONTRATISTAS GENERALES

EJECUCION Y CONSULTORIA DE OBRAS CIVILES HIDRAULICAS

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Quien suscribe:

Sr. Luis Eusebio Ortiz Sánchez

Representante legal de Oscar Contratistas Generales S.A.C.

AUTORIZA: El permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación denominado "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE AUTOPARTES DE MAQUINARIA PESADA PROVENIENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA OSCAR CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE 2017-2021"

Por la presente, el que suscribe **Sr. LUIS EUSEBIO ORTIZ SÁNCHEZ**, identificado con **DNI 16613640**, en calidad de **representante legal** de la empresa **Oscar Contratistas Generales S.A.C.**, autorizo al **alumno LUIS ENRIQUE ORTIZ MALCA**, identificado con **DNI 48001543**, estudiante de la **Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad Señor de Sipán**, y autor del trabajo de investigación denominado: "**Plan De Negocio Para La Importación De Autopartes De Maquinaria Pesada Provenientes De La República Popular De China Para La Constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. En El Departamento De Lambayeque 2017-2021**", al uso de la información que conforme parte de dicho proyecto como expediente técnico, adquisición de maquinarias y autopartes, etc; para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de la tesis de la referencia, enunciada líneas arriba en el párrafo anterior, de quien se solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información brindada.

Atentamente,

OSCAR CONTRATISTAS
GENERALES S.A.C.

Ing. Luis Eusebio Ortiz Sánchez
REPRESENTANTE LEGAL

URB. "JARDINES DE SANTA ROSA" MZ K Lte. 24 - CHICLAYO - LAMBAYEQUE
Email: luisortiz1003@gmail.com