



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
VENTA DE REPUESTOS DE MAQUINARIA PESADA EN EL
DISTRITO DE SAN MARTÍN DE PORRES - 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Autor:

Bach: María Cristina Márquez Sánchez

Asesor:

Mg. Luis Ricardo Cárdenas Torres

Lima – Perú

2018

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi hijo, a mi esposo, a mis padres y hermanas quienes siempre me han brindado su apoyo incondicional en todo momento para cumplir una vez más con un reto profesional.

María Cristina Márquez Sánchez

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mi familia y en especial a mi hijo por su apoyo incondicional, gracias por alentarme siempre a continuar con mis sueños.

De igual modo quiero agradecer a mi asesor el Mg. Luis Ricardo Cárdenas Torres por su tiempo y apoyo en la realización de este trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1. MARCO TEORICO	14
1.1. ENTORNO Y CONDICIONES GENERALES	14
1.1.1. Entorno Mundial	14
1.1.2. Entorno Nacional	15
1.1.3. La realidad Política del Perú.....	18
1.1.4. La Realidad Económica de Lima	19
CAPÍTULO 2. MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES	26
2.1. ENFOQUE DE LA IDEA DE NEGOCIO	26
2.2. DEMANDA POTENCIAL	26
2.3. EL SEGMENTO DE NUESTRO MERCADO OBJETIVO	29
2.3.1. Segmentación geográfica	29
2.3.2. Segmentación demográfica	30
2.3.3. Segmentación socio económico	31
2.3.4. Segmentación Psicográfica	32
2.4. TENDENCIAS ESPERADAS DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO.....	32
2.5. TENDENCIAS DEL MERCADO	32
2.6. DIFERENCIAS DE NUESTRO PRODUCTO FRENTE A LA COMPETENCIA	33
2.6.1. Ventajas Comparativas	33
2.6.2. Ventajas Competitivas	33
2.7. ANÁLISIS FODA DE NUESTRO NEGOCIO.....	34
2.7.1. Análisis de Oportunidades.....	34
2.7.2. Análisis de Amenazas	34
2.7.3. Análisis de Fortalezas	34
2.7.4. Análisis de Debilidades	34
2.8. COMPARACIÓN FRENTE A LA COMPETENCIA	34
2.9. MEJORAS EN EL TIEMPO INCLUIDAS EN EL NEGOCIO	35
2.10. PLANES PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	35
CAPÍTULO 3. INVESTIGACION DE MERCADO	37
3.1. LOS CLIENTES.....	37
3.1.1. Clientes potenciales	37
3.1.2. Consumidor final.....	37
3.2. EL MERCADO POTENCIAL	38

3.3.	LA OFERTA EN EL MERCADO.....	39
3.4.	LA DEMANDA ESPERADA	40
3.5.	HÁBITOS DE CONSUMO	40
3.6.	LA COMPETENCIA Y SUS VENTAJAS.....	40
3.6.1.	Nuestros Competidores.....	40
3.7.	ESTIMACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO Y DE LAS VENTAS.....	42
3.7.1.	Productos que estimas vender en el primer año	42
CAPÍTULO 4. PLAN DE MARKETING:		44
4.1.	ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO Y CRECIMIENTO	44
4.1.1.	Estrategia de producto	44
4.1.2.	Estrategia de precios.....	44
4.1.3.	Estrategia de promoción y publicidad.....	44
4.1.4.	Estrategia de distribución.	44
4.2.	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	45
4.3.	PRODUCTO.....	47
4.3.1.	Marca	47
4.3.2.	Eslogan	47
4.3.3.	Presentación.....	47
4.4.	BONDADES O VENTAJAS DEL PRODUCTO.....	50
4.5.	POLÍTICA DE PRECIOS.....	50
4.6.	INICIO DE VENTAS DEL PRODUCTO	50
4.7.	TÁCTICAS DE VENTAS	51
4.8.	OBJETIVOS DE VENTAS EN EL CORTO Y MEDIANO PLAZO.....	51
4.8.1.	Corto plazo	51
4.8.2.	Mediano plazo	51
4.9.	ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS	52
4.9.1.	Estrategias de crecimiento vertical.....	52
4.9.2.	Estrategias de crecimiento horizontal.....	52
CAPÍTULO 5. SISTEMA DE VENTAS Y DISTRIBUCION.....		53
5.1.	SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN	53
5.1.1.	Mayorista.....	53
5.1.2.	Minorista.....	53
5.2.	ESTRATEGIA DE VENTAS	53

5.2.1.	Canales de ventas.....	53
5.2.2.	Sistemas de Entrega	53
CAPÍTULO 6. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN		54
6.1.	INICIO DE OPERACIONES DE LA EMPRESA	54
6.2.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	55
6.2.1.	Ubicación de centro de operaciones	55
6.3.	CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN.....	55
6.3.1.	Equipamiento.....	55
6.3.2.	Maquinarias.....	55
6.4.	DIAGRAMA DE OPERACIONES DE PROCESO	57
CAPÍTULO 7. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES.....		59
7.1.	INVERSIÓN EN TERRENOS:.....	59
7.1.1.	Inversión en Construcción del local.....	59
7.1.2.	Inversión en Muebles y Enseres.....	59
7.1.3.	Inversión en Vehículos	59
7.1.4.	Inversión Maquinaria y equipo.....	60
7.1.5.	Inversión de herramientas	60
7.1.6.	Inversión activos – software	60
7.2.	CAPITAL DE TRABAJO	60
7.2.1.	Presupuestos de ingresos y egresos.....	61
7.2.2.	Presupuesto de ingresos de venta	61
7.2.3.	Presupuesto de costos	62
7.2.4.	Mano de obra directa.....	63
7.3.	COSTOS DE PRODUCCIÓN	63
7.3.1.	Costos Fijos – Obligaciones laborales.....	63
7.3.2.	Costos Fijos – Materiales y equipos	63
7.3.3.	Costos fijos –servicios varios.....	63
7.3.4.	Costos fijos –combustible	64
7.3.5.	Costos fijos- mantenimiento	64
7.3.6.	Costos fijos – seguros vehiculares	64
7.3.7.	Depreciación anual.....	64
CAPÍTULO 8. PLAN FINANCIERO		66
8.1.	INGRESOS GENERADOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.....	66

8.1.1.	Ingresos Generados durante la ejecución del Proyecto	66
8.2.	EGRESOS GENERADOS DURANTE EL PROYECTO.....	68
8.2.1.	Costos de Producción	68
8.2.2.	Costos Fijos.....	68
8.2.3.	Costos Variables	69
8.2.4.	Costos Laborales.....	69
8.2.5.	Costos Indirectos.....	69
8.2.6.	Costos Directos	70
8.2.7.	Impuesto a la Renta	70
8.2.8.	Impuesto General a las Ventas	70
8.3.	FINANCIAMIENTO.....	71
8.4.	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	71
8.5.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	72
8.6.	MARGEN BRUTO Y OPERATIVO	72
8.7.	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.....	72
8.8.	COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL.....	73
CAPÍTULO 9. RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO		74
9.1.	CONCLUSIONES.....	74
9.2.	RECOMENDACIONES.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 PBI – Variación Porcentual 2010 - 2017.....	20
Tabla N° 2 PBI - Mensual 2018.....	21
Tabla N° 3 Número de embarcaciones pesqueras de mayor escala.....	27
Tabla N° 4 Número de pescadores artesanales y acuicultores.....	28
Tabla N° 5 Tendencias esperadas de la demanda.....	32
Tabla N° 6 Empresas pesqueras N° embarcaciones.....	38
Tabla N° 7 Demanda esperada.....	40
Tabla N° 8 Ventas en el primer año.....	43
Tabla N° 9 Ventas en el corto plazo.....	51
Tabla N° 10 Ventas a Mediano plazo.....	51
Tabla N° 11 Inicio de operaciones de la empresa.....	54
Tabla N° 12 Inversión en implementación del local.....	59
Tabla N° 13 Inversión en Muebles y Enseres.....	59
Tabla N° 14 Inversión Maquinaria y equipo.....	60
Tabla N° 15 Inversión activos - software.....	60
Tabla N° 16 Capital de trabajo.....	60
Tabla N° 17 Presupuesto de ingresos de venta.....	61
Tabla N° 18 Presupuesto de costos.....	62
Tabla N° 19 Obligaciones laborales.....	63
Tabla N° 20 Servicios varios.....	63
Tabla N° 21 Costo de combustible.....	64
Tabla N° 22 Depreciación anual.....	65
Tabla N° 23 Ingresos diarios.....	66
Tabla N° 24 Ingresos semanales.....	66
Tabla N° 25 Ingresos mensuales.....	67
Tabla N° 26 Ingresos anuales.....	67
Tabla N° 27 Ingresos durante todo el periodo.....	67
Tabla N° 28 Costo de producción.....	68
Tabla N° 29 Costos fijos.....	68
Tabla N° 30 Costos variables.....	69
Tabla N° 31 Costos laborales.....	69
Tabla N° 32 Costos indirectos.....	69
Tabla N° 33 Costos directos.....	70
Tabla N° 34 Impuesto a la renta.....	70
Tabla N° 35 Impuesto General a las ventas.....	70
Tabla N° 36 Financiamiento.....	71
Tabla N° 37 Flujo de caja.....	71

Tabla N° 38 Valor actual neto (VAN)	72
Tabla N° 3939 Tasa interna de retorno (TIR)	72
Tabla N° 400 Margen bruto y operativo	72
Tabla N° 411 Periodo de recuperación de capital	72
Tabla N° 422 Costo de Oportunidad de Capital	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Aplicación VesselView.....	14
Figura N° 2 Motores marinos.....	15
Figura N° 3 Expo Pesca & Acuiperú 2017.....	16
Figura N° 4 Pesca anchoveta.....	17
Figura N° 5 PBI – Variación Porcentual 2010-2017.....	20
Figura N° 6 PBI – Mensual 2018.....	21
Figura N° 7 Crédito al Sector Privado.....	23
Figura N° 8 Crédito al sector privado, por tipo de colocación.....	23
Figura N° 9 Evolución del precio del dólar.....	25
Figura N° 10 Zonas de actividad industrial.....	30
Figura N° 11 Pesca industrial.....	31
Figura N° 12 Pesca artesanal.....	31
Figura N° 13 Fondepes.....	33
Figura N° 14 Consumidor final.....	37
Figura N° 15 Listado de plantas pesqueras.....	38
Figura N° 16 Páginas amarillas - Motores Diesel repuestos.....	39
Figura N° 17 Detroit Diesel MTU.....	41
Figura N° 18 New Vision Corporation.....	41
Figura N° 19 Automotriz Diesel Import.....	42
Figura N° 20 Estrategia de distribución.....	45
Figura N° 21 Tobera de inyección.....	45
Figura N° 22 Elemento de inyección.....	46
Figura N° 23 Válvula de culata.....	46
Figura N° 24 Camisa de motor.....	47
Figura N° 25 Presentación Tobera de inyección.....	48
Figura N° 26 Presentación Elemento de inyección.....	48
Figura N° 27 Presentación Válvula de culata.....	49
Figura N° 28 Presentación Camisa de motor.....	49
Figura N° 29 Canal de ventas.....	53
Figura N° 30 Ubicación de centro de operaciones.....	55
Figura N° 31 Probador de inyector.....	56
Figura N° 32 Diagrama de operaciones - Compras.....	57
Figura N° 33 Diagrama de operaciones - Ventas.....	58

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Ficha RUC María Márquez S.	77
Anexo N° 2 Ficha RUC Detroit Diesel MTU.....	77
Anexo N° 3 Ficha RUC New Vision Corporation	78
Anexo N° 4 Ficha RUC Automotriz Diesel.....	78
Anexo N° 5 Consulta por importador - Sunat	79
Anexo N° 6 Entrevista	80

RESUMEN

El presente proyecto de inversión consiste en la implementación de una empresa dedicada a la venta de repuestos para maquinaria pesada, esta idea nace gracias a la experiencia y conocimiento que se tiene en el mercado de repuestos.

El mercado al cual me dirigiré son las empresas dedicadas a la pesca industrial y artesanal a nivel nacional.

Tendré como ventajas competitivas la disponibilidad de atención personalizada fuera del horario de oficina además del servicio de mantenimiento en altamar.

Desarrollaré estrategias de Marketing como promoción y publicidad, empleando las redes sociales, página Web y avisos publicitarios para darme a conocer.

El total de la inversión asciende a S/ 44,307.35, de los cuales S/24,307.35 serán cubiertos por recursos propios y S/ 20,000 serán financiados en 12 cuotas en un periodo de 1 año.

De acuerdo con la investigación realizada del mercado potencial y la oferta he determinado la proyección de ventas, con un incremento del 5% para el segundo año, 10% para el tercero, 15% para el cuarto y un 20% para el quinto año.

Para determinar la viabilidad del proyecto utilicé el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), cuyos resultados fueron favorables para el presente proyecto.

ABSTRACT

This investment project consists of the implementation of a company dedicated to the sale of spare parts for heavy machinery, this idea was born thanks to the experience and knowledge that is available in the spare parts market.

The market to which I will go is the companies dedicated to industrial and artisanal fishing nationwide.

I will have as competitive advantages the availability of personalized attention outside of office hours as well as the offshore maintenance service.

I will develop Marketing strategies such as promotion and advertising, using social networks, Web page and advertising to let me know.

The total investment amounts to S / 44,307.35, of which S / 24,307.35 will be covered by own resources and S / 20,000 will be financed in 12 installments in a period of 1 year.

According to the research carried out of the potential market and the offer, I have determined the sales projection, with an increase of 5% for the second year, 10% for the third, 15% for the fourth year and 20% for the fifth year.

To determine the viability of the project, the Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR) were used, the results of which were favorable for the present project.

CAPÍTULO 1. MARCO TEORICO

1.1. Entorno y condiciones generales

1.1.1. Entorno Mundial

Mercury presenta la nueva aplicación VesselView para móvil en Europa

Mercury Marine, líder mundial en fabricación de tecnología y propulsión marina, anuncia el lanzamiento de la aplicación móvil VesselView que ya está disponible en los países de la Unión Europea (*) para su descarga gratuita en Apple Store y en Google Play.

Compatible con los dispositivos Andriod e iOS, incluyendo smartphones y tabletas, la aplicación VesselView pone al alcance de tu mano un acceso instantáneo a la información digital SmartCraft del motor. Este producto ha recibido de forma reciente el prestigioso premio IBEX a la innovación. (Touron, 2017)

Con el desarrollo de esta nueva aplicación los usuarios tendrán un mejor y rápido acceso a la información sobre los motores, como tener un diagnóstico de las fallas, ubicación entre otras.

Figura N° 1 Aplicación VesselView



Fuente: Touron

1.1.2. Entorno Nacional

Motores marinos para altos desafíos

En el Perú, Ferreyros acompaña al sector marino y fluvial con el portafolio de su representada Caterpillar, que incluye un amplio abanico de motores marinos diésel, de alta, mediana y baja velocidad.

El portafolio de motores marinos está integrado por la línea Cat, de mediana y alta velocidad, y la línea MaK, también de Caterpillar, de baja velocidad.

Como parte de la gama de motores, destaca el motor marino C18, ensamblado en la planta de Caterpillar en Griffin, Estados Unidos. Este modelo viene siendo especialmente requerido por embarcaciones de mediana capacidad de bodega y estaciones de bombeo de pescado.

Gracias a tecnología de última generación, los motores marinos Cat y MaK cuentan con módulos de control electrónico que permiten monitorear en tiempo real, a través del sistema Cat Connect, una serie de importantes parámetros, como consumo de combustible; ubicación geográfica; y reportes de alarmas y códigos de eventos.

Con esta valiosa información se mejora el procedimiento de pesca, disminuyendo los costos operativos. (Ferreyros, 2018)

En el rubro de motores diesel Ferreyros es uno de los más importantes ya que cuenta con una variedad de motores marinos diesel, destacando la marca Caterpillar.

Figura N° 2 Motores marinos



Fuente: Ferreyros

Ferreyros presente en la Expo Pesca & Acuiperú 2017

Figura N° 3 Expo Pesca & Acuiperú 2017



Fuente: Ferreyros

Los productos y servicios que brinda Ferreyros a los sectores Pesca y Acuicultura formaron parte de la octava edición de la Expo Pesca & Acuiperú, realizada en Lima. Los motores y grupos electrógenos marinos, así como los servicios de posventa integral, concitaron el interés del público.

Unos 9,500 visitantes participaron en la octava edición de la Expo Pesca & Acuiperú, la más grande de su sector en América Latina, realizada en Lima entre el 8 y el 10 de noviembre.

Ferreyros estuvo presente en esta importante cita, brindando al público asistente información sobre sus productos y servicios, entre los que destacaron los motores y los grupos electrógenos Cat de aplicación marina, así como los servicios posventa integral que ofrece en todo el litoral.

En un concurrido stand, representantes de Ferreyros exhibieron el moderno grupo electrógeno Cat modelo C32, que llamó la atención de los visitantes.

La Feria Internacional de Pesca & Acuicultura se realiza cada dos años, desde el 2003, para promocionar la venta de equipos, suministros y servicios para el sector pesca y acuicultura. (Ferreyros, 2017)

La Feria Internacional de Pesca & Acuicultura sin duda es una plataforma para las empresas como Ferreyros donde pueden ofrecer sus productos y servicios, y de esta manera pueden atraer a nuevos clientes.

Produce: Primera temporada de pesca se cerró con 97.2% de la cuota asignada estimada

El titular del sector precisó que las descargas de anchoveta se realizaron en 12 puertos y que Chimbote (Áncash), Malabrigo (La Libertad), Callao y Coishco. Durante la primera temporada de pesca de anchoveta, que empezó el pasado 12 de abril, se descargó un total de 3'247,693 toneladas de anchoveta destinada para el consumo humano indirecto, indicó el ministro de la Producción, Raúl Pérez-Reyes.

La cifra equivale al 97.2% de la cuota asignada por Produce (de 3.3 millones de toneladas) para la zona norte y centro del país.

"La primera parte del año ha sido más que positiva para la pesca, pues desde el 2011 no se registraba (a nivel semestral) un volumen de descarga tan alto. Algo que ha sido posible gracias a una mejora en las mejores condiciones oceanográficas, el manejo responsable del recurso y la política de protección de juveniles de Produce", destacó. (Gestión, 2018)

La cuota asignada estimada ha ido incrementando gracias a las iniciativas y condiciones por parte del gobierno al apoyar la actividad pesquera.

Figura N° 4 Pesca anchoveta



Pesca de anchoveta. (Foto difusión: Produce)

Riesgo país de Perú bajó un punto básico y cerró en 1.23 puntos porcentuales

El riesgo país de Latinoamérica (EMBI Latam) fue de 3.78 puntos porcentuales, bajando cuatro puntos básicos respecto a la sesión anterior, según el banco de inversión **JP Morgan**.

El riesgo país de Perú cerró la sesión de hoy en 1.23 puntos porcentuales, ajustado después del cierre y cayendo un punto básico respecto a la sesión anterior, según el **EMBI+ Perú** calculado por el banco de inversión **JP Morgan**.

Perú (1.24 puntos porcentuales) reportó el riesgo país más bajo de la región, seguido de Colombia (1.80 puntos) y México (1.93 puntos).

El **EMBI+ Perú** se mide en función de la diferencia del rendimiento promedio de los títulos soberanos peruanos frente al rendimiento del bono del Tesoro estadounidense. Así se estima el riesgo político y la posibilidad de que un país pueda incumplir con sus obligaciones de pago a los acreedores internacionales. (Gestión R. , 2018)

1.1.3. La realidad Política del Perú

A los 10 años del DL 1084, la mal llamada ley de cuotas pesqueras

El Estado deberá evaluar el tema y tomar decisiones políticas en base a informes técnicos, tratando de conciliar los intereses de la Nación con los de los administrados. Le corresponde a la actual administración tomar las acciones debidas y por las cuales será recordada.

El DL 1084, cuya correcta denominación es LEY SOBRE LIMITES MAXIMOS DE CAPTURA POR EMBARCACION y no ley de cuotas, no menciona plazo de vigencia. Por tanto, la norma no termina a los diez años de promulgada.

El propio término indebidamente utilizado de “ley de cuotas”, tiene una connotación diferente a los que significa la asignación de “límites máximos de captura por embarcación”. La interpretación literal del primer término puede conducir a error, por lo cual es conveniente leer detenidamente la norma.

El Decreto Legislativo 1084 se promulgó el 28 de junio de 2008 y el reglamento se promulgó con DS 021-2008-PRODUCE del 11 de diciembre de 2008. Posteriormente las empresas suscribieron convenios de estabilidad con el Estado en diversos momentos que, si bien tienen vigencia de 10 años, vencen recién entre 2020 y 2026.

Queda sujeto a análisis e interpretación legal si los diez años se cuentan a partir del Decreto Legislativo, de su reglamento, o de la finalización del convenio de estabilidad. (Bueno, 2018)

"Crisis política impide que economía peruana crezca 6.5%"

Advierten que los enfrentamientos están generando incertidumbre entre los inversionistas.

La economía peruana puede crecer 6.5 por ciento, pero la crisis política por el enfrentamiento entre el Gobierno y el Congreso lo impedirá, señaló el exministro de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero.

Impacto negativo

Perú tiene una proyección de crecimiento de 4%. Pero en una coyuntura como la actual donde tenemos a los metales con un buen precio y donde hay buenas exportaciones podríamos llegar a 6% o 6.5%", detalló.

Ferrero indicó que esta crisis política en el país afecta la inversión privada pues se está generando incertidumbre entre los inversionistas.

"Estamos en un contexto en que no cabe seguir confrontando cuando tienes un gobierno que le falta tres años. Ya has tenido dos años muy convulsionados desde que comenzó PPK. Hay que poner una pausa a esa situación para dar estabilidad a la inversión privada y los agentes económicos", comentó en entrevista con RPP Noticias.

"Después de la renuncia de PPK pensamos que el tema político iba a estar estable pero el escenario de las últimas semanas ha agudizado la posibilidad de inestabilidad política", sentenció Ferrero. (RPP Noticias, 2018)

1.1.4. La Realidad Económica de Lima

Producto Bruto Interno (PBI)

(Banco Central de Reserva del Perú, 2018)

Tabla N° 1 PBI – Variación Porcentual 2010 - 2017

Años	PBI - Pesca	PBI - Global
2010	-19.6	8.5
2011	52.9	6.5
2012	-32.2	6.0
2013	24.8	5.8
2014	-27.9	2.4
2015	15.9	3.3
2016	-10.1	6.6
2017	4.7	3.8

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Figura N° 5 PBI – Variación Porcentual 2010-2017



Fuente: Elaboración propia – 2018

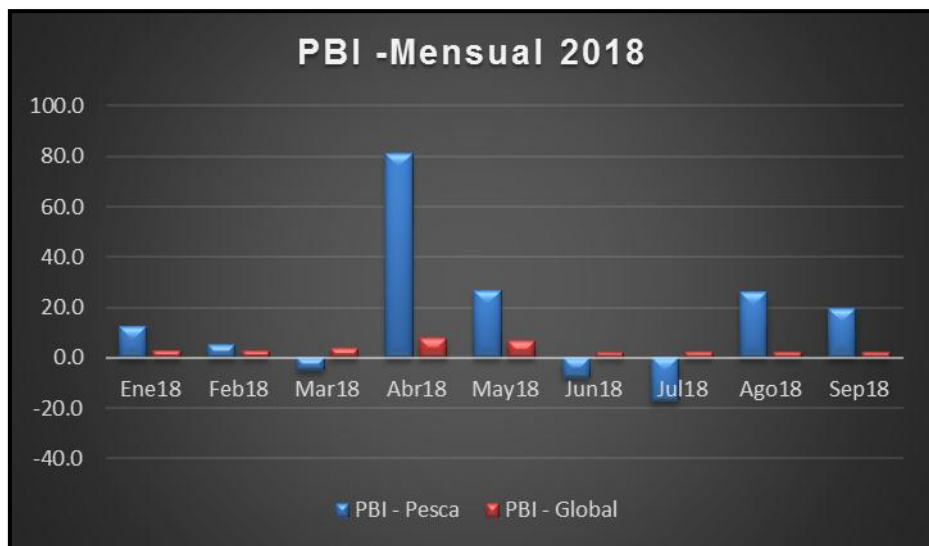
Como se puede observar en la tabla N° 1 el PBI de la pesca descendió en el 2010 (-19.6%), 2012 (-32.2%), 2014 (-27.9%) y 2016 (-10.1%) y se recuperó en el 2017 (4.7%). A pesar de estos descensos el sector pesquero el PBI Global se mantuvo positivo desde el 2010 al 2017.

Tabla N° 2 PBI - Mensual 2018

Meses	PBI - Pesca	PBI - Global
Ene18	12.4	2.9
Feb18	5.1	2.7
Mar18	-4.9	3.9
Abr18	81.2	7.9
May18	26.7	6.6
Jun18	-7.9	2.1
Jul18	-17.3	2.5
Ago18	26.0	2.2
Sep18	19.7	2.1

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Figura N° 6 PBI – Mensual 2018



Fuente: Elaboración propia – 2018

En la tabla N° 2 se puede contemplar que para los meses de marzo (-4.9%), junio (-7.9%) y julio (-17.3%) el PBI del sector pesquero descendió, pero a pesar de esto el PBI Global se mantuvo positivo a lo largo de los meses de enero a setiembre del 2018.

De acuerdo a esta información puedo decir que se presenta un escenario propicio para el desarrollo de la actividad pesquera, lo cual me indica que el mercado de este sector requeriría de productos para la reparación y/o mantenimiento de sus embarcaciones.

Maquinaria pesada: ¿Cuáles son los equipos más pedidos?

El sector minero nuevamente es el principal comprador de **maquinaria pesada**. Camiones de 400 toneladas y cargadores de bajo perfil son parte de los equipos más solicitados por las empresas.

Después de un período con vientos adversos, el mercado de maquinaria pesada ha retomado el dinamismo gracias a la reactivación de sectores claves de la economía. Los principales jugadores de la industria no permanecen quietos, están reforzando sus portafolios para atender la demanda.

Con el repunte del precio de los metales, el sector minero otra vez es el principal comprador de maquinaria. En minería a tajo abierto, la tendencia al gigantismo continúa marcando la pauta, debido a su impacto en la productividad, por ello las compañías están solicitando camiones gigantes de 400 toneladas como el CAT 797F o el 980E, que aquí son vendidos por Ferreyros, representante de Caterpillar en el Perú, y Komatsu-Mitsui.

Gonzalo Díaz, gerente general de Ferreyros, señala que en minería subterránea hay una inclinación por buscar maquinaria con el menor consumo de combustible y la mayor productividad, y uno de los equipos más requeridos es el cargador de bajo perfil. “De todas estas máquinas que hay en el país, el 75% son Caterpillar”, subraya. (EC, 2018)

Crédito al sector privado aumentó 8,4% en julio

El BCR indicó que los préstamos otorgados a las empresas crecieron 6,9% interanual en el séptimo mes, mientras que el dirigido a personas lo hizo en 11% interanual.

El Banco Central de Reserva (BCR) informó este jueves que el crédito al sector privado, que incluye los préstamos otorgados por las entidades del sistema financiero peruano y las colocaciones de bancos locales en el exterior, registró un aumento de 8,4% interanual en julio.

Por tipo de moneda, el crédito en soles anotó un avance de 9,2% en julio, y con ello mantuvo el ritmo de crecimiento anual del mes previo.

Figura N° 7 Crédito al Sector Privado



Fuente: Banco Central de Reserva (BCR)

El BCR dijo que el crecimiento del crédito en moneda nacional fue impulsado por las colocaciones a los hogares, que subió de 12,5% interanual en junio a 12,8% interanual en julio.

En cuanto al crédito en dólares, la autoridad monetaria dijo que se expandió 6,6% en el séptimo mes del año.

De otro lado, por tipo de prestatario, el BCR señaló que las colocaciones a las empresas aumentaron 6,9% interanual en julio. (El Comercio, 2018)

Figura N° 8 Crédito al sector privado, por tipo de colocación

	Jul.17	Dic.17	Jun.18	Jul.18
1. Crédito a empresas	3,6	5,4	7,9	6,9
Corporativo y gran empresa	2,6	6,0	10,4	8,9
Medianas empresas	1,3	0,7	2,5	1,8
Pequeña y micro empresa	8,6	9,5	8,1	8,0
2. Crédito a personas	6,6	8,7	10,7	11,0
Consumo	7,8	8,8	11,6	12,1
Hipotecario	4,8	8,6	9,5	9,5
3. Total	4,7	6,6	8,9	8,4
a. Moneda nacional	3,9	5,3	9,2	9,2
b. Moneda extranjera	6,5	9,9	8,5	6,6

Fuente: Banco Central de Reserva (BCR)

Proyecciones: dólar cerrará en S/ 3,33 este 2018 y se moderará el próximo año.

El BBVA Research revisa los factores por los que subió la divisa en los últimos meses. Se espera que, con la llegada de más capitales, su precio caiga a S/ 3.30 en el 2019.

En junio de este año, el dólar se ubicaba por los S/ 3.26 pero comenzó una escalada hasta llegar a casi S/ 3.34, cifra en la que se encuentra actualmente.

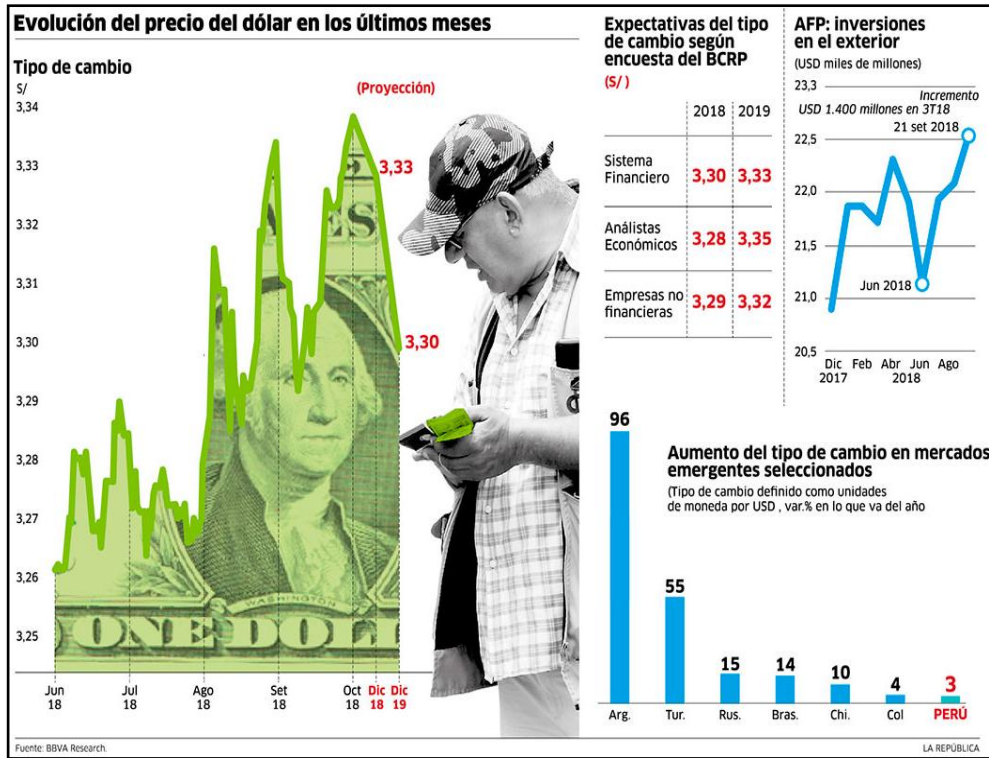
Sin embargo, se espera que su cotización no supere dicho margen y cierre el 2018 en S/ 3.33. Así lo proyecta el BBVA Research en su último informe trimestral.

Francisco Grippa, economista jefe del banco, señaló que los factores que determinaron el alza en los últimos meses son múltiples. Uno de ellos, por ejemplo, es el comportamiento agresivo de la Reserva Federal de EEUU (FED), que se proyecta que aplicará un alza más de su tasa de interés.

Hoy dicha tasa está en 2,25% y se espera que termine el año en 2,50%, ya que la **FED** aún tiene pendiente una nueva alza. Para el 2019 llegaría a 3,25% y en el 2020 se moderaría hacia un 3%.

Otro factor que influye en el tipo de cambio es la caída en el precio del cobre. "Hace 4 meses estaba en US\$ 3.20 la libra y hoy está en US\$ 2.8. Es una disminución significativa", dijo el economista. (Lozano, 2018)

Figura N° 9 Evolución del precio del dólar



Fuente: BBVA Research

CAPÍTULO 2. MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES

2.1. Enfoque de la idea de negocio

La idea de negocio nace gracias a la experiencia que se tiene en el rubro de ventas de repuestos para maquinaria pesada.

Este proyecto tiene como finalidad implementar una empresa dedicada no solo a la venta de repuestos sino brindar una atención personalizada según el tipo de requerimiento del cliente. Además de ello a través de la formalización de la empresa se quiere acceder a créditos bancarios con los cuales se planea realizar importaciones y de esta manera brindar precios más acordes a las necesidades de los clientes (empresas industriales, pesqueras y de transportes).

Se proyecta poner en marcha las actividades en un plazo menor a un año, el local estará ubicado en el distrito de San Martín de Porres, lugar apropiado ya que está cerca al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez y el Callo zona donde se centran las embarcaciones pesqueras.

2.2. Demanda Potencial

Los productos están dirigidos principalmente a empresas dedicadas a la pesca industrial y pesca artesanal a nivel nacional. De igual modo también me dirigiré a las empresas de transporte de carga y grupos electrógenos en un menor porcentaje.

Tabla N° 3 Número de embarcaciones pesqueras de mayor escala

NÚMERO DE EMBARCACIONES PESQUERAS DE MAYOR ESCALA AUTORIZADAS A REALIZAR ACTIVIDADES EXTRACTIVAS, 2015-2016				
Autorización Extractiva	2015		2016	
	Número de embarca- ciones	Capacidad de bodega (m³)	Número de embarca- ciones	Capacidad de bodega (m³)
Total	1 226	2 19 612	601	91 702
Anchoveta	58	6 898	80	5 332
Anchoveta-Bonito-Liza-Pámpano-Sardina	3	183	1	81
Anchoveta-Caballa-Jurel	3	172	2	139
Anchoveta-Caballa-Jurel-Sardina	131	36 920	6	2 779
Anchoveta-Sardina	890	157 968	125	13 756
Atún	2	567	4	1503
Atún-Caballa-Jurel	1	458	1	650
Atún-Espejo-Perico-Tiburón-Volador-Merlín	1	458	1	458
Atún-Merluza-Calamar	4	393	1	58
Bacalao-Bonito-Caballa-Cabinza-Cojinova-Jurel-Machete-Perico-Sardina-Sierra-Tib	1	176	1	107
Caballa-Jurel-Merluza-Sardina-Perico	3	3 296	2	797
Calamar-Langostino-Merluza			1	83
Langostino	2	131	3	199
Merluza	50	6 125	46	5 814
Perico-Tiburón	5	181	5	181
Sardina	4	452	24	2 438
Especies Diversas (Consumo Humano Directo)	42	3 322	298	57 327

Nota : Información disponible al 30-04-2017.
Las diferencias a nivel de décimas que pudieran presentarse, se deben al redondeo de cifras.

Fuente: Ministerio de la Producción – Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos

Para el 2016 el número de embarcaciones pesqueras disminuyó a 601 embarcaciones en comparación al año 2015 con 1,226 embarcaciones.

Tabla N° 4 Número de pescadores artesanales y acuicultores

PESCA ARTESANAL								
NÚMERO DE PESCADORES ARTESANALES Y ACUICULTORES DEL ÁMBITO CONTINENTAL, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2013								
Departamento	Total		Tipo de actividad					
			Pesca		Acuicultura		Pesca y acuicultura	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Total	36,197	100.0	31,616	100.0	4,073	100.0	508	100.0
Amazonas	1508	4.2	1,146	3.6	338	8.3	24	4.7
Áncash	987	2.7	787	2.5	188	4.6	12	2.4
Apurímac	196	0.5	141	0.5	50	1.2	5	1.0
Arequipa	2,237	6.2	1,889	6.0	305	7.5	43	8.5
Ayacucho	895	2.5	758	2.4	133	3.3	4	0.8
Cajamarca	725	2.0	675	2.1	49	1.2	1	0.2
Cusco	818	2.3	526	1.7	286	7.0	6	1.2
Huancavelica	335	0.9	172	0.5	147	3.6	16	3.1
Huánuco	491	1.4	368	1.2	119	2.9	4	0.8
Ica	764	2.1	709	2.2	47	1.2	8	1.6
Junín	2,408	6.7	2,016	6.4	341	8.4	51	10.0
La Libertad	643	1.8	464	1.5	163	4.0	16	3.1
Lambayeque	679	1.9	605	1.9	70	1.7	4	0.8
Lima	1,494	4.1	1,368	4.3	120	2.9	6	1.2
Loreto	7,890	21.7	7,545	23.9	279	6.8	66	13.0
Madre de Dios	800	2.2	660	2.1	134	3.3	6	1.2
Moquegua	501	1.4	457	1.5	39	1.0	5	1.0
Pasco	361	1.0	258	0.8	100	2.5	3	0.6
Piura	2,762	7.6	2,710	8.6	50	1.2	2	0.4
Puno	3,809	10.5	3,050	9.6	658	16.2	101	19.8
San Martín	2,277	6.3	1,999	6.3	261	6.4	17	3.3
Tacna	358	1.0	172	0.5	116	2.8	70	13.8
Tumbes	1,099	3.0	1,017	3.2	44	1.1	38	7.5
Ucayali	2,160	6.0	2,124	6.7	36	0.9	-	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Primer Censo Nacional de Pesca Continental.

Como se puede observar el número de pescadores artesanales y acuicultores se divide en tres tipos de actividad; Pesca con 31,616, Acuicultura con 4,073 y Pesca y acuicultura 508; lo cual nos da un total de 36,197 pescadores.

En abril 2018, el sector Pesca presentó un desenvolvimiento positivo interanual, al haber anotado un crecimiento de 151,5% del desembarque de recursos hidrobiológicos, con 728,5 TM capturadas adicionales, explicado en gran parte por el inicio de la Primera Temporada de pesca de anchoveta en la zona Norte-Centro, prevista en 3' 316 700 TM como Límite Máximo Total de Captura Permisible (LMTCP), según Resolución Ministerial N° 142-2018-PRODUCE.

Asimismo, se observó el mayor desembarque de recursos hidrobiológicos para el consumo humano directo, el cual presentó un aumento interanual de 18,9%, equivalente a 18,6 mil TM adicionales de materia prima, como resultado de la mayor descarga registrada de pota en 22,1 mil TM adicionales (+64,6%), seguido de anchoveta en 4,9 mil TM (+160,0%) y caballa en 3,3 mil TM (+51,4%). Lo anterior permitió el mayor dinamismo del ingreso de materia prima para el procesamiento industrial pesquero, principalmente en el rubro de congelados, el cual registro un alza de 41,3% en el ingreso de recursos para su tratamiento industrial, seguido de la mayor entrada de materia prima para la elaboración de productos enlatados, en 83,2%.

El aumento de la descarga de anchoveta para consumo humano indirecto determinó el alza del valor de primera venta del desembarque de derivados pesqueros en 185,5%, siendo la principal influencia positiva del mayor dinamismo del sector pesquero, en términos monetarios. Situación impulsada también por el crecimiento del valor económico generado del mayor desembarque de recursos hidrobiológicos para la producción de enlatados (+81,4%) y congelados (+1,5%). (Ministerio de la Producción, 2018)

2.3. El Segmento de nuestro Mercado Objetivo

2.3.1. Segmentación geográfica

La empresa se dedicará a la venta de repuestos para maquinaria pesada a nivel nacional, principalmente en las zonas de actividad pesquera como:

Figura N° 10 Zonas de actividad industrial



Fuente: Memoria Institucional de la Sociedad Nacional de Pesquería 2017

2.3.2. Segmentación demográfica

Actividad Económica: Pesca

La extensa costa peruana ha permitido poder desarrollar una industria pesquera de mediano nivel.

La biodiversidad marina ha sido ampliamente reconocida y se plasma también en la pesca, al comercializarse pescados como la anchoveta, el atún, el róbalo, el pejerrey, la corvina, el mero, la cabrilla, entre otros.

Esta actividad económica puede realizarse de dos formas, principalmente. La primera de ellas es de tipo menor, pudiendo comprenderse como pesca artesanal.

La otra es la pesca de carácter industrial, que se realiza con grandes barcos y modernos mecanismos de captura de los peces, además de la maquinaria para su posterior procesamiento. (Pérez, 2018)

Figura N° 11 Pesca industrial



Pesca Industrial (601 embarcaciones)

Figura N° 12 Pesca artesanal



Pesca artesanal (36,197 embarcaciones)

2.3.3. Segmentación socio económico

No aplica para el presente trabajo de investigación.

2.3.4. Segmentación Psicográfica

No aplica para el presente trabajo de investigación.

2.4. Tendencias esperadas de la demanda del producto

Para determinar la tendencia de la demanda me he basado en la experiencia que se tiene en el rubro.

Dentro del esquema de negocios he detectado la comercialización de los siguientes repuestos los cuales representan la mayor parte de la facturación, si algún cliente solicitara otros repuestos la compra sería directa no se tendría en stock.

Tabla N° 5 Tendencias esperadas de la demanda

Item	Descripción	Total	Precio Unit. S/	Total Ingreso S/
1	Tobera de inyección	538	94.21	50,686.59
2	Elemento de inyección	338	131.23	44,354.13
3	Válvula de culata	918	38.69	35,521.67
4	Camisas de motor	294	228.80	67,268.08
5	Otros repuestos	739		159,363.64
	Total	2088		357,194.12

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia - 2018

2.5. Tendencias del Mercado

Si bien se encuentran consolidadas muchas empresas dedicadas al negocio de la pesca en los puertos de nuestro país; aún existe un mercado potencial por desarrollar en la actualidad. Por tal motivo las personas dedicadas a la pesca artesanal también buscan su crecimiento y desarrollo al ampliar sus activos en otras embarcaciones y así poder competir con las empresas líderes en este sector.

Para este desarrollo buscan el financiamiento en las diferentes entidades para poder solventar la compra y el mantenimiento de las embarcaciones.

La Dirección General de Proyectos y Gestión Financiera para el Desarrollo Pesquero Artesanal y Acuícola (Digeprofin) de Fondepes. Es responsable de desarrollar productos para promover la pesca artesanal y acuícola, facilitando líneas de financiamiento y otros productos que conlleven al desarrollo, identidad y sostenibilidad de las mismas. De esta manera, contribuye a mejorar la calidad de

vida de los beneficiarios y la de sus familias. (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES), 2018)

Figura N° 13 Fondepes



Fuente: Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero

2.6. Diferencias de nuestro producto frente a la competencia

2.6.1. Ventajas Comparativas

En una reparación general no todo el requerimiento se basa en los repuestos sino en accesorios como partes y piezas de motor, es ahí donde tengo la ventaja frente a la competencia ya que ellos solo se limitan a cotizar solo los repuestos; mientras que yo cubro todo el requerimiento del cliente ya sea en repuestos, partes de motor y mano de obra.

2.6.2. Ventajas Competitivas

Ventaja competitiva:

Una empresa posee una ventaja competitiva cuando tiene una ventaja única y sostenible respecto a sus competidores, y dicha ventaja le permite obtener mejores resultados y, por tanto, tener una posición competitiva superior en el mercado. (Espinoza, 2017)

Basandome en este concepto desarrollaré las siguientes ventajas competitivas para satisfacer la necesidad del cliente:

- ✓ Disponibilidad de atención personalizada fuera del horario de oficina o día no laborable (sábado o domingo) según su requerimiento dentro de plazos establecidos mediante una negociación de atención con el cliente.

- ✓ Servicio de mantenimiento en altamar; contaremos con personal capacitado y apto para poder cumplir con el requerimiento.

2.7. Análisis FODA de nuestro negocio

2.7.1. Análisis de Oportunidades

- ✓ Accesibilidad a préstamos.
- ✓ Desarrollo de la actividad pesquera a nivel nacional.
- ✓ Participación en La Feria Internacional de Pesca & Acuicultura.

2.7.2. Análisis de Amenazas

- ✓ Posible mejora del servicio por parte de la competencia.
- ✓ Las variaciones del tipo de cambio.
- ✓ La Veda extendida por un largo plazo.
- ✓ Amenaza de productos sustitutos.

2.7.3. Análisis de Fortalezas

- ✓ Experiencia y conocimiento en el rubro.
- ✓ Personal capacitado.
- ✓ Conocimiento y manejo de precios del mercado.

2.7.4. Análisis de Debilidades

- ✓ Falta de capital para importar.
- ✓ Falta de personal en la Fuerza de Ventas.
- ✓ Capacidad de llegada emergencias a provincias.
- ✓ Falta de sucursales a nivel nacional.
- ✓ Manejo escalas de precio.

2.8. Comparación frente a la competencia

Dentro de los principales competidores se tiene a:

- ✓ Detroit Diesel - MTU Perú S.A.C.
Representante Legal : Carlos Eduardo Salhuana Paredes – Gerente General
RUC : 20100020441
- ✓ New Vision Corporation S.A.C. - NEVICOR S.A.C.
Representante Legal : Luis Enrique Orellana Arrollo – Gerente General
RUC : 20522933326
- ✓ Automotriz Diesel Import S.A.C
Representante Legal : Manuel Santos Narvaez Moreano – Gerente General
RUC : 20545625190

Con los cuales se tiene similitudes en cuanto a calidad de los repuestos, precios, manejo de la administración eficiente, personal calificado, tecnología; pero la ventaja que tenemos frente a ellos es atención no cubierta fuera del horario de oficina.

2.9. Mejoras en el tiempo incluidas en el negocio

Después del primer año:

Servicio de mantenimiento en altamar o a bordo: Muchas veces se necesita un mantenimiento en altamar; para ello se requiere de personal técnico capacitado y apto para poder cumplir con las solicitudes de mantenimiento requeridos. Dada esta situación me proyecto en contratar a un técnico especializado en los motores diesel y electrónico.

Después del tercer año:

Desarrollar un Aplicativo de dispositivo móvil (APP) que le permita al usuario tener toda la información relacionada con el mantenimiento o reparación del motor, fechas de revisiones, precios, gastos de combustible, localización geográfica entre otras funciones. Además de ello contará con un chat donde podrá realizar consultas personalizadas con nuestros especialistas. Para ello sólo tendrá que indicar el nombre o razón social, el modelo y número del motor.

2.10. Planes para el crecimiento de la empresa

Durante el primer y segundo año voy a fortalecer las relaciones comerciales e incrementar las ventas poco a poco es por ello que estimo para el tercer año la implementación de un nuevo local.

Para el tercer año:

Nuevo local: Me proyecto en implementar una nueva sucursal en el norte del país, donde además de la venta de los repuestos también se pueda brindar servicios de mantenimiento de motores Diesel no dejando de lado la atención personalizada que nos diferencia de la competencia. Esto está sustentado en la siguiente información:

El Ministerio de la Producción (Produce) identificó una cartera de 47 proyectos que representan una inversión de alrededor de S/ 950 millones, vinculados a los sectores pesca e industria, que podrían ser financiados bajo el mecanismo de obras por impuestos (Oxi), informó el titular del portafolio, Raúl Pérez - Reyes.

En pesca, Pérez - Reyes detalló que su despacho cuenta con 40 iniciativas (a nivel de idea o viables), por aproximadamente S/765 millones, que pueden ser desarrolladas por empresas privadas para construir desembarcaderos pesqueros artesanales (DPA) en distintas partes del litoral. Esto con la finalidad de elevar la competitividad del sector.

Precisó que entre los proyectos viables se encuentran los DPA de Áncash, Arequipa, Callao, Ica, La Libertad, Loreto, Lima, Piura, Tacna y Tumbes. (EC, El Comercio, 2018)

La edificación de estos embarcaderos beneficiará la actividad pesquera, por tanto esto conllevará a la adquisición de embarcaciones las cuales necesitarán mantenimientos y reparaciones.

CAPÍTULO 3. INVESTIGACION DE MERCADO

3.1. Los clientes

3.1.1. Clientes potenciales

Pesqueras Industriales:

- ✓ Emplean embarcaciones de mayor capacidad.
- ✓ Sus embarcaciones recorren grandes distancias desde la costa (20 a 100 Millas Náuticas).
- ✓ Su pesca está destinada al consumo humano indirecto: harina de pescado, aceite y conservas.
- ✓ Requieren de gran infraestructura: puertos mayores, cámaras frigoríficas y bodegas.
- ✓ Utilizan mano de obra calificada.

Pescadores artesanales:

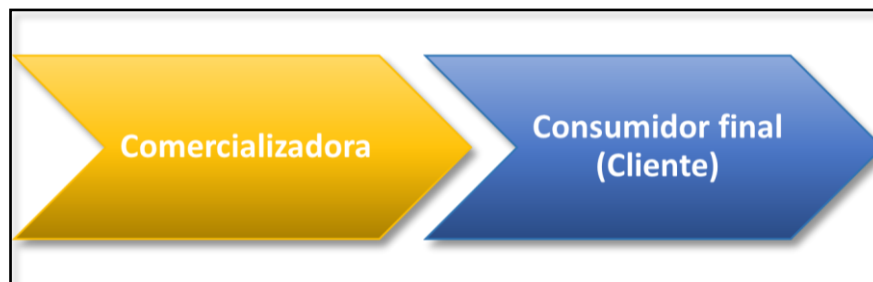
- ✓ Utilizan pequeñas embarcaciones.
- ✓ Utilizan herramientas sencillas: cuerdas, cañas y redes pequeñas.
- ✓ La pesca se lleva a cabo a poca distancia de la costa.
- ✓ Su volumen de extracción es reducido en comparación a la pesca industrial.
- ✓ Las especies extraídas son casi siempre desembarcadas en puertos menores y caletas.
- ✓ Su pesca es destinada en gran parte al consumo humano directo (pescado fresco).

(Ciencia Geográfica, 2014)

3.1.2. Consumidor final

Las ventas estarán dirigidas al consumidor final, no trataré con intermediarios.

Figura N° 14 Consumidor final

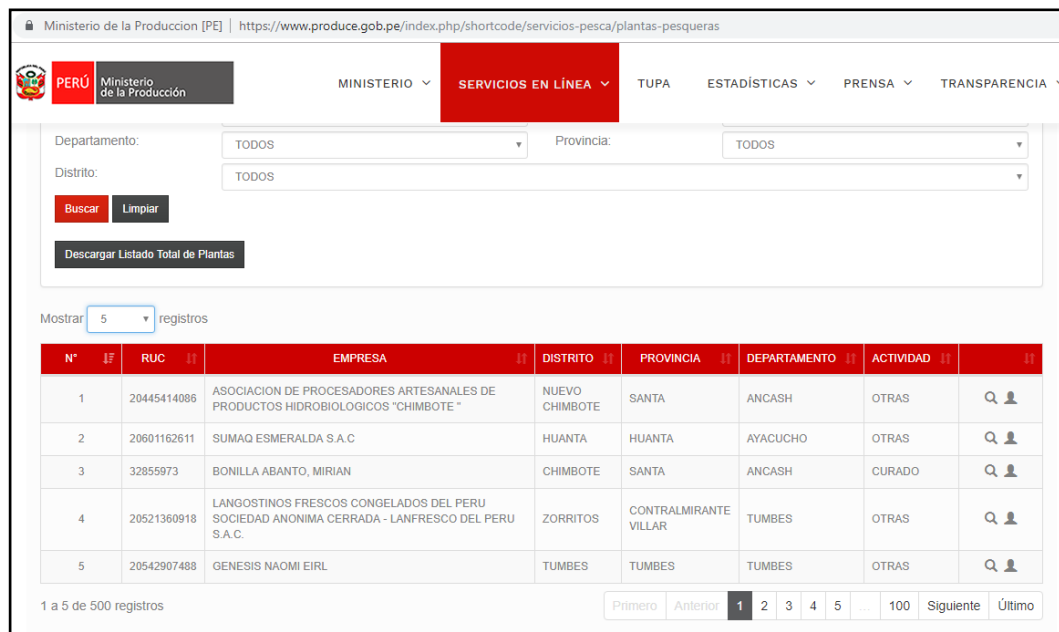


Fuente: Elaboración propia-2018

3.2. El Mercado Potencial

El mercado potencial está conformado por un total de 500 empresas y/o pescadores dedicados a la pesca de manera industrial y artesanal a nivel nacional. Estas empresas cuentan con embarcaciones las cuales utilizan motores diesel y por tanto requieren de los repuestos.

Figura N° 15 Listado de plantas pesqueras



N°	RUC	EMPRESA	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD
1	20445414086	ASOCIACION DE PROCESADORES ARTESANALES DE PRODUCTOS HIDROBIOLOGICOS "CHIMBOTE "	NUEVO CHIMBOTE	SANTA	ANCASH	OTRAS
2	20601162611	SUMAQ ESMERALDA S.A.C	HUANTA	HUANTA	AYACUCHO	OTRAS
3	32855973	BONILLA ABANTO, MIRIAN	CHIMBOTE	SANTA	ANCASH	CURADO
4	20521360918	LANGOSTINOS FRESCOS CONGELADOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - LANFRESCO DEL PERU S.A.C.	ZORRITOS	CONTRALMIRANTE VILLAR	TUMBES	OTRAS
5	20542907488	GENESIS NAOMI EIRL	TUMBES	TUMBES	TUMBES	OTRAS

Fuente: Ministerio de la Producción - 2018

Del total del mercado potencial consideraré algunas empresas pesqueras como referencia para el presente trabajo como se detalla a continuación en la siguiente tabla:

Tabla N° 6 Empresas pesqueras N° embarcaciones

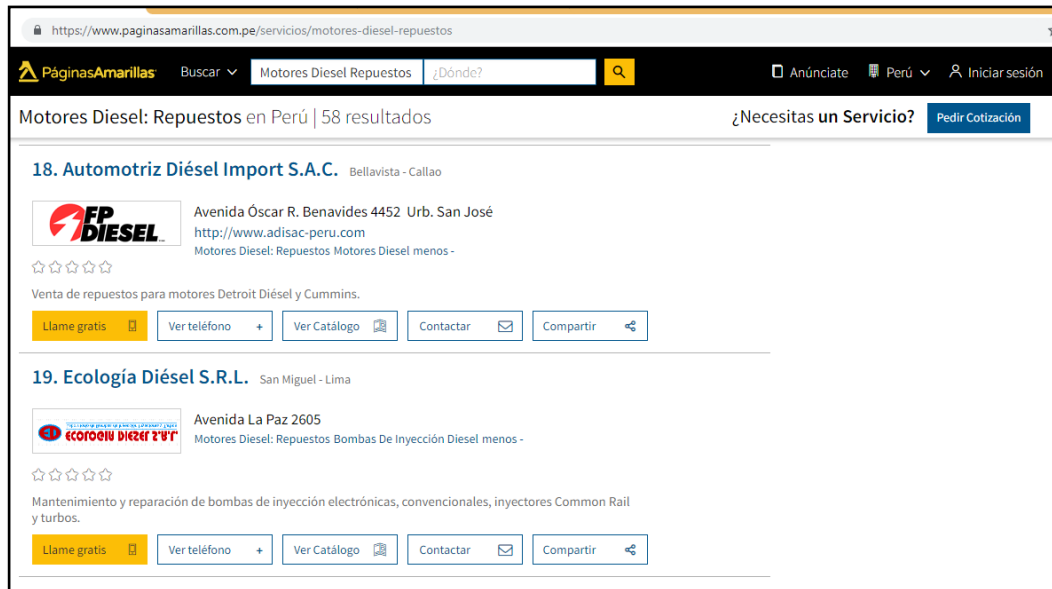
Item	Razón Social	N° embarcaciones			Total
		Principal	Apoyo (Pangas)	Grupo Electrónico	
1	Pesquera Majat S.A.C.	2	0	2	4
2	Pesquera Isa SRLTDA	1	7	0	8
3	Pesquera Ninfas del Mar S.A.C	0	4	0	4
4	Empresa Pesquera Jormaran S.A.C.	1	3	0	4
5	Pesquera Chapsa SCRL	0	2	0	2
6	Empresa Pesquera Extractiva SRLTDA.	1	1	0	2
Total		5	17	2	24

Fuente: Elaboración propia-2018

3.3. La Oferta en el Mercado

En la actualidad existen en el mercado varias empresas dedicadas a la venta de repuestos para maquinaria pesada.

Figura N° 16 Páginas amarillas - Motores Diesel repuestos



Fuente: Páginas Amarillas - 2018

Para determinar la oferta en el mercado trabajaré en base a los principales competidores:

- ✓ Detroit Diesel - MTU Perú S.A.C. realizó importaciones con un valor FOB de S/ 32 300,749.83 durante el 2018.
- ✓ New Vision Corporation S.A.C. - NEVICOR S.A.C. realizó importaciones con un valor FOB de S/ 267,947.56 durante el 2018.
- ✓ Automotriz Diesel Import S.A.C realizó importaciones con un valor FOB de S/ 224,005.88 durante el 2018.

(Sunat, 2018)

El total de las importaciones asciende a S/ 32 792,703.26, basándome en esta información puedo decir que existe oferta dedicada a la venta de repuestos para maquinaria pesada.

Además de estas empresas se pueden encontrar en el mercado otras dedicadas a la venta de repuestos de las marcas Caterpillar, Cummins entre otras.

3.4. La Demanda Esperada

Para definir la demanda esperada me he basado en las tendencias esperadas de la demanda del producto, para ello he considerado solo el 50% del total de las unidades.

Tabla N° 7 Demanda esperada

Descripción	Total
Tobera de inyección	269
Elemento de inyección	169
Válvula de culata	459
Camisas de motor	147
Otros repuestos	371
Total	1415

Fuente: Elaboración propia - 2018

3.5. Hábitos de consumo

No aplica para el presente trabajo de investigación.

3.6. La competencia y sus ventajas

3.6.1. Nuestros Competidores

3.6.1.1. Competidores directos

Existen varias empresas en el mercado dedicadas a la venta de repuestos para motores diesel, donde se tiene como competidores directos a las siguientes empresas:

✓ **Detroit Diesel - MTU Perú S.A.C.**

Representante Legal : Carlos Eduardo Salhuana Paredes – Gerente General

RUC : 20100020441

Figura N° 17 Detroit Diesel MTU



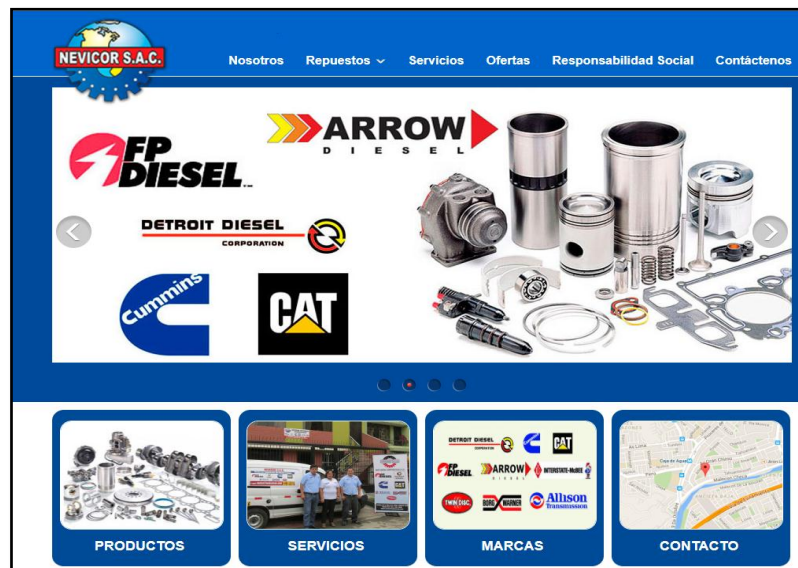
Fuente: Detroit Diesel MTU Perú

Detroit Diesel MTU-PERU fue fundada en 1962 con el nombre de Repuestos Diesel S.A. REDISA. Hoy es una empresa dedicada a la comercialización y servicio posventa de motores diesel & gas MTU, grupos electrógenos MTU Onsite Energy, transmisiones automáticas Allison, baterías de uso industrial AC Delco y Delkor, sistemas de filtración Donaldson, partes y componentes de camiones eléctricos. (Detroit Diesel MTU Perú, 2018)

✓ **New Vision Corporation S.A.C. - NEVICOR S.A.C.**

Representante Legal : Luis Enrique Orellana Arrollo – Gerente General
RUC : 20522933326

Figura N° 18 New Vision Corporation



Fuente: New Vision Corporation

New Vision Corporation S.A.C. Inicia sus operaciones en el año 2007 Como importador y distribuidor de FP Diesel- Federal Mogul, fabricante de repuestos de

alta calidad a nivel mundial para Detroit Diesel, Cummins, Caterpillar. Gracias a los 30 años de experiencia en la comercialización de repuestos en el sector pesquero y minero. (Nevicor SAC, 2018)

✓ **Automotriz Diesel Import S.A.C**

Representante Legal : Manuel Santos Narvaez Moreano – Gerente General
RUC : 20545625190

Figura N° 19 Automotriz Diesel Import



Fuente: Automotriz Diesel Import

“Empresa importadora de repuestos alternativos y originales para motores Detroit Diesel, Cummins y Cat. Ofrece variedad en repuestos FEDERAL MOGUL, del cual son representante comercial de la marca FP DIESEL e INTERSTATE MC BEE”. (Automotriz Diesel Import SAC, 2018)

3.6.1.2. Competidores indirectos

Como competidores indirectos se tiene a los **vendedores informales**, quienes realizan las ventas sin facturas y no poseen documentación para sustentar la adquisición de los productos.

3.7. Estimación de la participación en el mercado y de las ventas

3.7.1. Productos que estimas vender en el primer año

Tabla N° 8 Ventas en el primer año

Item	Descripción	Ventas en el primer año												Total
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
1	Tobera de inyección	20	18	26	34	24	26	15	18	21	33	24	10	269
2	Elemento de inyección	14	10	15	20	15	16	10	10	15	20	13	11	169
3	Válvula de culata	30	33	34	60	50	40	30	30	32	50	40	30	459
4	Camisas de motor	10	10	13	15	15	14	10	10	14	16	10	10	147
5	Otros respuestos													371

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia-2018

CAPÍTULO 4. PLAN DE MARKETING:

4.1. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento

4.1.1. Estrategia de producto

- ✓ Trabajaré con marcas reconocidas en el mercado como Detroit Diesel, Federal Mogul entre otras de prestigio.
- ✓ Brindaré asesoramiento al cliente para el ahorro de tiempo y esfuerzo en la selección de los productos.
- ✓ Flexibilidad en horario de atención previa negociación con el cliente.

4.1.2. Estrategia de precios

Para establecer los precios analizaré al detalle los costos para luego compararlos con los precios de la competencia de acuerdo a ello estableceré los márgenes de ganancia, además tendré en cuenta el tipo de cambio del dólar en el mercado.

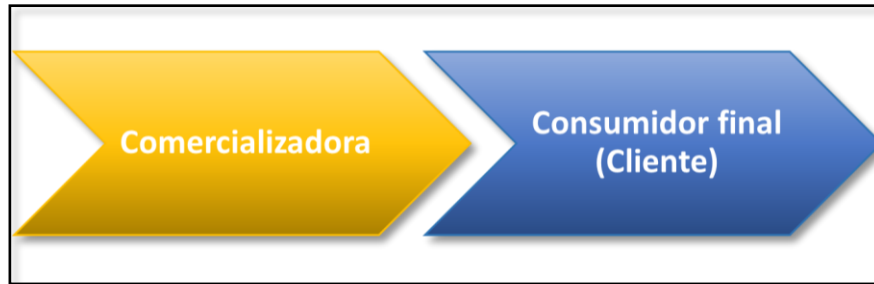
4.1.3. Estrategia de promoción y publicidad

- ✓ Efectuaré descuentos por compras al contado.
- ✓ Utilizaré las **redes sociales** para darnos a conocer y establecer un contacto más directo con los clientes. Se abrirá un perfil para la empresa en Facebook y WhatsApp.
- ✓ Crearé una de **página Web** donde se muestre la información de la empresa y de los productos.
- ✓ Registraré y colocaré un anuncio publicitario de la empresa en **Páginas Amarillas** (Portal de búsquedas comerciales más grandes de Latinoamérica).
- ✓ Publicaré un anuncio publicitario en revistas relacionadas al sector pesquero.
- ✓ Participaré en ferias como La Feria Internacional de Pesca & Acuicultura.

4.1.4. Estrategia de distribución.

Realizaré la venta de manera inmediata al consumidor final, sin ningún tipo de intermediarios, entrega domicilio.

Figura N° 20 Estrategia de distribución



Fuente: Elaboración propia-2018

4.2. Características del producto

Toberas de Inyección:

- ✓ Elaborado en acero articulado.
- ✓ Están formadas por un conjunto pistón-cilindro. En un extremo del cilindro contiene un finísimo agujero por el cual es expulsado el diesel a elevada presión.
- ✓ Son de forma cilíndrica con diámetros de 17, 21, 25 y 26 Mm.
- ✓ Las toberas para motores con inyección directa son del tipo de agujeros sin ningún torcimiento (Non-twist hole-type nozzles) y están constituidas por componentes individuales independientes tales como resortes, espigas de presión, tuercas de retención de la tobera, etc. que permiten diferentes combinaciones.

(Fullmecanica, 2014)

Figura N° 21 Tobera de inyección



Elemento de inyección

- ✓ Elaborado en acero articulado
- ✓ Los elementos se constituyen de cilindro y pistón.
- ✓ La medida entre el cilindro y el pistón es 300 veces inferior al espesor del cabello.

Figura N° 22 Elemento de inyección



Válvula de culata

- ✓ Se fabrican fundidas y mecanizadas en aceros especiales, debido a que lo que se busca es soportar las altas temperaturas que alcanzan los gases en su funcionamiento.
- ✓ Estructuralmente una válvula está formada por una parte larga denominada espiga o cola de la válvula (comúnmente vástago) y otra parte superior nombrada cabeza (plato o cabeza de válvula). (Actualidad Motor, 2017)

Figura N° 23 Válvula de culata



Camisas de motor

- ✓ Elaborado en hierro fundido.
- ✓ Son piezas perforadas de forma cilíndrica que permiten el desplazamiento de los pistones.
- ✓ El espesor de las paredes de las camisas secas es de 3 – 5 mm, y el de las húmedas se determina por la correlación $S = (0,06 - 0,10) D$, teniendo en cuenta la posibilidad de fresar las camisas al hacer la reparación. (Fierros Clasicos, 2015)

Figura N° 24 Camisa de motor



4.3. Producto

4.3.1. Marca

Trabajaré con las siguientes marcas reconocidas en el mercado:

Tobera de inyección	:	Federal Mogul – FP Diesel, Detroit Diesel
Elemento de inyección	:	Federal Mogul – FP Diesel, Detroit Diesel
Válvula de culata	:	Interstate McBee, Detroit Diesel
Camisas de motor	:	Federal Mogul – FP Diesel, Detroit Diesel

4.3.2. Eslogan

En el eslogan quiero resaltar los tributos que hacen especial la propuesta de la empresa.

En calidad y atención somos tu mejor opción

4.3.3. Presentación

El embalaje de los productos es de la siguiente manera:

Tobera de inyección

Figura N° 25 Presentación Tobera de inyección



Fuente: Elaboración propia-2018

Cajas de cartón: 3 X 3 X 3 cm (largo, ancho, alto)
Color : Blanco
Rotulado : Federal Mogul – FP Diesel, Detroit Diesel, Código

Elemento de inyección

Figura N° 26 Presentación Elemento de inyección



Fuente: Elaboración propia-2018

Cajas de cartón: 2 X 2 X 6 cm (largo, ancho, alto)
Color : Blanco
Rotulado : Federal Mogul – FP Diesel, Código

Válvula de culata

Figura N° 27 Presentación Válvula de culata



Fuente: Elaboración propia-2018

Cajas de cartón: 3 X 3 X 10 cm (largo, ancho, alto)
Color : Marrón
Rotulado : Interstate McBee, Código

Camisas de motor

Figura N° 28 Presentación Camisa de motor



Fuente: Elaboración propia-2018

Cajas de cartón: 10 X 10 X 20 cm (largo, ancho, alto)
Color : Blanco
Rotulado : Federal Mogul – FP Diesel, Código

4.4. Bondades o ventajas del producto

Tobera de inyección

- ✓ Pulverización perfecta, combustión completa.
- ✓ Mayor sellado interno, no gotea, ahorro de combustible.
- ✓ Garantiza el funcionamiento perfecto para máxima eficiencia del combustible.
- ✓ Ahorro en el consumo de combustible y menor emisión de contaminante.

Elemento de inyección

- ✓ Medidas precisas entre cilindro y pistón.
- ✓ Mayor presión de inyección, lo que permite un mayor rendimiento del motor.
- ✓ Seguridad de perfecto funcionamiento.
- ✓ Garantía de alta calidad.

Válvula de culata

- ✓ Resistente a las altas temperaturas
- ✓ Reducen las emisiones del CO₂
- ✓ Los vástagos de válvula huecos cuentan con diámetros reducidos de hasta 5mm, lo que habilita su uso en motores con diámetros de cilindro pequeños.

Camisas de motor

- ✓ Ultrarresistente gracias a una formula especial de hierro y grafito compactado.
- ✓ Resistencia a la corrosión de distintos materiales durante el funcionamiento del motor.
- ✓ Posee componentes más duraderos para las aplicaciones más exigentes.

4.5. Política de precios

Para fijar los precios de los productos tendré en cuenta los precios del mercado, de la competencia y el tipo de cambio. Analizaré al detalle estos aspectos y de acuerdo a ello mantendré o cambiaré los precios.

4.6. Inicio de ventas del producto

El inicio de ventas del producto nace gracias a la experiencia y el conocimiento que se tiene en mercado de repuestos, es por ello que surge la iniciativa de emprender un negocio propio dedicado a la comercialización de repuestos para maquinaria pesada.

4.7. Tácticas de ventas

- ✓ Realizaré descuentos por pago al contado en función al monto de la venta.
- ✓ Por la reparación de 01 motor de 12 cilindros (12 inyectores), gratis la mano de obra.

4.8. Objetivos de ventas en el corto y mediano plazo

4.8.1. Corto plazo

Tabla N° 9 Ventas en el corto plazo

Item	Descripción	Año 1
		Cantidad
		0%
1	Tobera de inyección	269
2	Elemento de inyección	169
3	Válvula de culata	459
4	Camisas de motor	147
5	Otros repuestos	371
Total		1415

Fuente: Elaboración propia-2018

4.8.2. Mediano plazo

Tabla N° 10 Ventas a Mediano plazo

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
		Cantidad	Cantidad	Cantidad
		0%	5%	10%
1	Tobera de inyección	269	283	312
2	Elemento de inyección	169	178	196
3	Válvula de culata	459	482	531
4	Camisas de motor	147	155	171
5	Otros repuestos	371	390	429
Total		1415	1488	1639

Fuente: Elaboración propia - 2018

4.9. Estrategias para el crecimiento de las ventas

4.9.1. Estrategias de crecimiento vertical

Realizaré las ventas y entregas de los productos de manera directa al consumidor final, lo cual me permitirá obtener una mejor y cercana relación comercial.

4.9.2. Estrategias de crecimiento horizontal

Realizaré alianzas estratégicas con rectificadoras (Taller donde evalúan componentes del motor) con las cuales mantendré contacto permanente para recomendaciones y beneficios mutuos.

Para el presente trabajo de investigación voy a utilizar la estrategia de crecimiento de Concentración. Centraré los esfuerzos en el crecimiento del volumen de ventas estableciendo relaciones comerciales más cercanas con los clientes y así consolidar nuestra presencia en el mercado.

CAPÍTULO 5. SISTEMA DE VENTAS y DISTRIBUCION

5.1. Sistema de distribución

5.1.1. Mayorista

No aplica para el presente trabajo de investigación.

5.1.2. Minorista

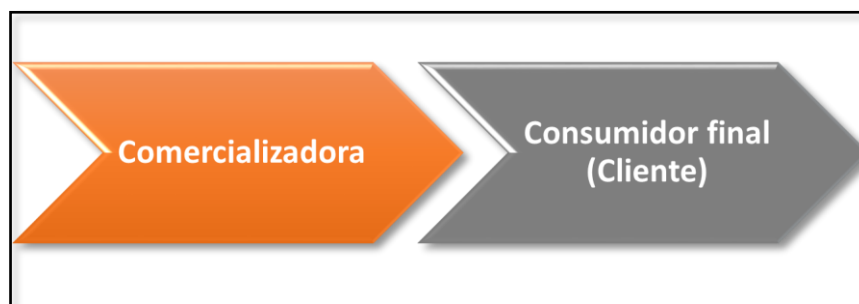
No aplica para el presente trabajo de investigación.

5.2. Estrategia de Ventas

5.2.1. Canales de ventas

Para la comercialización de nuestros productos utilizaremos el canal directo.

Figura N° 29 Canal de ventas



Fuente: Elaboración propia - 2018

5.2.2. Sistemas de Entrega

La entrega de nuestros productos se efectuará de manera directa, entrega a domicilio.

6.2. Localización geográfica

6.2.1. Ubicación de centro de operaciones

La empresa se localizará en Jr. Leoncio Prado N° 735 Coop. Amakella San Martín de Porres. Se eligió este lugar porque está ubicado cerca al Callao donde se encuentran la mayoría los clientes.

Figura N° 30 Ubicación de centro de operaciones



Fuente: Google.maps.com

6.3. Características del Centro de Producción

6.3.1. Equipamiento

Se contará con los siguientes:

- ✓ 01 Maletín de herramientas
- ✓ 01 Mesa de trabajo
- ✓ 06 Andamios

6.3.2. Maquinarias

Se contará con el siguiente:

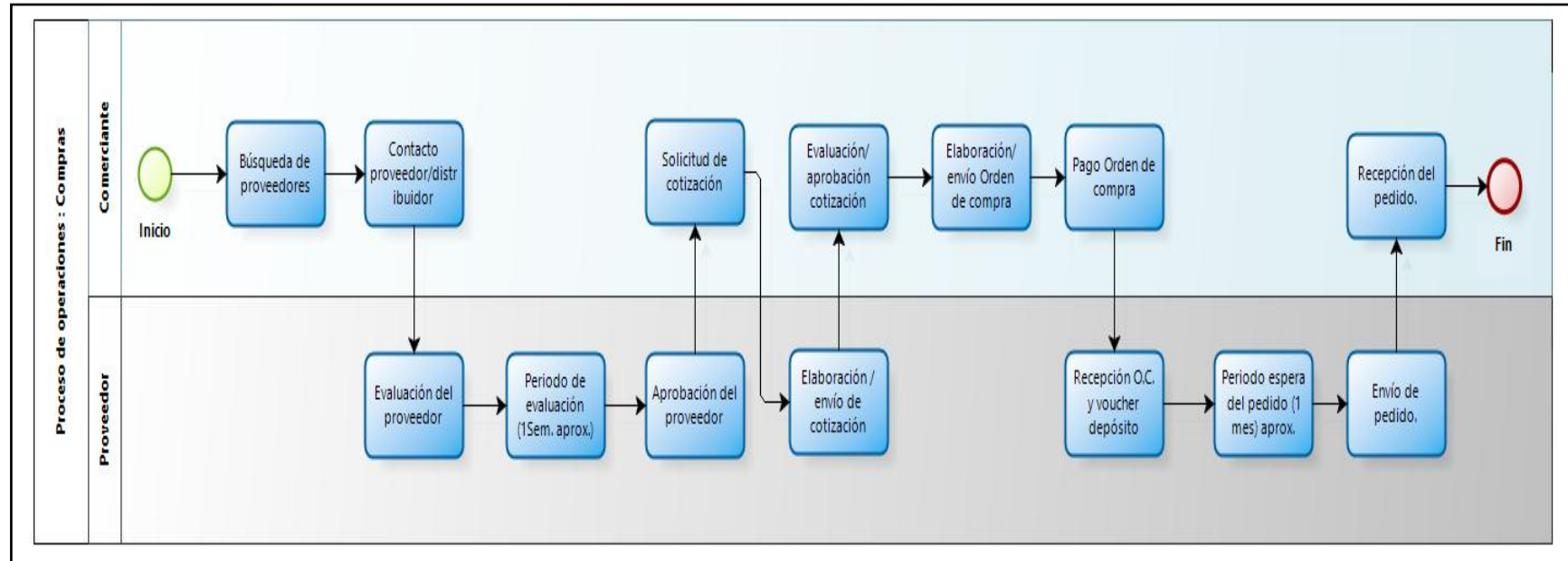
- ✓ 01 Probador de inyectores

Figura N° 31 Probador de inyector



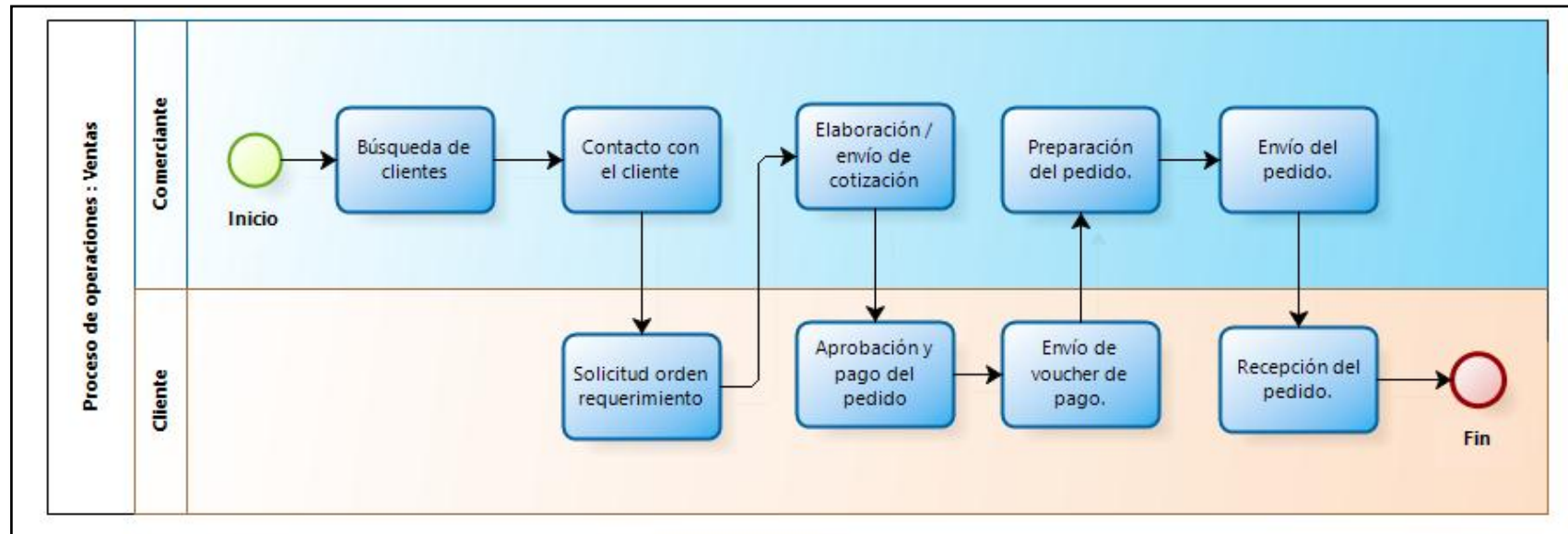
6.4. Diagrama de operaciones de proceso

Figura N° 32 Diagrama de operaciones - Compras



Fuente: Elaboración propia – 2018

Figura N° 33 Diagrama de operaciones - Ventas



Fuente: Elaboración propia – 2018

CAPÍTULO 7. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

7.1. Inversión en Terrenos:

7.1.1. Inversión en Construcción del local

Tabla N° 12 Inversión en implementación del local

Item	Descripción	Cant.	Precio Unit.	Precio Total
	Implementación		S/	S/
1	Implementación del local	1	500.00	500.00
Total S/				500.00

Fuente: Elaboración propia - 2018

7.1.2. Inversión en Muebles y Enseres

Tabla N° 13 Inversión en Muebles y Enseres

Item	Descripción	Cant.	Precio Unit. S/	Precio Total S/
	Muebles y Enseres			
1	Mostrador	1	450.00	450.00
2	Sillas para oficina	2	139.90	279.80
3	Escritorios	2	191.90	383.80
4	Silla de espera 3 cuerpos	1	210.00	210.00
5	Revistero - Porta revistas	1	60.00	60.00
Total S/				1,383.60

Fuente: Elaboración propia - 2018

7.1.3. Inversión en Vehículos

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.1.4. Inversión Maquinaria y equipo

Tabla N° 14 Inversión Maquinaria y equipo

Item	Descripción	Cant.	Precio Unit. S/	Precio Total S/
	Equipo			
1	Maletín de herramientas	1	584.00	584.00
2	Mesa de trabajo de acero	1	600.00	600.00
3	Andamios	6	118.00	708.00
4	Teléfono	1	50.00	50.00
5	Equipo de sonido	1	369.00	369.00
6	Computadora	2	1,957.00	3,914.00
7	Impresora	1	999.00	999.00
Maquinarias				
8	Probador de inyectores	1	650.00	650.00
Total S/				7,874.00

Fuente: Elaboración propia-2018

7.1.5. Inversión de herramientas

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.1.6. Inversión activos – software

Tabla N° 15 Inversión activos - software

Item	Descripción	Cant.	Precio Unit. S/	Precio Total S/
	Software			
1	Microsoft Office (3PCS)	1	188.87	188.87
2	Antivirus	1	27.84	27.84
Total S/				216.71

Fuente: Elaboración propia-2018

7.2. Capital de trabajo

El total de capital de trabajo asciende a S/ 22 902 el cual consiste en las existencias, disponible y exigible:

Tabla N° 16 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	S/. 22,902.00
EXISTENCIAS	9,619.01
DISPONIBLE	7,282.99
EXIGIBLE	6,000.00

Fuente: Elaboración propia – 2018

7.2.1. Presupuestos de ingresos y egresos

7.2.2. Presupuesto de ingresos de venta

Tabla N° 17 Presupuesto de ingresos de venta

Item	Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		Cantidad	Total Ingreso S/	Cantidad	Total Ingreso S/	Cantidad	Total Ingreso S/	Cantidad	Total Ingreso S/	Cantidad	Total Ingreso S/
		0%		5%		10%		15%		20%	
1	Tobera de inyección	269	30,882.97	283	34,114.78	312	39,491.17	359	47,712.17	431	60,145.24
2	Elemento de inyección	169	28,207.51	178	31,195.17	196	36,067.22	226	43,667.10	272	55,182.85
3	Válvula de culata	459	24,485.83	482	26,998.43	531	31,230.24	611	37,732.12	734	47,594.35
4	Camisas de motor	147	37,888.65	155	41,948.15	171	48,592.20	197	58,779.51	237	74,250.15
5	Otros repuestos	371	114,989.73	390	120,739.21	429	126,776.17	494	133,114.98	593	139,770.73
Total		1415	236,454.69	1488	254,995.74	1639	282,157.00	1887	321,005.88	2267	376,943.33

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia-2018

7.2.3. Presupuesto de costos

Tabla N° 18 Presupuesto de costos

Item	Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		Cantidad	Costo Total S/	Cantidad	Costo Total S/	Cantidad	Costo Total S/	Cantidad	Costo Total S/	Cantidad	Costo Total S/
		0%		5%		10%		15%		20%	
1	Tobera de inyección	269	16,473.14	283	17,850.40	312	20,269.98	359	24,023.17	431	29,706.42
2	Elemento de inyección	169	14,415.09	178	15,638.24	196	17,736.23	226	21,064.49	272	26,112.51
3	Válvula de culata	459	11,552.26	482	12,495.07	531	14,178.27	611	16,803.79	734	20,792.15
4	Camisas de motor	147	21,862.13	155	23,743.46	171	26,980.23	197	32,014.96	237	39,670.92
5	Otros repuestos	371	52,038.69	390	53,599.85	429	55,207.84	494	56,864.08	593	58,570.00
Total S/		1415	116,341.31	1488	123,327.01	1639	134,372.55	1887	150,770.48	2267	174,852.00

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia-2018

7.2.4. Mano de obra directa

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.3. Costos de Producción

7.3.1. Costos Fijos – Obligaciones laborales

En la siguiente tabla se presenta el cálculo de las remuneraciones para el periodo de 5 años, el cual asciende a un total de S/ 251 790.

Tabla N° 19 Obligaciones laborales

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Remuneraciones
		Remuneración	Remuneración	Remuneración	Remuneración	Remuneración	
		Anual S/	Anual S/	Anual S/	Anual S/	Anual S/	
1	Gerente General	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	126,000.00
2	Representante de Venta	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	105,000.00
3	Pago EsSalud 9%	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	20,790.00
	Total S/	50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	251,790.00

Fuente: Elaboración propia-2018

7.3.2. Costos Fijos – Materiales y equipos

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.3.3. Costos fijos –servicios varios

Para el cálculo de los servicios de luz, agua, internet, telefonía y móviles para el periodo de 5 años, se ha considerado un incremento del 1% anual a partir del segundo año en adelante.

Tabla N° 20 Servicios varios

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Costos
		Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	
	Servicios varios						
1	Servicios Luz + Agua	3,000.00	3,030.00	3,060.30	3,090.90	3,121.81	15,303.02
2	Servicios Internet + Telefonía	1,078.80	1,089.59	1,100.48	1,111.49	1,122.60	5,502.96
3	Servicios móviles	1,800.00	1,818.00	1,836.18	1,854.54	1,873.09	9,181.81
4	Alquiler	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	72,000.00
	Total S/	20,278.80	20,337.59	20,396.96	20,456.93	20,517.50	101,987.79

Fuente: Elaboración propia -2018

7.3.4. Costos fijos –combustible

Con respecto al cálculo del combustible se ha considerado una variación porcentual anual del 16.9 % a partir del segundo año en adelante.

Tabla N° 21 Costo de combustible

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Costos
		Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	
1	Combustible	12,000.00	14,028.00	16,398.73	19,170.12	22,409.87	84,006.72
	Total S/	12,000.00	14,028.00	16,398.73	19,170.12	22,409.87	84,006.72

Fuente: Elaboración propia -2018

7.3.5. Costos fijos- mantenimiento

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.3.6. Costos fijos – seguros vehiculares

No aplica para el presente trabajo de investigación.

7.3.7. Depreciación anual

Para el cálculo de la depreciación anual de los equipos y maquinaria me he basado en las tasas de depreciación del Compendio de Tasas Impositivas Periodos: 1982 – 2018, como se detalla a continuación en la siguiente tabla:

Tabla N° 22 Depreciación anual

Computadora		S/ 3,914.00	
Vida útil (años)		4	
Tasa de depreciación		25%	
n	(D) Depreciación	(DA) Depreciación Acumulada	(VL) Valor en libro
Año 0	-	-	S/ 3,914.00
Año 1	978.50	978.50	2,935.50
Año 2	978.50	1,957.00	1,957.00
Año 3	978.50	2,935.50	978.50
Año 4	978.50	3,914.00	-

Valor de recuperación

Impresora		S/ 999.00	
Vida útil (años)		4	
Tasa de depreciación		25%	
n	(D) Depreciación	(DA) Depreciación Acumulada	(VL) Valor en libro
Año 0	-	0	999.00
Año 1	249.75	249.75	749.25
Año 2	249.75	499.50	499.50
Año 3	249.75	749.25	249.75
Año 4	249.75	999.00	-

Valor de recuperación

Probador de inyectores		S/ 650.00	
Vida útil (años)		10	
Tasa de depreciación		10%	
n	(D) Depreciación	(DA) Depreciación Acumulada	(VL) Valor en libro
Año 0	-	-	650.00
Año 1	65.00	65.00	585.00
Año 2	65.00	130.00	520.00
Año 3	65.00	195.00	455.00
Año 4	65.00	260.00	390.00
Año 5	65.00	325.00	325.00
Año 6	65.00	390.00	260.00
Año 7	65.00	455.00	195.00
Año 8	65.00	520.00	130.00
Año 9	65.00	585.00	65.00
Año 10	65.00	650.00	-

Valor de recuperación

Fuente: Elaboración propia - 2018

Se utilizó el Compendio de Tasas Impositivas para fijar los valores de las tasas de depreciación. (ONPEE, 2018)

CAPÍTULO 8. PLAN FINANCIERO

8.1. Ingresos Generados durante la ejecución del Proyecto.

8.1.1. Ingresos Generados durante la ejecución del Proyecto.

8.1.1.1. Ingresos diarios

Tabla N° 23 Ingresos diarios

Item	Descripción	Diario
		Ingreso S/
1	Tobera de inyección	91.91
2	Elemento de inyección	83.95
3	Válvula de culata	72.87
4	Camisas de motor	112.76
5	Otros repuestos	342.23
Total S/		703.73

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.1.1.2. Ingresos semanales

Tabla N° 24 Ingresos semanales

Item	Descripción	Semanal
		Ingreso S/
1	Tobera de inyección	643.40
2	Elemento de inyección	587.66
3	Válvula de culata	510.12
4	Camisas de motor	789.35
5	Otros repuestos	2,395.62
Total S/		4,926.14

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.1.1.3. Ingresos mensuales

Tabla N° 25 Ingresos mensuales

Item	Descripción	Mensual
		Ingreso S/
1	Tobera de inyección	2,573.58
2	Elemento de inyección	2,350.63
3	Válvula de culata	2,040.49
4	Camisas de motor	3,157.39
5	Otros repuestos	9,582.48
Total S/		19,704.56

Nota: Precios sin IGv

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.1.1.4. Ingresos anuales

Tabla N° 26 Ingresos anuales

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Total Ingreso	Total Ingreso	Total Ingreso	Total Ingreso	Total Ingreso
		S/	S/	S/	S/	S/
1	Tobera de inyección	30,882.97	34,114.78	39,491.17	47,712.17	60,145.24
2	Elemento de inyección	28,207.51	31,195.17	36,067.22	43,667.10	55,182.85
3	Válvula de culata	24,485.83	26,998.43	31,230.24	37,732.12	47,594.35
4	Camisas de motor	37,888.65	41,948.15	48,592.20	58,779.51	74,250.15
5	Otros repuestos	114,989.73	120,739.21	126,776.17	133,114.98	139,770.73
Total S/		236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33

Nota: Precios sin IGv

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.1.1.5. Ingresos durante todo el periodo

Tabla N° 27 Ingresos durante todo el periodo

Item	Descripción	Total
		Periodos
1	Tobera de inyección	212,346.34
2	Elemento de inyección	194,319.85
3	Válvula de culata	168,040.96
4	Camisas de motor	261,458.66
5	Otros repuestos	635,390.82
Total S/		1,471,556.63

Nota: Precios sin IGv

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2. Egresos Generados durante el proyecto.

8.2.1. Costos de Producción

Tabla N° 28 Costo de producción

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/
1	Tobera de inyección	16,473.14	17,850.40	20,269.98	24,023.17	29,706.42
2	Elemento de inyección	14,415.09	15,638.24	17,736.23	21,064.49	26,112.51
3	Válvula de culata	11,552.26	12,495.07	14,178.27	16,803.79	20,792.15
4	Camisas de motor	21,862.13	23,743.46	26,980.23	32,014.96	39,670.92
5	Otros repuestos	52,038.69	53,599.85	55,207.84	56,864.08	58,570.00
Total S/		116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00

Nota: Precios sin IGV

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2.2. Costos Fijos

Tabla N° 29 Costos fijos

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Costos S/
		Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	
Remuneraciones							
1	Gerente General	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	126,000.00
2	Representante de Venta	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	105,000.00
3	Pago EsSalud 9%	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	20,790.00
Total		50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	251,790.00
Mano de Obra Indirecta							
4	Sueldo de personal de limpieza	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	7,200.00
Gastos Administrativos							
5	Honorarios del contador	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	18,000.00
6	Material de oficina	2,561.28	2,561.28	2,561.28	2,561.28	2,561.28	13,019.84
Total		7,601.28	7,601.28	7,601.28	7,601.28	7,601.28	38,219.84
Otros costos y gastos							
7	Servicios Luz + Agua	3,000.00	3,030.00	3,060.30	3,090.90	3,121.81	15,303.02
8	Servicios Internet + Telefonía	1,078.80	1,089.59	1,100.48	1,111.49	1,122.60	5,502.96
9	Servicios móviles	1,800.00	1,818.00	1,836.18	1,854.54	1,873.09	9,181.81
10	Alquiler	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	72,000.00
11	Artículos de limpieza	748.80	748.80	748.80	748.80	748.80	3,806.40
12	Publicidad y Promoción	3,603.00	3,603.00	3,603.00	3,603.00	3,603.00	18,015.00
13	Combustible	12,000.00	14,028.00	16,398.73	19,170.12	22,409.87	84,006.72
Total		36,630.60	38,717.39	41,147.50	43,978.85	47,279.17	207,815.91
Total Costos Fijos S/		94,589.88	96,676.67	99,106.78	101,938.13	105,238.45	497,825.75

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2.3. Costos Variables

Tabla N° 30 Costos variables

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/	Costo Total S/
1	Tobera de inyección	16,473.14	17,850.40	20,269.98	24,023.17	29,706.42
2	Elemento de inyección	14,415.09	15,638.24	17,736.23	21,064.49	26,112.51
3	Válvula de culata	11,552.26	12,495.07	14,178.27	16,803.79	20,792.15
4	Camisas de motor	21,862.13	23,743.46	26,980.23	32,014.96	39,670.92
5	Otros repuestos	52,038.69	53,599.85	55,207.84	56,864.08	58,570.00
Total S/		116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2.4. Costos Laborales

Tabla N° 31 Costos laborales

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Remuneraciones
		Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	
1	Gerente General	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	25,200.00	126,000.00
2	Representante de Venta	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	105,000.00
3	Pago EsSalud 9%	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	4,158.00	20,790.00
Total S/		50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	50,358.00	251,790.00

Fuente: Elaboración propia -2018

8.2.5. Costos Indirectos

Tabla N° 32 Costos indirectos

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Remuneraciones
		Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	Remuneración Anual S/	
Mano de Obra Indirecta							
1	Sueldo de personal de limpieza	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	7,200.00
Total S/		1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	7,200.00

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2.6. Costos Directos

Tabla N° 33 Costos directos

Item	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Costos S/
		Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	Costo Anual S/	
	Existencias						
1	Tobera de inyección	16,473.14	17,850.40	20,269.98	24,023.17	29,706.42	108,323.11
2	Elemento de inyección	14,415.09	15,638.24	17,736.23	21,064.49	26,112.51	94,966.56
3	Válvula de culata	11,552.26	12,495.07	14,178.27	16,803.79	20,792.15	75,821.55
4	Camisas de motor	21,862.13	23,743.46	26,980.23	32,014.96	39,670.92	144,271.70
5	Otros repuestos	52,038.69	53,599.85	55,207.84	56,864.08	58,570.00	276,280.45
	Total Existencias	116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00	699,663.36

Fuente: Elaboración propia – 2018

8.2.7. Impuesto a la Renta

Tabla N° 34 Impuesto a la renta

Flujo de Caja					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Impuesto a la renta - 29.5%	7,147.92	10,556.75	9,010.68	21,933.92	31,693.75
Total Impuesto a la renta S/	7,147.92	10,556.75	9,010.68	21,933.92	31,693.75

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.2.8. Impuesto General a las Ventas

Tabla N° 35 Impuesto General a las ventas

Flujo de Caja						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IGV de Ventas						
Ventas netas		236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33
IGV de Ventas		42,561.84	45,899.23	50,788.26	57,781.06	67,849.80
IGV de Compras						
Inversión	21,405.35					
Existencias		116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00
Gastos de Ventas afectos al IGV		18,916.80	18,916.80	18,916.80	18,916.80	18,916.80
Gastos Administrativos afectos al IGV		5,875.08	5,875.08	5,875.08	5,875.08	5,875.08
IGV de Compras	3,852.96	25,403.97	26,661.40	28,649.60	31,601.23	35,935.90
Diferencia (IGV Ventas - IGV Compras)	-3,852.96	17,157.87	19,237.83	22,138.66	26,179.83	31,913.90
Total IGV a pagar		13,304.91	19,237.83	22,138.66	26,179.83	31,913.90

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.3. Financiamiento

Tabla N° 36 Financiamiento

Inversión Total S/	44,307.35
Recursos propios S/	24,307.35
Financiamiento S/	20,000.00

Financiamiento Bancario	
Crédito	20,000.00 Soles
Plazo del crédito	1 Año
TCEA	13.01%
Frecuencia pagos	Mensual
Monto	20,000.00
N° pagos/año	12
N° de periodos (cuotas)	12
Tasa periodica	1.02% Mes vencido
Valor cuota	1,779.72 Soles

N° Período	Valor cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	-	-	-	20,000.00
1	1,779.72	204.89	1,574.83	18,425.17
2	1,779.72	188.75	1,590.97	16,834.20
3	1,779.72	172.45	1,607.27	15,226.93
4	1,779.72	155.99	1,623.73	13,603.20
5	1,779.72	139.36	1,640.36	11,962.84
6	1,779.72	122.55	1,657.17	10,305.67
7	1,779.72	105.57	1,674.15	8,631.52
8	1,779.72	88.42	1,691.30	6,940.23
9	1,779.72	71.10	1,708.62	5,231.61
10	1,779.72	53.59	1,726.13	3,505.48
11	1,779.72	35.91	1,743.81	1,761.67
12	1,779.72	18.05	1,761.67	-
	21,356.64	1,356.64	20,000.00	

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.4. Valor actual neto (VAN)

Tabla N° 37 Flujo de caja

Flujo de Caja						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33
Total Ingresos	-	236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33
Costo de ventas		116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00
Gasto de ventas		56,206.80	56,206.80	56,206.80	56,206.80	56,206.80
Gastos administrativos		38,383.08	38,383.08	38,383.08	38,383.08	38,383.08
Depreciación		1,293.25	1,293.25	1,293.25	1,293.25	65.00
Obligaciones financieras				21,356.64		
Total Egresos		212,224.44	219,210.14	251,612.32	246,653.61	269,506.88
Utilidad operativa		24,230.25	35,785.59	30,544.68	74,352.27	107,436.45
Utilidad antes de impuestos		24,230.25	35,785.59	30,544.68	74,352.27	107,436.45
Impuesto a la renta - 29.5%		7,147.92	10,556.75	9,010.68	21,933.92	31,693.75
Utilidad Neta		17,082.32	25,228.84	21,534.00	52,418.35	75,742.69
Inversión	21,405.35					
Capital de trabajo	22,902.00					
Prestamo			20,000.00			
Saldos de Caja	44,307.35	17,082.32	45,228.84	21,534.00	52,418.35	75,742.69
Recuperación de Capital			44,307.35			
Flujo de Caja Económico	-44,307.35	17,082.32	18,003.81	39,537.81	91,956.16	167,698.86

Fuente: Elaboración propia – 2018

Para hallar el Valor Actual Neto (VAN) se ha utilizado el flujo de caja y el COK.

Tabla N° 38 Valor actual neto (VAN)

Análisis de rentabilidad	
COK	16.80%
VAN	S/. 134,884.13

Fuente: Elaboración propia – 2018

8.5. Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla N° 3939 Tasa interna de retorno (TIR)

TIR	73.38%
-----	--------

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.6. Margen bruto y operativo

Tabla N° 400 Margen bruto y operativo

Margen Bruto y Operativo					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33
Total Ingresos	236,454.69	254,995.74	282,157.00	321,005.88	376,943.33
Costo de ventas	116,341.31	123,327.01	134,372.55	150,770.48	174,852.00
Margen Bruto	120,113.38	131,668.72	147,784.45	170,235.40	202,091.33
Gasto de ventas	56,206.80	56,206.80	56,206.80	56,206.80	56,206.80
Gastos administrativos	38,383.08	38,383.08	38,383.08	38,383.08	38,383.08
Depreciación	1,293.25	1,293.25	1,293.25	1,293.25	65.00
Obligaciones financieras			21,356.64		
Total Egresos	95,883.13	95,883.13	117,239.77	95,883.13	94,654.88
Margen Operativo	24,230.25	35,785.59	30,544.68	74,352.27	107,436.45

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.7. Periodo de Recuperación de Capital

Tabla N° 411 Periodo de recuperación de capital

Periodo (Año)	Flujos Anuales	Flujo Acumulado
1	17,082.32	17,082.32
2	45,228.84	
3	21,534.00	
4	52,418.35	
5	75,742.69	
Total S/	212,006.21	

Inversión Inicial S/	44,307.35
Flujo año 2	45,228.84
Por recuperar	27,225.03
Periodo recuperación	0.60

PR: años = 1.60

Fuente: Elaboración propia - 2018

8.8. Costo de Oportunidad de Capital

Tabla N° 422 Costo de Oportunidad de Capital

Cálculo de Costo de Oportunidad de Capital	
Rf: Tasa libre de riesgo	3.00%
β: Índice de riesgo (Beta apalancado)	1.15
Rm : Tasa de rendimiento del mercado	15.00%
COK = Rf + β x (Rm - Rf)	0.1680
COK =	16.80%

Fuente: Elaboración propia – 2018

Reemplazando los valores en la fórmula se obtuvo como resultado un **COK = 16.80%**.

Rf: Semanal de Subastas de Títulos del tesoro. (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2018)

https://www.mef.gob.pe/dnep/reporte_titulos/2018/reporte_titulos_tesoro_20181015.pdf

β: Betas Damodaran 2018 según el grupo de industria. (Betas Damodaran, 2018)

<http://www.betasdamodaran.com/betas-damodaran-2018/>

Rm: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2018)

<http://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPportal/Paginas/TIActivaMercado.aspx?tip=B>

CAPÍTULO 9. RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO

9.1. CONCLUSIONES

Actualmente existe un mercado potencial por desarrollar gracias al aumento de la actividad pesquera industrial y artesanal a nivel nacional.

El gobierno a través de la Dirección General de Proyectos y Gestión Financiera promueve el desarrollo de productos para fomentar la pesca artesanal y acuícola, principalmente facilitando líneas de financiamiento.

De acuerdo con la entrevista realizada al Bahía (Encargado de realizar los requerimientos) puedo decir que se requieren de repuestos con frecuencia para las reparaciones y/o mantenimientos preventivos.

Se determinó que el Valor Actual Neto (VAN) asciende a S/ 134 884.13. (Ver 8.4, Tabla N° 38)

El periodo de recuperación de capital se daría en un 1.60 años (Ver 8.7, Tabla N° 41)

Para este proyecto el Costo de Oportunidad – COK es de 16.80%, el cual me va a permitir evaluar y tomar decisiones oportunas y adecuadas. (Ver 8.8, Tabla N° 42)

Con lo anterior mencionado se demuestra que existe una gran demanda de la actividad pesquera, asimismo la evaluación financiera y flujo de caja son positivos lo que me indica que este proyecto sea factible.

9.2. RECOMENDACIONES

Capacitar e incentivar al personal en su desarrollo profesional para relacionarse de manera efectiva con el cliente.

Establecer un contacto más cercano con el cliente a través de la atención personalizada.

Buscar siempre asesoramiento externo antes de tomar decisiones relevantes, ya sea el ámbito financiero, tributario o legal.

Invertir en tecnología actual y acorde a las necesidades y proyecciones de crecimiento para poder competir en el mercado ya que no es un lujo, o una inversión sino una necesidad fundamental que permitiría a la empresa estar a la vanguardia de los nuevos tiempos.

REFERENCIAS

- Actualidad Motor. (29 de Agosto de 2017). *Actualidad motor*. Obtenido de <https://www.actualidadmotor.com/el-rol-de-las-valvulas-del-motor/>
- Arauco, O., & Zúñiga, K. (15 de Octubre de 2018). *La República*. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/1338133-economia-crecio-225-agosto-menor-julio-infografia>
- Automotriz Diesel Import SAC. (2018). *Automotriz Diesel Import SAC*. Obtenido de <http://www.adisac-peru.com/>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/pbi-por-sectores>
- Betas Damodaran. (2018). *Betas Damodaran*. Obtenido de <http://www.betasdamodaran.com/betas-damodaran-2018/>
- Bueno, M. K. (09 de Mayo de 2018). *Alerta Económica*. Obtenido de <http://alertaeconomica.com/a-los-10-anos-del-dl-1084-la-mal-llamada-ley-de-cuotas-pesqueras/>
- Ciencia Geográfica. (2014). *Ciencia Geográfica*. Obtenido de <http://cienciageografica.carpetapedagogica.com/2011/09/la-pesca-en-el-peru.html>
- Damodaran, A. (Enero de 2018). *Country Default Spreads and Risk Premiums*. Obtenido de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
- Detroit Diesel MTU Perú. (2018). *Detroit Diesel MTU Perú*. Obtenido de <http://www.ddperu.com.pe/nosotros/historia.php>
- EC, R. (13 de Febrero de 2018). *El Comercio*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/maquinaria-pesada-son-equipos-pedidos-noticia-496745>
- EC, R. (18 de Agosto de 2018). *El Comercio*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/peru-produce-planea-construir-40-desembarcaderos-pesqueros-7-cite-noticia-nndc-548122>
- El Comercio. (23 de Agosto de 2018). *El Comercio*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/credito-sector-privado-aumento-8-4-julio-noticia-nndc-549961>
- Espinoza, R. (22 de Octubre de 2017). *Roberto Espinoza*. Obtenido de <https://robertoespinoza.es/2017/10/22/ventaja-competitiva-que-es-tipos-ejemplos/>
- Ferreyros. (20 de Agosto de 2017). *Ferreyros*. Obtenido de <https://www.ferreyros.com.pe/articulo/ferreyros-presente-en-la-expo-pesca-acuiperu-2017/>
- Ferreyros. (21 de Agosto de 2018). *Ferreyros*. Obtenido de <https://www.ferreyros.com.pe/articulo/motores-marinos-para-altos-desafios/>

- Fierros Clasicos. (2015). *Fierros Clasicos*. Obtenido de <https://fierrosclasicos.com/los-cilindros-y-las-camisas/>
- Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES). (2018). *Fondepes*.
- Fullmecanica. (2014). *Fullmecanica*. Obtenido de <http://www.fullmecanica.com/definiciones/i/1064-toberas-de-inyeccion-para-motores-diesel>
- Gestión, R. (09 de Agosto de 2018). *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/produce-primer-temporada-pesca-cerro-97-2-cuota-asignada-estimada-241111>
- Gestión, R. (23 de Julio de 2018). *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/riesgo-pais-peru-punto-basico-cerro-1-23-puntos-porcentuales-239353>
- Lozano, I. (20 de Octubre de 2018). *La República*. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/1340744-proyecciones-dolar-cerrara-s-333-2018-moderara-proximo-ano>
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (16 de Octubre de 2018). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/dnep/reporte_titulos/2018/reporte_titulos_tesoro_20181015.pdf
- Ministerio de la Producción. (Abril de 2018). *Ministerio de la Producción*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oe-documentos-publicaciones/boletines-pesca/item/804-2018-abril-boletin-del-sector-pesquero>
- Nevicor SAC. (2018). *Nevicor SAC*. Obtenido de <http://nevicorsac.com/empresa.php>
- ONPEE, G. d. (2018). *Sunat - Compendio de Tasas Impositivas*. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/principales_tasas/compendio_tasas_impositivas.zip
- Pérez, M. (2018). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/actividades-economicas-peru/>
- RPP Noticias. (31 de Agosto de 2018). *RPP Noticias*. Obtenido de <https://rpp.pe/economia/economia/crisis-politica-impide-que-economia-peruana-crezca-65-noticia-1147019>
- Sunat. (2018). *Sunat*. Obtenido de http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CG_consulta=1
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2018). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaMercado.aspx?tip=B>
- Touron. (Febrero de 2017). Obtenido de <http://www.touron-nautica.com/noticias/3437-mercury-presenta-la-nueva-aplicacion-vesselview-para-movil-en-europa>

ANEXOS

Anexo N° 1 Ficha RUC María Márquez S.

Número de RUC:	10404973741 - MARQUEZ SANCHEZ MARIA CRISTINA		
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		
Tipo de Documento:	DNI 40497374 - MARQUEZ SANCHEZ, MARIA CRISTINA		
Nombre Comercial:	REMAR DIESEL		
Fecha de Inscripción:	05/01/2001	Fecha de Inicio de Actividades:	01/12/2001
Estado del Contribuyente:	ACTIVO	Profesión u Oficio:	99 - PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
Condición del Contribuyente:	HABIDO	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Dirección del Domicilio Fiscal:	-		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL		
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	93088 - OTRAS ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO NCP		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA	Obligado a emitir CPE: No	
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Emisor electrónico desde:	-		
Comprobantes Electrónicos:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones:	NINGUNO		

[Información Histórica](#)
[Deuda Coactiva](#)
[Omissiones Tributarias](#)
[Cantidad de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio](#)

[Actas Probatórias](#)
[Facturas Fisicas](#)

Version Imprimible

Copyright © SUNAT 1997 - 2018

Anexo N° 2 Ficha RUC Detroit Diesel MTU

Número de RUC:	20100020441 - DETROIT DIESEL - MTU PERU S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	DETROIT DIESEL MTU PERU S.A.C.		
Fecha de Inscripción:	09/10/1992	Fecha de Inicio de Actividades:	20/03/1962
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. ARGENTINA NRO. 2020 Z.I. ZONA INDUSTRIAL LIMA - LIMA - LIMA		
Sistema de Emisión de Comprobante:	COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	4530 - VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 23/06/2015		
Emisor electrónico desde:	23/06/2015		
Comprobantes Electrónicos:	BOLETA (desde 23/06/2015),FACTURA (desde 23/06/2015),GUIA (desde 03/07/2018)		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones:	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.037-2002) a partir del 01/06/2002		

[Información Histórica](#)
[Deuda Coactiva](#)
[Omissiones Tributarias](#)
[Cantidad de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio](#)

[Actas Probatórias](#)
[Facturas Fisicas](#)

[Representante\(s\) Legal\(es\)](#)
[Establecimiento\(s\) Anexo\(s\)](#)

Anexo N° 3 Ficha RUC New Vision Corporation

Número de RUC:	2052293326 - NEW VISION CORPORATION S.A.C. - NEVICOR S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	18/08/2009	Fecha de Inicio de Actividades:	18/09/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. LURIGANCHO NRO. 1141 URB. RESIDENCIAL HORIZONTE DE ZARATE (REF. PARADERO ESTACION PIRAMIDE DEL SOL) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	4330 - VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES		
Comprobantes de Pago c/ aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA	Obligado a emitir CPE: SI	Ver comprobantes obligados
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 05/10/2018		
Emisor electrónico desde:	05/10/2018		
Comprobantes Electrónicos:	FACTURA (desde 05/10/2018), BOLETA (desde 05/10/2018)		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones:	NINGUNO		

[Información Histórica](#)
[Deuda Coactiva](#)
[Omisiones Tributarias](#)
[Cantidad de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio](#)

[Actas Probatorias](#)
[Facturas Físicas](#)

[Representante\(s\) Legal\(es\)](#)

[Version Imprimible](#)

Copyright © SUNAT 1997 - 2018

Anexo N° 4 Ficha RUC Automotriz Diesel

Número de RUC:	20545625190 - AUTOMOTRIZ DIESEL IMPORT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	AUTOMOTRIZ DIESEL IMPORT S.A.C		
Fecha de Inscripción:	10/11/2011	Fecha de Inicio de Actividades:	02/01/2012
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. OSCAR R. BENAVIDES NRO. 4452 URB. SAN JOSÉ (FRENTE IGLESIA CARMEN DE LA LEGUA) PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - BELLA VISTA		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	7120 - ENSAYOS Y ANÁLISIS TÉCNICOS		
Comprobantes de Pago c/ aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA	Obligado a emitir CPE: SI	Ver comprobantes obligados
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Emisor electrónico desde:	-		
Comprobantes Electrónicos:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones:	NINGUNO		

[Información Histórica](#)
[Deuda Coactiva](#)
[Omisiones Tributarias](#)
[Cantidad de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio](#)

[Actas Probatorias](#)
[Facturas Físicas](#)

[Representante\(s\) Legal\(es\)](#)
[Establecimiento\(s\) Anexo\(s\)](#)

[Version Imprimible](#)

Copyright © SUNAT 1997 - 2018

Anexo N° 5 Consulta por importador - Sunat



Consulta por Importador/Exportador

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Esta opción permite consultar importadores o exportadores registrados ante Aduanas por su descripción (en este caso muestra los importadores / exportadores que tienen como parte de su descripción el dato que Ud. ha Ingresado)

RUC - REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE ó Nombre: Imp/Exp

ADUANA: AÑO: MES:

REGIMEN :

Anexo N° 6 Entrevista



Juan Carlos Noel Ramirez
Bahía (Encargado de flota)

Empresa : **Pesquera Isa SRL**
Nombre : **Juan Carlos Noel Ramirez**
Cargo : **Bahía (Encargado de flota)**

1. ¿Cuáles son las marcas con las que trabajan actualmente? ¿Por qué las prefiere?
Las marcas que se utilizan para las reparaciones de las embarcaciones son FP Diesel e IntereState MCBee. Las preferimos por la calidad y por ser de procedencia americana.
2. ¿Cuántas reparaciones y/o mantenimientos realizan al año por embarcación?
Dependiendo del desgaste de la máquina en el trabajo, normalmente se realiza unas 3 reparaciones al año y usualmente mantenimientos preventivos antes de empezar la temporada de pesca.
3. ¿Cuál es el repuesto que compra con mayor frecuencia?
Usualmente hacemos mantenimientos preventivos a las máquinas y eso acarrea desgaste en las toberas de los inyectores, filtros de petróleo, anillos y empaque de culata cuando se realiza un trabajo de des carbonizado.
4. ¿Qué es lo que más le agrada de sus actuales proveedores?

Bueno, la rapidez y la atención personalizada cuando se hace un requerimiento de repuestos.

5. ¿Está usted conforme con los precios que se manejan en el mercado?
Relativamente sí, ya que existen varios proveedores y tenemos la posibilidad de elegir al que mejor nos conviene.

6. ¿Le gustaría recibir un servicio de mantenimiento técnico a bordo? ¿Por qué?
Por supuesto que sí, ya que en ocasiones los técnicos que trabajan en la empresa están ocupados y es por eso que se necesita mano de obra de terceros para solucionar problemas de emergencia.