



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

“ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN DIRECTA DE CUERO  
SINTÉTICO DE CHINA Y SU IMPACTO EN LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CORPORACIÓN E  
INVERSIONES LR SAC, EL PORVENIR 2018-2022 –  
TRUJILLO, 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciada en Administración y Negocios Internacionales**

**Autor:**

Bach. León Rios, Yhandy Garleth

**Asesor:**

Mg. Yzquierdo Pérez, Luis Enrique

Trujillo – Perú  
2018

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Bachiller **Yhandy Garleth León Rios**, denominada:

**“ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN DIRECTA DE CUERO SINTÉTICO DE  
CHINA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC, EL PORVENIR 2018-2022 –  
TRUJILLO, 2018”**

---

Mg. Izquierdo Pérez Luis Enrique

**ASESOR**

---

Mg. Huamán Tuesta José

**JURADO**

**PRESIDENTE**

---

Mg. García Gutti Alan

**JURADO**

---

Mg. Mantilla Rodríguez Luis

**JURADO**

## DEDICATORIA

*A Dios porque cuando perdí las esperanzas me recordó que sus planes eran mejores que  
los míos.*

*A mis padres, que son los pilares de mi vida y sin ellos no hubiese  
podido obtener este logro profesional.*

## AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer la realización de esta tesis, a DIOS, a mi familia por su apoyo incondicional y aguantar mi carácter en este tiempo de estrés.

También quiero agradecer a mi asesor de tesis, Mg. Luis Yzquierdo Pérez que a pesar de su recargada agenda laboral se dio tiempo para guiarme en el desarrollo de la presente tesis.

Y por último a todas las personas que hicieron posible la realización de esta investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>APROBACION DE TESIS.....</b>	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS.....</b>	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>vii</b>
<b>INDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>viii</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>x</b>

### CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.....	11
1.2. Formulación del problema.....	13
1.3. Justificación.....	13
1.4. Limitaciones.....	13
1.5. Objetivos	
1.5.1. Objetivo general.....	14
1.5.2. Objetivos específicos.....	14

### CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes.....	15
2.2. Bases teóricas	
2.2.1. Importación de Insumos de Calzado.....	18
2.2.2.1.1. Definición de Importación.....	18
2.2.2.1.2. Tipos de Importación.....	19
2.2.2.1.3. Modalidades de Importación.....	19
2.2.2.1.4. Requisitos para importar.....	20
2.2.2.1.5. Documentos aduaneros necesarios para importar.....	20
2.2.2.1.6. Aranceles.....	23
2.2.2.1.7. Incoterms.....	25
2.2.2.1.8. Insumos.....	32
2.2.2. Rentabilidad.....	33
2.2.2.1. Definición de Rentabilidad.....	33
2.2.2.2. Rentabilidad Económica.....	34
2.2.2.3. Rentabilidad Financiera.....	36
2.2.2.4. Margen de utilidad sobre ventas.....	37
2.2.2.5. Indicadores de Rentabilidad.....	37

### **CAPITULO 3. HIPOTESIS**

3.1. Formulación de Hipótesis.....	39
3.2. Variables.....	39
3.2.1. Variable Independiente.....	39
3.2.2. Variable Dependiente.....	39
3.3. Operacionalización de Variables.....	40

### **CAPITULO 4: METODOLOGÍA**

4.1. Diseño de investigación.....	41
4.2. Unidad de estudio.....	41
4.3. Población.....	41
4.4. Muestra (muestreo o selección).....	41
4.5. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos.....	41
4.6. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos.....	42

### **CAPITULO 5: RESULTADOS.....43**

### **CAPITULO 6: DISCUSIÓN.....71**

### **CONCLUSIONES.....73**

### **RECOMENDACIONES.....75**

### **REFERENCIAS.....75**

### **ANEXOS.....77**

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Incoterms 2010 por Grupos.....	27
Tabla N° 02: Clasificación de los Incoterms por Lugar de Venta.....	28
Tabla N° 03: INCOTERMS 2010.....	31
Tabla N°04: Comportamiento Histórico de Enero a Julio hasta el año 2018.....	47
Tabla N°05: Comportamiento Histórico de Enero-Diciemb. de los últimos 5 años.....	47
Tabla N°06: Principales países proveedores del cuero sintético en unidad de miles de dólares americanos.....	48
Tabla N° 07: Ventas Actuales y proyectadas de la Demanda de Cuero Sintético.....	50
Tabla N° 08: Intercambio Comercial China-Mundo.....	53
Tabla N° 09: Intercambio Comercial Perú- China.....	54
Tabla N°10: Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017.....	49
Tabla N° 11: Cálculo de Costo de Importación.....	65
Tabla N°12: Estado de Situación Financiera de Corp. e Inversiones LR SAC, 2018.....	66
Tabla N°13: Estado de Resultados por Función, 2018.....	67
Tabla N°14: Estado de Resultados por Función Proyectado, del 2018 al 2022.....	69
Tabla N°15: Determinación del costo de capital (COK).....	69
Tabla N°16: Análisis Económico Financiero.....	70
Tabla N°16: Margen de Rentabilidad del Plan de Importación de cuero sintético por Corp. E Inv. LR SAC.....	70

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°01: Estructura Arancelaria.....	26
Figura N° 02: Modelo de contrato de Compra-Venta Internacional.....	33
Figura N°03: Cuadro comparativo de las importaciones de cuero sintético en los últimos 3 años. (Miles US\$ FOB).....	48
Figura N°04: Consumo Mensual.....	50
Figura N° 05: Tipo de cambio del Yuan al Sol.....	52
Figura N°06: Trabajadores de la Industria del Calzado.....	58
Figura N° 07: Cuero Sintético.....	59
Figura N° 08: Principales Mercados proveedores al Perú.....	60
Figura N° 09: Gravámenes Vigentes de Cuero Sintético.....	60
Figura N° 10: Proceso de Fabricación y Embalaje.....	61
Figura N° 11: Distancia de Callao- China.....	63
Figura N° 12: Cotización de cuero sintético.....	64
Figura N° 13: Organigrama de Corp. e Inv. LR SAC.....	67
Figura N° 14: FODA.....	68

## RESUMEN

La presente investigación tiene como problema ¿De qué manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir 2018 – 2022 - Trujillo, 2018? La hipótesis planteada, que busca analizar el impacto económico positivo en la Rentabilidad de la misma, logro obtener un VAN de S/ 7,533.80 y un TIR de 25%, lo que demostró que el proyecto es viable y rentable.

El diseño de la investigación por su fin es básica, y por su diseño es no experimental – transaccional, descriptiva. Las técnicas que se utilizaron fue la encuesta, la cual se realizó a 351 fabricantes de calzado, en la cual se descubrió que el 94% de fabricantes de calzado estaría dispuesto a comprar una nueva marca, viabilizando así, la propuesta de importación de Corporación LR SAC, que sólo comercializa cuero de sintético adquiridos a través de importadoras locales, como también, una entrevista al Gerente General con el fin de conocer si la empresa cuenta con capacidad económica y financiera para realizar dicho plan.

La investigación concluyó que la propuesta de importación de cuero sintético de China reduciría el costo del precio por metro al importar de manera directa (15,29 soles), el cual es menor al del proveedor local. Generando un margen de 2,71 soles por metro, sin contar que Corporación e Inversiones LR SAC vende directo al fabricante aumentando su margen de ganancia a 5,71. Generando un incremento positivo en la rentabilidad de la empresa.

En los resultados mediante el análisis de los estados financieros, las compras y la propuesta del Plan de importación de cuero sintético, se llegó a determinar que la empresa puede incrementar hasta en un 20% de ganancia en su rentabilidad, si realiza la importación de manera directa.

*PALABRAS CLAVES: Importación, Cuero Sintético, China, Rentabilidad, Estados Financieros.*

## ABSTRACT

The present investigation has as problem: To what extent does the direct import of synthetic leather from China impact the profitability of Corporación e Inversiones LR S.A.C, El Porvenir 2018 – 2022 – Trujillo, 2018?

The proposed hypothesis, which seeks to analyze the significant economic impact on its profitability, achieved a VAN of 7,533.80 and an TIR of 25%, which showed the project to be viable and profitable.

The design of the investigation by its end is basic, and by its design it is not experimental – transactional, descriptive. The techniques used were the survey, which was carried out to 351 footwear manufacturers, in which it was discovered that 94% of footwear manufacturers would be willing to buy a new brand, thus making possible the importation proposal of Corporación LR SAC, which only sells synthetic leather acquired through local importers, as well as an interview with the General Manager in order to know if the company has the economic and financial capacity to carry out the import.

The investigation concluded that China's proposal to import synthetic leather would reduce the cost of the price per meter by importing directly (15.29 soles), which is less than that of the local supplier. Generating a margin of 2.71 soles per meter, not counting that Corporación e Inversiones LR SAC sells directly to the manufacturer increasing its profit margin to 5,71. Generating a significant increase in the profitability of the company.

In the results through the analysis of the financial statements, the purchases and the proposal of the Synthetic Leather Import Plan, it was determined that the company can increase up to 20% in profitability, if it imports direct.

**KEY WORDS:** Import, Synthetic Leather, China, Profitability, Financial State

## CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

La era de la globalización hizo que los países busquen firmar acuerdos dónde puedan comercializar sus productos libremente. Según Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2015) El Perú, empezó su apertura comercial en los años 90, la cual se ha consolidado como una política de Estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país, así como, reducir la brecha entre el costo de producción de una mercancía y su precio de venta, debido a los insumos de costo bajo en el extranjero. Fue así, que el Perú ha venido firmando TLC's con los principales países del mundo con el fin de tener socios comerciales.

Para Acuerdos Comerciales del Perú (2011) China es un país cuyo mercado es el más grande del mundo (más de 1, 300 millones de personas). Por ello, el año 2009, El Perú suscribió un Tratado de Libre Comercio (TLC) que entró en vigencia en marzo del 2010. Esto permitió que ingresen productos extranjeros de mala confección, hechos de materiales poco resistentes, sobre todo sintéticos (fabricados en China, Corea, Indonesia, Brasil, etc.), y vendidos a precios irrisorios. Uno de ellos, el calzado chino; cuyos grandes volúmenes y bajos costos de producción están empezando a manejar el mercado peruano.

Según La República (2011) La industria nacional del calzado corre el riesgo de desaparecer al pretender Indecopi, eliminar las medidas antidumping al calzado proveniente de China. Es decir, una industria afectada por este TLC, fue la industria del calzado, pues el ingreso de calzado chino a bajo costo reemplazó al calzado de cuero natural nacional.

La industria del calzado, es un sector industrial que en los últimos años ha sido afectado por la importación de calzado extranjero especialmente chino y brasileño. Según Corporación del Cuero, Calzado y Afines de Perú (CCCA, 2013) afirma que en el Perú existe un estimado de 4 mil empresas de calzados entre pequeñas y grandes fábricas que están sufriendo por esta medida.

Según Peralta (2016) presidente del Consejo Directivo del Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITEccal), concluyó que “Este crecimiento secuencial de las importaciones chinas ha hecho quebrar a muchos fabricantes del país, y con el TLC la situación se ha acentuado”.

Asimismo, para Rojas (2015) hace unos cuatro o cinco años se producía el doble y la causa de esa reducción al 50% se debe a la invasión de calzado chino. Hay Pymes que incluso han cerrado y hay otras que ya no producen. Es decir, se vieron afectadas por los altos niveles de importación de productos chinos (calzado), sobre todo, los pequeños productores de calzado de cuero nacional de la región. Originando que la industria del calzado de cuero nacional se diversificará y usará el Tratado de Libre Comercio con China, en su beneficio, creándose una nueva actividad comercial: la importación de insumos de calzado chino.

Muchas empresas comienzan a importar insumos de calzado de China como cueros sintéticos, fibras y demás insumos. Todo, con el fin de que los microempresarios de calzado en cuero nacional que se vieron afectados por el ingreso de calzado chino; cambien de materia prima y utilicen el cuero sintético proveniente de ese mismo país, que son reconocidos por sus precios bajos y así competir de manera directa con el calzado importado.

La producción de calzado a base de insumos de China (cueros sintéticos) esta aumentado y se ve reflejado, con la existencia de grandes importadoras que abastecen el mercado trujillano, entre las principales tenemos: La Nueva Piel SAC, Sintéticos Caqueta EIRL, Riberox Calzados (Neroflex), Colombiatex, entre otras. Las cuales, no tienen distribución directa, sino a través de terceros (almacenes).

Los principales compradores (almacenes) de estas empresas son: La Selecta, Inversiones Larry, La Pequeñita, Inversiones Marleny´s, Inversiones LR entre otras, que se han visto afectadas, porque una de ellas, “Neroflex”, una de estas importadoras inauguró su propia tienda y comenzó a vender sus cueros sintéticos de manera directa. Lo que produjo una fuerte baja en ventas en los almacenes. Es por ello, que Inversiones LR SAC que se dedica exclusivamente a la venta de insumos para calzado (dentro de ellos, cuero sintético) que compra a través de terceros (empresas importadoras antes mencionadas), busca un análisis de la importación directa de cuero sintético de China y el impacto en la rentabilidad de su empresa.

## 1.2 Formulación del problema

¿De qué manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir 2018-2022 – Trujillo, 2018?

## 1.3 Justificación

**Justificación teórica:** Los resultados obtenidos en la presente investigación servirán como un antecedente para futuros estudios de empresas que busquen analizar el impacto (económico-financiero) en su rentabilidad, analizando la teoría de Gitman (2007), dónde la rentabilidad de una empresa puede ser evaluada con referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario para diagnosticar los aspectos fuertes y débiles del desempeño de una compañía y así poder realizar una buena toma de decisiones.

**Justificación aplicativa:** La presente investigación sirve de base para las futuras empresas (almacenes) que quieran incursionar en la importación de cuero sintético de China.

**Justificación valorativa:** Por su importancia no sólo constituye un aporte para la empresa Corporación e Inversiones LR SAC sino a futuras investigaciones (antecedentes) al proponer un plan de importación directa de cuero sintético para distribuidores (almacenes) de insumos de Calzado que busquen reducir sus costos e incrementar su margen de utilidad (Rentabilidad) al vender de manera directa.

**Justificación académica:** La presente tesis servirá como base para próximas investigaciones, gracias a la aplicación académica de los cursos de Aduanas, Finanzas Corporativas y Comercio Internacional.

## 1.4 Limitaciones

La principal limitación es el acceso a la información, pues existe poca información a nivel local de proyectos de investigación que se basen en la importación directa de cuero sintético de China. Es decir, no se encontró información precisa de estudios realizados previamente, llámese trabajos de grado, postgrado, resultados de investigaciones institucionales, ponencias y/o conferencias. Por ello, se utilizó estudios con temas relacionados y datos directos de la empresa (encuestas y entrevista). También se buscó trabajos que se puedan relacionar en la mayor medida para obtener tanto antecedentes como información importante para las bases teóricas, con el fin de no disminuir el nivel de la investigación.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo general**

Determinar de qué manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR S.A.C, El Porvenir 2018-2022 – Trujillo, 2018.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

- Determinar los niveles de importación de cuero sintético de China entre los años 2013-2017.
- Determinar la demanda de cuero sintético para Corporación e Inversiones LR SAC, en el mercado trujillano en el año 2017.
- Elaborar el plan de importación de cuero sintético de China, 2018-2022.
- Elaborar Estados Financieros proyectados para el periodo 2018-2022, utilizando un análisis económico-financiero para determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC.

## CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Antecedentes Internacionales

Según Catalina Elizabeth Monroy; Héctor Antonio Rodríguez Portillo y Karla Jeannine Zaldívar Chicas (2016). “*Procedimientos de importación para mejorar la rentabilidad en las empresas dedicadas a la comercialización de vehículos automotores usados del área metropolitana de San Salvador*”. Para optar al grado de Licenciado en Contaduría Pública, Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador. Con el objetivo principal de contribuir con los contadores que prestan servicios en las compañías importadoras de vehículos usados, proporcionando procedimientos que faciliten conocer los diferentes procesos y vías más convenientes que ayuden a mejorar la rentabilidad de las compañías, en la cual concluye que al realizar el estudio financiero se visualizó la factibilidad del mismo, tanto por una inversión accesible, como por el retorno del capital en un tiempo no mayor a 184 días, luego del cual tendrá un rentabilidad considerable.

Este estudio nos sirve como referencia de seguridad que la incursión de importar de manera directa, en nuestro caso cuero sintético de China por parte de Inversiones LR SAC incrementaría favorablemente su rentabilidad.

Según Jenny Alberca Ludeña y Gabriela Rodríguez León (2012). *Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”*. Para obtener el título de Ingeniería en Finanzas. Universidad Central del Ecuador. Ecuador. Cuyo objetivo general se basa en mejorar la rentabilidad de la empresa el Carrete, desarrollando políticas y estrategias apropiadas en función de las necesidades de la empresa, con el fin de alcanzar su desarrollo y mejorar su ubicación en el mercado. Su método de investigación es el método inductivo o también llamado método científico. Concluye que sí los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, estos determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

Esta tesis contribuye a nuestro proyecto ya que podemos considerar que la empresa LR SAC deberá estudiar el mercado y los diferentes factores de la demanda para incursionar en la importación directa, tal como lo hizo la empresa “El Carrete”, sólo así logrará la viabilidad del proyecto de importación y asegurar el incremento de rentabilidad desde el primer año.

Según Claudio E. Montenegro; Mariana Pereira; Isidro Soloaga (2011). “*El efecto de China en el comercio internacional de América Latina*”. Santiago, Chile. En el estudio se afirmó que China ha emergido no sólo como una potencia económica con tasas de crecimiento promedio anuales que superan el 9%, sino también como un importante jugador en el ámbito comercial al incrementar su participación en las importaciones mundiales manufactureras de 7% en el año 2000 a más de 11% en 2006. Asimismo, se analizó el efecto de China a través de distintos canales: como mercado, competidor y proveedor. Concluyendo, el efecto de China como proveedor, es su penetración también en los mercados locales de los países de América Latina, convirtiéndose en uno de sus principales proveedores de manufacturas. En tan sólo seis años China ha logrado, al menos, duplicar su participación en cada uno de los mercados de la región. Esto tiene consecuencias importantes no sólo en los patrones de consumo locales de estos países sino en su potencial exportador, debido a que, por ejemplo, pueden importar insumos del país asiático e incorporarlos en sus productos de exportación.

Con este estudio podemos afirmar que China es el mejor proveedor para la importación de cuero sintético que necesita Corporación e Inversiones LR SAC para reducir sus costos y aumentar su rentabilidad.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales**

Según Tatiana Heredia Pérez & Justo Lezcano Cruz (2018). “La importación de Neumáticos desde China y su influencia en la rentabilidad de la empresa Turismo Eric El Rojo SA”. Para obtener el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales. Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú. Este estudio tiene como objetivo general: Determinar el impacto de la importación de neumáticos de China en la rentabilidad de la empresa Turismo Eric El Rojo, Trujillo

- 2016. Asimismo, concluye que, gracias al análisis de los estados financieros y la propuesta de importación de neumáticos, se llegó a determinar que la empresa puede mejorar su rentabilidad si realiza importaciones de manera directa, reduciendo costos y gastos en las compras que actualmente se manejan.

Esta investigación que dio como resultado VAR y TIR positivo aplicado a la empresa Erick El Rojo SA. sirvió como referencia documental que la importación directa de algún producto, sí genera un impacto positivo en la rentabilidad.

Según Flor Pileña Dávila Rosas y Doris Marjorie Miñano Mantilla (2014). *“Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las mypes del programa compras a myperú en la libertad 2011-2013”*. Para obtener el grado de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales. Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú. Concluye que las importaciones de calzado chino incidieron negativa y significativamente en la producción de calzado de las empresas participantes del programa Compras a MYPERÚ en La Libertad, con caídas del 50% y 89% para la producción y ventas respectivamente el año 2013. Para la investigación la entrada de los productos importados al mercado nacional, constituye una amenaza para el productor local, pues dichos productos poseen precios más bajos con los cuales no puede competir, además, el productor no cuenta con una adecuada capacitación en cuanto al manejo de costos de producción, los cuales son altos, lo que no le facilita adaptar los precios de sus productos al mercado.

Con este estudio se analiza el impacto que tuvo las importaciones de calzado chino y cómo afectó a la producción de calzado de cuero nacional, lo que abre las posibilidades de la importación de cuero sintético de China por parte de Corporación e Inversiones LR SAC para que los productores reemplacen su materia prima y puedan competir con el calzado entrante.

Según Víctor Quintana Palacios (2012). *“La importación de mercancías en el incremento de la rentabilidad de las empresas: caso modas Gianela SRL”*. Para optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo, Perú. Objetivo: Proponer la importación de mercancías de bisutería como una estrategia financiera para incrementar la rentabilidad de las

empresas de la ciudad de Huancayo. La cual concluye que la implementación de las importaciones como una estrategia financiera, permite mejorar la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Huancayo, aumentando su rentabilidad sobre ventas en más del 14.98% con respecto al año anterior de la empresa Modas Gianela S.R.L.

Con esta investigación, podemos afirmar que implementar el Plan de importación de cuero sintético u otro producto de manera directa sería una gran estrategia financiera por parte de Corporación e Inversiones LR SAC, ya que le permitiría incrementar su rentabilidad.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Importación de Insumos de Calzado (Cuero Sintético)**

#### **2.2.1.1. Definición de Importación**

Para la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2013) La importación es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010) La importación es el proceso de introducir bienes y servicios a un país y tiene como resultado el pago de dinero del importador al exportador en el país extranjero.

Guía Práctica del Importador (2013) del MINCETUR, considera que la importación de insumos para la producción es pieza clave para el impulso y fomento de la competitividad de las empresas. De esta manera, a la par de asegurar el abastecimiento de insumos del extranjero a precios competitivos internacionalmente, se promueve el incremento de contenido nacional en las exportaciones y facilita la creación de cadenas productivas.

### 2.2.1.2. Tipos de Importación

Para (MINCETUR, 2013) existen 2 tipos de importaciones:

**Importación directa:** Está representado por toda empresa dedicada a la labor de importación de diferente tipo de productos, para su distribución en el mercado local. En esta clasificación también se toma en cuenta los importadores de materia prima, que posteriormente se utiliza para la producción de productos.

**Importación indirecta:** Se da cuando una empresa utiliza los servicios de otra empresa para llevar a cabo la importación de productos. En este caso es la empresa intermediaria quien se responsabiliza por liquidar los gastos aduanales y efectuar el pago de impuestos.

### 2.2.1.3. Modalidades de importación

Para Guía Práctica del Importador (2013), La Ley General de Aduanas aprobada por el Decreto Legislativo N°10532 considera las siguientes modalidades de importación:

**Importación para el consumo:** Régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden entrar en libre circulación dentro del territorio, previo pago de los derechos e impuestos a la importación exigibles con cumplimiento de las formalidades necesarias.

**Importación temporal:** Régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio nacional, bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros cargos de importación, aquellas mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje.

**Importación en tránsito:** Se refiere a aquellas importaciones que su destino final no es Perú sino únicamente están de paso, es decir, si destino final podrá ser cualquier otro país. En este caso, no se hará la liquidación de la póliza, ni tampoco se cancelan los impuestos, sino que se realizaran en el país de destino final.

#### **2.2.1.4. Requisitos para importar**

Según SUNAT (2012) Las personas naturales, cuando realicen despachos de importación de mercancías con fines comerciales, están obligadas a utilizar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC).

No están obligados a inscribirse en el RUC:

- a. Las personas naturales que realicen en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de mil dólares americanos (US \$ 1 000,00) y siempre que registren hasta tres (3) importaciones anuales como máximo.
- b. Las personas naturales que, por única vez, en un año calendario, importen mercancías cuyo valor FOB exceda los mil dólares (US \$ 1 000,00) y siempre que no supere los tres mil dólares (US \$ 3 000,00).
- c. Los miembros del servicio diplomático nacional o extranjero, que, en ejercicio de sus funciones importen sus vehículos y menaje de casa.

#### **2.2.1.5. Documentos aduaneros necesarios para importar.**

##### **2.2.1.5.1. Para el Despacho Normal**

###### **a) Declaración Única de Aduanas (DUA) debidamente cancelada:**

Para SUNAT (2018). Es un documento oficial exigido por la Aduana para regularizar todo despacho de importación permitiendo el ingreso legal de las mercancías procedentes del exterior. Dicho documento debe ser confeccionado y suscrito por el agente de Aduanas o despachador oficial, sobre la base de los datos del conocimiento de embarque, la factura comercial, el informe de verificación, etc.

**b) Factura comercial original:**

Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en el cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, número de bienes etc.). Las facturas de importación en el Perú se encuentran reguladas por la Circular N°46-21-98-INTA de Aduanas que establece que para el caso de operaciones de importación se deberá emitir facturas que contengan la información mínima.

- Nombre o razón social del remitente y domicilio legal.
- Nombre o razón social del importador y su domicilio.
- Número de orden, lugar y fecha de su formulación.
- Marca, otros signos de identificación, numeración del bulto, clase de los mismos y peso bruto de los bultos.
- Descripción detallada de la mercancía, indicándose: número de serie, código, marca, características técnicas, estado de la mercadería (nueva o usada), año de fabricación u otros signos de identificación si hubiere.
- Origen de la mercancía, entendiéndose por tal, el país en que se ha producido.
- Valor FOB unitario de la mercancía según la forma de comercialización en origen, sea por medida, peso, cantidad u otras formas.
- Declaración y sub partida nacional del bien.
- Número y fecha del pedido o pedidos que se atienden.
- Número y fecha de la carta de crédito que se utilice en la operación, cuando lo hubiere.
- Documento de transporte (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso.

**c) Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado:**

Este documento es uno de los de mayor importancia dentro de la importación por constituir el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre el cargador y el transportador, como la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave. SUNAT (2015)

Las características relevantes de este documento son:

- Instrumento probatorio del contrato de transporte.
- Es prueba de la carga de la mercadería.
- Es prueba de la titularidad y de la propiedad de la mercadería.
- Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso documento negociable o cesión.

**d) Póliza de seguro de transporte (Opcional):**

Documento emitido por la compañía de seguro o su agente, en virtud de la cual la mercancía quedará cubierta contra determinados riesgos de transporte especificados en la póliza y hasta un determinado importe que no puede ser superior al valor facturado.

La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque, la especie y el valor de la mercancía.

**2.2.1.5.2. Para el sistema de despachos urgentes**

- Declaración Única de Aduanas debidamente cancelada.
- Autorización emitida por el sector competente según corresponda, de acuerdo a la naturaleza de la mercancía.
- Copia de factura comercial.

- Certificado de origen cuando corresponda.
- Autorización para el despacho urgente, en los casos de mercancías que requieran la calificación por el intendente de Aduana.

#### **2.2.1.5.3. Para el sistema de despacho anticipado aduanero de importación**

- Declaración Única de Aduanas numerada y debidamente cancelada antes del arribo del medio de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura comercial.
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del documento de transporte, dependiendo del medio empleado.
- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte, de corresponder.
- Copia de la autorización emitida por el sector competente, según corresponda, de acuerdo a la naturaleza de la mercancía.
- Fotocopia autenticada del Certificado de Origen, cuando corresponda.
- Ticket de balanza, constancia de peso, volante de despacho, autorización de salida u otro documento similar que acredite el peso y número de los bultos o contenedores, o la cantidad de mercancía a granel descargada.
- Otros documentos que requiera la naturaleza del despacho.

#### **2.2.1.6. Aranceles**

##### **2.2.1.6.1. Definición de Arancel**

Según Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2012) Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual, es el que

se cobra sobre las importaciones; en el caso de Perú y muchos otros países, no se aplica a las exportaciones.

La nomenclatura vigente es la del Arancel de Aduanas 2017, aprobado mediante Decreto Supremo N°342-2016-EF, publicado el 16 de diciembre de 2016 y puesto en vigencia a partir del 01 de enero de 2017. (MEF, 2017)

#### **2.2.1.6.2. Tipos de Aranceles**

Para (MEF, 2017) Existen dos tipos de aranceles: Ad-Valorem y los aranceles específicos.

- Arancel Ad-Valorem es el que se calcula como un porcentaje del valor de importación CIF, del valor de la importación que se incluye costo, seguro y flete.
- Arancel específico es el que se calcula con una determinada cantidad de unidades monetarias por la unidad de volumen de la importación.

“Arancel mixto” es el que está compuesto por un arancel Ad/Valorem y un arancel específico.

#### **2.2.1.6.3. Estructura del Arancel**

La estructura del Arancel de Aduanas incluye el código de subpartida nacional, la descripción de la mercancía y el derecho Ad-Valorem.

Para Orientación Aduanera (2012), El Arancel de Aduanas del Perú ha sido elaborado en base a la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), con la inclusión de subpartidas adicionales.

La NANDINA está basada en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías en su Versión Única en español, que tiene incorporada la Quinta Recomendación de Enmienda del Sistema Armonizado.

La subpartida nacional se obtiene agregando dos dígitos a la subpartida NANDINA, por lo que ningún producto se podrá identificar en el Arancel de Aduanas sin que sean mencionados los diez dígitos. Hay caso que no es necesario desdoblar la Subpartida NANDINA, solo se han agregan ceros para completar e identificar la Subpartida Nacional.

La SUBPARTIDA NACIONAL presenta la siguiente estructura:

**Figura N°01:**  
**Estructura Arancelaria**

DIGITOS					DENOMINACION
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capitulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

Fuente: SUNAT  
Elaboración SUNAT

## 2.2.1.7. Incoterms

### 2.2.1.7.1. Definición de Incoterms

Según Jerez Riesc (2007), define los INCOTERMS como términos internacionales de comercio cuyas iniciales son International Chamber of Commerce Trade Terms y expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización.

Son una serie de términos creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y cuya validez es internacionalmente reconocida. Los INCOTERMS son términos estandarizados que se utilizan en los contratos de compra-venta internacional y que sirven para determinar los costos que asumirán las partes y el

momento en que se transfiere el riesgo de pérdida o daño a la mercancía del vendedor al comprador y establece cuál de las partes:

- Paga el transporte de la mercancía
- Paga el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte
- Establece en qué lugar el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador.
- Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios).

Los Términos de Comercio Internacional, facilitan la toma de decisiones en lo que refiere a obligaciones de las partes contratantes, minimización del riesgo, y además busca evitar las incertidumbres derivadas de las distintas legislaciones en diferentes países; en general, *“sirven para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en diferentes países”*, según Cremades (1978)

Según González López, González Vásquez, Martínez Senra, y Otero Neira (2014) indican que los incoterms, son unas siglas aceptadas internacionalmente, que aparecen junto con el precio de exportación, y que indican las obligaciones de cada una de las partes en relación a todas las actividades relacionadas con el envío de las mercancías. Están regulados por la Cámara de Comercio Internacional de París, que los publicó por primera vez en 1936 y, desde entonces, han experimentado diversas modificaciones para adaptarse a las prácticas comerciales internacionales. La última revisión entró en vigor el 1 de enero de 2011, la anterior es la del año 2000.

Para (MINCETUR, 2013), existen 11 INCOTERMS que en cada contrato de compra-venta internacional se tendrá que especificar cuál de ellos se aplicará, en función de lo acordado entre el exportador y el importador. Suelen identificarse por

siglas. A continuación, adjuntamos un cuadro resumen, con los términos regulado.

**Tabla N°01:  
Incoterms 2010 por Grupos**

MODO	GRUPO	INCOTERM	ESPAÑOL	INGLÉS
<b>De Salida</b>	E	EXW	En Fábrica	Ex Work
<b>Sin pago de transporte principal</b>	F	FCA	Franco Transportista	Free Carrier
		FAS	Franco junto al buque	Free Alongside Ship
		FOB	Franco a bordo del buque	Free on board
<b>Con pago de transporte principal</b>	C	CFR	Costo y Flete	Cost and Freight
		CIF	Costo, seguro y flete	Cost Insurance Freight
		CPT	Transporte pagado hasta	Carriage Paid to
		CIP	Transporte y seguro pagado hasta	Carriage and Insurance Paid to
<b>De Llegada</b>	D	DDP	Entrega derechos pagados	Delivery Duty paid
		DAT	Entrega en el terminal	Delivery at terminal
		DAP	Entrega en el lugar	Delivery at place

Fuente: Incoterms 2010.

Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Otra clasificación práctica es por el lugar de venta:

- Venta de origen: Cuando el vendedor entrega las mercancías en su país y más allá no tiene ninguna obligación. Al comprador le conviene contratar seguro.

- Venta en Transito: El vendedor entrega las mercancías en su país de destino, por ejemplo, pagar el flete o pagar el flete y seguro.
- Venta en destino: Cuando el vendedor por su cuenta y riesgo entrega las mercancías en el país comprador.

**Tabla N°02:**  
**Clasificación de los Incoterms por Lugar de Venta**

Venta en Origen	venta en tránsito	Venta en destino
EXW - C.T.	CFR – M	DDP - C.T.
FCA - C.T.	CIF – M	DAT - C.T.
FAS - M	CPT – M	DAP - C.T.
FOB - M	CIP - C.T.	

Fuente: Incoterms 2010.

Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

#### 2.2.1.7.2. Importancia de los Incoterms

Para Jerez Riesc (2007) Los INCOTERMS resuelven de forma simple, entre otros aspectos, cuatro elementos o cuestiones esenciales en toda compraventa internacional:

**En primer lugar**, el lugar y la forma de la entrega de la mercancía. Se indica el punto de entrega marcado en el lugar del trayecto, generalmente va entre paréntesis a continuación. Se determina también el momento en que debe ejecutarse esta obligación. La entrega podrá ser directa o indirecta.

**En segundo lugar**, la transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del vendedor al comprador.

Los riesgos se transmiten en un punto geográfico (fábrica, muelle, terminal, etc.) y en un punto cronológico (plazo de entrega). La Convención sobre contratos para la venta internacional de las Naciones Unidas, en su parte ID, Venta de mercancías (artículos 25-88) deslinda el momento en que el riesgo sobre la mercancía se trasfiere del vendedor al comprador, pero reconoce que, en la

práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los Incoterms.

**En tercer lugar**, la distribución de los gastos de la operación, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.

**En cuarto lugar**, qué parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para cumplimentar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la importación de los productos objeto de la compraventa internacional, es decir, los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los Estados (licencias, certificados de origen, facturas comerciales, facturas consulares, etc.).

#### **2.2.1.7.3. Consejos previos a aplicar los Incoterms 2010.**

(González López et al., 2014), señalan que la Cámara de Comercio Internacional ofrece los siguientes consejos previos para la correcta aplicación de los Incoterms:

- Si se quieren aplicar las reglas Incotems 2010 al contrato, las partes deben indicarlo claramente poniendo, por este orden, la regla elegida, el lugar designado y, por último, Incoterms 2010. Por ejemplo: FOB (puerto de Vigo) Incoterms 2010.
- El buen funcionamiento de estos términos comerciales depende de si las partes especifican el lugar o puerto de la forma más precisa posible.
- En los términos comerciales CPT, CIP, CFR Y CIF las partes contratantes deben ser especialmente cuidadosas al especificar el lugar designado, ya que en estos casos el lugar convenido es distinto del lugar de entrega. Por tanto, será conveniente precisar ambos en el contrato para evitar dudas o discusiones.
- Los términos CFR y CIF no son apropiados cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté

a bordo del buque, como ocurre por ejemplo con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En estas situaciones deberían utilizarse las reglas CPT y CIP, respectivamente.

**Tabla N°03:**  
**INCOTERMS 2010**

Cualquier Tipo de Transporte	
EXW	Ex works
FCA	Free carrier
CPT	Carriage paid to
CIP	Carriage and insurance paid to
DAP	Delivered at place
DAT	Delivered at terminal
DDP	Delivered duty paid
Transporte por Vías Navegables	
FAS	Free alongside ship
FOB	Free on board
CFR	Cost and freight
CIF	Cost, insurance and freight

Fuente: SUNAT  
Elaboración: Propia

#### 2.2.1.7.4. Contrato de Compra-Venta Internacional

El contrato de compra-venta internacional como cualquier contrato privado entre las partes, puede contener cualquier acuerdo siempre y cuando no se encuentren prohibidos por disposición expresa de cualquiera de los dos países. (SUNAT, 2015)

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, se señalará, entre otros, las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato:

- Información del exportador e importador.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad.
- Precio unitario y total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Documentos exigidos por el importador.

- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro.
- Modalidad de transporte y pago de flete.
- Lugar de embarque y desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, señalaremos el modelo del contrato de compra-venta con las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato.

**Figura N°02:**  
**Modelo de contrato de Compra-Venta Internacional**

MODELO DE CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL	
El.....(fecha) y en ....(lugar) la firma.....(nombre) a la que en adelante se identificará como el Vendedor, domiciliada en.....(lugar, ciudad, país) ha vendido a ....(nombre), a quien en adelante se identificará como el Comprador, domiciliado en.....(lugar, ciudad, país) las mercancías que se detallan en este contrato y con sujeción a las estipulaciones que en el mismo se consignan:	
Mercancía...	(Por ejemplo, melocotones enlatados).
Cantidad...	(Dos mil cajas que contendrán 24 latas 460 gramos c/u).
Calidad...	(marca o tipo de melocotón) (nunca consignar de "primera" o de "segunda").
Especificaciones...	(Partidos por mitades y conservados en almíbar) (indicar el porcentaje de azúcar y agua).
Precio...Unitario...	(US \$...por caja).
Precio FOB total...	(US \$).
Embalaje en...	(Cajas de cartón zunchadas, reunidas en grupos de 50 cajas).
Entrega...	(FOB Callao).
Fecha de embarque...	(Entre el...y el...de...de 2008).
Seguro...	(A cargo del comprador).
Forma de pago...	Simultáneo a la entrega (o en el momento de embarque), (antes de la entrega), (a la recepción de la mercancía) (después de la entrega).
Pago...	(A la vista, a 30, 60, 90 días, contados desde la fecha del embarque o desde la fecha de llegada al puerto de destino).
Medio de pago...	(Crédito documentario, cobranza bancaria, etc.).
Gastos bancarios...	(Todos por cuenta del comprador, o solo los originados en el país del comprador a cargo de éste).
Carta de Crédito...	(Irrevocable, confirmada, a la vista, aperturado por el Banco X y confirmado por el Banco Z).
Otras Condiciones Especiales:	
Los contratantes se sujetan a las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 que regula los Contratos de Compra-Venta Internacional.	
Los términos comerciales indicados en el presente contrato se entenderán referidos a los Incoterms 2000.	
Las eventuales desavenencias que surjan de la interpretación del presente contrato serán resueltas por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París.	
Cláusulas especiales de premio, de penalización, condicionales (sujeto a licencia), de fuerza mayor, etc.	
Firmado en 2, 4, 6 ejemplares el día.....en.....	

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

### **2.2.1.8. Insumos (Materia Prima)**

#### **2.2.1.8.1. Definición de Insumos**

Insumo es un concepto económico que permite nombrar a un bien que se emplea en la producción de otros bienes. Puede utilizarse como sinónimo de materia prima o factor de producción. Por sus propias características, los insumos suelen perder sus propiedades para transformarse y pasar a formar parte del producto final. Puede decirse que un insumo es aquello que se utiliza en el proceso productivo para la elaboración de un bien, según DEFINICIÓN (2008)

Para Enciclopedia Culturalia (2013), Insumo es un término aplicado en el ámbito más que todo económico y de marketing, pero básicamente se puede decir que un insumo es cualquier elemento que represente una fracción en la elaboración de un producto, entiéndase como producto, todo aquello que se produce para un determinado fin.

#### **2.2.1.8.2. Cuero Sintético (PU)**

El cuero sintético de poliuretano (PU) también llamado polipiel, puede adoptar diferentes estilos, granos y formatos. Es flexible y se estira más. La característica principal de este material es que tiene una excelente resistencia mecánica y durabilidad. Además, el cuero de PU es un material confortable que se utiliza frecuentemente para la confección de calzado deportivo, calzado informal, calzado de mujer y forros para zapatos. Empresa Wuxi (2018)

Generalmente es importado y de mejor calidad que el PVC.

#### **Características:**

- **Variedad**

El cuero sintético de poliuretano puede fabricarse con una amplia variedad de estilos y diseños: cuero

engrasado, cuero cerrado, cuero descolorido, cuero desgastado, cuero arenoso y cuero sin flor (nobuck).

- **Resistencia Física**

El cuero de poliuretano tiene una excelente resistencia física, lo que convierte en un material especialmente adecuado para la confección de zapatos. El cuero artificial PU destaca por su elevada resistencia a la tracción, a la perforación, al desgarrar y a la ruptura.

- **Durabilidad**

El cuero sintético de PU es un material muy resistente al desgaste. Siempre que el material se cuide adecuadamente tiene una durabilidad de entre 1 y 5 años.

- **Comodidad**

El calzado fabricado con cuero artificial de poliuretano es una prenda cómoda, ligera y resistente. Además, este tipo de cuero es impermeable, transpirable y absorbe la humedad hasta la superficie para facilitar su evaporación.

## 2.2.2 Rentabilidad

### 2.2.2.1. Definición de Rentabilidad

Para el término rentabilidad, existen diversas definiciones y opiniones relacionadas, por ejemplo, Gitman (1997) afirma que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Por otra parte, Aguirre et al. (1997) consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Por otra parte, Guajardo (2002) dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa por medio de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. Es decir, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, pues al restar a los ingresos,

los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta.

En mi opinión, los EE.FF. (Estado de Resultados por Función y Estado de Situación Financiera) son necesarios para construir indicadores de rentabilidad: ROA/ROE; RE/RF, ya que no sólo se requiere de información relacionada con resultados, ingresos o ventas, sino también información relacionada con la estructura financiera, especialmente, los activos y el capital invertido. Todos los índices de rentabilidad que se construyan a partir de los Estados Financieros ya mencionados, permitirán medir la eficiencia de una empresa en sus operaciones, especialmente en su manejo del capital invertido por los inversionistas.

#### **2.2.2.2. Rentabilidad económica**

Para Sánchez (2002), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. Es decir, la rentabilidad económica es considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados.

Según el autor citado anteriormente, la rentabilidad económica se convierte en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. En este mismo orden de ideas, Aguirre et al. (1997) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Beneficencia ante de impuestos}}{\text{Activos Totales}}$$

Por su parte, Van Horne y Wachowicz (2002), mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

$$\frac{\textit{Utilidad neta despues de impuestos}}{\textit{Activo total}}$$

La diferencia radica en que Aguirre et al. (1997), considera para el cálculo de la rentabilidad económica la utilidad, pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio, Van Horne y Wachowicz (2002) toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos de impuestos. Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales.

#### **a) El análisis de la rentabilidad económica (RE)**

Según Jaime (2010) Se entiende por rentabilidad económica la tasa con que la empresa remunera a la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizando en su explotación, sea cual sea dicha explotación (normal, ajena y/o extraordinaria).

La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa real

Conforme esta definición, la rentabilidad económica o RE se presenta y mide a través de una ratio, o por su relevancia mundial. Por tanto, el R.E. se puede calcular con:

$$RE = \frac{\textit{Beneficio económico antes de imp.}}{\textit{Activo total}}$$

### 2.2.2.3. Rentabilidad Financiera

Para Sánchez (2002) la rentabilidad financiera o del capital, (return on equity) ROE, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación (Sánchez, 2002). Por otro lado, el índice de rentabilidad financiera, según Aguirre et al. (1997) evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (Aguirre et al., 1997):

- a. Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
- b. Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
- c. Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

Según Brighman (2006), en su libro “fundamentos de administración financiera”, la rentabilidad es el resultado de varias políticas y decisiones. Nos indica que las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración del activo y de la deuda en los resultados de operación.

#### 2.2.2.4. Margen de utilidad sobre Ventas

El margen de utilidad sobre las ventas, que se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas, proporciona la utilidad por dólar de ventas:

*Margen de utilidad sobre ventas*

$$= \frac{\text{Utilidad neta disponible para accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

#### 2.2.2.5. Indicadores de rentabilidad:

Permite evaluar el resultado de la gestión de la organización, utilizando ratios que consideran la utilidad neta, como, por ejemplo:

- **Valor Actual Neto (VAN):**

Es una cantidad monetaria, que refleja la diferencia entre el valor actual de los cobros menos el valor actualizado de los pagos; es decir, es el valor de todos los flujos de caja esperados referido a un mismo momento del tiempo. En términos generales se puede interpretar el VAN del modo siguiente:

VAN > 0 => Que la empresa genera beneficio

VAN = 0 => No hay beneficio ni pérdidas, aunque se pierde el tiempo

VAN < 0 => hay pérdidas en la empresa, además de perder el tiempo.

Se deberá rechazar cualquier inversión cuyo VAN sea negativo ya que descapitaliza la empresa. Entre varios proyectos se elegirá aquel que tenga el VAN positivo sea superior

#### ▪ **Tasa Interna de Rendimiento**

Para saber si un proyecto de inversión es conveniente o no, se deberá comparar la tasa interna de rendimiento (T.I.R.) del proyecto con el tipo de interés vigente en el mercado. Si la diferencia es positiva se puede llevar a cabo el proyecto (siempre que se tenga en cuenta el factor riesgo). Si la diferencia es negativa significa que con los flujos generados no se puede hacer frente ni siquiera al coste del capital (al pago de los intereses por el uso de unos recursos financieros que se han tomado prestados). En caso de elegir un proyecto entre varias alternativas, se escogerá aquel que tenga la mayor diferencia positiva.

## **CAPITULO III: HIPÓTESIS**

### **3.1. Formulación de Hipótesis**

La Importación directa de cuero sintético de China presenta un impacto económico positivo en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR S.A.C, El Porvenir en el periodo 2018-2022 – Trujillo, 2018.

### **3.2. Variables**

#### 3.2.1. Variable Independiente:

- La importación directa de cuero sintético de China.

#### 3.2.2. Variable Dependiente:

- La rentabilidad en la empresa Corporación e Inversiones LR SAC.

### **3.3. Operacionalización de Variables**

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES				
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
V1. Importación directa de cuero sintético	Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables. (SUNAT, 2013).	Las importaciones de insumos de calzado de China se miden a través de la variación de las importaciones y de las proyecciones.	Variación de las Importaciones de cuero sintético	Importaciones de cuero sintético de China a Trujillo
				Importaciones de cuero sintético de China al mundo
			Variación de las Proyecciones de cuero sintético	Proyección de las importaciones de cuero sintético de China a Trujillo
V2. La Rentabilidad	Beneficio que se obtiene de los recursos necesarios e invertidos. Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia.	La rentabilidad de una empresa se mide a través de ratios.	Rentabilidad Económica	VAN
				TIR
				ROA
				ROE

## **CAPITULO IV: METODOLOGÍA**

### **4.1. Diseño de investigación**

La presente investigación es:

- Según su fin: Básica ya que se realizó para obtener y recopilar información (conocimiento per se) y así construir una base de conocimiento que servirá como antecedente a próximas investigaciones sobre importación de insumos de calzado. Tam, Vera y Oliveros (2008)
- Según el nivel de profundidad o alcance del conocimiento: Descriptiva, pues permite describir y detallar situaciones y eventos, es decir “cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”. (Sampieri, 1998, pág 60) en este caso, describimos el impacto de la importación directa de insumos de calzado de China en la rentabilidad de la empresa.

Diseño de Contrastación de Hipótesis es:

- No experimental – Transaccional, pues describe las variables y analiza la interrelación de éstas en un determinado tiempo, sin manipularlas éstas. (Hernández Fernández & Baptista, 2010)

### **4.2. Unidad de estudio**

- La empresa Corporación e Inversiones LR SAC.

### **4.3. Población**

- La empresa Corporación e Inversiones LR SAC.

### **4.4. Muestra**

- La empresa Corporación e Inversiones LR SAC.

### **4.5. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos**

a) Técnicas: Las técnicas utilizadas en la investigación fueron las siguientes:

Análisis de datos: Esta técnica se aplicó para analizar los estados financieros además de información bibliográfica (libros, textos, tesis, trabajos de experiencia profesional, etc.); así también se realizó una entrevista al Gerente General.

En lo que respecta a la variable dependiente (% o volumen de importaciones de cuero sintético) se realizó analizando información secundaria publicada en TRADE-MAP, ADEX, SUNAT etc.

b) Instrumentos: El uso de instrumentos fueron de acuerdo a las técnicas que se mencionaron anteriormente. Siendo:

- Recopilación de datos.
- Método de la Entrevista.
- Método de Encuesta.
- Tabulación de datos.
- Análisis e interpretación de datos.

#### 4.6. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

- En la presente investigación se consideró el método deductivo y de análisis de las variables, asimismo, se ingresó la información secundaria que se encontró en las principales páginas como TRADE MAP, ADEX, SUNAT en una hoja de Excel para la elaboración de cuadros, gráficos y tablas de resultados, con el fin de sintetizar dicha información y mostrar en términos porcentuales e interpretarlos,
- La entrevista al CEO de Inversiones LR SAC, se realizó el 16 de Febrero del 2018.
- Para realizar la encuesta a los fabricantes de calzado, se necesitaba hallar la muestra, por tanto, se aplicó la siguiente fórmula:

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

#### Datos:

4000 fabricantes de calzado del Distrito El Porvenir.

#### Dónde:

n = tamaño de la muestra  
 N = tamaño de la población  
 Z = parámetro estadístico (Nivel de confianza)  
 p = probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = probabilidad de que no ocurra el evento estudiado  
 e = margen de error de estimación máximo aceptado

Valor de $Z_{\alpha}$	1.28	1.65	1.69	1.75	1.81	1.88	1.96
Nivel de confianza	80%	90%	91%	92%	93%	94%	95%

Reemplazando:

n = x      N = 4000      Z=95%=1.96      p = 50%      q = 50%      e = 5%

$$n = \frac{3841.6}{10.9579} = 350.578122 \rightarrow$$

Muestra = 351  
fabricantes de calzado.

## CAPITULO V: RESULTADOS

### 5.1. Determinar los niveles de importación de cuero sintético de China entre los años 2013-2017.

#### 5.1.1. Niveles de importación de cuero sintético entre los años 2013-2017

Se analizó las importaciones peruanas de cuero sintético entre el 2013- 2017, con el fin de que Inversiones LR conozca: la evolución de los niveles de importación por año.

#### Tabla N°04

#### *Niveles de Importación de cuero sintético de Enero a Diciembre por año del 2013-2017*

Comportamiento Histórico (Miles US\$ CIF)

2013	2014	2015	2016	2017
18,760	20,622	14,511	14,689	16,067

Fuente: ADEXdatatrade  
Elaboración ADEXdatatrade

**Interpretación:** Se observa que en los años 2015 y 2016, las importaciones cayeron; confirmando la baja demanda en el mercado esos años que comentó el Gerente General de Inversiones SAC en la entrevista realizada, debido a que El Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología confirmó la presencia del fenómeno de El Niño para el período mayo y junio del 2015, generando un miedo en la población que priorizo sus gastos. Reduciéndose la demanda de calzado, por tanto, de la materia prima: cuero sintético.

#### 5.1.2. Niveles de importación de cuero sintético por semestre entre los años 2014-2018

Para efectos de un mejor análisis, se determinó la demanda de cuero sintético del primer semestre de cada año del período 2014 – 2018, con el fin de conocer el comportamiento de la demanda y saber en cuál semestre, Inversiones debe aumentar sus volúmenes de importación. La TABLA N°04, corroboró que existe mayor demanda, en los últimos 6 meses de cada año.

#### Tabla N°05

#### *Niveles de Importación de cuero sintético de Enero a Junio 2014-2018*

Comportamiento Histórico (Miles US\$ CIF)

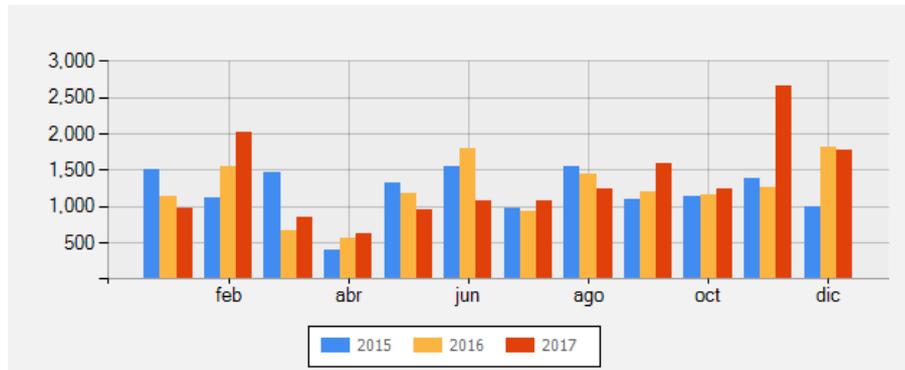
2014	2015	2016	2017	2018
8,101	7,370	6,878	6,488	5,619

Fuente: ADEXdatatrade  
Elaboración ADEXdatatrade

### 5.1.3. Niveles de importación de cuero en los últimos 3 años por mes.

**Figura N°03**

**Cuadro comparativo de las importaciones de cuero sintético en los últimos 3 años. (Miles US\$ FOB)**



Fuente: ADEXdatatrade  
Elaboración ADEXdatatrade

**Interpretación:** Este cuadro nos permite comparar los niveles de importaciones por mes en los últimos 3 años, con el fin de conocer cuál es la temporada (mes) en que aumentan las importaciones de cuero sintético ya que servirá para que Corporación e Inversiones conozca el mercado y proyecte sus compras. De acuerdo al FIGURA N°03, las temporadas son febrero, junio y noviembre. Es decir, son compras hechas para abastecer el mercado en los meses de Marzo (Campaña Escolar), Julio (Campaña de Invierno) y Diciembre (Campaña Navideña).

### 5.1.4. Principales países proveedores de cuero sintético en el mundo.

**Tabla N°06:**

**Principales países proveedores del cuero sintético en unidad de miles de dólares americanos.**

Países Importadores	Valor exportado expresado en miles de dólares americanos				
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Mundo</b>	5.767.680	5.852.753	5.551.067	5.489.945	<b>5.128.540</b>
<b>China</b>	2.160.844	2.177.611	2.146.907	2.016.726	2.146.422
<b>Corea</b>	637.367	651.090	592.733	606.124	605.245
<b>E.E.U.U</b>	360.924	396.544	436.542	449.872	483.013
<b>Alemania</b>	334.337	378.657	336.613	366.972	445.495
<b>Taipei Chino</b>	464.406	453.678	431.684	393.884	390.210
<b>Japón</b>	266.277	270.588	264.961	271.268	323.290
<b>Italia</b>	188.459	185.396	164.081	176.992	197.301
<b>Reino Unido</b>	151.665	159.992	139.699	143.009	135.584
<b>Bélgica</b>	137.085	130.567	115.756	115.261	121.375

Fuente: Trade Map (2018)  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** China es el principal proveedor del mundo de cuero sintético a nivel mundial, pues presenta el mayor porcentaje de participación frente a los demás países con unos 2 146 422 dólares en el último año.

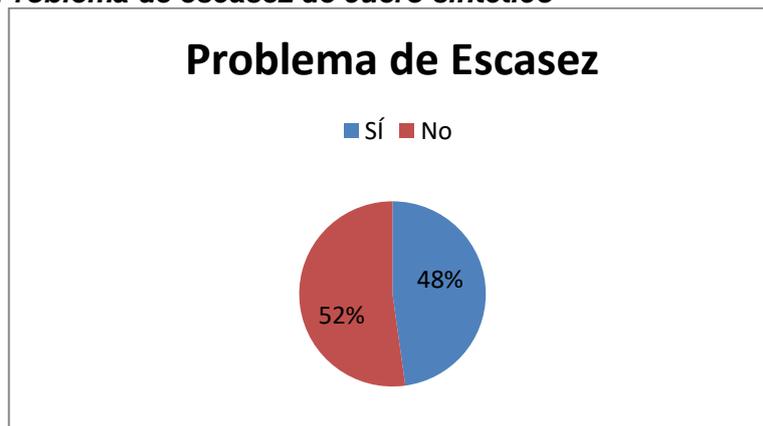
## 5.2. Establecer la demanda de cuero sintético para Corporación e Inversiones LR SAC, en el mercado trujillano en los últimos años.

### 5.2.1. Demanda de cuero sintético de los clientes de Corporación e Inversiones LR SAC.

De las encuestas realizadas (VER ANEXO N°02), a los fabricantes de calzado (clientes) se pudo obtener información y datos complementarios a la información encontrada en la investigación, como que, el 48% de fabricantes considera que hay un desabastecimiento de cuero sintético en el mercado trujillano del Distrito El Porvenir según GRÁFICO N°05. Así como, el 94% estaría dispuesto a comprar cuero sintético de buena calidad y precio justo de una nueva importadora bajo la nueva marca “Cueroflex” Según GRÁFICO N°09, la cual pretende importar Corporación e Inversiones LR SAC.

Lo que nos sirvió para analizar la situación actual de demanda de este insumo en el mercado trujillano.

**Gráfico N° 05:**  
**Problema de escasez de cuero sintético**

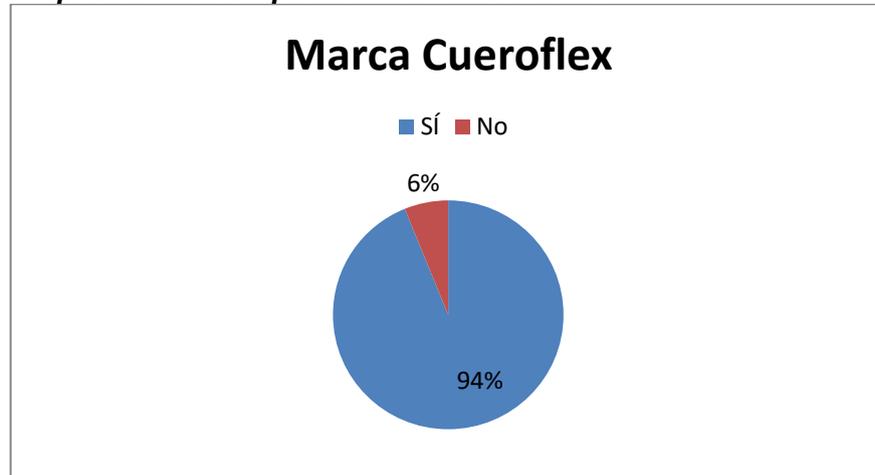


Fuente: clientes de Corp. E Inv. LR SAC.  
Elaboración Propia

**Interpretación:** El 48% de fabricantes ha tenido problemas de escasez de cuero sintético debido al desabastecimiento de los almacenes y de mal manejo de stock de las

importadoras comprobando que existe un problema en el mercado Trujillano del Distrito El Porvenir.

**Gráfico N° 09:**  
**Disposición a comprar la marca “CueroFlex”**



Fuente: clientes de Corp. E Inv. LR SAC.  
Elaboración Propia

**Interpretación:** en la encuesta, al profundizar el tema sobre si estaría dispuesto a comprar un insumo de la marca “CueroFlex”, un cuero sintético de calidad y a precio justo, el 94% afirmó que compraría dicho cuero sintético de la empresa Corp. e Inversiones LR SAC.

### 5.2.2. Demanda Actual y Proyectada de cuero sintético de Corporación e Inversiones LR SAC.

**Tabla N° 07:**  
**Ventas Actuales y proyectadas de la Demanda de Cuero Sintético**

VENTAS ACTUALES Y PROYECTADAS DE LA DEMANDA DE CUERO SINTÉTICO											
Materia Prima	Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cuero Sintético	Metros	3000	3300	3687	3992	4391,2	4830	5313	5845	6429,2	7072,07
Tasa de crecimiento			10	11,7273	8,2723	10	10	10	10	10	10
Promedio de T. de Crecimiento			9,999860279			10% aprox.					

Fuente: Registro de Ventas de Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

**Interpretación:** Con las ventas de los últimos años y las tasas de crecimiento del 10%, 11,73%, 8,28%; se hizo un promedio de las mismas, obteniendo un resultado del 10% aproximadamente, la cual sirvió para proyectar la demanda hasta el año 2023.

### 5.2.3. Demanda Potencial de cuero sintético de China para Corporación e Inversiones LR SAC.

La Demanda Potencial se obtuvo de la multiplicación del número de fabricantes dispuestos a comprar cuero sintético de Corporación e Inversiones LR SAC y la cantidad promedio de venta de este producto, data obtenida de la encuesta realizada (ANEXO N°02) y las ventas de los últimos años en la empresa (TABLA N°08).

Dónde:

$$Q = N * p * q$$

Q: Demanda Potencial

N: # de compradores posibles

p: Precio promedio del producto en el mercado

q: Cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado

...Reemplazando:

$Q = N * q = 94\% \text{ de } 351 \text{ fabricantes de calzado} * 21.00 * 25 \text{ metros.}$

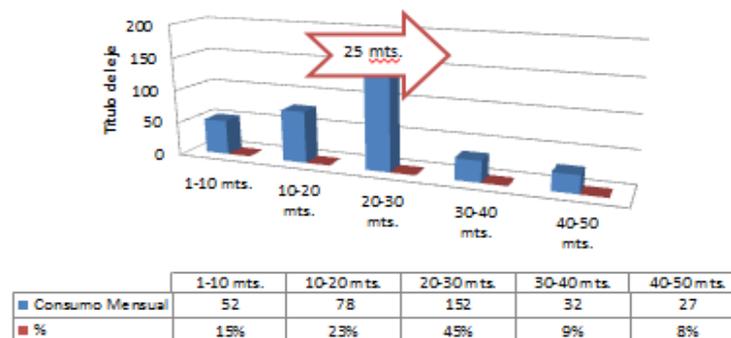
$Q = 329.94 * 21.00 * 25 = 173,218.50 \text{ soles.}$

> # de Fabricantes de Calzado dispuesto a comprar.

% Dispuesto a Comprar		
Población	Porcentaje	Resultado
351	94%	329,94

> Venta Promedio de Cuero Sintético

**Figura N°04:**  
**Consumo Mensual**



Fuente: Encuesta  
Elaboración Propia

> Precio Promedio de Cuero Sintético en el mercado: S/ 21.00

### 5.3. Elaborar el Plan de importación de cuero sintético de China, 2018-2022.

El plan de importación de cuero sintético de China como propuesta para Corporación e Inversiones LR SAC, se realizó con el fin de reducir sus costos y aumentar su rentabilidad.

## PLAN DE IMPORTACIÓN DE CUERO SINTÉTICO DE CHINA

### CAPITULO I: MERCADO DEL EXPORTADOR

Según (PromPerú, SIICEX, 2011) China es el cuarto país más grande del mundo en extensión territorial, luego de Rusia, Canadá y Estados Unidos. Tiene ocho veces el tamaño del Perú y su capital es Beijing y su ubicación geográfica permite que tenga como vecinos a 14 países, Afganistán, Bután, Birmania (Myanmar), India, Kazajistán, Kirguistán, Laos, Mongolia, Nepal, Corea del Norte, Pakistán, Rusia, Tayikistán y Vietnam.

#### 1.1. Información económica

- PBI: 11.937,56 (miles de millones de USD) (2017e)  
Variación PBI: 6,9% (2015); 6,7% (2016); 6,8% (2017); 6,5% (2018e)
- PIB per cápita: 8.123 (2016 Y 8.583 (2017e) USD
- INFLACION (IPC): 2,0 (2016); 1,8% (2017e)
- TIPO DE MONEDA: Yuan China Renminbi (CNY)

Fuentes: IMF – World Economic Outlook Database, 2017

\*(e) : Datos estimados.

**Figura Nº 05:**  
**Tipo de cambio del Yuan al Sol**

Convertir Yuanes Chinos (CNY) a Nuevos Soles Peruanos (PEN)			
Convertir	a	Resultado	Descripción de los Resultados
 1 CNY	 PEN	0,47741 PEN	1 Yuan Chino = 0,47741 Nuevos Soles Peruanos (06/08/2018)
 100 CNY	 PEN	47,7411 PEN	100 Yuanes Chinos = 47,7411 Nuevos Soles Peruanos (06/08/2018)
 10.000 CNY	 PEN	4.774,11 PEN	10.000 Yuanes Chinos = 4.774,11 Nuevos Soles Peruanos (06/08/2018)
 1.000.000 CNY	 PEN	477.410,88 PEN	1.000.000 Yuanes Chinos = 477.410,88 Nuevos Soles Peruanos (06/08/2018)

Fuente: XE Currency Converter

Elaboración: XE Currency Converter

## 1.2. Información poblacional

China, con más de 1,300 millones de habitantes, es el país más poblado del mundo. La estructura de edad es la siguiente: entre 0 y 14 años concentran el 19.8%; entre 15 y 64 años, 72.1%, mientras que 65 años y superior, el 8.1%. La edad mediana es de 34 años, la tasa de crecimiento es 0.655% y es considerada baja a nivel mundial. En todos los grupos de edad hay más hombres que mujeres excepto cuando la edad supera los 64 años. La esperanza de vida al nacer es 73 años y el 43% vive en la zona urbana y menos del 10% es analfabeto. PromPerú, (SIICEX, 2011)

POBLACIÓN ACTUAL: 1 379 544 483 habitantes. Hasta el 07/08/2016.

- Población Masculina: 706 924 062 (51.2%)
- Población Femenina: 672 620 421 (48.8%)

TASA DE DESEMPLEO:

La evolución de la tasa de desempleo (porcentaje de la fuerza laboral total sin ocupación) desde el año 1985, tuvo un aumento gradual hasta el año 2003, para luego mantenerse estable en torno a 4,3 y 4 por ciento. En los años 2003 y 2009 alcanzó la tasa máxima de 4,3%, y actualmente se ubica en 4,1% –equivalente a 9,3 millones de desempleados. Ceballos Alejo, De León Gonzalo, Mattiazzi Martin y Molteni Gabriel (2015)

Según Fondo Monetario Internacional (IMF, 2017) la tasa de paro, es decir, el porcentaje de la población activa fue 4,0 en el 2016, la cual se mantuvo hasta el año pasado y se prevé que se mantendrá para el presente año.

## 1.3. Información comercial Perú-China

En el 2010 la balanza comercial de China tuvo un saldo favorable de US\$ 184 miles de millones. Las exportaciones alcanzaron US\$ 1,578 miles de millones y las importaciones US\$ 1,394 miles de millones lo que significó un aumento de 31.3% y 38.9% en comparación con el año 2009. (PromPerú, Guía de Mercado China, 2013)

**Tabla N° 08:**  
**Intercambio Comercial China-Mundo**

**Intercambio Comercial China - Mundo**

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	969,324	1,218,155	1,428,869	1,202,047	1,578,444	13.0	31.3
Importaciones	791,794	956,261	1,131,469	1,003,893	1,393,909	15.2	38.9
Balanza Comercial	177,530	261,894	297,401	198,155	184,535	-	-
Intercambio Comercial	1,761,118	2,174,417	2,560,338	2,205,940	2,972,353	14.0	34.7

Fuente: World Trade Atlas  
Elaboración PromPerú

**Interpretación:** El intercambio comercial peruano con China fue US\$ 10,144 millones en el año 2010, lo que representó un aumento de 41.9% con respecto al año previo debido a una demanda de productos desde el Perú. La balanza comercial volvió a ser positiva a favor del Perú.

**Tabla N° 09:**  
**Intercambio Comercial Perú- China**

**Intercambio Comercial Perú – China**

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	2,239	3,050	3,636	4,079	5,436	24.8	33.3
Importaciones	1,450	2,256	3,726	3,070	4,708	34.2	53.4
Balanza Comercial	789	793	-90	1,009	728	-	-
Intercambio Comercial	3,689	5,306	7,362	7,148	10,144	28.8	41.9

Fuente: SUNAT; Elaboración PROMPERU

Fuente: SUNAT  
Elaboración PromPerú

**Interpretación:** Los principales sectores del rubro no tradicional fueron: pesquero (US\$ 75 millones), químico (US\$ 36 millones), agropecuario (US\$ 33 millones), textil-confecciones (US\$ 24 millones) y en menor proporción el sector sidero-metalúrgico (US\$ 5 millones).

#### 1.4. Acuerdos Comerciales

##### TLC PERÚ - CHINA

Las negociaciones para el de Tratado de Libre Comercio entre Perú y China se iniciaron en enero de 2008 y luego de seis rondas de negociaciones y 11 meses de trabajo profundo, los equipos negociadores llegaron a un entendimiento en los temas

tratados. Dicho acuerdo entró en vigencia el 01 de marzo de 2010, según Acuerdos Comerciales del Perú (2011).

Con este resultado, el Perú está logrando consolidar su imagen positiva en el Este asiático. Asimismo, este logro contribuye sustancialmente en el objetivo del Perú por convertirse en líder del Pacífico Sur y “centro de negocios” en América del Sur. Este acuerdo brinda una señal positiva que elevará el interés de capitales procedentes de China y de otros países para invertir más activamente en el Perú. (SIICEX, 2011)

#### **1.4.1. Datos importantes:**

- Es el primer acuerdo comercial amplio que obtiene China con un país en vías de desarrollo donde se incluye simultáneamente provisiones sobre comercio de bienes, servicios e inversiones.
- Un porcentaje significativo de las exportaciones peruanas accederán al mercado chino en condiciones preferenciales desde el primer día que el TLC entre en vigencia.
- El 61.2% de productos que explican el 83.5% de las exportaciones peruanas a China entrarán con arancel cero desde el inicio. Asimismo, el 94.5% de los productos peruanos (explican el 99% de las exportaciones hacia China) ingresará desde el primer día con algún beneficio arancelario.
- En el caso de las importaciones peruanas desde China, el 62.7% de productos chinos que explican el 61.8% de las importaciones desde China, entrarán al mercado peruano libres de arancel.
- El acuerdo permite que una Parte afectada pueda utilizar medidas de defensa comercial (anti-dumping y salvaguardia global) tal como lo permite la Organización Mundial del Comercio.

#### **1.4.2. Eliminación Arancelaria:**

Las categorías de desgravación son las siguientes:

- Categoría A: desgravación inmediata.
- Categoría B: desgravación en 5 años.
- Categoría C: desgravación en 10 años.
- Categoría D: exclusión.
- Categoría 8: desgravación en 8 años.

- Categoría 12: desgravación en 12 años.
- Categoría 15: desgravación en 15 años.
- Categoría 16: desgravación en 16 años.
- Categoría 17: desgravación en 17 años. Algunas líneas mantienen plazos de gracia de 4, 8 y 10 años.
- Categoría E: 16 años 8 (Anexo N°8).

#### **1.4.3. Oferta de Perú:**

Perú ofrece en desgravación inmediata y a 5 cinco años (es decir categoría B) productos de interés de China como: teléfonos celulares, computadores y sus partes, diversos aparatos electrónicos, productos laminados de acero, urea, entre otros. La categoría D incluye productos sensibles del Perú, entre otros, algunos productos de los sectores plástico, textil y confecciones, calzado y metal mecánico. Estos productos representan 592 líneas arancelarias, es decir 8% de líneas arancelarias y 10% de las importaciones de Perú desde China. Por su parte, Perú ofrece desgravación total de sus aranceles (en un plazo definido) al 90% de las exportaciones de China a Perú y casi al 92% de líneas arancelarias. Por último, el Perú podrá mantener la aplicación del mecanismo de franja de precios.

#### **1.4.4. Oferta de China:**

China mantiene en desgravación inmediata y a 5 cinco años (es decir categoría B) productos de gran interés para Perú como: colorantes inorgánicos, mango, carne de ave, ajos, palta, cebollas, cacao, fresas frescas, espárrago, capsicum (páprika), selenio, manufacturas de zinc, cobre y hierro, boro, entre otros. En el sector agrícola, todos los productos de interés de Perú, excepto el café y el tabaco, forman parte del acuerdo comercial, es decir no se encuentran excluidos de la desgravación arancelaria. Categoría D incluye productos de sensibilidad de China, entre otros, algunos productos pesqueros, café, trigo, arroz, maíz, aceites vegetales, azúcar, tabaco, algunas preparaciones alimenticias, combustibles, urea, polietileno, neumáticos, pieles, madera, papel, televisores, autos, motocicletas. Estos productos representan 422 líneas arancelarias y 1.0% de las importaciones chinas desde Perú. Por su parte, China ofrece desgravación total de sus aranceles (en un plazo definido) al 98.98% de las exportaciones del Perú y casi al 94.5% de líneas arancelarias.

## **CAPITULO II: MERCADO DEL IMPORTADOR**

### **2.1. Mercado del Importador**

El sector calzado fue uno de los calificados como sensibles en el proceso de negociación del TLC con China, debido a las importaciones chinas que entrarían al mercado y su efecto en la industria nacional, en particular la región de la Libertad, Trujillo. Considerada también como la capital del calzado peruano. Es decir, la falta de medidas regulatorias que impongan severos aranceles que restrinjan el acceso del calzado chino por parte del Estado llevarían un estancamiento en la industria, pues nunca se consideró a éstas como “importaciones sensibles” (debido a la afectación a los productores y reducción en el empleo del país), en nuestro caso, débilmente industrializada; se añadió el ingreso impune de contrabando.

Además de las 31 líneas arancelarias del sector cuero y calzado, que el Perú negoció en el TLC con China, el 19.4% no fue excluido de la negociación, porcentaje que representa el 46.1% del valor de los cueros y calzados que el Perú importó desde China durante 2007. Así, el 6.5% de las partidas ingresará al país con una desgravación lineal en cinco años (0.0% de las importaciones); y el 12.9% de partidas ingresará libre de aranceles en un plazo de 16 años (46.1% de las importaciones). Lo que afectaría directamente a los productores de calzado cuero nacional.

El sector Cuero y Calzado de Trujillo es un conglomerado o “cluster” conformado por unas 4 mil Mypes de calzado formales, las cuales producen 60 pares de calzado al día. Esto viene a ser alrededor de 1200 pares al mes, ya que se trabaja cinco días a la semana: de martes a sábado, según informó Jorge Rojas Sánchez, representante del sector calzado de la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo (APIAT) y a la vez integrante de la Mesa de Cuero y Calzado de La Libertad.

Estas pequeñas y microempresas procesadoras de cuero y productoras de calzado, en las que se incluyen fabricantes, abastecedores de materiales y servicios (entre estos últimos se incluyen: “modelaje”, seriado, cosido de plantas, desbastado, fabricantes de hormas, tacos, etiquetas y cajas). En dónde, El Porvenir tiene la más alta densidad de estas unidades productivas.

En la actualidad, de los tres distritos “zapateros”; El Porvenir, Florencia de Mora y La Esperanza concentran el 37,3% de la población provincial de Trujillo. En el caso, de El

Porvenir su zona industrial está ubicada por el sector Río Seco, Alto Trujillo, Miguel Grau y Víctor Raúl. En la ciudad de Trujillo, los productores están ubicados en las urbanizaciones Chimú, Los Granados y La Rinconada, y en ciertos tramos del jirón Unión. Los centros de comercialización de cueros están ubicados en el mercado Unión y el calzado se ofrece al por mayor y menor en la conocida avenida España, cuadras 19 y 20, donde también podemos ver, alrededor de las tiendas formales, una amplia red de vendedores ambulantes.

El perfil de la composición empresarial va desde los pequeños talleres de subsistencia, de tipo familiar (60%) hasta la pequeña empresa individual (35%). Un porcentaje muy reducido lo forman empresas constituidas como sociedades. Dónde su principal cliente es Lima, a la cual va el 40% de su producción. 10% a Trujillo y a otras ciudades del Perú se destina el otro 40% (Piura, Chiclayo, Huancayo y la Selva) y un 10% final va al exterior, sobre todo a Ecuador.

En base a esas cifras y cálculos aproximados, se puede decir que las Mypes del calzado contribuyen a dinamizar la economía liberteña y del país, pues producen más de 4 millones 800 mil pares mensuales, aportando 240 millones de nuevos soles al mes. confirmando que, dicha industria juega un papel importante en la economía no solo de la región sino del país,

**Figura N°06:**  
***Trabajadores de la Industria del Calzado***



## CAPITULO III: PRODUCTO A IMPORTAR

### 3.1. Insumos de calzado

El insumo de calzado a importar es: Cuero sintético.

**El cuero sintético de poliuretano (PU)** también llamado polipiel, puede adoptar diferentes estilos, granos y formatos. La característica principal de este material es que tiene una excelente resistencia mecánica y durabilidad. Además, el cuero de PU es un material confortable que se utiliza frecuentemente para la confección de calzado deportivo, calzado informal, calzado de mujer y forros para zapatos. Generalmente es importado y de mejor calidad que el PVC. Es más flexible y se estira más.

**Figura N° 07:**  
**Cuero Sintético**



Fuente: Jiangyn Vigor Plastic Co, Ltd.  
Elaboración Jiangyn Vigor Plastic Co, Ltd.

### 3.2. Partida arancelaria

La empresa quiere incursionar en la importación de cuero sintético que más vende, el cual tienen la siguiente partida:

- ✓ **59.03.02.00.00** - TEJID. IMPREG; RECUBIERTO., REVESTIDOS CON POLIURETANO (Cuero Sintético)

## CAPITULO IV: INFORMACIÓN RELEVANTE DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 4.1. De acuerdo al TRADEMAP

**Figura Nº 08:**  
**Principales Mercados proveedores al Perú**



Fuente: TradeMap  
Elaboración TradeMap

**Interpretación:** Según Trademap, China, es el principal mercado proveedor de cuero sintético en el Perú.

### 4.2. De acuerdo al SUNAT

**Figura Nº 09:**  
**Gravámenes Vigentes de Cuero Sintético**

**SUNAT**

TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retornar Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO :** 5903200000

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones **DESCRIPCION :**

Consultar Restablecer

SECCIÓN: XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS  
CAPÍTULO: 59 Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil

MEIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 5903.20.00.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

**TIPO DE PRODUCTO:** FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2014-EF-06.11.2014-LEY 29666-I

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	11%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES CONVENIOS RESTRICCIONES DESCR. MINIMAS IND.CRITERIOS RESOL. CLASIF.

Fuente: SUNAT  
Elaboración SUNAT

**Interpretación:** Estos son los gravámenes vigentes de la partida arancelaria 59.03.20.00.00. en el caso, del cuero sintético tiene un Ad/Valorem es de 11%.

**Tabla N<sup>o</sup>10:**

**Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017**

*Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017*

*Subpartida Nacional : 5903.20.00.00 TEJID. IMPREG, RECUBIERT., REVESTIDOS CON POLIURETANO*

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
CN - CHINA	13,800,934.60	14,319,325.00	3,120,558.430	3,292,686.450	88.51
KR - KOREA, REPUBLIC OF	718,416.57	738,271.31	151,270.160	155,595.820	4.56
TW - TAIWAN, PROVINCE OF CHINA	518,708.59	531,991.28	33,270.170	34,044.240	3.29
CL - CHILE	209,014.02	212,943.20	31,221.920	32,964.750	1.32
US - UNITED STATES	186,759.89	219,986.73	32,110.850	33,687.440	1.36
MX - MEXICO	54,195.18	56,688.00	6,122.070	6,781.730	0.35
FR - FRANCE	50,228.74	52,632.63	1,922.700	2,023.890	0.33
NL - NETHERLANDS	13,138.46	15,147.35	416.290	470.580	0.09
ES - SPAIN	12,832.98	13,470.86	680.900	970.970	0.08
IT - ITALY	6,792.17	7,385.14	153.760	159.120	0.05
DE - GERMANY	4,543.27	5,855.42	109.270	148.200	0.04
IL - ISRAEL	2,392.65	2,501.87	177.000	208.510	0.02
CO - COLOMBIA	1,722.00	1,744.91	1,147.230	1,155.440	0.01
HK - HONG KONG	500.00	745.88	15.280	16.740	0.00
PL - POLAND	170.64	181.73	32.400	36.420	0.00
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0.00	0.00	0.000	0.000	0.00
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>15,580,349.76</b>	<b>16,178,871.31</b>	<b>3,379,208.430</b>	<b>3,560,950.300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: SUNAT

Elaboración: SUNAT

**Interpretación:** En la TABLA N<sup>o</sup>07: podemos apreciar que China es el principal país proveedor de cuero sintético a nivel mundial para la partida arancelaria 5903.20.00.00 *TEJID. IMPREG; RECUBIERT., REVESTIDOS CON POLIURETANO*, exportando 13,800,934.60 dólares (valor FOB), estando Korea en segundo lugar exportando 718,416.57 dólares (valor FOB) en el año 2017

## CAPITULO V: EMPRESA PROVEEDORA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

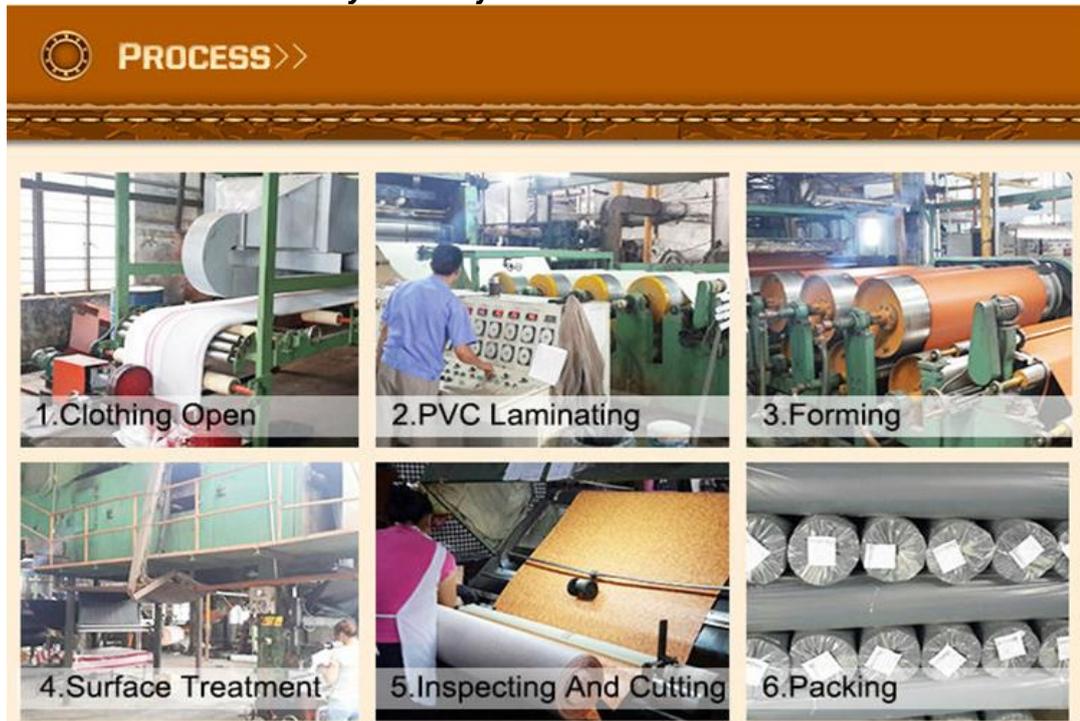
### 5.1. Empresa proveedora

**Proveedor:** Jiangyin Vigor Plastic Co., Ltd.

Uno de los mayores proveedores de cuero sintético en China, que ha estado en el desarrollo y fabricación de cuero sintético PU – PVC durante 18 años. Cada año Jiangyin Vigor Plastic Co., Ltd. desarrolla insumos cada dos temporadas verano/primavera y otoño/invierno, con la última tendencia de Italia y Alemania. Su producto es muy popular en el extranjero. Tienen agentes en América y Europa.

- Pedido mínimo: 1 000 metros por color.
- El precio cotizado del cuero sintético, es de 3 dólares.
- Plazo de envío: 10-15 días después del depósito.
- Condiciones de pago: 100% por adelantado. L/C, T/T, Western Union, Paypal.

**Figura Nº 10:**  
**Proceso de Fabricación y Embalaje**



#### 6.1.1. Información de la empresa:

- Teléfono: 86-510-82089666
- Teléfono móvil: 86-13812177859
- Tipo de actividad: Comercio

- Año de fundación: 1998
- Número de empleados: 51-100
- Capital social: 2,5 - 10 millones de dólares
- Principales productos: cuero sintético
- E-mail: [materials@jiangyn.com](mailto:materials@jiangyn.com) / Andy@jyvigor.com
- Dirección: Zhouzhuang Technology Industrial Zone, Jiangyin City, Jiangsu Province. China
- Sitio Web: <http://www.jyvigor.com>
- Los mercados principales: Todo América y Europa.

## 5.2. INCOTERM

Los incoterms son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Los más utilizados para la importación de insumos de calzado son FOB y CIF. Todo depende del acuerdo que se llegué y la confianza que exista entre ambos.

- FOB: Free on Board (Libre a bordo)

El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación. Entonces, el valor FOB sería la suma de todos los gastos generados hasta que la mercancía este a bordo del buque.

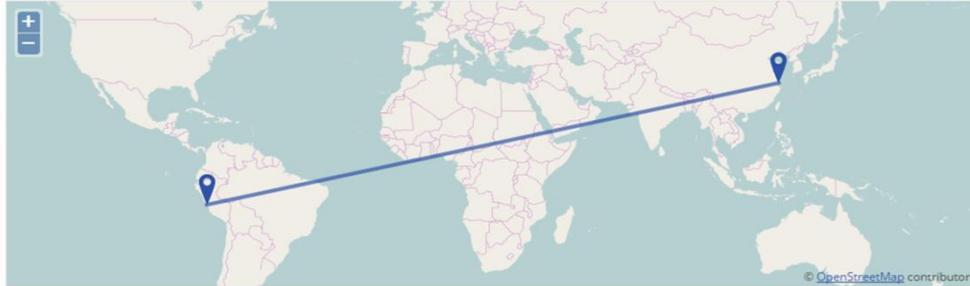
Para la importación de cuero sintético de China se utilizará el incoterm FOB. Culminando la obligación del exportador en el puerto de China. Se eligió este incoterm para evitar futuros problemas con el seguro y transporte internacional. Y si se presentará algún problema se trataría directamente aquí.

### 5.3. Transporte Internacional

MEDIO DE TRANSPORTE:

**Figura N° 11:**  
***Distancia de Callao- China***

Desde Callao hasta Shanghai



Línea aérea (aproximada)

**17,156 Kilómetros**

10,661 Millas

9,257 Millas náuticas

El transporte será marítimo, debido a la distancia con el país proveedor. (China - Perú)

- PUERTO DE EMBARQUE: Shanghai , China.



- PUERTO DE DESTINO: Callao, Perú.



El tiempo aproximado desde Shanghai, China al Callao, Perú es de 35 días.

#### 5.4. Embalaje y colocación

La empresa Vigor Plastic LTD. Colocará el cuero sintético en rollos de 50 metros c/u, los cuales serán embalados en forros de cartón y cubiertos con una envoltura de plástico.

El container será de 20”, aunque se realizará una carga consolidada, ya que el volumen no completa la capacidad de todo el container. El costo será un 10% del valor FOB.

#### 5.5. Cotización de insumo

Figura Nº 12:  
*Cotización de cuero sintético*

		<b>JIANGYIN VIGOR PLASTIC CO., LTD</b> Zhouzhuang Techno. Industrial Zn., Jiangyin, Jiangsu, China TELEPHONE: 86-510-82089666 M. PHONE: 86-13812177859				
PROFORMA INVOICE						
TO:	Yhandy Garleth Leon Rios	FROM:	MR. ANDY ZHANG			
COMPANY:	Corporacion e Inversiones LR SAC	TEL.	86-13812177859			
COUNTRY:	PERU	EMAIL:	<a href="mailto:andy@jyvigor.com">andy@jyvigor.com</a>			
		DATA:	05/06/2018			
NO.	MODELO	DESCRIPTION	MARCA	MOQ	P. UN. US\$	P. TOTAL
1		Black Leather	CUEROFLEX	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00
2		Nature Leather	CUEROFLEX	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00
3		White Leather	CUEROFLEX	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00
4		Brown Leather	CUEROFLEX	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00
					FOB TOTAL	US\$ 12.000,00
Transp. M.	FROM CHINA TO CALLAO / ABOUT 35 DAYS				FLETE	US\$ 1.200,00
					SEGURO (2%)	US\$ 240,00
					CIF TOTAL	US\$ 13340.00

Fuente: JIANYIN VIGOR PLASTIC CO. LTD.  
Elaboración JIANYIN VIGOR PLASTIC CO. LTD.

Se realizó una cotización a la empresa Jiangyin Vigor Plastic Co. LTD., la cual nos envió vía e-mail con la cotización de 2 incoterms: FOB y CIF, para que defina cuál de los incoterms elegiría Corp. E Inversiones LR SAC.

## 5.5. Gastos de Importación

El valor FOB es de 12000 dólares.

Para obtener los derechos e impuestos se necesita el valor CIF.

**Tabla N°11:**

### **Cálculo de Costo de Importación de Cuero Sintético de Corp. E Inversiones LR SAC**

NO.	Subpartida	DESCRIPTION	Cantidad	FOB Unitario US\$	FOB Total US\$	Distribución Porcentual	Flete	Seguro	CIF
1	5903200000	Black Leather	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00	25%	US\$ 300,00	US\$ 60,00	US\$ 3.360,00
2	5903200000	Nature Leather	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00	25%	US\$ 300,00	US\$ 60,00	US\$ 3.360,00
3	5903200000	White Leather	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00	25%	US\$ 300,00	US\$ 60,00	US\$ 3.360,00
4	5903200000	Brown Leather	1000	US\$ 3,00	US\$ 3.000,00	25%	US\$ 300,00	US\$ 60,00	US\$ 3.360,00
					US\$ 12.000,00	100%	US\$ 1.200,00	US\$ 240,00	US\$ 13.440,00

## GASTOS DE DERECHOS E IMPUESTOS

CIF	% Ad/Valorem	Ad/ Valorem	CIF + Ad/Valorem	Crédito Fiscal			
				IGV 16%	IPM 2%	Percepción	
US\$ 3.360,00	11%	US\$ 369,60	US\$ 3.729,60	US\$ 596,74	US\$ 74,59	US\$ 440,09	
US\$ 3.360,00	11%	US\$ 369,60	US\$ 3.729,60	US\$ 596,74	US\$ 74,59	US\$ 440,09	
US\$ 3.360,00	11%	US\$ 369,60	US\$ 3.729,60	US\$ 596,74	US\$ 74,59	US\$ 440,09	
US\$ 3.360,00	11%	US\$ 369,60	US\$ 3.729,60	US\$ 596,74	US\$ 74,59	US\$ 440,09	total de Impuestos
US\$ 13.440,00		US\$ 1.478,40	US\$ 14.918,40	US\$ 2.386,94	US\$ 298,37	US\$ 1.760,36	US\$ 4.445,68

## GASTOS DE DESPACHO Y OTROS GASTOS DE IMPORTACIÓN

Almacén	US\$ 130,00
Despacho	US\$ 80,00
Transporte	US\$ 200,00
Agente Aduanero	US\$ 90,00
<b>TOTAL DE G. D.</b>	<b>US\$ 500,00</b>

## GASTOS FINANCIEROS

Gastos de Carta de crédito	US\$ 60,00
interes des A. Aduanero	US\$ 45,00
interes des A. Aduanero	US\$ 45,00
<b>TOTAL DE G. FINANCIEROS</b>	<b>US\$ 150,00</b>

Reemplazando:

**COSTO DE IMPORTACIÓN DE CUERO SINTÉTICO**

			2018	2019	2020	2021	2022
Cuero sintético	metros		4,000.00	4,400.00	4,840.00	5,324.00	5,856.40
VALOR FOB	\$ 3.00		12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20
SEGUROS Y FLETES			1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
DERECHOS E IMPUESTOS (IGV, IPM y PERCEPCION del 10%)			4,445.68	4,445.68	4,445.68	4,445.68	4,445.68
GASTOS DE DESPACHO Y OTROS GASTOS DE IMPORTACION			500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
GASTOS FINANCIEROS (Carta de Crédito)			150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
COSTO TOTAL DE IMPORTACION (USD)			18,535.68	19,735.68	21,055.68	22,507.68	24,104.88
COSTO TOTAL DE IMPORTACION (Soles)			61,167.75	65,127.75	69,483.75	74,275.35	79,546.11
Costo unitario de importación			4.63	4.49	4.35	4.23	4.12
% margen de utilidad	20%		0.93	0.90	0.87	0.85	0.82
Valor venta			5.56	5.38	5.22	5.07	4.94
% IGV	18%		1.00	0.97	0.94	0.91	0.89
Precio de venta			6.56	6.35	6.16	5.99	5.83

Obtenemos que el precio por metro es de 4,63 al cambio de 3,3 dólares, el costo por metro sería de 15,29 soles. Mucho menor a 18 soles, precio que le venden a Corporación sus proveedores locales.

Para realizar la importación necesitamos:

- Packing list: documento con la información de la mercadería detallada
- Invoice: Factura comercial
- Guía de transporte: nosotros importaremos vía marítima para lo cual necesitamos la guía marítima BL (Bill of Lading)

## CAPITULO VI: EMPRESA IMPORTADORA

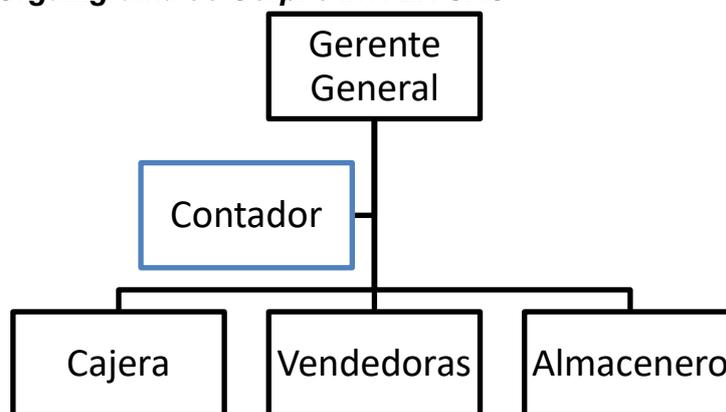
### 6.1. La Empresa

- Razón Social: Corporación e Inversiones LR SAC
- Tipo de Empresa:
- RUC:20600308000
- Rubro: Ventas al por mayor y menor de insumos de calzado.
- Condición: Habido.
- Fecha de Inicio Actividades: 17/04/14.
- Dirección Legal: Calle Jaime Blanco #1810 El Porvenir.

### 6.2. Reseña Histórica de la empresa

La empresa Corporación e Inversiones LR SAC se encuentra ubicada en Av. Jaime Blanco # 1810 – El Porvenir; siendo dueño y gerente general al Sr. Alejandro León Saavedra, quien constituyó la empresa el 05 de Abril del 2014 y cuya actividad económica principal es comercialización de insumos de calzado como cueros sintéticos, fibras o cartones, antitranspirantes, etc. Sus principales proveedores son: La nueva Piel SAC, Sintéticos Caqueta EIRL, Karoda SAC, etc.

**Figura Nº 13:**  
**Organigrama de Corp. e Inv. LR SAC**



Fuente: Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

- **Misión Organizacional**

“Somos importadores, distribuidores y comercializadores de insumos de calzado de calidad, variedad de estilos y colores, capaz de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.”

- **Visión Organizacional**

“Consolidarnos como la importadora de insumos de calzado más reconocida en el mercado trujillano por la calidad de los productos, tendencia y entrega a tiempo.”

### 6.3. Público Objetivo

Está constituido por los fabricantes de calzado trujillano del distrito El Porvenir, que fabrican calzado de cuero sintético.

### 6.4. Análisis de la competencia

Las principales empresas competidoras de Corporación e Inversiones LR SAC son:

- Inversiones e Importaciones La Nueva Piel SAC
- Sintéticos Caqueta E.I.R.L.
- Distribuidora Colombiatex SAC
- Karoda SAC

### 6.5. Problema Situacional

#### 6.5.1. Análisis FODA

**Figura N° 14:**  
**FODA**



Fuente: Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

**5.4. Elaborar Estados Financieros proyectados para el periodo 2018-2022, utilizando un análisis económico-financiero para determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC.**

**5.4.1. E.E.F.F. y su análisis económico-financiero: ROA/ROE – RE/RF**

**Tabla Nº12:**

**Estado de Situación Financiera de Corp. e Inversiones LR SAC, 2018.**

**CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
Del 01 de Enero del 2018 al 31 de Diciembre del 2018  
(Expresado en Soles)**

	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Caja y Bancos	70,830.60	Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Valores Negociables		Cuentas por Pagar Comerciales	11,490.00
Cuentas por Cobrar Comerciales		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Otras Cuentas por Pagar	1,034.45
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias	7,169.40	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	12,524.45
Gastos Pagados por Anticipado			
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	78,000.00	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
		Ingresos Diferidos	12,000.00
		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	12,000.00
		<b>TOTAL PASIVO</b>	24,524.45
		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
		Capital	30,000.00
		Resultados Acumulados	23,475.55
		<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	53,475.55
<b>TOTAL ACTIVO</b>	78,000.00	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	78,000.00

Fuente: Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

**Tabla N°13:**  
**Estado de Resultados por Función, 2018.**

**CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC**  
**ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN**  
**Del 01 de Enero del 2018 al 31 de Diciembre del 2018**  
**(Expresado en Soles)**

DESCRIPCIÓN	AL IMPORTAR DIRECTO DE CHINA	AL COMPRAR A PROVEEDOR LOCAL
Ventas Netas	84,000.00	84,000.00
Otros Ingresos Operacionales		
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	84,000.00	84,000.00
Costo de ventas	-61,167.75	-72,000.00
<b>Utilidad Bruta</b>	22,832.25	12,000.00
<b>Gastos Operacionales</b>		
Gastos de Administración	-356.58	-356.58
Gastos de Venta	-198.10	-198.10
<b>Utilidad Operativa</b>	22,277.57	11,445.32
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>		
Ingresos Financieros		
Gastos Financieros	-3,275.99	-3,275.99
Otros Ingresos		
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	19,001.58	8,169.33
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>		
Participaciones		
Impuesto a la Renta	-5,605.47	-2,409.95
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	13,396.11	5,759.38

Fuente: Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

Se elaboraron Los EE.FF. de Corporación e Inversiones LR SAC del año 2018, en base a las 2 formas que tiene la empresa de comprar su producto (cuero sintético): Importar de manera directa de China y comprar al proveedor local, con el fin de comparar el ROA y ROE de ambos hechos y descubrir cual proyecto interfiere positivamente en mayor proporción en la rentabilidad de la empresa.

FORMAS DE COMPRA DE CUERO SINTÉTICO DE CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC	AL IMPORTAR DE MANERA DIRECTA DE CHINA	AL COMPRAR AL PROVEEDOR LOCAL
ROA= $\frac{\text{Beneficio antes de impt.}}{\text{Activos Totales}}$	24.36%	10.47%
ROE= $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$	25.05%	10.77%

Luego de descubrir que el ROA/ROE que mayor beneficio le brinda a Corporación e Inversiones LR es: Importar de manera directa de China, se pasó a realizar el análisis económico-financiero. (Calcular el RE y el RF)

#### RENTABILIDAD ECONÓMICA (RE)

$$\text{Margen} = \frac{\text{Beneficio antes de impt.}}{\text{Ventas}} = 0.226209241 = 22.62\%$$

$$\text{Rotación del activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = 1.076923077$$

$$\text{RE} = \text{Margen} \times \text{Rotación del activo} = 0.243609952 = 24.36\%$$

- Es decir, por cada 1 sol invertido en la empresa, se obtienen 24.36 de beneficio bruto.

#### RENTABILIDAD FINANCIERA (RF)

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} = 0.250509092 = 25.05\%$$

- Es decir, por cada sol aportado por los socios de Corporación e Inversiones, se obtiene un 25.05 de beneficio neto.

#### 5.4.2. Estado de Resultados por Función Proyectado del 2018 al 2022.

Tabla N<sup>o</sup>14:

*Estado de Resultados por Función Proyectado, del 2018 al 2022*

**CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC  
ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN  
PROYECTADOS DEL 2018 AL 2022  
(Expresado en Soles)**

Descripción	Ver anexo	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Ingresos</b>		<b>84,000.00</b>	<b>92,400.00</b>	<b>101,640.00</b>	<b>111,804.00</b>	<b>122,984.40</b>
Valor neto importación		84,000.00	92,400.00	101,640.00	111,804.00	122,984.40
<b>Egresos</b>		<b>-61,167.75</b>	<b>-65,127.75</b>	<b>-69,483.75</b>	<b>-74,275.35</b>	<b>-79,546.11</b>
Costo de importación		-61,167.75	-65,127.75	-69,483.75	-74,275.35	-79,546.11
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>22,832.25</b>	<b>27,272.25</b>	<b>32,156.25</b>	<b>37,528.65</b>	<b>43,438.29</b>
Gastos administrativos		-356.58	-356.58	-356.58	-356.58	-356.58
Gastos comerciales		-198.10	-198.10	-198.10	-198.10	-198.10
<b>Resultado Operativo económico</b>		<b>22,277.57</b>	<b>27,826.93</b>	<b>32,710.93</b>	<b>38,083.33</b>	<b>43,992.97</b>
Egresos financieros		-3,275.99	-3,275.99	-3,275.99	-3,275.99	-3,275.99
<b>Resultado antes de impuestos</b>		<b>19,001.58</b>	<b>31,102.91</b>	<b>35,986.91</b>	<b>41,359.31</b>	<b>47,268.95</b>
Impuestos a la renta		-5,605.47	-9,175.36	-10,616.14	-12,201.00	-13,944.34
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-61167.744</b>	<b>13,396.11</b>	<b>21,927.55</b>	<b>25,370.77</b>	<b>29,158.32</b>	<b>33,324.61</b>

Fuente: Corp. E Inv. LR SAC  
Elaboración Propia

Se proyectó el Estado de Resultados por función hasta el año 2022, con la tasa de crecimiento de las Ventas de Corporación e Inversiones LR SAC (Ver ANEXO N<sup>o</sup>02) para determinar la solvencia de la empresa al realizar la propuesta de importación directa y la repercusión en la rentabilidad de la misma.

#### 5.4.3. Análisis Económico-Financiero: VAN/TIR

Tabla N<sup>o</sup>15:

*Determinación del costo de capital (COK)*

Descripción	Monto de capital	%	Costo de Capital	Costo Ponderado Capital
Aporte Propio	6.535,00	35,26%	27%	0,09519558
Préstamo	12.000,00	64,74%	16%	0,10358781
Inversión Total	18.535,00	100,00%	<b>COK</b>	<b>19,9%</b>

Fuente: Corp. E Inv. LR SAC  
Elaboración Propia

El tipo de inversión que realizará Corporación e Inversiones LR SAC para la importación de cuero sintético de China será a través de aporte propio y préstamo, con los porcentajes aquí presentados. La empresa asumirá los gastos de importación y el valor FOB será

financiado, que sirvieron para determinar el costo de capital, así como la tasa de descuento del 19.9%, que ayudará a calcular el VAN del proyecto.

**Tabla N°16:**  
**Análisis Económico Financiero**

	0	2018	2019	2020	2021	2022
VAN evaluado con 19.9 %	(61,167.75)	13,396.11	21,927.55	25,370.77	29,158.32	33,324.61

VAN	7,533.80	VAN > 0	=	Proyecto Factible
TIR	25%	TIR > 19.9%	=	Proyecto Factible
I B/C	2.013763159	I B/C > 1	=	Proyecto Factible

Luego del análisis Económico-financiero a la tabla anterior, se observa que el proyecto es factible y rentable debido a que:

- VAN de S/ 7,533.80, mayor a cero.
- TIR de 25%, mayor a la tasa de descuento 19.9%.
- Índice Beneficio/Costo de 2.01, es decir los beneficios son mayores a los costos.

#### 5.4.4. Margen de Rentabilidad del Plan de Importación de cuero sintético por Corp. E Inv. LR SAC

**Tabla N°17:**  
**Margen de Rentabilidad al Importar**

<b>MARGEN DE GANANCIA AL IMPORTAR (en soles)</b>						
Descripción	Unidad	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Materia Prima (Cuero sintético)</b>	metro	4000.00	4400.00	4840.00	5324.00	5856.40
Precio por metro incl. IGV (S/) (Público)	21.00	84000.00	92400.00	101640.00	111804.00	122984.40
Costo por metro (Distribuidor) (S/.)	18.00	72000.00	79200.00	87120.00	95832.00	105415.20
Ganancia al comprar a Distribuidores		12000.00	13200.00	14520.00	15972.00	17569.20
Costo por metro (Importando) (US\$)	4.63	18535.68	20389.25	22428.18	24670.99	27138.09
Precio por metro incl. IGV (S/) (Público)	21.00	84000.00	92400.00	101640.00	111804.00	122984.40
Costo por metro (Importando) (S/.)	15.29	61167.75	67284.53	74012.98	81414.28	89555.71
Ganancia al Importar directo		22832.25	25115.47	27627.02	30389.72	33428.69
Margen de Ganancia al Importar (S/)		10832.25	11915.47	13107.02	14417.72	15859.49

Fuente: Corporación e Inversiones LR SAC  
Elaboración Propia

Con el presupuesto de compras proyectado hasta el año 2022, también se proyectó los costos por metro comprados al distribuidor y los costos por metro al importar LR SAC, en el cual se descubrió que el precio por metro al importar es mucho menor. Generando a la empresa un Margen de 10 832,25 entre ganancias en el año 2018 sí decide importar.

## CAPITULO VI: DISCUSIÓN

De los resultados obtenidos, se discute a continuación:

### **6.1. De la descripción de los niveles de importación de cuero sintético de China entre los años 2013-2017.**

Al evaluar los niveles de importación de cuero sintético de China, se ha obtenido un comportamiento positivo de éstas acorde con las estadísticas históricas del mercado internacional (Montenegro, Pereira, & Soloaga, 2011) en su estudio *El efecto de China en el comercio internacional de América Latina*, analizó el efecto de China a través de distintos canales: como mercado, competidor y proveedor. Concluyendo, el efecto de China como proveedor, es su penetración y competencia en los mercados locales de los países de América Latina en cuanto a precio y capacidad de producción, convirtiéndose en uno de sus principales proveedores de manufacturas. En tan sólo seis años China ha logrado, al menos, duplicar su participación en cada uno de los mercados de la región. Con respecto al primer objetivo y los datos de Trade Map y Siicex, quienes describen los niveles de importación de cuero sintético chino en el Perú y a nivel mundial, podemos afirmar que China (precios bajos y mayor capacidad de producción) es el mejor proveedor para la importación de insumos de calzado (cuero sintético) que Corporación e Inversiones LR SAC necesita para reducir sus costos e incrementar su rentabilidad.

### **6.2. Establecer la demanda de cuero sintético para Corporación e Inversiones LR SAC, en el mercado trujillano en los últimos años.**

“Las importaciones de calzado chino incidieron negativa y significativamente en la producción de calzado de las empresas participantes del programa Compras a MYPERÚ en La Libertad, con caídas del 50% y 89% para la producción y ventas respectivamente”, afirmaron (Dávila y Miñano, 2014, pág.72). Es decir, la entrada de calzado importado al mercado nacional, constituye una amenaza para el productor local, pues dichos productos poseen precios más bajos con los cuales no puede competir. Con este estudio se analiza el impacto que tuvo las importaciones de calzado chino y cómo afectó a la producción de calzado de cuero nacional, lo que abre las posibilidades de la importación de cuero sintético de China para que los productores de calzado de cuero nacional reemplacen su materia prima y

puedan competir con el calzado entrante. Confirmando así nuestro segundo objetivo que analiza la demanda de cuero sintético, partiendo de la necesidad que existe en el mercado, por ello, a través de una encuesta se analizó la demanda del mercado trujillano y se encontró un 48% de desabastecimiento (TABLA N°5) y un 94% de clientes dispuestos a comprar el nuevo cuero marca “CUEROFLEX” (TABLA N°09), que pretende importar Inversiones LR SAC. (ANEXO N°08)

### **6.3. De la realización del Plan de importación de cuero sintético de China, 2018-2023.**

En la realización del Plan de Importación directa de cuero sintético, se proyectó el estado de situación hasta el año 2022, siendo el ROA 24.36% y el ROE 25.05%, mostrando un margen de ganancia mucho mayor, que la tenía Inversiones comprando a sus proveedores. confirmando la investigación de Víctor Quintana (2012) que afirma que realizar un Proyecto de Importación es una gran estrategia financiera para mejorar la rentabilidad. Además, que importar un producto de China, es mucho más competitivo que de los demás países, pues permitiría reducir costos y aumentar la rentabilidad de cualquier negocio, como espera Corporación e Inversiones LR SAC al realizar su importación de cuero sintético de manera directa.

### **6.4. Elaborar Estados Financieros proyectados para el periodo 2018-2022, utilizando un análisis económico-financiero para determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC.**

Con el análisis de los EEFF proyectados para la Importación de cuero sintético de Corporación e Inversiones LR SAC hasta el 2022 que dieron como resultado un TIR del 25% y un VAN de S/ 7,533.80 (resultados positivos), se confirma la hipótesis de esta investigación, la cual se ve reflejado en el impacto positivo en la realidad económica y financiera de empresa. Coincidiendo con la investigación de Alberca y Rodríguez (2012) la cual concluye que los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos; los mismos que determinan la viabilidad del proyecto, asimismo como el estado de resultados consolidado, incrementa la rentabilidad desde el primer año de funcionamiento del negocio. Lo que permitiría a nuestra investigación lograr la viabilidad del proyecto de importación y asegurar el incremento de rentabilidad desde el primer año como en la empresa “El Carrete”.

## CONCLUSIONES

- Gracias a los resultados positivos obtenidos en la investigación como el ROA (Rentabilidad Económica) 24.36% y ROE (Rentabilidad Financiera) 25.05%, asimismo los valores favorables del VAN y TIR del 25%, que reflejan una mayor utilidad y ganancia a la empresa, se valida la hipótesis que concluye que la importación directa de cuero sintético de China incrementa positivamente la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir.
- Del nivel de importaciones de cuero sintético de China y el análisis de éstos por año, semestral y mensual, se determinó el comportamiento de la demanda. Sobre todo, conocer en qué semestre y mes, Corp. e Inversiones LR SAC debe aumentar su compra de volúmenes de importación. Así también se comprobó que China no es sólo el principal proveedor de cuero sintético del Perú con una participación de mercado de 86.87% frente a los demás países en el año 2017 sino de todo el mundo.
- De acuerdo a la demanda de cuero sintético, la investigación confirmó que el mercado de El Porvenir constituye una oportunidad de negocio para la importación debido a su alta demanda, la cual se comprobó gracias a la encuesta hecha a los clientes de Inversiones LR SAC, que afirmaron que existe un 48% de fabricantes que presentaron problemas de desabastecimiento por parte de las importadoras locales.
- La Elaboración del Plan de importación de cuero sintético de China mostró que se reduciría el precio de costo por metro al importar de manera directa (15,29 soles), el cual es menor al del proveedor local. Generando un margen de 2,71 soles por metro, sin contar que Corporación e Inversiones vende directo al fabricante aumentando su margen de ganancia a 5,71 soles. Generando un incremento significativo en la rentabilidad de la empresa.
- En los resultados, mediante el análisis de los Estados Financieros, comparando las 2 formas de comprar cuero sintético: Importación directa de China y compra al proveedor local, se llegó a determinar mediante el ROA/ROE que la empresa genera un mayor margen de ganancia en su rentabilidad al comprar de manera

directa a China (Importación), al superar en S/10,832.25, el margen de ganancia al comprar al proveedor local.

## RECOMENDACIONES

- ✓ Con el análisis de los niveles de importación se recomienda a Corporación e Inversiones LR SAC, aumentar sus compras de importación los últimos 6 meses de cada año (ver TABLA N°04) y en los meses febrero, junio y noviembre, pues es el comienzo de las principales temporadas de mayor movimiento: Marzo (Campaña Escolar), Julio (Campaña de Invierno) y Diciembre (Campaña Navideña) (ver GRÁFICO N°03).
- ✓ Realizar análisis de demanda anual, para evaluar el mercado y proyectar sus importaciones, con el fin de evitar los desabastecimientos, que mediante la encuesta se encontró como un principal problema dentro del mercado de cuero sintético.
- ✓ Para reducir su inversión de importación a Corporación e Inversiones LR SAC, se le recomienda evaluar alianzas con algunos almacenes del sector, con el fin de reducir sus costos y aumentar su volumen de compra; y así obtener mejores precios de modo que incremente su margen de rentabilidad, ya prevista.
- ✓ Para afirmar que existe una viabilidad del Plan de importación de cuero sintético de China por la empresa Corporación e Inversiones LR SAC y cualquier otro, se debe analizar los 3 entes que cierran el proceso: la demanda del mercado, la oferta de la empresa proveedora y la capacidad económica y financiera de la empresa importadora.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Acuerdos Comerciales del Perú. (s.f.). Acuerdos Comerciales del Perú. Recuperado de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59)
- Alberca, J., & Rodríguez, G. (2012). *Incremento de rentabilidad en la empresa "El Carrete"*. Tesis de pregrado. Universidad Central del Ecuador. Quito. Recuperado de [www.google.com.pe: http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf](http://www.google.com.pe: http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf).
- Castro, A. (2004). *La industria del calzado de Trujillo: La experiencia de desarrollo industrial descentralizada*. Lima, Perú: Instituto Cambio y Desarrollo.
- Ceballos Alejo, De León Gonzalo, Mattiazzi Martin y Molteni Gabriel. (2015). *Informe Económico: República Popular China*. Argentina: Cámara Argentina de Comercio.
- Cremades B. M. (1978). *Los Usos de Vena Comercial Internacional: Incoterms*. Madrid, España: Sodegraf.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L., & Sullivan, D. P. (2010). *Negocios Internacionales*. México: Pearson Educación.
- Dávila, F & Miñano, D. (2014). *Importación de calzado chino y su repercusión en la producción de las Mypes del programa compras MyPerú en La Libertad*. Tesis de pregrado. Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú.
- DEFINICION. (01 de 01 de 2008). Recuperado de <http://definicion.de/insumo/>
- Empresa Wuxi Double Elephant (16 de 03 de 2018). Wuxi Double Elephant Micro Fibre Material Co. Ltd Recuperado de <http://sxleather-sx.com/2-pu-synthetic-leather/175134/>
- Enciclopedia Culturalia. (22 de 04 de 2013). Enciclopedia Culturalia. Recuperado de <https://edukavital.blogspot.pe/2013/04/insumo-definicion-de-insumo-concepto-de.html>
- Gitman, L. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. México: OUP Harla México.
- González López, I., González Vásquez, E., Martínez Senra, A., y Otero Neira, C. (2014). *Gestión del Comercio Exterior*. Madrid: 3ra edición - ESIC Editorial.
- Guajardo, G. (2002). *Contabilidad Financiera*. México: Mc Graw Hill: 3ra Edición.
- Hernández, Fernández, y Baptista. (2010). *Metodología de la Investigación*. Ed. Mc Graw Hill.
- IFM (2017). Fondo Monetario Internacional. Recuperado de

- Jerez Riesc, J. (2007). *Comercio Internacional*. Madrid, España: ESIC: Tercera Edición.
- La República. (27 de 03 de 2011). TLC con China amenaza con quebrar al sector calzado. *La República*. Recuperado: <https://larepublica.pe/mundo/528931-tlc-con-china-amenaza-con-quebrar-al-sector-calzado>
- MINCETUR. (2013). *Guía Práctica del Importador*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- MINCETUR. (01 de 01 de 2013). *Guía Práctica del Importador*. Recuperado: [https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sit es/ueperu/consultora/docs\\_taller/guias/Guia\\_Practica\\_del\\_Importador\\_4.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/Sit es/ueperu/consultora/docs_taller/guias/Guia_Practica_del_Importador_4.pdf)
- MINCETUR. (01 de 01 de 2015). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=124>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *El ABC del Comercio Exterior*. Lima, Perú: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (01 de 01 de 2012). Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperado de [https://mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=287&Itemid=100852&lang=es](https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=287&Itemid=100852&lang=es)
- Montenegro, Pereira, & Soloaga. (2011). *El efecto de China en el comercio internacional de América Latina*. Santiago, Chile.
- Orientación Aduanera. (01 de 01 de 2012). SUNAT. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/estructura.html>
- PromPerú. (01 de 2011). SIICEX. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/579550737rad2CE5D.pdf>
- PromPerú. (2013). *Guía de Mercado China*. Lima: SIICEX.
- Rojas, J. (03 de 10 de 2015). Industria del calzado mueve unos 300 millones de soles al mes en La Libertad. *La República*.
- SUNAT. (01 de 01 de 2012). SUNAT. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/requisitos.html>
- SUNAT. (19 de 03 de 2013). SUNAT. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/importac.htm>
- Tam J., Vera G. y Oliveros R. *Tipos, métodos y estrategias de investigación*. Escuela Post grado. Lima, Perú.
- TRADE MAP. Gráficos y Tablas. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

# ANEXOS

**ANEXOS DEL PLAN DE IMPORTACIÓN:**

**Anexo N01: Estados Financieros de Corp. e Inversiones LR SAC, 2017**

**CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Del 01 de Enero del 2017 al 31 de Diciembre del 2017**  
(Expresado en Soles)

CUENTAS		EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO	CUENTAS
	<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
10	Caja y Bancos	39,333.00		Sobregiros y Pagarés Bancarios	
	Valores Negociables			Cuentas por Pagar Comerciales	42
12	Cuentas por Cobrar Comerciales			Cuentas por Pagar a Vinculadas	
	Cuentas por Cobrar a Vinculadas			Otras Cuentas por Pagar	41
	Otras Cuentas por Cobrar			Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
20	Existencias	31,290.00		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	1,130.20
	Gastos Pagados por Anticipado				
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	70,623.00		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			Cuentas por Pagar a Vinculadas	
	Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			Ingresos Diferidos	
	Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo			Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
	Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	
	Inversiones Permanentes				
	Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)			<b>TOTAL PASIVO</b>	1,130.20
				<b>PATRIMONIO NETO</b>	
				Capital	30,000.00
				Capital Adicional	
				Acciones de Inversión	
				Excedentes de Revaluación	
				Reservas Legales	
				Otras Reservas	
				Resultados Acumulados	39,492.80
				<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	69,492.80
				<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	70,623.00
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	70,623.00			

**C.P.C. 027141 – JIMMY PAUL, GUZMÁN PRINCIPE**

## CORPORACIÓN E INVERSIONES LR SAC

### ESTADOS DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

Del 01 de Enero del 2017 al 31 de Diciembre del 2017  
(Expresado en Soles)

DESCRIPCIÓN	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	352,540.00
Otros Ingresos Operacionales	
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	352,540.00
Costo de ventas	-277,569.00
<b>Utilidad Bruta</b>	74,971.00
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos de Administración	-1,800.00
Gastos de Venta	-1,000.00
<b>Utilidad Operativa</b>	72,171.00
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Resultados por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	72,171.00
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	
Participaciones	
Impuesto a la Renta	-21,290.45
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	50,880.56

**C.P.C. 027141 – JIMMY PAUL, GUZMÁN PRINCIPE**

### Anexo N°02: Flujo de caja de Ventas actuales y proyectadas de Inversiones LR SAC

VENTAS ACTUALES Y PROYECTADAS DE CORP. E INV. LR SAC (CUERO SINTÉTICO en metros)									
Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Cuero Sintético en soles	52,500.00	58,212.00	63,000.00	69,846.00	76,830.60	84,513.66	92,965.03	102,261.53	112,487.68
Cuero Sintético en metros	2500	2772	3000	3326	3659	4024	4427	4870	5357
Tasa de Crecimiento		10.88	8.23	10.87	10	10	10	10	10
Promedio de T. de crecimiento		9.99			10% aprox.				

### Anexo N°03: Compras Proyectadas de la demanda de cuero sintético (ventas)

COMPRAS PROYECTADAS DE LA DEMANDA (CUERO SINTÉTICO en metros)						
Descripción	Unidad	2018	2019	2020	2021	2022
Cuero sintético en metros	metros	4000	4400	4840	5324	5856.4
Cuero sintético en soles	soles	84,000.00	92,400.00	101,640.00	111,804.00	122,984.40

### Anexo N°04: Gastos Administrativos y de Ventas de Corp. e Inversiones LR SAC

Gastos Administrativos en soles					
Detalle	2018	2019	2020	2021	2022
Porcentaje de Sueldo Adminst.	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Aporte en servicios para tienda (luz, agua, teléfono, internet)	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>1,800.00</b>	<b>1,800.00</b>	<b>1,800.00</b>	<b>1,800.00</b>	<b>1,800.00</b>

Gastos de Ventas en soles					
Detalle	2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de ventas	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
<b>Total gastos comerciales</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>

### Anexo N°05: Inversión del Plan de Importación

#### ESTRUCTURA DE CAPITAL del PROYECTO

(En dólares americanos)

Costo del cuero importado a Valor FOB	12.000,00
Otros gastos de importación	6.535,00
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>18.535,00</b>

#### ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO del PROYECTO

(En dólares americanos)

Descripción	Monto de capital US\$	%
Aporte Propio	6.535,00	35,26%
Préstamo	12.000,00	64,74%
<b>Inversión Total</b>	<b>18.535,00</b>	<b>100,00%</b>

### Anexo N°06: Estructura del Financiamiento del Proyecto

Cuota (Pago mensual)	\$1.083	BBVA - Banco Continental
Periodos	12	
TEA	16,0%	
TEM	1,24%	
Préstamo	12.000,00	

#### Cronograma de pagos BBVA

Año	Fecha de pago	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	CUOTA	SALDO
1	30/01/2018	933,39	149,34	23,73	1.106,46	11.066,61
2	28/02/2018	945,00	137,73	23,73	1.106,46	10.121,61
3	30/03/2018	956,76	125,96	23,73	1.106,46	9.164,85
4	30/04/2018	968,67	114,06	23,73	1.106,46	8.196,18
5	30/05/2018	980,72	102,00	23,73	1.106,46	7.215,46
6	30/06/2018	992,93	89,80	23,73	1.106,46	6.222,53
7	30/07/2018	1.005,29	77,44	23,73	1.106,46	5.217,24
8	30/08/2018	1.017,80	64,93	23,73	1.106,46	4.199,44
9	30/09/2018	1.030,46	52,26	23,73	1.106,46	3.168,98
10	30/10/2018	1.043,29	39,44	23,73	1.106,46	2.125,69
11	30/11/2018	1.056,27	26,45	23,73	1.106,46	1.069,42
12	30/12/2018	1.069,42	13,31	23,73	1.106,46	0,00
<b>TOTALES</b>		<b>12.000,00</b>	<b>992,72</b>	<b>284,76</b>	<b>13.277,48</b>	

## ANEXOS DE LA INVESTIGACIÓN:

### ANEXO Nº07: ENCUESTA AL FABRICANTE DE CALZADO

Nombre:

Marca:

RUC:

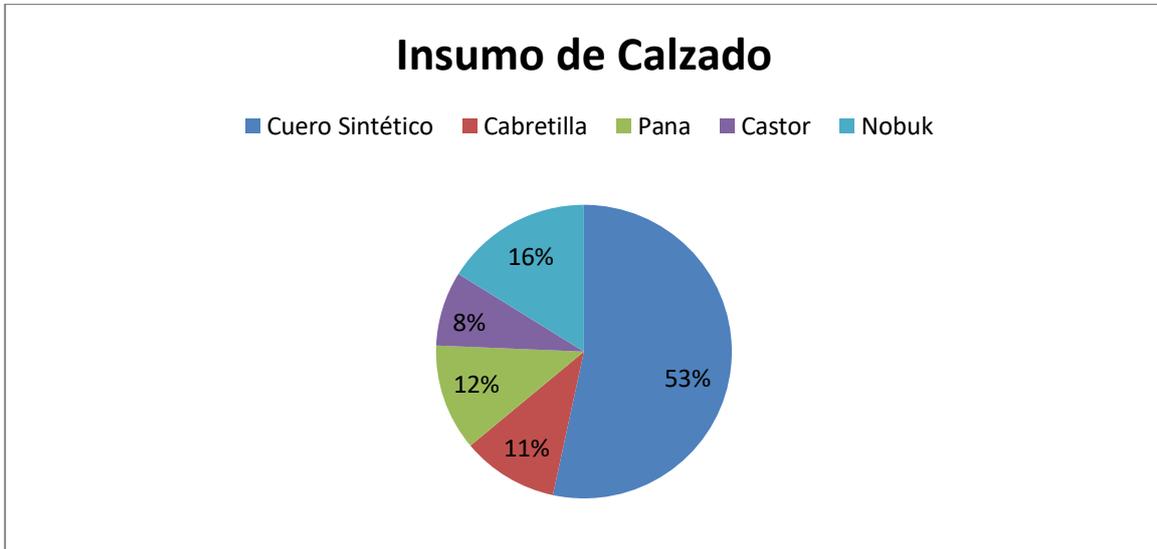
**Objetivo:** La presente encuesta se realiza con el fin de evaluar la oportunidad de negocio en el mercado trujillano para implementar el Plan de importación de cuero sintético para Corporación e Inversiones LR SAC.

- ¿Qué tipo de insumo de calzado compra frecuentemente?  
Cuero Sintético  Cabretilla  Pana  Castor  Nobuck
- ¿Cree que los cueros sintéticos que se venden hoy en día son de buena calidad?  
Sí  No  ¿por qué? \_\_\_\_\_
- ¿Cuántos metros de cuero sintético compra al mes?  
10 mts.  20 mts.  30 mts.  40 mts.  Más de 50 mts.
- ¿Qué toma en cuenta antes de comprar un cuero sintético?  
Calidad  Textura y colores  Precio  Marca  Otro \_\_\_\_\_
- ¿Ha tenido problemas de escasez de cuero sintético alguna vez?  
Sí  No
- ¿Cree que hace falta una nueva importadora (nueva marca) de cuero sintético?  
Sí  No
- ¿Estaría dispuesto a comprar insumos de calzado (cuero sintético) de una nueva marca?  
Sí  No
- ¿Qué le parece el nombre CueroFlex, como nueva marca de cuero sintético?  
\_\_\_\_\_
- ¿Estaría dispuesto a comprar un cuero sintético de buena calidad, precio justo y textura que ofrece Corp. e Inversiones LR SAC, bajo la marca "CueroFlex"?  
Sí  No
- ¿Qué esperaría usted que le ofrezca esta nueva alternativa?

## Anexo N°08: Gráficos de las respuestas de la Encuesta a los fabricantes de calzado

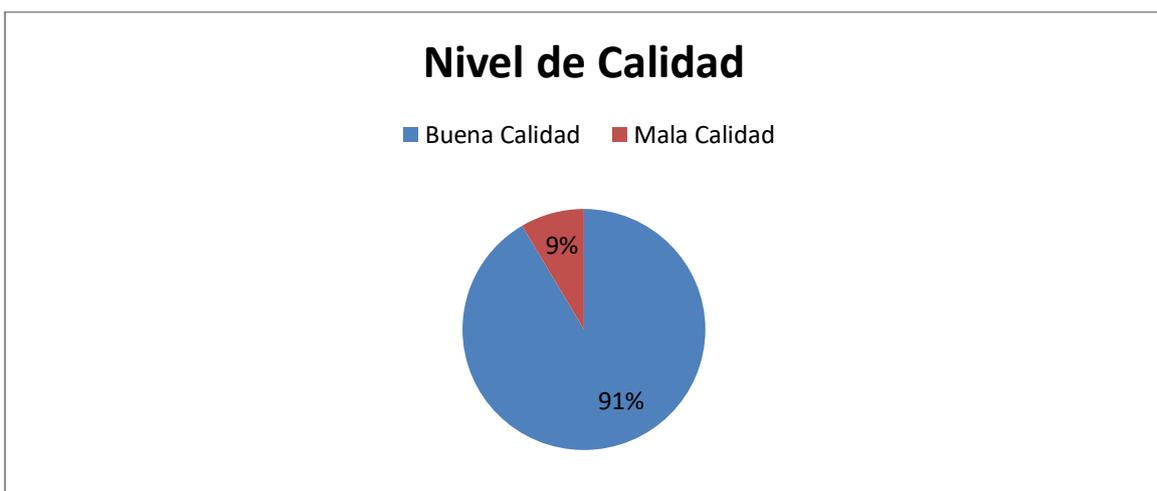
Muestra: 351 fabricantes de calzado

### Gráfico N°01: Insumo de Calzado comprado frecuentemente



Interpretación: En el gráfico N°01, El insumo de calzado más vendido en Corporación e Inversiones LR SAC, es el cuero sintético con un 53%, dejando al nobuk con un 16% y al castor con un 8%.

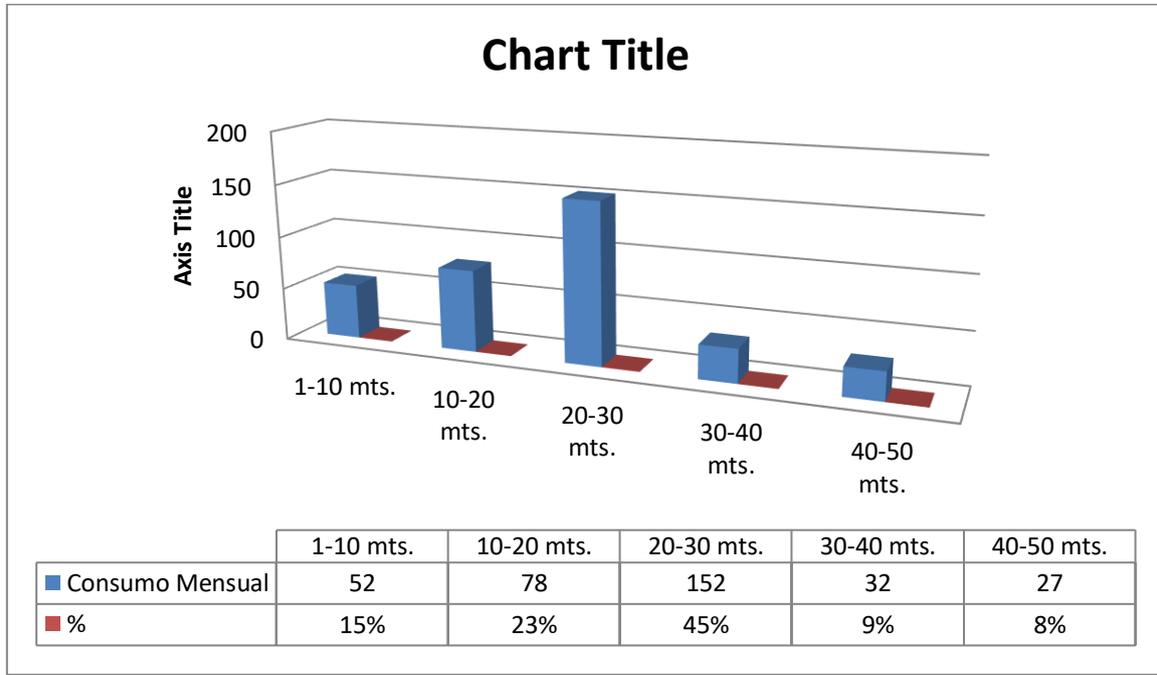
### Gráfico N°02: Calidad de Cueros Sintéticos



Interpretación: En el gráfico N° 02: El 91% de los fabricantes de calzado cree que los insumos de calzado (cuero sintético) que se ofrece en el mercado Trujillano del Distrito El

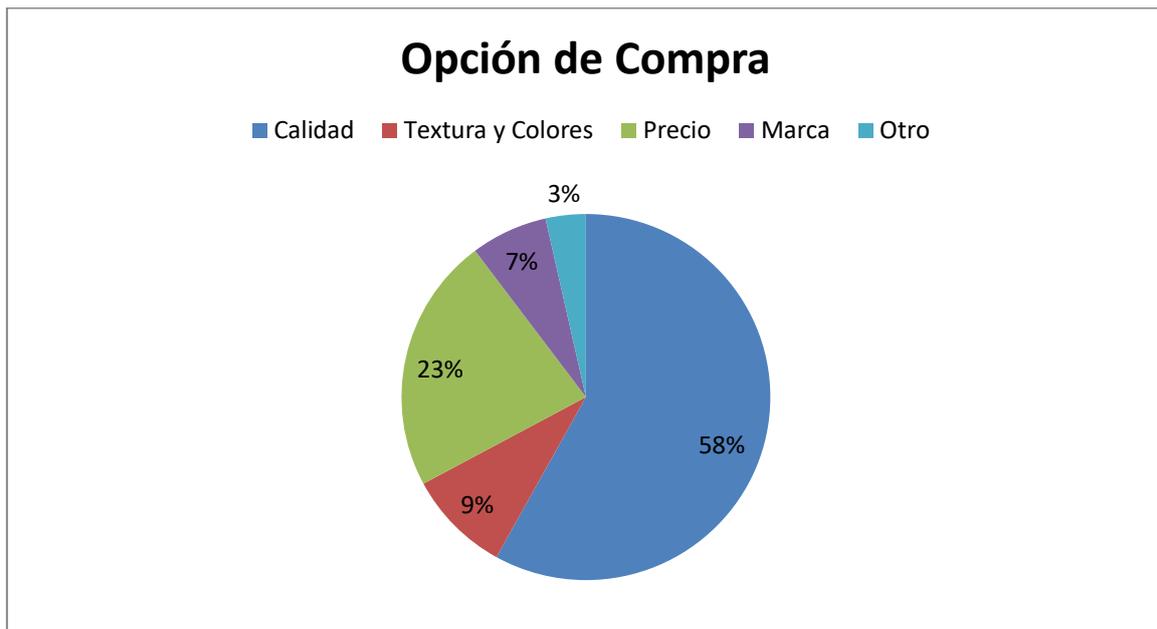
Porvenir son de buena calidad, corroborando así, que la mala imagen de los productos chinos quedo en el pasado.

**Gráfico N°03: Consumo Mensual**



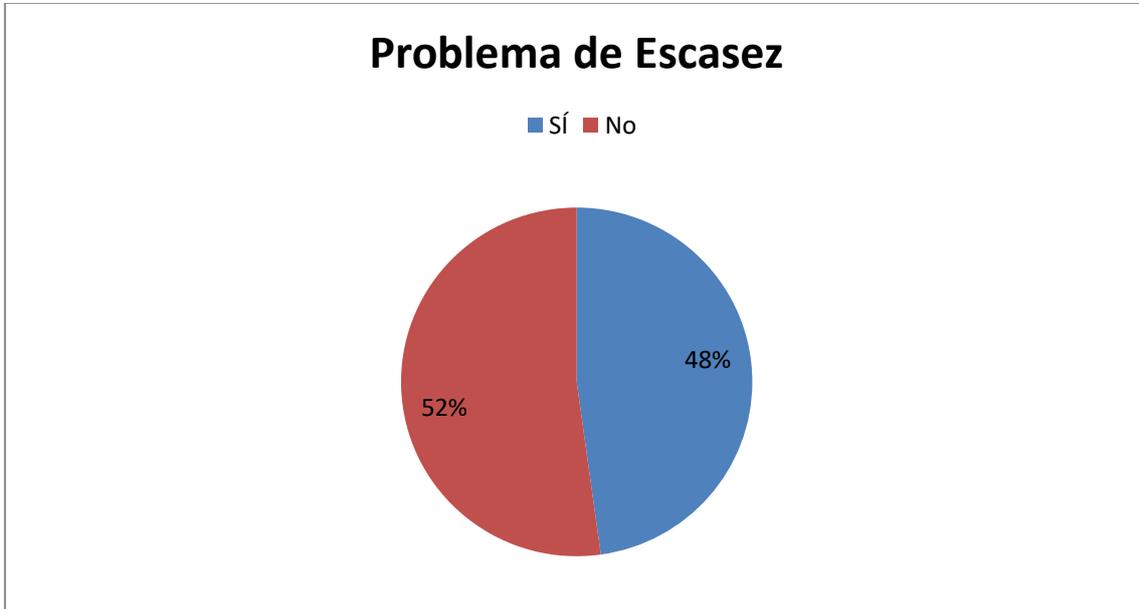
Interpretación: En el gráfico N°03: podemos apreciar que el 45% consume 30 metros de cuero sintético al mes. Sacando un promedio de consumo de este intervalo de 25 metros.

**Gráfico N°04: Factor de compra de un cuero sintético**



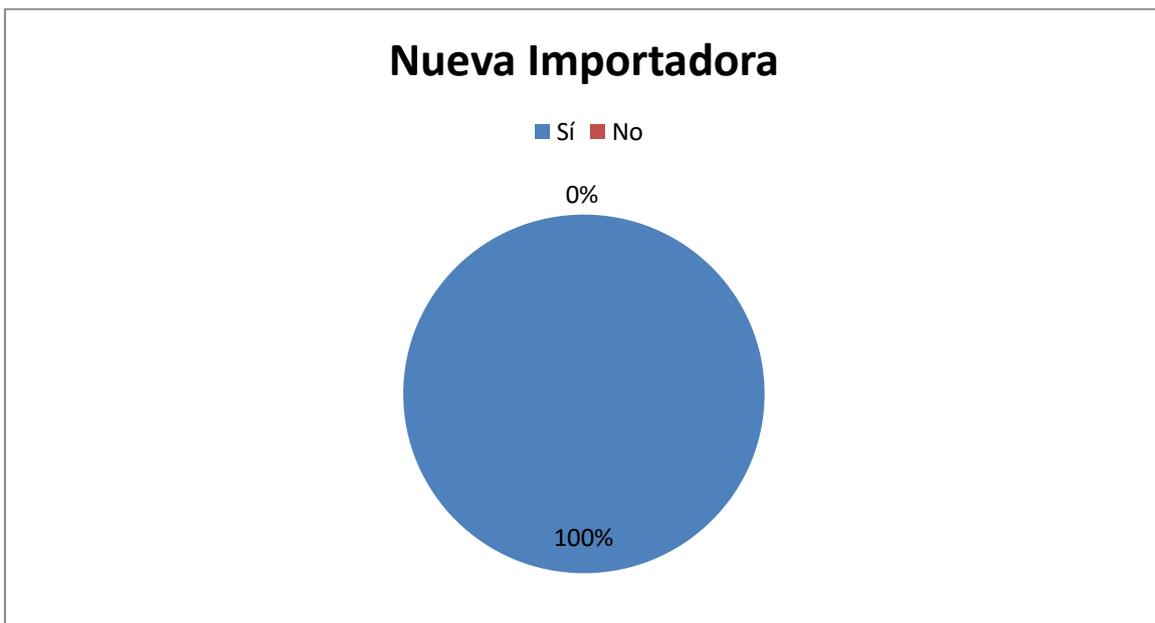
Interpretación: En el gráfico N°04: el 58% considera que la calidad del insumo es un factor de compra decisivo.

**Gráfico N°05: Problema de escasez de cuero sintético**



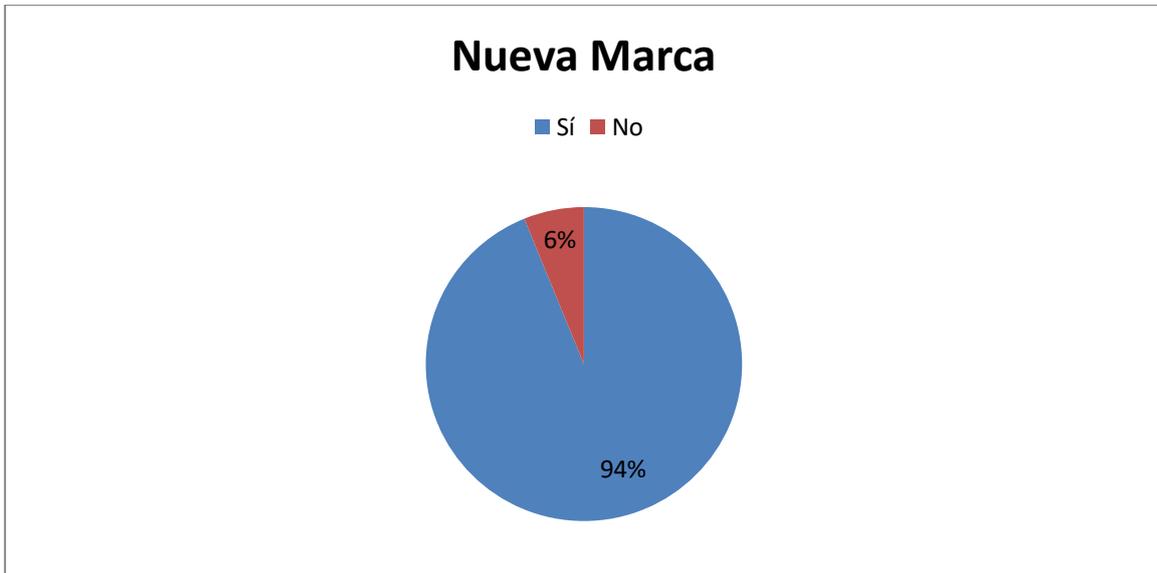
Interpretación: En el gráfico N°05: El 48% de fabricantes ha tenido problemas de escasez de cuero sintético debido al desabastecimiento de los almacenes y de mal manejo de stock de las importadoras comprobando que existe un problema en el mercado Trujillano del Distrito El Porvenir.

**Gráfico N°06: Aceptación de una Nueva Importadora**



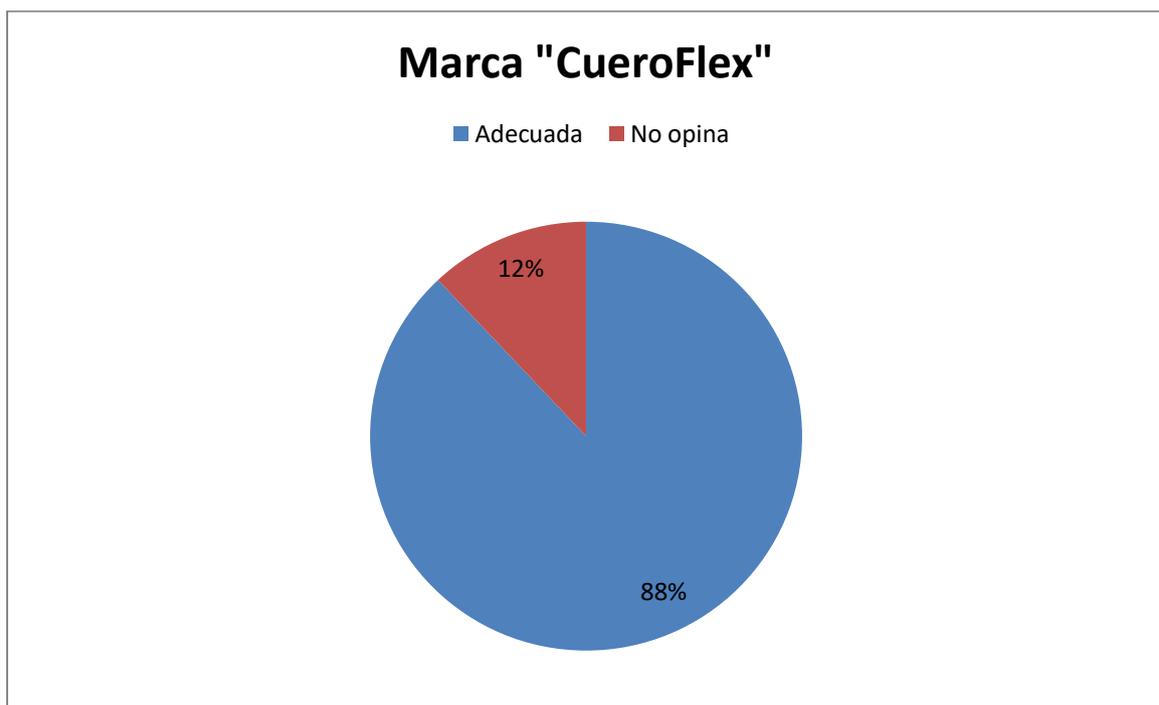
Interpretación: En el gráfico N°06: El 100% de los encuestados asegura que el mercado trujillano del Distrito El Porvenir necesita una nueva importadora de cuero sintético, que ayude a contrarrestar los problemas de Desabastecimiento que existe en el mercado.

**Gráfico N°07: Disposición a comprar cuero sintético de una nueva marca**



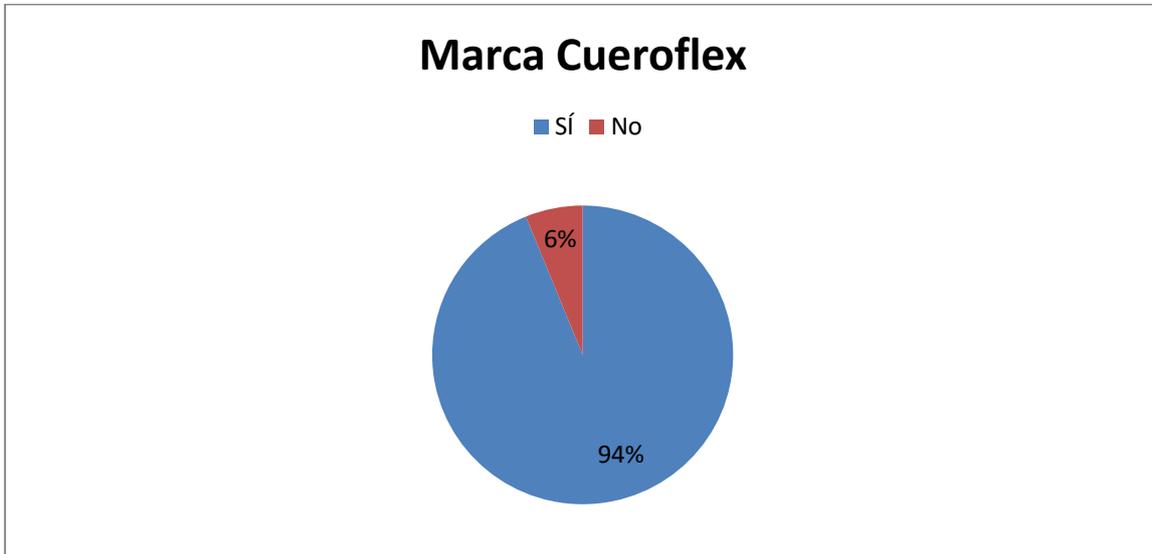
Interpretación: En el gráfico N°07: El 94% de los encuestados asegura que estaría dispuesto a comprar el cuero sintético de la nueva marca.

**Gráfico N°08: Aceptación de la marca “CueroFlex”**



Interpretación: En cuanto al nombre de la marca, el 88% afirmó que "CueroFlex" es ideal para el nombre de un nuevo cuero, ya que es fácil de pronunciar y se relaciona con el producto.

**Gráfico N°09: Disposición a comprar la marca "CueroFlex"**



Interpretación: En el gráfico N°09: Al profundizar el tema sobre si estaría dispuesto a comprar un insumo de la marca "CueroFlex" ofreciendo un cuero sintético de calidad y a precio justo, el 94% afirmó que compraría cuero sintético de Corporación e Inversiones LR SAC.

**Gráfico N°10: Expectativa de la nueva marca**



Interpretación: En el gráfico N° 10: Se muestra los resultados de una pregunta abierta para conocer lo que espera el fabricante con la apertura de una nueva importadora y de una nueva marca de cuero en el mercado trujillano (expectativas). El 48% cree que la empresa

no debe tener problemas de desabastecimientos de cueros, el 29% en que cuenta con precios cómodos, asimismo, el 10% no quiere ningún tipo de fallas en los insumos y por último, el 13% espera mayor variedad de cueros y colores

### **Anexo N°09: Guía de Entrevista al Gerente General de la empresa Corp. e Inv. LR SAC**

Buenos días, soy Yhandy Garleth León Ríos, Bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, y actualmente me encuentro desarrollado la tesis “Análisis de la Importación Directa de cuero sintético de China y su impacto en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir 2018-2022 – Trujillo, 2018”, para lo cual requiero información respecto a su empresa. Agradezco de antemano el apoyo y la atención brindada.

1. ¿De qué país o países son los insumos de calzado que distribuye?
2. ¿Por qué China como principal proveedor?
3. Como distribuidor de insumos de calzado importados (Cuero Sintético), ¿Cuáles son los principales problemas de no importar su propia mercadería?
4. ¿Cómo calificaría a sus proveedores? ¿Las entregas son a tiempo?
5. ¿Alguna vez ha tenido problemas de desabastecimiento?
6. Considero alguna vez, ¿Importar sus propios insumos de calzado?
7. Sí es así ¿Cuáles serían el insumo de calzado que importaría al mercado Trujillano?
8. ¿Cómo analizaría la demanda de cuero sintético en el mercado?
9. Lo más importante ¿Tiene la capacidad financiera para asumir la importación?
10. Otro factor es la distribución ¿Cuenta con una cadena de abastecimiento y/o lugar de almacenamiento?

## **Anexo N°10: Respuestas de la Entrevista al Gerente General de Corporación e Inversiones LR SAC**

1. ¿De qué país o países son los insumos de calzado que distribuye?  
Tengo entendido que, de China, aunque una de las importadoras Colombiatex vende sus cueros como colombianos, pero al igual que los otros, los trae de China.
2. ¿Por qué China como principal proveedor?  
Todo el mundo sabe que China es el principal proveedor de insumos al mundo, ya sea por su bajo costo en comparación de otros países y por qué hoy en día, la calidad de sus productos ha cambiado. Quedaron a tras los pensamientos que un producto chino era malo por su bajo costo, estos se empeñaron en cambiar en su imagen y hoy en día ya no existe esa mentalidad. Además, cuenta con una amplia cartera de proveedores de cuero sintético que son reconocidos en el mercado.
3. Como distribuidor de insumos de calzado importados (Cuero Sintético), ¿Cuáles son los principales problemas de no importar su propia mercadería?  
El desabastecimiento de algunos insumos, al ser estos fabricados en el extranjero, los importadores sólo tienen un stock limitado aquí y cuando este se acaba se tiene que esperar aprox. 2 meses para su reabastecimiento (tiempo de llegada al país y el tiempo en aduanas).
4. ¿Cómo calificaría a sus proveedores? ¿Las entregas son a tiempo?  
Cómo expliqué hay ciertos problemas con las entregas. Ya sea por insumos incorrectos o no llegan por estar en otra orden de pedido. Aunque en los últimos meses no ha habido problemas de esa índole.
5. ¿Alguna vez ha tenido problemas de desabastecimiento?

Sí, sobre todo en las temporadas de otoño-invierno, al ser insumos importados, las importadoras sólo tienen un stock limitado en sus almacenes, los cuales con el aumento de fabricantes de calzado informales se termina siempre antes que termine la campaña, ocasionando un desabastecimiento en el mercado.

6. Considero alguna vez, ¿Importar sus propios insumos de calzado?

Sí, la verdad. Sobre todo, cuando existe un desabastecimiento de algún insumo de calzado. Un caso específico: a pesar de que ya existe un cuero sintético llamado “chemyroke” establecido en el mercado, es el preferido en todas las temporadas, se podría decir, siempre se tiene problemas de abastecimiento. Aun cuando existen 3 importadoras que traen ese mismo cuero.

7. Sí es así ¿Cuáles serían los insumos de calzado que importaría al mercado Trujillano?

Bueno el insumo de calzado más vendido y requerido por los fabricantes de calzado es el cuero sintético, ya que un sustituto del cuero nacional, el cual no sólo compite en precio sino en maleabilidad, el cuero sintético le permite al fabricante realizar más modelos. Así que, sí incursionaría en la importación el cuero sintético, sería la primera opción para empezar. Ya sea en versión mate o brillante, ambos son pedidos por los fabricantes.

8. ¿Cómo analizaría la demanda del cuero sintético, en el mercado?

El año pasado, a voz populi los fabricantes de calzado creen que el factor que afectó la demanda de cuero sintético fue la alarma del niño en el norte y sur del país, la gente dejó de consumir calzado de cuero sintético por no tener las condiciones de durabilidad como los de cuero natural. Por ello, las ventas de insumos se redujeron debido a que la producción de calzado disminuyó. Aunque la industria se vio afectada, nuestras ventas incrementaron con los meses, debido a que es una empresa nueva y atrajo clientes. Por otro lado, tengo una empresa de calzado posicionada ya en el mercado y varios amigos y familiares dedicados a la industria también los cuales se convirtieron en mi cartera de clientes establecida.

9. Lo más importante ¿Tiene la capacidad financiera para asumir la importación?

A pesar de que el margen de ganancia no es muy alto, la alta rotación ha generado que nuestra rentabilidad haya aumentado con el tiempo, a pesar de

que la empresa aún tiene menos de 4 años en el mercado. Además, el año pasado fuimos a una feria en Lima, dónde vinieron muchas empresas chinas ofreciendo sus productos, dónde pudimos ver que se pueden realizar ordenes de pedido con apenas 10 000 metros, aproximadamente 20 rollos de cueros, pedidos que se hacen mensual o cada dos meses hoy en día en el almacén. Creí que para importar se necesitaba una gran cantidad de dinero y comprar en volumen, pero no. Hasta para el transporte existen contenedores consolidados, dónde se acopla insumos de varios importadores que no llenan un contenedor.

10. Otro factor es la distribución ¿Cuenta con una cadena de abastecimiento y/o lugar de almacenamiento?

Al tener un almacén, ya se tiene una cartera de clientes previa a las cual ofreceríamos nuestro insumo (cuero sintético), además el local con el que contamos es amplio en comparación de otros almacenes en el mercado, 200 metros cuadrados.

**ANEXO Nº11: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO DE INVESTIGACION
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿De que manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir 2018 – 2022 – Trujillo, 2018?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Determinar de qué manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR S.A.C, El Porvenir 2018-2022.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Determinar los niveles de importación de cuero sintético de China entre los años 2013-2017.</li> <li>-Determinar la demanda de cuero sintético para Corporación e Inversiones LR SAC, en el mercado trujillano en el año 2017.</li> <li>-Elaborar el plan de importación de cuero sintético de China, 2018-2022.</li> <li>- Elaborar estados financieros proyectados para el periodo 2018-2022, utilizando un análisis económico-financiero para determinar el impacto en la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC.</li> </ul>	<p><b>HIPOTESIS GENERAL:</b> La Importación directa de cuero sintético de China presenta un impacto económico significativo en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR S.A.C, El Porvenir en el periodo 2018-2022 – Trujillo, 2018.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b> Importación</p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b> Rentabilidad</p>	<p>Finalidad: Básica Profundidad: Descriptiva. Diseño de contrastación: No experimental - transaccional.</p>