



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

Especialización en Administración del
Comercio Exterior

PROYECTO DE EXPORTACIÓN “Filtros Industriales a Perú”

Para obtener el Diploma de:
Especialista en Administración
del Comercio Exterior

Presentan:

L.A. Gabriel Josué Cristiani Ramírez
L.I.M. Alejandro Fidel Martínez Fuentes

Directora:

Mtra. Margarita Altamirano Vásquez

Asesor:

Dr. Daniel Antonio López Lunagómez



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

Especialización en Administración del
Comercio Exterior

PROYECTO DE EXPORTACIÓN “Filtros Industriales a Perú”

Para obtener el Diploma de:
Especialista en Administración
del Comercio Exterior

Presentan:

L.A. Gabriel Josué Cristiani Ramírez
L.I.M. Alejandro Fidel Martínez Fuentes

Directora:

Mtra. Margarita Altamirano Vásquez

Asesor:

Dr. Daniel Antonio López Lunagómez

Índice

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	3
Resumen ejecutivo	6
DESCRIPCION DE LA EMPRESA	8
2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	9
2.2 ASPECTOS JURÍDICOS DE LA EMPRESA	9
2.2.1 Marco Jurídico relacionado con la exportación de filtros industriales a Perú	9
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA	11
2.3.1 Misión actual	11
2.3.2 Misión propuesta	11
2.3.3 Visión Actual.....	11
2.3.4 Visión Propuesta	12
2.3.5 Propuesta de declaración de valores	12
2.4 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA.....	12
2.5 EQUIPO DE DIRECCIÓN	14
2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	17
2.6.1 Descripción de los puestos gerenciales de las distintas áreas de forma general	18
2.7 MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN	21
2.7.1 Macro localización.....	21
2.7.2 Micro localización.....	21
2.8 PLANES FUTUROS	21
2.8.1. Planes a corto plazo	21
2.8.2. Planes a largo plazo	22
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	23
3.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	24
3.1.1. Análisis FODA del producto	24
3.1.2. Normas Oficiales Mexicanas	25
3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN	27
3.2.1. Compras y almacén de materias primas.....	27
3.2.2. Área de producción	29
3.2.3. Área de empaquetado.....	30
3.2.4 Área de producto terminado.....	30
3.2.5 Reingeniería propuesta	30
3.3 ENVASE Y EMBALAJE	32
3.3.1 Envase	32

3.3.2 Embalaje.....	32
3.3.2.1 Embalaje para la exportación	32
ANÁLISIS DEL MERCADO	36
4.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN MÉXICO	37
4.1.1. Producción de filtros en México.....	37
4.1.2 Competencia según INEGI	38
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PAÍS DESTINO	40
4.3 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN EL PAÍS DE DESTINO	40
4.4 CONSIDERACIONES POLÍTICAS Y LEGALES	41
4.5 CONSIDERACIONES ECONÓMICAS.....	42
4.5.1. Producto Interno Bruto	42
4.5.2 Índice nacional de precios al consumidor	44
4.5.3. Tasa de desempleo.....	44
4.5.4 Balanza de Pagos	45
4.5.5. Importaciones	45
4.5.6. Tipo de cambio real frente al dólar	46
4.5.7. Tasa Política Monetaria.....	46
4.6 CONSIDERACIONES CULTURALES Y SOCIALES	47
4.7 MERCADOS OBJETIVOS	48
4.8 CLIENTES POTENCIALES	48
4.9. ESTRATEGIA DE ENTRADA PROPUESTA	49
4.10. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	50
4.10.1. Segmentación de mercado.....	52
4.10.2. Tabla comparativa de análisis de mercado entre Perú y México	53
4.11 COMPETENCIA.....	56
4.12 BARRERAS DE ENTRADA.....	61
4.12.1. Fracción Arancelaria.....	61
4.12.2. Barreras arancelarias de Perú a México	62
4.12.3. Barreras no arancelarias.....	62
OPERACIONES PARA LA EXPORTACION	64
5.1 LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN	65
5.1.1. Recinto fiscal, recinto fiscalizado y recinto fiscal estratégico	66
5.1.1.1 Recinto Fiscal.....	66
5.1.1.2.1. Requisitos para obtener una concesión.....	68
5.1.1.2.2. Plazo de la concesión.....	68
5.1.1.2.3. Término de la concesión.....	68

5.1.1.3 Recinto fiscal estratégico.....	68
5.1.1.3.1. Requisitos para su operación.....	69
5.1.1.4 Administración Portuaria Integral de Veracruz.....	69
5.1.1.5 Despacho Aduanero	70
5.1.1.6 Regímenes Aduaneros	71
5.1.2 Canal de Distribución	72
5.2 DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN	73
5.3 ASPECTOS DEL PRECIO	82
5.3.1. COSTOS FIJOS Y VARIABLES	82
5.3.1.2. Costos Fijos.....	83
5.3.1.3. Costos Variables	83
5.3.2. Precio de venta en territorio nacional.....	84
5.3.3. Margen de contribución en territorio nacional	85
5.3.4. Punto de equilibrio en territorio nacional	85
5.3.5. Gastos de Exportación.....	85
5.3.5.1. Determinación del precio de venta en el país destino.....	86
5.3.6 Margen de Contribución en el país destino.....	89
5.3.7. Punto de equilibrio en país destino.....	89
5.3.7.1. Obligaciones del comprador.....	90
5.3.7.2. Obligaciones del vendedor	90
5.4 ASPECTOS DE PROMOCIÓN	91
5.4.1. Tácticas de mercadotecnia	92
5.5 FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN	95
5.5.2. Contrato de compraventa	96
5.6 SOPORTE AL CLIENTE.....	100
ANÁLISIS DE RIESGOS	101
6.1 RIESGOS INTERNOS PARA EL PROYECTO	102
6.2 RIESGOS EXTERNOS PARA EL PROYECTO	103
6.3 PLANES DE CONTINGENCIA	104
6.4 SEGUROS	107
ANÁLISIS FINANCIERO	108
7.1 SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL.....	109
7.2 PROYECCIONES FINANCIERAS.....	110
7.2.1 Ingresos y Costos.....	110
7.2.2 Proyección de Estados Financieros	112
7.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	114

7.3.1. Tasa Interna de Retorno (TIR)	115
7.3.2. Valor Presente Neto (VPN)	116
7.3.3. Índice de Rentabilidad (IR)	116
7.3.4. Periodo de recuperación de la Inversión (PRI)	117
7.3.5. Escenarios optimista y pesimista.....	117
7.3.5.1 Escenario pesimista	117
7.3.5.1.1 Estado de Resultados pesimista	118
7.3.5.1.2 Evaluación económica pesimista	118
7.3.5.2 Escenario Optimista.....	119
7.3.5.2.1 Estado de resultados optimista	120
7.3.5.2.2 Evaluación económica optimista	121
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
FUENTES DE INFORMACIÓN	127
ANEXOS	132
Anexo 1. Descripción de puestos	133
Apéndice 2. Cotizaciones:	177
Apéndice 3. Determinación de la depreciación de la maquinaria	178
Índice de imágenes	181
Índice de figuras	182
Índice de tablas	182
Índice de graficas	183

RESUMEN

El presente proyecto de exportación tiene como finalidad realizar un análisis sobre la viabilidad de exportar filtros de aire tipo Minipleat desde Xalapa Veracruz hasta Lima Perú. El proyecto está conformado por siete capítulos, cada uno enfocado en un tema vital para la correcta realización del proyecto, estos temas comprenden una breve descripción de la empresa y el producto a exportar, el contexto socioeconómico de México y Perú, un análisis de mercado para conocer a la competencia nacional e internacional, las estrategias de entrada así como análisis de riesgos, análisis financiero y las cotizaciones del proyecto para determinar su viabilidad económica, por último la sección de anexos incorpora información complementaria a los 7 capítulos principales.

A continuación, una breve explicación del proceso de realización del proyecto de exportación para determinar la viabilidad del mismo, una vez analizados los puntos más relevantes en su conjunto.

INTRODUCCIÓN

México es un país que cuenta con una cantidad basta de recursos naturales y una gran diversidad de productos que permiten a México participar de manera importante en el mercado internacional, estos productos son principalmente del sector agroalimentario, es decir, productos como verduras, carnes, cerveza etc. También gran parte de las exportaciones de México son del sector industrial, sin embargo, muchos, o la mayoría de estos productos son de empresas extranjeras, lo que quiere decir que se fabrican o ensamblan en el país, pero la marca o la compañía de origen es extranjera, es por esto que México necesita incursionar aún más en este mercado con productos 100% mexicanos.

Dicho esto, este proyecto de exportación busca comprobar la viabilidad de exportar filtros de aire tipo Minipleat desde la ciudad de Xalapa Veracruz hasta Lima Perú, la empresa con la cual se cooperó para la realización de este proyecto es de origen 100% mexicana y tiene la capacidad instalada y los productos necesarios para incursionar en el mercado internacional sin mayor dificultad. Dicha empresa se dedica al diseño y producción de filtros industriales para diversos tipos de aplicaciones, los cuales van desde filtros de uso general, filtros de aire, como el que se plantea exportar, filtros de gas, líquidos, y filtros para aplicaciones más específicas como los que se emplean en industrias como la farmacéutica, la petrolera, la de generación de energía o la alimentaria, lo cual implica productos con especificaciones más detalladas de acuerdo a la función específica a desarrollar.

En el caso concreto del filtro de aire a exportar es el de tipo Minipleat 4V-BANK, el cual puede ser utilizado en diversas áreas y sistemas de purificación como lo son los cuartos limpios, quirófanos, maquinaria para la generación de energía, pero la principal aplicación de este producto se encuentra en el sector de exploración y producción, su diseño rígido construido sin partes metálicas le permite trabajar en condiciones difíciles como avientes con grandes flujos de aire, altas temperaturas, aire turbulento, zonas con alta humedad e incluso puede operar estando expuesto al agua, logrando así que su diseño otorgue una gran calidad de filtrado, flujo de aire y retención de polvo, lo que lo hace ideal para poder ser utilizado en plataformas en altamar como las dedicadas a la extracción.

Para la correcta realización del proyecto de exportación el primer elemento fue establecer un mercado potencial en un país extranjero, en este caso se eligió la República del Perú debido a que la empresa productora de los filtros había establecido relación con un cliente potencial, el cual es un distribuidor de productos industriales en dicho país, este distribuidor a su vez se encargó de contactar a clientes potenciales para poder ofrecer los productos, en especial el filtro tipo Minipleat, para esto la empresa envió a uno de sus ingenieros a Perú el cual estableció una relación de negocio con el distribuidor; fue entonces que el ingeniero logró realizar una visita a los distintos clientes del distribuidor y se identificaron los productos que podrían cubrir sus necesidades. Por lo mencionado anteriormente, se decidió a Perú como país destino para la exportación de los filtros.

A lo largo del proyecto se abordarán temas como la información general de la empresa enfocándose en la visión, misión, estructura organizacional y características generales del filtro, del cual se abordará detalladamente más adelante dando información de su producción, ensamble, empaque y embalaje.

Una vez conocida la información del producto y de la empresa, se comenzará un análisis del mercado, donde se hablará del sector de la producción de filtros tanto en México como en Perú; en dicho análisis se abordará el contexto legal, económico, político y social del país destino. Así mismo, se hablará sobre los mercados objetivos, clientes potenciales, las propuestas de entrada, la competencia y las barreras de entrada a considerar para posteriormente proceder con las operaciones de exportación, abordando temas como la logística, la documentación, el precio y las formas de pago internacional necesarias para la realización de la exportación.

Por último, en los últimos dos capítulos se analizarán los riesgos tanto internos como externos de la empresa y, posterior a ello, el análisis financiero. Entre los temas a abordar son los riesgos potenciales, los planes de contingencia, los seguros y la situación financiera para determinar la viabilidad económica que dará respuesta a la oportunidad que este proyecto conlleva de expandir a la empresa a otros mercados

Resumen ejecutivo

En este plan de exportación se plantea la propuesta de exportar vía marítima filtros de aire desde el puerto de Tuxpan, Veracruz a Perú, por parte de una empresa dedicada a la producción de filtros industriales, dicha empresa es líder del sector de filtros a nivel nacional, ya que provee sus servicios a empresas gubernamentales tales como PEMEX y CFE y empresas privadas de todo el mundo. La empresa fue fundada en, Veracruz, y gracias a su alta demanda en 2008 abrió sus puertas al mercado internacional con el objetivo claro de consolidarse como una empresa líder a nivel nacional e internacional.

Al contar con un amplio catálogo de productos, su cobertura de necesidades es valorada en el mercado nacional y extranjero, contando con soluciones para el filtrado de aceites, purificación de aire, fluidos de proceso, gas y uso universal. Por tanto, su nivel de especialización permite cumplir con las más estrictas demandas del mercado internacional con productos de alta calidad. Actualmente la empresa tiene una segunda planta productora en Estados Unidos, la cual utiliza para realizar exportaciones a distintos mercados.

Por lo anterior, se cuenta con los permisos y autorización legal para poder exportar a Perú aprovechando los beneficios de la relación comercial que se tiene con este país, la cual libera de pago arancelarios.

En Perú se encuentra la empresa TOP WORLD SUPPLY S.A.C, dedicada a la venta por mayoreo de equipo y maquinaria para la industria, la cual cuenta con clientes potenciales a los que se pueden distribuir los filtros de aire.

Por lo anteriormente expuesto, se considerará la propuesta de exportación a Perú como la opción más viable una vez realizado el análisis de riesgo y el análisis financiero, esperando que dicha propuesta sea viable.

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Empresa creada en el estado de Veracruz, la cual debido a su gran éxito en el mercado y la demanda de sus productos decidió expandirse y trasladar sus oficinas centrales y planta productora a la ciudad de Xalapa, Veracruz, con el fin de tener una mayor cobertura.

Debido a su gran éxito y aceptación en el mercado, la empresa creó oficinas de distribución, ventas y soporte técnico en varios puntos de la República Mexicana.

Debido a la alta demanda de sus productos a nivel nacional e internacional la empresa creó una segunda planta productora en Estados Unidos, además de contar con oficinas de distribución en varios puntos de América del Sur.

Fuente: Obtenido de la página oficial de la empresa (2019).

2.2 ASPECTOS JURÍDICOS DE LA EMPRESA

La empresa es una Sociedad Anónima de Capital Variable y es una empresa moral.

RFC: (No Disponible)

Dirección: Xalapa, Veracruz

Teléfono: (No disponible)

Por otra parte, como toda empresa debe apegarse a un marco normativo en materia de exportación la cual a continuación se describe cada una de ellas.

2.2.1 Marco Jurídico relacionado con la exportación de filtros industriales a Perú

- **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**

Es la ley suprema que establece la existencia de órganos de autoridad, sus facultades y limitaciones, así como los derechos de los individuos y las vías para hacerlos efectivos.

- **Acuerdos y Tratados Comerciales**

Para nuestro proyecto de exportación el acuerdo comercial vigente entre Perú y México es el Acuerdo de Integración Comercial, el cual está vigente desde febrero del 2012.

- **Ley de Comercio Exterior**

Esta ley es la encargada de promover el intercambio de bienes y servicios entre México y otros países, así como de señalar las restricciones y regulaciones no arancelarias

- **Ley Aduanera**

Esta ley regula la entrada y salida de mercancías en México mediante diversos recintos fiscales, o aduanas; igualmente legaliza el funcionamiento de éstas.

- **Ley Federal de Derechos**

Esta ley establece las cantidades a pagar por los bienes y servicios que el Estado brinda para el dominio público. Respecto al pago de servicios aduaneros se encuentran contemplados en la sección tercera a partir del artículo 40.

- **Ley Orgánica de la Administración Pública Federal**

Otorga Facultad a la Secretaría de Energía entre las que se encuentra la de expedir normas oficiales mexicanas que promuevan la eficiencia del sector energético. A continuación, se mencionan aquellas NOM que aplican para nuestro producto de exportación:

NOM-050-SCFI-2004 Información Comercial. Etiquetado General de Productos

- **Ley General de Salud**

De esta ley emanan las NOM's que tienen que ver con la normatividad sanitaria de productos en materia de exportación e importación, de la cual desprende la siguiente NOM:

NOM-144-SEMARNAT-2012 Tiene por objeto establecer las medidas fitosanitarias para el embalaje de los pallets de madera.

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA

2.3.1 Misión actual

La proporcionada por la empresa es la siguiente:

Consolidarnos como una empresa líder en el país y en el extranjero, para lograr mantener y superar nuestras expectativas de desarrollo profesional y de servicio. Buscamos asegurar una constante mejora en las necesidades del cliente gracias a la capacitación de nuestro personal obteniendo una mejora continua en seguridad y conservación del medio ambiente.

Página oficial de la empresa. (2020)

2.3.2 Misión propuesta

Satisfacer la demanda de filtros especializados orientados a las necesidades específicas de nuestros clientes industriales y privados, para el correcto filtrado de las sustancias químicas, petroquímicas, de extracción y de refinación de petróleo buscando siempre la conservación del medio ambiente.

2.3.3 Visión Actual

La proporcionada por la empresa es la siguiente:

Somos una empresa 100% mexicana que manufactura, distribuye, comercializa equipos y filtros industriales, mismos que son fabricados con materiales de vanguardia, aplicando tecnología de punta, contando siempre con personal altamente calificado. Estamos comprometidos con la seguridad de nuestros clientes, sus instalaciones y el medio ambiente.

Página oficial de la empresa (2020).

2.3.4 Visión Propuesta

Al no especificar los puntos clave de una visión (dónde se visualiza tu empresa en unos años) con información proporcionada por el empresario, se propone la siguiente:

Ser una empresa líder en el mercado Latinoamericano cumpliendo siempre con las necesidades de nuestros clientes aplicando tecnología de punta y materiales de vanguardia en un plazo no mayor a 6 años.

2.3.5 Propuesta de declaración de valores

La empresa no cuenta con valores establecidos por escrito, por lo que se realizó un análisis en las distintas operaciones de la empresa, en las diversas áreas de trabajo y se lograron identificar los siguientes:

- Orientación al resultado
- Superación
- Respeto
- Honestidad
- Trabajo en equipo
- Integridad
- Calidad
- Espíritu de servicio

2.4 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

El siguiente análisis FODA ha sido diseñado y actualizado con las nuevas amenazas que surgieron como consecuencia del coronavirus, lo cual ha cambiado de manera disruptiva el modo de operaciones de la empresa, además de aprovechar las oportunidades que surgieron como consecuencia de dicha pandemia, ya que, al verse forzado a detener la producción de filtros, se realizó un giro inesperado de la empresa para fabricar cubrebocas N95 certificados y permanecer en el mercado.

Fortalezas

- Productos de alta calidad certificada

- Innovación presente en su creación de patentes
- Los filtros que producen no son de un solo tipo, tienen productos para varias aplicaciones dentro de la industria.
- Materiales y componentes de alta calidad para lograr los resultados deseados en cada tipo de aplicación.
- Empresa comprometida con el medio ambiente.
- Personal altamente calificado.
- Gran capacidad instalada: Cuenta con una fábrica de producción en Xalapa Veracruz y una en Estados Unidos, Cuenta con 20 oficinas de comercialización distribuidas en México, Estados Unidos y Sudamérica.
- Atención directa a los clientes
- Logística establecida para el suministro de sus productos.
- Capacidad de adaptación del giro de la empresa en caso de una pandemia provocada por el coronavirus.

Oportunidades

- La industria de filtros para aire industriales brinda oportunidades de ingreso a mercados Latinoamericanos, ya que los filtros usados en Latinoamérica son importados de Estados Unidos, los cuales tienen un costo mayor.
- Nuevos problemas ambientales como la contaminación del aire requieren filtros especializados para su tratamiento.
- Actualmente las empresas se comprometen más con el medio ambiente por lo que se convierten en clientes potenciales para la empresa.
- Incremento de la demanda de filtros industriales hechos por la empresa, ya que los mercados latinoamericanos consumen filtros de Estados Unidos por la cercanía de envío; y México es más cercano y tiene un costo de producción inferior.
- La existencia del virus dificultó la creación de filtros industriales, pero permitió a la empresa generar ingresos con la creación de cubrebocas N95.

Debilidades

- La empresa tiene poco uso de redes sociales, ya que, aunque cuenta con Facebook, no lo utiliza para abarcar más clientes o darse a conocer, sólo lo utiliza para publicación de eventos internacionales y no utiliza ninguna otra red social.
- Al faltar uso de redes sociales existe una falta de publicidad.
- No tiene acceso inmediato a materia prima debido a que sus principales proveedores se encuentran en el extranjero.

Amenazas

- Actualmente en México existen otras empresas dedicadas a la elaboración de filtros industriales que cuentan con mayor publicidad, creando en los consumidores una sensación de mayor confianza.
- Los proveedores de materia prima pueden no cumplir con los plazos de entrega establecidos.
- Pandemia provocada por el coronavirus, dificultando el abastecimiento de materia prima
- Cierre de fronteras provocada por pandemia

2.5 EQUIPO DE DIRECCIÓN

El equipo de dirección lo conforman 4 personas quienes son, el director y fundador de la misma, la gerente general, el gerente técnico y de comercialización y la gerente de finanzas.

Ya que dicha empresa no contaba con una descripción de puestos, se ha propuesto una para los puestos más importantes, la cual desglosa el perfil de cada uno de los puestos directivos posteriormente visualizados en el organigrama de la empresa.

NOMBRE	
CARGO DENTRO DE LA EMPRESA	Director General
FUNCIONES	Coordinar todas las actividades que se desarrollen dentro de la empresa, así como estar en busca constante de mejoras en sus más de 4,000 productos, para estar siempre en vanguardia y, al mismo tiempo, expandir su distribución a nivel internacional.

Tabla 2.1. Funciones del director general. (Elaboración propia)

NOMBRE	
CARGO DENTRO DE LA EMPRESA	Gerente General
FUNCIONES	Principalmente es la persona encargada en realizar las actividades del director general, cuando éste está en ausencia o de viaje creando alianzas estrategias y puntos de distribución, también valora el personal de la empresa para verificar que cumplan con el perfil deseado.

Tabla 2.2. Funciones del gerente general. (Elaboración propia).

NOMBRE	
CARGO DENTRO DE LA EMPRESA	Gerente Técnico y de Comercialización
FUNCIONES	Es el encargado de la administración de la correcta logística, control de calidad, atención a proveedores y el correcto uso de las máquinas para el envase y embalaje.

Tabla 2.3. Funciones del gerente técnico y de comercialización. (Elaboración propia)

NOMBRE	
CARGO DENTRO DE LA EMPRESA	Gerente de Finanzas
FUNCIONES	Es la encargada de la parte financiera, el pago a proveedores captura y envío de documentos necesarios para la declaración fiscal, además de ser la que funge como coordinadora del comercio exterior.

Tabla 2.4. Funciones del gerente de finanzas. (Elaboración propia)

2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

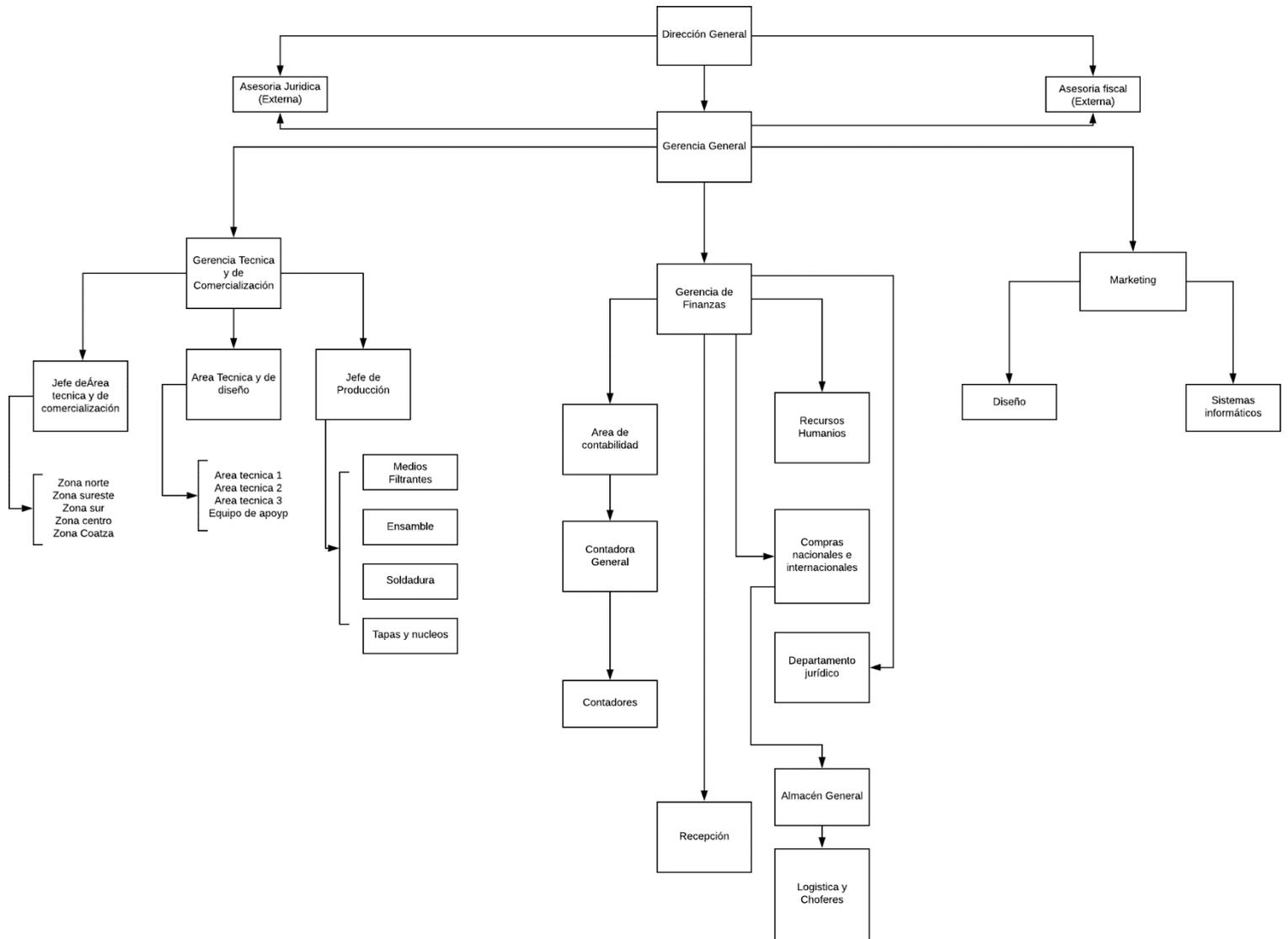


Figura 2.1. Organigrama de la empresa. Elaboración propia con información proporcionada por la empresa.

2.6.1 Descripción de los puestos gerenciales de las distintas áreas de forma general

En seguida se muestra una tabla con la descripción general de los puestos gerenciales ya que es una empresa de gran tamaño sus descripciones completas serán explicadas en el anexo 1 de la presente tesis, dicho lo anterior, en la siguiente tabla se especificarán su nivel jerárquico, sus funciones y responsabilidades y el tramo de control de los puestos gerenciales.

Nivel Jerárquico	Funciones	Responsabilidades	Tramo de Control
Dirección General	Toma de decisiones gerenciales	Creación de oportunidades para el correcto desarrollo de la empresa, permitiéndole lograr sus metas al mediano y largo plazo	Supervisa a: Gerencia General
	Apertura a nuevos mercados		
	Análisis de Estados Financieros		
	Aclaraciones especiales con clientes especiales		
	Puja de precios con proveedores		
	Análisis de reportes de los diferentes departamentos de la empresa		
	Apertura de distribuidoras autorizadas		
Gerencia General	Organizar, liderar, coordinar y controlar todas las actividades que realizan las áreas subordinadas	Asegurar el correcto funcionamiento de las diversas áreas de la organización, para que trabajen en sinergia con las metas de la organización	Supervisa a: Gerencia técnica Gerencia de Finanzas Mercadotecnia
	Administra las relaciones interpersonales cuando se suscite algún imprevisto dentro de la empresa		
	Dirigir a los Jefes de Departamento en juntas mensuales		

	Se encarga de elegir al más apto de los aspirantes a contratación de planta		
	Revisar declaraciones de impuestos del área de finanzas		
	Revisar avances del área de mercadotecnia		
	Controlar acciones del área técnica		
Gerencia Técnica Y De Comercialización	Organizar, coordinar y controlar el proceso de fabricación.	Asegurar el correcto uso de la maquinaria, así como la correcta capacitación de los empleados que hagan uso de la misma; además de asegurarse de tener las piezas de reposición necesarias para evitar el paro de la producción	Supervisa a: Jefe de Área Técnica y Comercialización Jefe de Producción
	Administrar el uso correcto de la maquinaria.		
	Controlar el mantenimiento mensual de la maquinaria.		
	Asegurarse de una correcta distribución ergonómica de la maquinaria.		
	Solicitud de nueva maquinaria y equipo		
	Solicitud de las piezas de reposición para el mantenimiento de la maquinaria		
Gerencia De Finanzas	Pago de impuestos	Responsable de la elaboración presupuestario responsable de preparar los estados financieros supervisando y manteniendo la normativa contable de la empresa.	Supervisa a: Contador General Recursos Humanos Compras Jurídico
	Pago de patentes		
	Pago de aranceles		
	Pago de logística de exportaciones		
	Planes de Inversión al mediano plazo		
	Planes de Inversión al largo plazo		
	Diseño de publicidad		

Gerencia De Marketing	Diseño del presupuesto de marketing	Sus funciones más importantes son	Supervisa a: Diseño y sistemas informáticos
	Creación de páginas web	supervisar la	
	Publicación de Ofertas	estrategia de	
	Envío de información relevante a las promociones a clientes	marketing de la empresa y sentar las	
	Publicación de noticias en las redes sociales	bases para políticas, objetivos e iniciativas.	

Tabla 2.5. Descripción de los puestos gerenciales de forma general. (Elaboración propia).

2.7 MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN

2.7.1 Macro localización

La macro localización es variada, ya que dicha empresa tiene dos Productoras, la principal en Veracruz, México y una segunda en Estados Unidos. Además, cuenta con oficinas en Cadereyta Nuevo León, Salamanca Guanajuato, Coatzacoalcos, Minatitlán, Villahermosa, Ciudad del Carmen, Cali Colombia y en Lima, Perú.

Dichas ubicaciones se muestran a continuación y dichas ubicaciones fueron obtenidas de la página oficial.

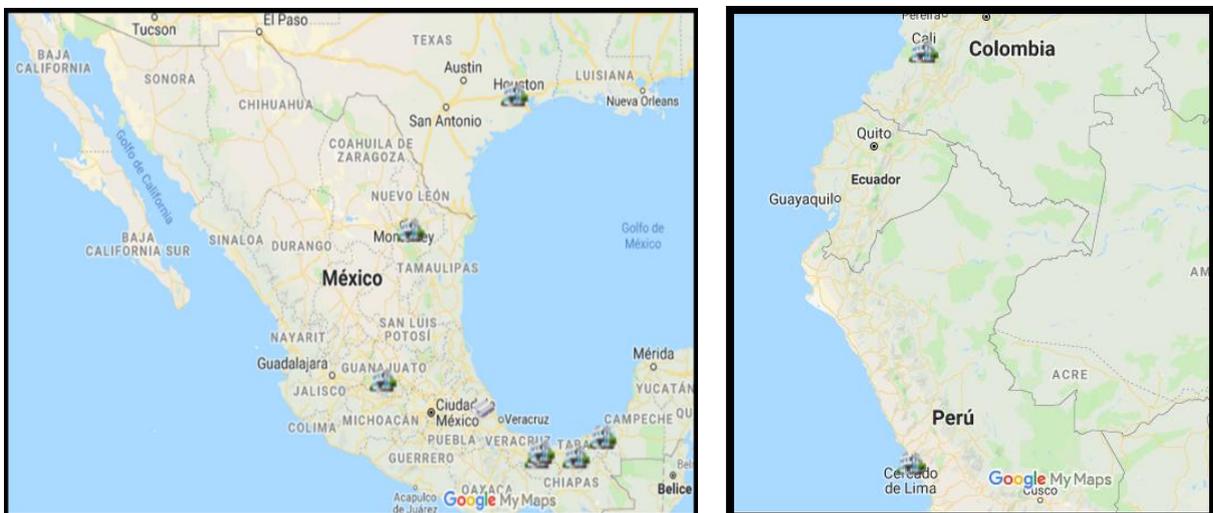


Imagen 2.1. Macro y Micro localización de la empresa. (Página oficial de la empresa)

2.7.2 Micro localización

La sede principal de la empresa que se encuentra en Xalapa, Veracruz, es en esta ciudad donde también se ubica su planta productora principal.

2.8 PLANES FUTUROS

2.8.1. Planes a corto plazo

- Creación del departamento de comercio exterior
- Contratación de personal capacitado para dirigir el departamento de comercio exterior

- Mayor presencia en redes sociales
- Incursionar en mercados internacionales latinoamericanos, primeramente, a Perú

2.8.2. Planes a largo plazo

La empresa desea ingresar al mercado Latinoamericano por medio de crear una planta productora en Colombia, para atender a sus clientes de Perú, Venezuela, Colombia y Brasil. Lo anteriormente mencionado a través de la dirección del nuevo departamento que desean implementar para finales del 2020, el departamento de Comercio Exterior, el cual actualmente no está contemplado en su Organigrama y será de gran utilidad para enfocar mejor sus esfuerzos de su expansión en el extranjero.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

El producto para exportar es un filtro de aire tipo minipleat 4v-bank el cual se muestra a continuación:

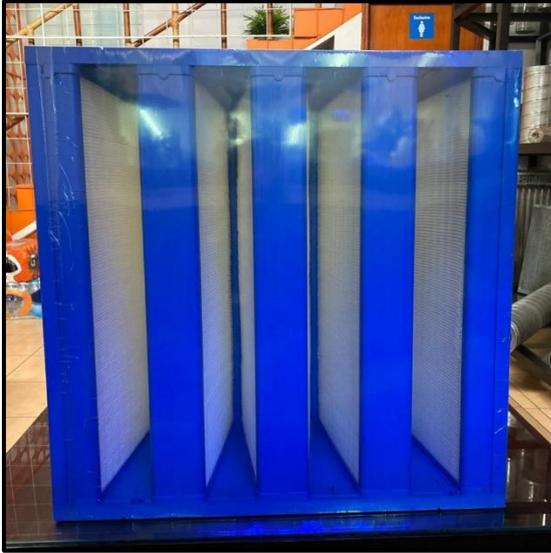


Imagen 3.1. Filtro de aire tipo Minipleat 4v-bank. (Elaboración propia).

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

FILTRO DE AIRE TIPO MINIPLEAT 4V-BANK

Elemento que posee un diseño rígido, está construido sin partes metálicas, lo cual lo hace ideal para trabajar en ambientes bajo condiciones difíciles, como son alto flujo de aire, altas temperaturas, flujo de aire turbulento, humedad relativa alta e incluso expuestos internamente al agua. Su diseño de fabricación innovador le proporciona una mayor calidad de flujo de aire y de retención de polvo. Este elemento es de gran aplicación en alta mar, plataformas, zonas húmedas o donde la humedad está presente con frecuencia; su empaque es de hule esponjoso, el cual nos permite que el filtro selle permitiendo que el aire sea filtrado en su totalidad

Página oficial de la empresa (2019).

3.1.1. Análisis FODA del producto

Fortalezas:

- Diseñado y patentado exclusivo de la empresa
- Ideal para trabajar en ambientes con condiciones difíciles
- Mayor calidad de flujo de aire

- Permite una reducción de gastos de operación

Oportunidades:

- Disminución del costo de adquisición de sus partes al comprar por mayor volumen.
- Aumento de la demanda externa del producto en países Latinoamericanos debido a su amplia usabilidad.

Debilidades:

- Mayor precio por pieza individual debido a su calidad.
- Envasado con PVC retráctil que se considera no reciclable.

Amenazas:

- Aumento repentino del costo de sus partes, ya que diversas piezas son importadas.
- Posible daño de la estructura al no tener un protector para su transporte a nivel nacional.

3.1.2. Normas Oficiales Mexicanas

NOM-050-SCFI-2004: La cuál expresa datos alusivos al producto que ayudan al consumidor a identificar características

- a. Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor. Un producto es identificable a simple vista si éste está contenido en un empaque que permite ver su contenido; o bien, si el empaque presenta el gráfico del producto, siempre y cuando en este gráfico no aparezcan otros productos no incluidos en el empaque.
- b. Indicación de cantidad, si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad. En caso de envase múltiple o colectivo, cuyo contenido no sea inidentificable a simple vista, éste debe ostentar la declaración de cantidad. La descripción de los componentes puede aparecer en la

- superficie de información y debe incluir el nombre o denominación genérica de los productos, así como su contenido o contenido neto.
- c. Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales.
 - d. La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo “Producto de...”, “Hecho en...”, “Manufacturado en...”, “Producido en...”, u otros análogos.
 - e. Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación anexo, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VEASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACION, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.
 - f. Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.
 - g. Idioma: La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe: Expresarse en idioma español.

NOM-144-SEMARNAT-2012:

Tiene por objeto establecer: Las medidas fitosanitarias para el embalaje de madera que se utiliza en el comercio internacional de bienes y mercancías, sus especificaciones técnicas y el uso de la marca reconocida internacionalmente para acreditar la aplicación de dichas medidas fitosanitarias; Los requisitos que deben cumplirse para el uso de la marca a la que se refiere la presente Norma, tratándose de embalaje de madera que se utilice en la exportación de bienes y mercancías y lineamientos para la comprobación ocular, en los puntos de entrada al país, de los embalajes de madera que se utilizan para la introducción de bienes y mercancías, para reducir el riesgo de introducción de plagas. Derivada del Proyecto de Modificación de la NOM-144-SEMARNAT-2004.

3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN

3.2.1. Compras y almacén de materias primas

Punto inicial de la materia prima:

La compra de mercancía se hace a la empresa ‘Guangzhou RT Air Filtech Co., Ltd.’ Ubicada en 327A, No. 18 Wangyuan Road, Tianhe District, Guangzhou, Guangdong, China.

Posteriormente se transporta al puerto de Shenzhen ubicado en el sureste de China, región sur del delta del río Perla en la provincia de Guangdong de China.



Imagen 3.2. Ruta desde la empresa proveedora hasta el puerto de Shenzhen. (Google Maps)

Tiempo en Puerto: 3 días hasta el abordaje.

DESTINO: Puerto de Veracruz

UBICACIÓN: Av. Marina Mercante No. 210 C.P. 91700. Col. Centro, Veracruz, Veracruz, México

Tiempo del viaje: 34 días



Imagen 3.3. Ruta Marítima desde el puerto de Shenzhen (China) Hasta el Puerto de Veracruz (México). (Extraída de Google Maps).

Tiempo en almacén de aduana del Puerto de Veracruz: 5 días

Nuevo destino: Planta de distribución y oficinas principales de la empresa

UBICACIÓN: Xalapa-Enríquez, Ver.

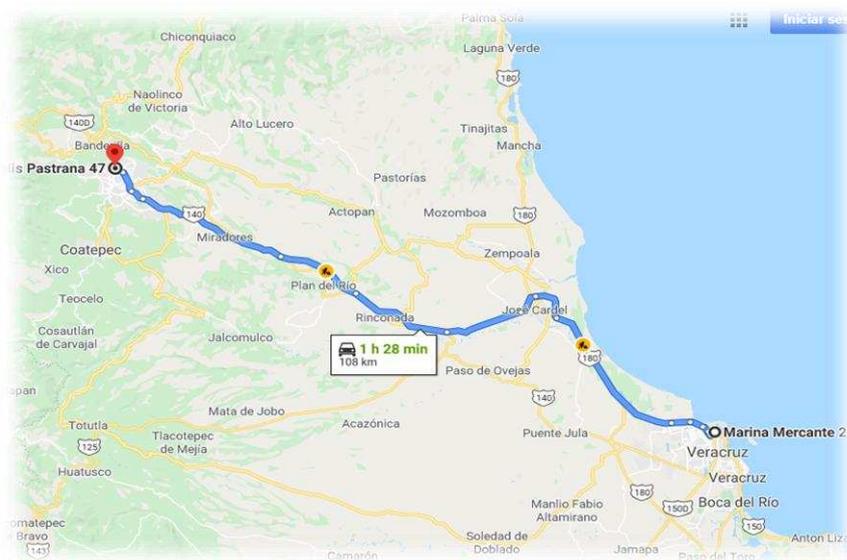


Imagen 3.4. Ruta desde la empresa de filtros hasta el Puerto de Veracruz. (Fuente: Google Maps.)

Tiempo total para la adquisición de la materia prima: 37 días.

Una vez ingresada la materia prima a la empresa, esta pasa a ser transformada en el área de producción.

3.2.2. Área de producción

1. Esquiteo de medio filtrante (corte de rollos master a medida del filtro), esto ya que llega en rollos de medida estándar y se ajusta en cortes a la medida dependiendo el filtro.
2. Una vez esquiteado, se coloca el rollo en la máquina de plisado en donde la misma maquina va colocando líneas de hot-meel para que el plisado no se abra funcione al 100%.
3. Saliendo el plisado se ajusta el corte a la altura que se requiere y cada filtro lleva 8 piezas.
4. La parte plástica del filtro se divide en tres piezas distintas;
 - a. Tapas, dos piezas por filtro.
 - b. Postes, dos piezas por filtro.
 - c. Canaletas, 7 piezas por filtro.
5. Estas piezas son inyectadas en molde para su fabricación, son prefabricadas y la empresa las obtiene por medio de un proveedor.
6. Se procede a pegarlo de la siguiente forma:
 - a. Pegar plisado en canaletas, quedando en forma de acordeón, se deja secar.
 - b. Se pega a los postes, se deja secar.
 - c. Se coloca en tapa el adhesivo y se coloca todo completo, dejando secar
 - d. A lo último se coloca el adhesivo, se termina de cerrar y se deja secar.
7. Una vez pegado completamente se hace limpieza del exceso de pegamento que pudiera tener.
8. Ya limpio, se coloca en la parte posterior su empaque de hule esponjoso, el cual nos permite que el filtro selle permitiendo que el aire sea filtrado en su totalidad.

3.2.3. Área de empaquetado

Una vez concluida la elaboración, el producto pasa al área de empaquetado donde es envuelto en un PVC que por medio de termo fusión lo deja totalmente cubierto.

En el caso de los envíos internacionales incluye un empaquetado más el cual consiste en una caja de cartón para su correcto envío.

Una vez concluida la elaboración y empaquetado debidamente en un PVC o con caja de acuerdo con su naturaleza de envío el producto pasa al área de productos terminados

3.2.4 Área de producto terminado

La mercancía empaquetada se divide en mercancía nacional y mercancía para envíos internacionales ya que su empaquetado es distinto al cumplir con los requerimientos legales.

3.2.5 Reingeniería propuesta

A continuación, se presenta la reingeniería propuesta, la cual ha sido diseñada para que, en caso de que alguna de las etapas de fabricación del filtro no quede bien hecha, exista la posibilidad de darle el tiempo necesario a cada proceso para el secado del adhesivo.

Proceso de producción propuesto:

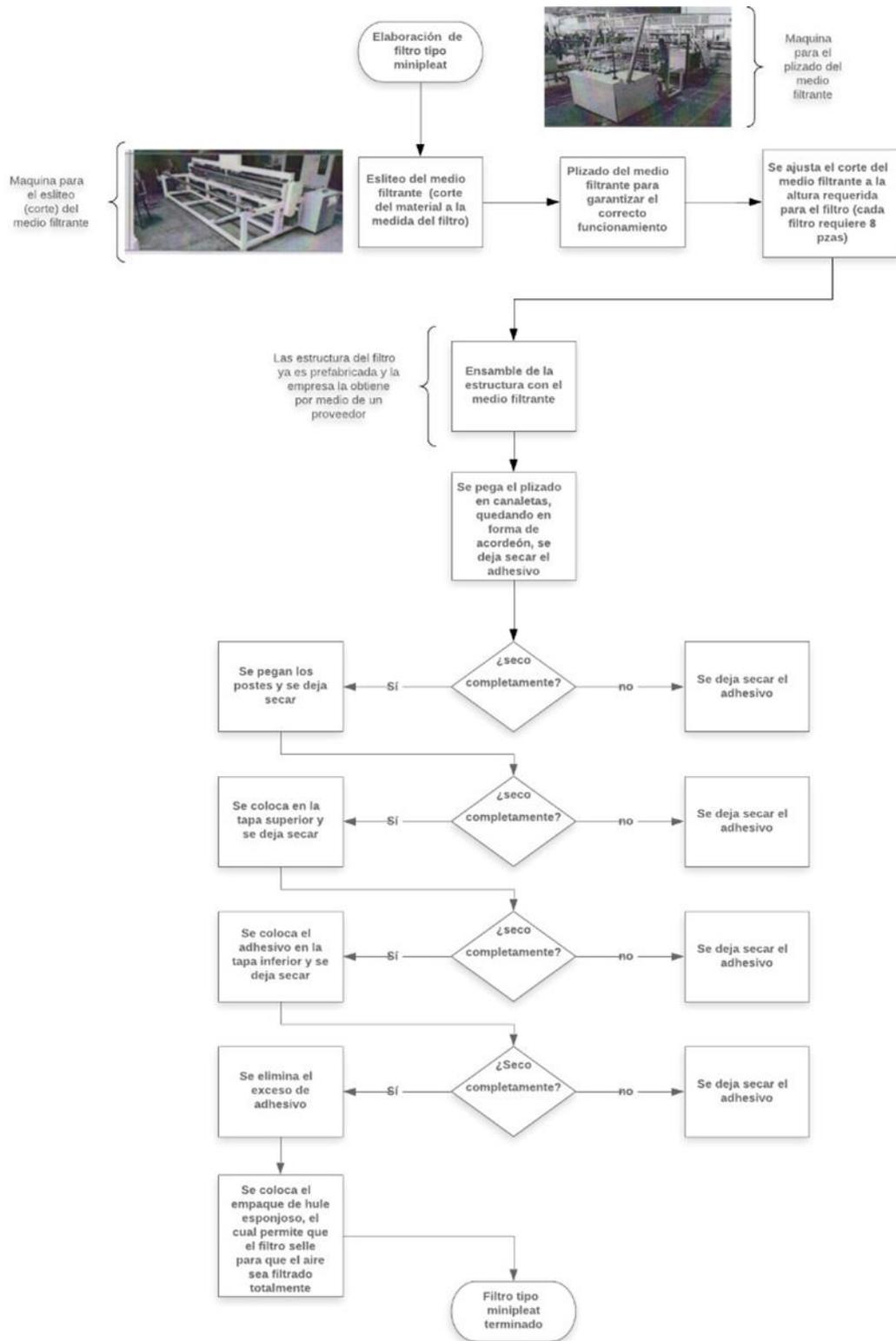


Figura 3.1. Diagrama de Flujo de producción del filtro tipo Minipleat. (Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa).

3.3 ENVASE Y EMBALAJE

3.3.1 Envase

Al definir el envase como un objeto que contiene o guarda un producto líquido, sólido, granulado, cremoso o en polvo; podemos inferir que el filtro de aire a exportar no cuenta con un envase, al ser su cuerpo parte del filtro, no un envase en sí.

3.3.2 Embalaje

El embalaje que maneja la empresa es por medio de una envoltura de PVC que por medio de termo fusión queda totalmente cubierto, esto para distribución nacional.

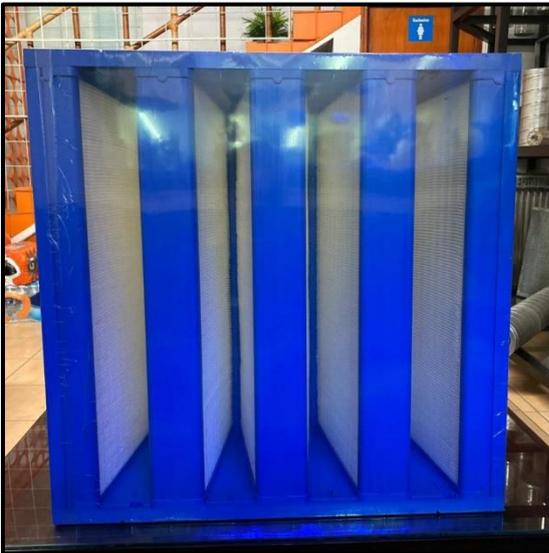


Imagen 3.5. FILTRO DE AIRE TIPO MINIPLEAT 4V-BANK. (Elaboración propia)

3.3.2.1 Embalaje para la exportación

Estando los filtros envueltos en PVC y para el resguardo de este, se utilizará una caja de cartón rígido con las siguientes medidas 61cm X 61cm X 30cm.

Una vez debidamente empaquetado se tiene un peso total de 5KG

Peso del Filtro Tipo Minipleat 4v-bank: 4.3KG

Peso de la caja: 0.7KG

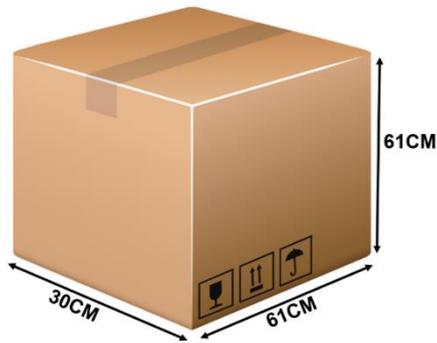


Imagen 3.6 Caja 61cm X 61cm X 30cm.
(Fuente: clipartpng.com)

Tarimas o pallet. Se ocupará el pallet de madera tratada con calor que cumple con las especificaciones de exportación que nos marca la Norma Internacional para medidas fitosanitarias (NIMF-15) de medidas de 1m x 1.2m



Imagen 3.7. Pallet 100 x 120 cm. (Fuente: Amazon.com)

Distribución de la carga: Para el acomodo y distribución del producto se realizará de la siguiente manera, la estiba de las cajas será de 2 cajas de alto, con 2 cajas de profundidad, haciendo un total de 8 cajas por pallet y habrá 20 pallets, dando un total de 160 cajas, equivalente a 160 Filtros.



Imagen 3.8 Distribución cajas en tarima. (Fuente: Google.com)

Adecuación de la Mercancía

Cinta de empaque para sellar cada caja, para lo cual, se hará uso de cinta adhesiva kraft con las siguientes características:

Cinta adhesiva Kraft:

Elaboradas en papel kraft de 60 g/m² con un espesor de 90 micras, un grosor que garantiza la seguridad y protección de cualquier paquete. Los rollos son de 50m de largo y las cintas son de 50mm de ancho.



Imagen 3.9 Cinta de empaque. (Fuente: Kartox.com)

Película Elástica.

Para el aseguramiento de la carga se ocupará una película elástica con las siguientes características:

Medidas de Emplaye:

Ancho:	18"
Calibre	50
Largo Pies	1500
Largo Metros	457.2
Materia Prima	LLDPE
Cling	2.00%
Peso	2.45

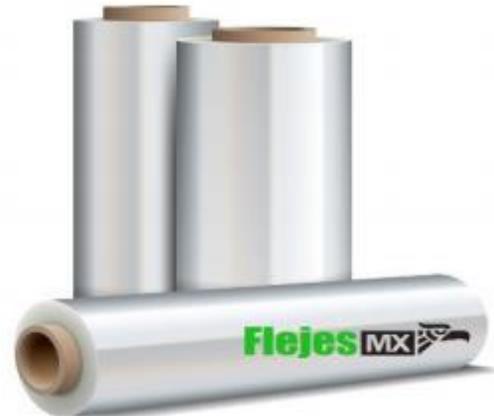


Imagen 3.10. Película elástica. Fuente: (FlejesMX.com)

ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN MÉXICO

4.1.1. Producción de filtros en México

En México existen varias empresas dedicadas a la producción de filtros para la industria especializada, estas empresas fabrican filtros para diferentes aplicaciones, entre sus principales productos se encuentran filtros de aire, filtros de fluidos de proceso, gas, líquidos entre muchos otros los cuales son utilizados principalmente por empresas de la industria petroquímica o empresas dedicadas a la producción de energía.

Se consulto la página del INEGI para obtener datos de la producción de filtros industriales en México, sin embargo, la información total de producción de este tipo de productos no se maneja.

La fracción arancelaria del producto es 84213999 y el capítulo 84 se refiera a reactores nucleares, calderas, maquinaria, artefactos mecánicos y partes de estas máquinas por lo que en el INEGI se consultó información referente a este tipo de productos.

A continuación, se muestra la producción total:

DENOMINACIÓN	UNIDADES ECONÓMICAS	PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL (En miles de pesos)
FABRICACIÓN DE CALDERAS, TANQUES Y ENVASES METÁLICOS	82	15336109
CONTÓ CON ÁREAS ESPECIALIZADAS	13	3260915
NO CONTÓ CON ÁREAS ESPECIALIZADAS	69	12075194

Tabla 4.1. Producción total de productos con la fracción arancelaria 84213999
Fuente: (Elaboración propia con datos obtenidos del INEGI (2019)).

4.1.2 Competencia según INEGI

La siguiente tabla muestra información acerca de las empresas dedicadas a la producción de filtros para la industria especializada en México.

Nombre de la Unidad Económica	Nombre de clase de la actividad	Descripción estrato personal ocupado	Entidad federativa	Clave municipio	Municipio	Clave	Localidad	Fecha de incorporación al DENU
FILTROS Y MALLAS DE PUEBLA	Fabricación de equipo de aire acondicionado y calefacción	31 a 50 personas	PUEBLA	114	Puebla	1	Heroica Puebla de Zaragoza	2010-07
SOLBERG INTERNACIONAL MEXICO	Comercio al por mayor de otras materias primas para otras industrias	11 30 personas	MICHOACÁN DE OCAMPO	53	Morelia	1	Morelia	2016-10
FILTROS Y PRODUCTOS METALICOS INDUSTRIALES	Fabricación de otros productos metálicos	0 a 5 personas	NUEVO LEÓN	39	Monterrey	1	Monterrey	2010-07
FABRICACIÓN DE FILTROS INDUSTRIALES	Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general	0 a 5 personas	QUERÉTARO	14	Querétaro	1	Santiago de Querétaro	2012-06
FILTRACION Y LUBRICACIÓN INDUSTRIAL	Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general	0 a 5 personas	MÉXICO	104	Tlalnepantla de Baz	1	Tlalnepantla	2010-07

Tabla 4.2. Competencia según INEGI 2019 Fuente: (Elaboración propia con datos obtenidos de INEGI 2019)

Adicionalmente se usó la herramienta de TradeMap para determinar los países donde sería viable exportar los filtros tipo Minipleat para el filtrado de aire, los resultados se muestran en la tabla siguiente:

Principales importadores de filtros de aire a nivel mundial:

Países	Valor importado en 2018	Posición A	Crecimiento %	Posición B	Valor Unitario en USD\$ * U	Posición C	Suma de posiciones	Posición definitiva
Estados Unidos de América	3,413,986	1	12	5	No disponible	-	6	1
Alemania	3,303,963	2	10	6	24.215	2	10	3
México	1,481,392	3	14	4	12.263	8	15	7
China	1,223,127	4	18	2	33.99	1	7	2
Canadá	1,040,276	5	10	6	No disponible		11	4
España	938,631	6	5	7	16.58	7	20	9
Reino Unido	804,145	7	17	3	21.703	4	14	6

Tabla 4.3. Principales importadores de filtros de aire a nivel mundial (Elaboración propia usando la herramienta TradeMap)

En esta tabla se presentan los principales países que importan este tipo de productos a nivel mundial siendo Estados Unidos en primer lugar, seguido de China y Alemania en segundo y tercero, sin embargo, debido a que la empresa tiene un cliente potencial en Perú llamado TOP WORD SUPPLY S.A.C, el cual es un distribuidor se ha decidido que el proyecto de exportación se hará con dicha empresa, la cual es una distribuidora de productos industriales y podrá suministrar los productos a empresas que lo requieran en Sudamérica.

Por otra parte, volviendo a hacer uso de TradeMap se puede saber cuáles son los principales países que importan filtros de aire elaborados en México, en la siguiente tabla se muestra dicha información.

En esta ocasión Estados Unidos se encuentra en primer lugar nuevamente seguido de China y Reino Unido.

Principales importadores de filtros producidos en México:

Importadores	Valor exportado en 2018
1. Estados Unidos de América	1,413,712

2. China	41,297
3. Reino Unido	31,624
4. Canadá	29,729
5. España	15,719
6. Alemania	12,686
7. Japón	10,460
8. Brasil	8,294
9. Dinamarca	6,329
10. Polonia	6,088

Tabla 4.4. Principales importadores de filtros producidos en México. (Fuente: Elaboración propia usando la herramienta TradeMap).

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PAÍS DESTINO

Perú, denominado oficialmente como República del Perú tiene una extensión territorial de 1,285,220 km² con una población total de 31,989,256 habitantes y una densidad de 25 habitantes/ km², la lengua oficial es el español y el quechua, además de más de cien lenguas nativas diferentes. Su Capital es Lima y su moneda local es el Sol Peruano.

Perú es una economía emergente la cual tiene como actividades económicas principales la agricultura, minería y el turismo

Fuente: Santander TradePortal (2019).

4.3 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN EL PAÍS DE DESTINO

Haciendo uso de la herramienta TradeMap se pueden conocer los principales países de los cuales Perú importa filtros de aire. En esta tabla se puede observar que México se encuentra entre los principales proveedores de filtros de aire de Perú ocupando el quinto lugar.

Principales importadores de filtros de aire hacia Perú:

Exportadores	Valor importado en 2018
1. Estados Unidos de América	62,489
2. China	42,373

3. Alemania	32,220
4. Japón	14,722
5. México	14,582
6. Brasil	13,459
7. Finlandia	8,748
8. España	6,254
9. Corea, República de	5,380
10. Italia	5,295

Tabla 4.5. Principales importadores de filtros de aire hacia Perú. (Fuente: Elaboración propia usando la herramienta TradeMap).

4.4 CONSIDERACIONES POLÍTICAS Y LEGALES

El país está dividido en 25 regiones o departamentos, incluyendo a la provincia constitucional del El Callao, donde se ubica el principal puerto del Perú. La capital es Lima, ciudad fundada en el año 1535 por los españoles, convirtiéndose en la capital del Virreinato del Perú. Tras la independencia de 1821, pasó a ser la capital de la república.

El presidente es el jefe del estado y jefe del gobierno, el comandante en jefe de las fuerzas armadas y tiene poderes ejecutivos que incluyen la implementación de la ley y la gestión de los asuntos cotidianos del país. El presidente es elegido por votación popular para un mandato de cinco años. El presidente nombra al Consejo de Ministros (gabinete) y al Primer Ministro para servir por períodos de cinco años. Todas las leyes de decretos presidenciales o proyectos de ley enviados al parlamento deben ser aprobados por el Consejo de Ministros. Los vicepresidentes primero y segundo también son elegidos popularmente pero no tienen funciones constitucionales a menos que el presidente no pueda cumplir con sus deberes.

La legislatura es unicameral peruana. El parlamento llamado Congreso consta de 130 escaños, y sus miembros son elegidos por votación popular para servir términos de cinco años. El Congreso ratifica los tratados, autoriza los préstamos del gobierno y aprueba el presupuesto del gobierno. El presidente tiene el poder de vetar los actos de la legislatura y, a su vez, una supermayoría (generalmente una mayoría de dos tercios) de los legisladores puede actuar para anular el veto.

Para la exportación de la mercancía de la empresa, al ser una empresa productora de filtros industriales, se deben tomar en consideración las siguientes leyes vigentes en Perú referentes al sector productivo:

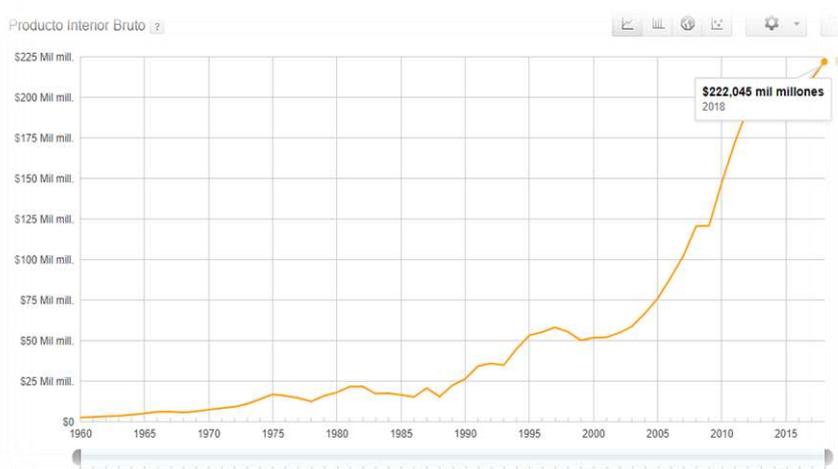
- Constitución Política del Perú
- Ley Orgánica del Poder Ejecutivo
- Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Economía y Finanzas
- Código de protección y defensa del consumidor

4.5 CONSIDERACIONES ECONÓMICAS

4.5.1. Producto Interno Bruto

De acuerdo con datos de Santander Trade, el crecimiento de Perú alcanzó un máximo del 6% en promedio entre 2004 y 2012. Sin embargo, Perú enfrentó dificultades económicas en 2015, mientras que la situación mejoró en 2016 y 2017. Según el instituto nacional de estadísticas de Perú, el crecimiento del PIB alcanzó el 4,1% en 2018, impulsado por políticas fiscales y monetarias sólidas y por el crecimiento de los servicios, la minería, el combustible y la fabricación. El FMI estima que el crecimiento se mantendrá igual en 2019 y 2020, 4.1%.

Perú registró un déficit presupuestario del 2.4% del PIB en 2018. La inflación se desaceleró y alcanzó el 1.4%, la tasa más baja en 9 años. Sin embargo, se espera que aumente ligeramente al 2% para 2019 y 2020. Además, la deuda pública se redujo casi a la mitad, del 44.3% del PIB en 2004 al 26.4% en 2018, uno de los más bajos de América Latina.



Gráfica 4.1. PIB de Perú. Fuente: (Banco Mundial).

El gobierno busca modernizar los mercados laborales para que sea más fácil para los empleadores contratar nuevos trabajadores e impulsar el crecimiento. El objetivo principal es reducir los altos niveles de informalidad, Por lo tanto, han establecido una Comisión de Protección Social para reformar el sistema de seguridad social, con el objetivo de aumentar su cobertura y reducir la informalidad.

Dentro de los principales sectores de la industria está la agricultura, la cual contribuye al 6.9% del PIB del país y emplea al 28% de la población activa. Los principales productos agrícolas del país son algodón, caña de azúcar, café, trigo, arroz, maíz, quinua y cebada. Perú también es uno de los principales exportadores mundiales de alcachofas, quinua, mangos, cítricos, aguacate y uvas.

El sector industrial genera el 30,3% del PIB y emplea al 15,9% de la población activa. Perú tiene una industria minera grande y dinámica (principalmente para la extracción de cobre y oro), que representó el 0,4% del crecimiento del país en 2017. Perú ha sido una economía minera desde la época colonial, y el país es el principal productor mundial de plata, el quinto productor de oro, el segundo productor de cobre y un importante proveedor de zinc y plomo.

El sector terciario aporta el 60% del PIB y emplea al 56% de la fuerza laboral. El sector consiste en turismo, servicios financieros y telecomunicaciones, todos los cuales han crecido debido a un esfuerzo combinado tanto del gobierno como del sector privado. Los sectores del turismo y la construcción, en particular, están muy bien desarrollados.

Desglose de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector <i>(en% del empleo total)</i>	27,2	15,6	57,2
Valor agregado <i>(en% del PIB)</i>	6.7	31,2	59,9
Valor agregado <i>(% de cambio anual)</i>	9.5	3.1	3.7

Tabla 4.6. Desglose de la actividad económica por sector. (Fuente: Santander Trade 2019).

4.5.2 Índice nacional de precios al consumidor

Mes	IPC Base 2009 ¹	Variación Porcentual Mensual	Variación Porcentual Acumulada
Enero	130.31	0.07	0.07
Febrero	130.48	0.13	0.19
Marzo	131.42	0.73	0.92
Abril	131.69	0.20	1.12
Mayo	131.88	0.15	1.27
Junio	131.77	-0.09	1.18
Julio	132.04	0.20	1.39
Agosto	132.12	0.06	1.45
Septiembre	132.13	0.01	1.46
Octubre	132.27	0.11	1.57
Noviembre	132.42	0.11	1.68
Diciembre	132.70	0.21	1.90

Tabla 4.7. Índice de precios al consumidor. (Fuente: Diario Oficial Peruano 2019).

El comportamiento anual, observado en el periodo diciembre 2018 – noviembre 2019, mostró una variación de 1,95% para el indicador Nacional y de 1,87% para el de Lima Metropolitana. El resultado del Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana estuvo afectado básicamente por el incremento de precios que observó el gran grupo de consumo Alquiler de Vivienda, Combustibles y Electricidad.

4.5.3. Tasa de desempleo

En el 2019, la tasa de desempleo de Lima Metropolitana se ubicó en 6.6%, y aunque es la tasa más baja de los últimos tres años, unas 346 mil 200 personas en edad de trabajar buscaron empleo activamente, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), además, durante el año 2019, la población ocupada de Lima Metropolitana se incrementó en 0.6%, unas 29 mil personas obtuvieron un trabajo, y unas 88 mil 600 consiguieron empleos adecuados. En comparación con el 2018, el número de ocupados con empleos de baja calidad (subempleados) disminuyó en 3.3% (59 mil 600).

En total, de acuerdo a las cifras del INEI, la gente con trabajo alcanzó las 4 millones 914 mil 100 personas, de los cuales 3 millones 171 mil 700 (64.5%) tienen empleo adecuado y 1 millón 742 mil 400 (35.5%) están subempleados.

4.5.4 Balanza de Pagos

En el primer trimestre de 2019, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos fue de US\$ 1 664 millones (3,1 por ciento del PBI), mayor en US\$ 352 millones al de igual período de 2018. Con ello, el déficit en cuenta corriente acumulado en los últimos cuatro trimestres se ubicó en 1,8 por ciento, ligeramente mayor al registrado en 2018 (1,6 por ciento) y menor al nivel promedio de los últimos 10 años (2,9 por ciento del PBI). El resultado trimestral de la cuenta corriente reflejó principalmente la reducción del superávit de la balanza comercial (US\$ 701 millones) debido a los menores precios de exportación y la menor producción minera. Sin embargo, la balanza comercial acumula once trimestres consecutivos de superávit desde el tercer trimestre de 2016, principalmente por el alza de las cotizaciones de los commodities y por los mayores volúmenes de exportación de productos no tradicionales.

4.5.5. Importaciones

En 2019 las importaciones en Perú crecieron un 3,05% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 19,2% de su PIB, por lo que se encuentra en el puesto 31, de 191 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor porcentaje.

Las importaciones supusieron ese año 37.748,7 millones de euros. Perú ocupa el puesto número 135 del ranking mundial. Ese año hubo superávit en la Balanza comercial, ya que las exportaciones, crecieron y además, fueron mayores que las importaciones.



Grafica 4.2. Importación de Mercancías de Perú. (Fuente: Banco Mundial).

Si miramos la evolución de las importaciones en Perú en los últimos años se observa que se han incrementado respecto a 2018, como ya hemos visto, al igual que ocurre respecto a 2009 cuando fueron de 15.639,2 millones de euros, que suponía un 24,6% de su PIB.

4.5.6. Tipo de cambio real frente al dólar

Los vientos de inestabilidad política siempre serán negativos para la moneda y economía en general, pero como país emergente el sufrimiento puede ser limitado si el nuevo congreso da el ancho ante tanto desorden e incertidumbre. Mientras tanto, el dólar sigue subiendo y ya que ha intentado romper los niveles anteriores en varias ocasiones. Los datos a continuación mostrados han sido obtenidos el día 14 de mayo del 2019.

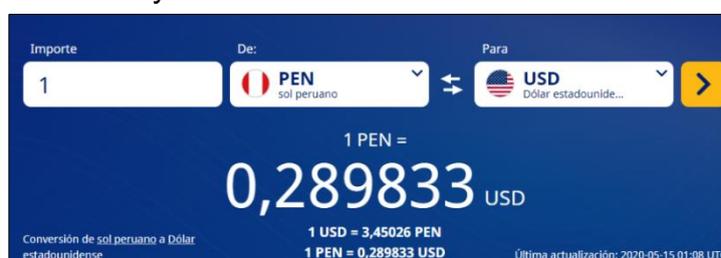


Imagen 14. Tipo de cambio Sol-Dólar. (Fuente: XE.com)

4.5.7. Tasa Política Monetaria

La tasa de referencia es fijada por el Banco Central de Reserva del Perú, que actualmente es 2.75%. Las entidades bancarias y financieras tienen altas tasas de interés activas y están por encima de la tasa de referencia. Se basan principalmente en sus objetivos y en la competencia. Al ser elevadas, reducen la capacidad adquisitiva de la población.

TASA DE REFERENCIA EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO



Grafica 4.3. Tasa de referencia en la Alianza del Pacífico. (Fuente: sice.oas.org).

La tasa de referencia es una de las más bajas de la Alianza del Pacífico, anteriormente era de 4.25%. Este es un hecho un panorama positivo, que debe contribuir a que se aprecie o se eleve la moneda nacional en un mediano y largo plazo.

4.6 CONSIDERACIONES CULTURALES Y SOCIALES

Con más de 10,000 años de historia, el Perú ostenta una gran riqueza multicultural y de tradiciones; cuenta con una deliciosa y laureada gastronomía; posee imponentes complejos arqueológicos; 12 patrimonios mundiales de la Unesco y vastas reservas naturales.

En su territorio se pueden identificar tres grandes regiones, que ha sido la forma tradicional de dividirlo según sus altitudes: Costa, Sierra y Selva.

La confluencia de credos, costumbres y vivencias han creado en la vida de los peruanos cerca de 3,000 fiestas populares al año, entre patronales, procesiones, carnavales y rituales, expresión de la fe en un Dios, el respeto a la naturaleza y la celebración de la libertad. Las fiestas en el Perú tienen un aspecto místico, la mayoría manifiestan la fusión del catolicismo con las tradiciones prehispánicas de cada región.

El pago a la tierra es parte de las celebraciones principales en todas las regiones, bajo el concepto de retribuir a la Pachamama (Madre Tierra) por su eterna generosidad.

La música y la danza siempre han tenido un rol importante en la sociedad peruana, desde la época precolombina. Los antiguos peruanos utilizaron los caracoles de mar, las cañas y hasta los huesos de animales para emitir sonidos. Se dice que los peruanos de la cultura Nasca fueron los músicos precolombinos más importantes del continente.

Antaras o zampoñas, trompetas de terracota, pututos, constituyeron parte de los instrumentos musicales más importantes del antiguo Perú. Las piezas musicales tenían carácter religioso, guerrero o profano.

Es la civilización más antigua de Sudamérica. De su territorio e imperio surgieron los países vecinos. Perú fue el centro político y productivo de la región, con una privilegiada ubicación geográfica.

Aunque las instituciones tutelares del Estado están todavía en proceso de consolidación, Perú ha conservado la democracia por más de dos décadas.

Pero, sobre todo, Perú es acogedor, como su gente, que ofrece la mejor atención al visitante, con su comida y múltiples celebraciones. El fútbol es una pasión que además de ser el deporte nacional, es motivo de encuentro con la familia y amigos.

Son un pueblo muy creyente, la religión católica prima en la vida social, pero convive con diversos credos.

4.7 MERCADOS OBJETIVOS

La empresa con la que se está trabajando en el proyecyo persigue una importadora con las siguientes características:

- Importadora de filtros de uso industrial
- Tenga fácil acceso al puerto
- Cuente con una red de distribución amplia alrededor del país

4.8 CLIENTES POTENCIALES

Los clientes potenciales además de TOP WORLD SUPPLY S.A.C. son los que a continuación se mencionan:

- ZEUS ENERGY S.A.C. Y ZEUS OL PERU S.A.C.
- SDE PIURA S.A.C.
- TERMOCHILCA, AV. SANTO DOMINGO DE LOS OLLEROS
- DSI UNDERGROUND PERU S.A.C.

Pero cabe mencionar que la empresa ha considerado primordialmente a la distribuidora mayorista TOP WORLD SUPPLY S.A.C. para que ésta provea a las empresas consumidoras del producto, al mismo tiempo consideramos a estos consumidores finales como posibles clientes siempre que éstos consuman un numero alto de filtros para que sea rentable el envío de la mercancía.

Dicho esto, se describirá la empresa TOP WORLD SUPPLY S.A.C.

Razón Social: TOP WORLD SUPPLY S.A.C.

Tipo Empresa:

- Sociedad Anónima Cerrada

Antigüedad:

- Fecha Inicio Actividades: 13 / Diciembre / 2016

Actividad Comercial:

- Venta al mayoreo de Maquinaria, Equipo y Materiales de filtro

Ubicación:

- Dirección Legal: Jr. Salaverry Nro. 121
- Distrito / Ciudad: Magdalena del Mar
- Departamento: Lima, Perú

4.9. ESTRATEGIA DE ENTRADA PROPUESTA

La estrategia de entrada estará basada en la diferenciación del producto, este un término propio del marketing hace referencia a una característica de un producto que lo diferencia y distingue de los demás productos de la competencia. (Elías, 2013).

Al hablar de diferenciación lo que buscamos es exportar un producto de la mejor calidad posible que lo haga competitivo en el mercado peruano y que además sea más económico que los consumidos localmente. Esto, será posible gracias a que se busca hacer la venta a un distribuidor, el cual tendrá varios clientes potenciales, lo que nos permitirá la venta de un mayor volumen de filtros, disminuyendo el costo de producción y distribución del filtro, permitiendo así bajar el precio de venta del filtro; además para lograr hacer un producto de mejor calidad se realizará "ingeniería inversa" lo que implica que se desarmarán los productos de la competencia para ver cómo están hechos, encontrar sus fallas y mejorarlas con el equipo y materiales de calidad disponibles por la empresa en México.

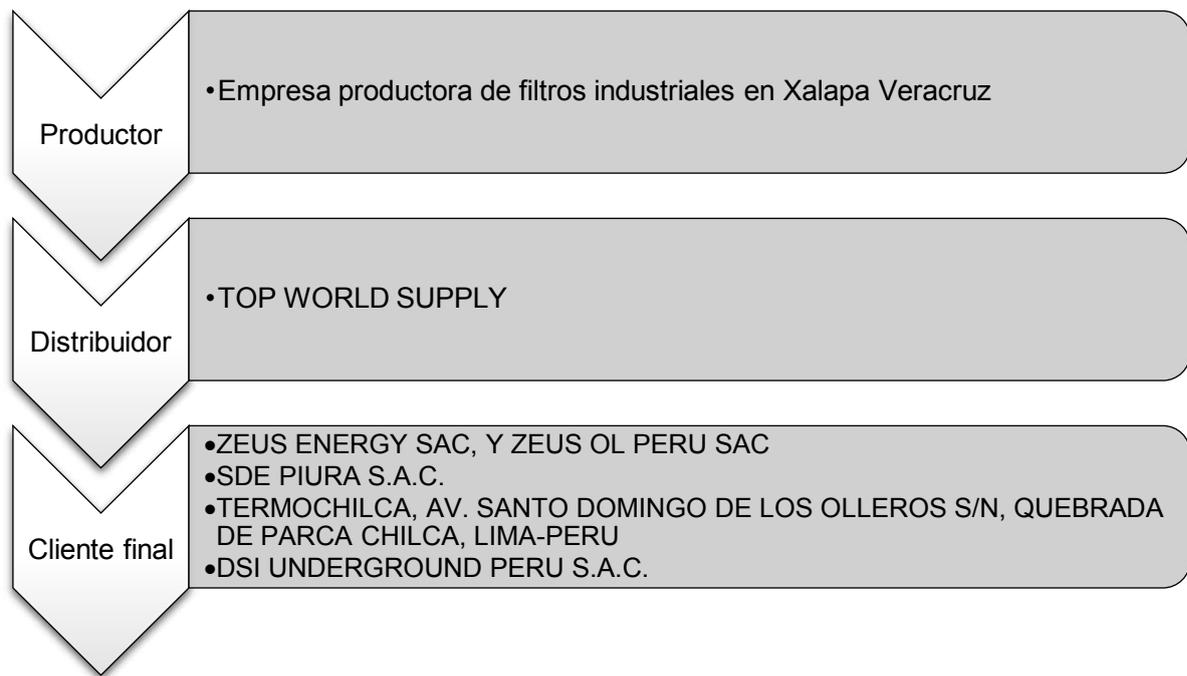


Figura 4.1. Canal de distribución. (Fuente: Elaboración propia).

El canal que la empresa va a utilizar para la distribución de su producto será un canal indirecto donde la empresa venderá sus productos al distribuidor TOP WORLD SUPPLY en Lima Perú, el cual se encargará de ofrecer el producto a los clientes finales.

Ahora que tenemos definido el distintivo de nuestro producto, debemos analizar la preferencia de nuestro país destino.

4.10. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La presente investigación de mercado se realizó para conocer, identificar y analizar la demanda de filtros industriales en Perú, así como los volúmenes de importación y exportación que se consultan en la base de datos de TradeMap expresados en millones de dólares de los últimos 5 años. Se analizarán y detallarán las importaciones que el país destino ha realizado en los últimos años, y los principales países de importación de filtros, lo anterior incorporando la fracción arancelaria correspondiente a los filtros industriales.

En la siguiente tabla se muestran el valor de las exportaciones en millones de dólares de los últimos 5 años; tomando en cuenta los 5 países con mayor participación.

PRINCIPALES EXPORTADORES DEL MUNDO	VALOR 2015	VALOR 2016	VALOR 2017	VALOR 2018	VALOR 2019
ALEMANIA	4.534.155	4.300.952	4.228.754	4.549.779	4.889.742
EUA	2.791.640	2.455.399	2.826.485	3.496.236	3.549.335
CHINA	1.331.829	1.901.362	2.061.133	1.887.671	3.165.836
MEXICO	1.463.791	1.397.329	1.462.347	1.606.788	1.590.776
SUDÁFRICA	1.604.737	1.500.039	1.408.872	1.465.473	1.412.615

Tabla 4.8. Principales exportadores de filtros industriales en el mundo. (Fuente: Elaboración propia usando la herramienta TradeMap).

Por lo que podemos concluir que Perú no se encuentra entre los principales exportadores, lo que nos permite inferir que tienen una demanda interna que aún no ha sido completamente satisfecha; dando lugar a la importación.

Para comprobar lo anteriormente mencionado, a continuación, se analizaron los principales países de los cuales Perú importa filtros industriales de aire. En esta tabla se puede observar que México se encuentra entre los principales proveedores de filtros de aire de Perú ocupando el quinto lugar.

Importaciones de Perú al resto del mundo de filtros industriales en millones de dólares:

EXPORTADORES	VALOR 2015	VALOR 2016	VALOR 2017	VALOR 2018	VALOR 2019
EUA	11,128	17,303	6,161	7,222	7,752
CHINA	3,853	2,073	11,785	3,193	3,938
ALEMANIA	2,326	2,316	2,434	2,693	2,669
REINO UNIDO	601	507	666	480	1,733
MEXICO	3,979	1,051	1,360	2,788	1,700

Tabla 4.9. Principales países de los que Perú importa filtros. (Fuente: Elaboración propia usando la herramienta TradeMap).

Se puede notar en los datos de las tablas anteriores, que el mercado al cual pertenece la empresa productora de Filtros Industriales de Aire es muy demandado debido a una falta de la satisfacción de la demanda interna de Perú, por lo que incursionar en dicho mercado sería de bajo riesgo.

4.10.1. Segmentación de mercado

Inicialmente, se menciona que los usos de filtros son tan amplios que, como a continuación se mencionan, nos permite tener un mercado muy amplio a nivel nacional e internacional.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	
A continuación se mencionan todas las áreas en las que los filtros de aire tienen utilidad para poder visualizar su extendido uso.	
Área de salud humana	Elementos filtrantes tipo panel de alta eficiencia que se utiliza como filtro final en sistemas depuradores de aire, como turbinas de combustión.
Construcción	Diseñados para aquellas aplicaciones donde los fluidos a filtrar tienen grandes concentraciones de contaminantes para ello un medio filtrante que sea fácil de utilizar.
Industria alimentaria	Utilizado para el filtrado de gas, en la industria en general.
Minería	Los elementos filtrantes del filtro de aire son diseñados y construidos para retener y filtrar las impurezas de corrientes de proceso, así como para el manejo de aire comprimido, atmosférico, entre otros.
Petróleo y gas	diseñado para flujos altos y con gran capacidad de retención de sólidos suspendidos. Posee amplia resistencia a sustancias químicas, como la amina, además de ser aplicado en varios procesos industriales

Química	Cartucho de polipropileno, fabricado en varios niveles de retención que permiten una filtración de profundidad gradual que proporciona caudales elevados con mayor eficiencia de filtrado y amplia compatibilidad química.
Transporte	Elementos filtrantes de profundidad. Cuentan con gran área de filtración, minimizando la caída de presión en operación por tener un flujo de trabajo directo (exterior a interior). La coalescencia se logra, ya que el medio filtrante es moldeado a partir de una serie de capas aglutinadas, de microfibras de vidrio de filamento largo, de densidad variada y controlada. Su cubierta es de 100% algodón.

Tabla 4.10. Áreas en las que los filtros de aire son utilizados.
(Fuente: Elaboración propia con datos de la página oficial de la empresa).

Es prudente aclarar que las áreas de aplicación del filtro de aire son tan amplias que su utilidad es amplia y, por lo tanto, su demanda es igualmente alta tanto en México como en el resto del mundo.

4.10.2. Tabla comparativa de análisis de mercado entre Perú y México

TABLA COMPARATIVA DE ANÁLISIS DE MERCADO ENTRE PERÚ Y MÉXICO		
NOMBRE DE PAÍS	Republica del Perú 	Estados Unidos Mexicanos 

Presidente actual	Martín Alberto Vizcarra Cornejo	Andrés Manuel López Obrador
Tipo de gobierno	El Perú es una república democrática, social, independiente y soberana.	Los Estados Unidos Mexicanos es una república representativa, democrática, federal y laica.
Ley Suprema	Constitución Política Del Perú	La ley suprema de los Estados Unidos Mexicanos es su Constitución política
Número de habitantes	Son 33 050 325 habitantes	126,2 millones de habitantes
Promedio de vida	76,29 años (2017)	74,95 años (2017)
Moneda de curso legal	Sol Peruano	Pesos mexicanos
Paridad con el dólar	1 sol peruano es igual a 0.29 dólar estadounidense	1 peso mexicano es igual a 0.042 dólar estadounidense.
Actividad económica predominante	El sector terciario aporta el 60% del PIB y emplea al 56% de la fuerza laboral.	El consumo interno y la exportación de bienes a EU. Debido a esto, el PIB está pronosticado para incrementar al menos en un rango entre 1.8 y 2%
Extensión territorial	1,285 millones km ²	1,973 millones km ²
Temperatura media	La temperatura media anual en Perú se encuentra a 9.6 °C.	Oscila entre 36.5°C y 37°C
Tasa de crecimiento económico	La tasa de crecimiento económico más bajo	La economía de México no ha crecido en 2019 y

	desde 2009, con 2,16 %	muestra caída a tasa anual de 0.4%
Importación de Filtros Industriales	Del mundo importan en dólares un total de 27,381 millones.	Del mundo importan en dólares un total de 1,646,549 millones.
Producto Interno Bruto	222 miles de millones USD (2018)	1,221 billones USD (2018)
Ingreso per cápita	6,941.24 USD (2018)	9,673.44 USD (2018)
Tasa de desempleo	En el 2019, la tasa de desempleo de Lima Metropolitana se ubicó en 6.6%	En el 2019, la tasa de desempleo de México se situó en 3.4%
Variación de INPC	Según el Dane en diciembre de 2019 la variación anual del IPC se ubicó en del 3,8%	En el 2019 tuvo una inflación anual de 2.83 por ciento
Proveedores de Filtros	Donaldson Perú La Casa Del Filtro Filtros Purolator Ernes Perú SAC Filtros San Jorge Hidrolit Perú Microfiltración S.A.C. FILTROS Y OSMOSIS S.A.C Purifi Care Motorex S.A.	Filtex, S.A. De C.V., Filtros Industriales Filtromex, Svm Lubricantes, Tubrivalco, S.A. De C.V., Ícaro Internacional, S.A. De C.V., Acerocom Y Servicios Comerciales, S.A. De C.V., Air Care De México, Air Quality De México, Arefil, S.A De C.V. Asisprof, S.A. De C.V., Atlantic Products Mexico, S.A. De C.V. Y Columbia Filter Internacional.

Tabla 4.11. Comparación de Mercado entre Perú y México. (Fuente: Elaboración propia con datos de Santander Trade 2019).

4.11 COMPETENCIA

Nombre	<p style="text-align: center;">Donaldson Perú</p> 
Ubicación	Av. Alfredo Benavides 1238, Lima 15047, Perú
Descripción	Donaldson ofrece filtros de mangas plisadas a presión para su Colector de Polvo que se utiliza, ampliamente, en el manejo de granos, minería, carpintería y otras industrias con grandes volúmenes de polvo abrasivo. Cuentan también con filtros de proceso de filtración aire comprimido.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Extractores de polvo, humo y neblina • Filtros de polvo, humo y neblina • Filtración de procesos y aire comprimido
Contacto	+51 1 6341700

Tabla 4.12. Donaldson Perú. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Nombre	<p style="text-align: center;">La Casa Del Filtro</p>  <p style="text-align: center; font-size: small;">Tienda De Repuestos Para Carro en Gustavo A Madero</p>
Ubicación	Avenida México 1458, La Victoria 15034, Perú
Descripción	filtración tanto para maquinaria pesada, minería, pesquería, industria textil, industrias plásticas, agroindustria, etcétera. fabricación de bases y housing de diversos tipos de filtros, nuestros colaboradores están capacitados para solucionar sus problemas y consultas de su maquinaria.
Productos	Filtros de Aceite, Filtros de Agua, Filtros de Aire, Filtros de Combustible, Filtros Hidráulicos.
Contacto	+51 1 4736960

Tabla 4.13. La Casa del Filtro. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Filtros Purolator	
Nombre	
Ubicación	Maríe Curie 381, Ate 15022, Perú
Descripción	Purolator se asegura de que todos y cada uno de los filtros que salen del piso de producción se hayan fabricado de acuerdo con nuestros altos estándares de calidad. Purolator también tiene un equipo dedicado de tecnología avanzada que se enfoca en crear soluciones innovadoras para el futuro de la tecnología de filtración.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Filtros de aceite • Filtros de aire • Filtros de aire de cabina • Filtros Powersports • Filtros de combustible
Contacto	+51 1 3261343

Tabla 4.14. Purolator. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Ernes Perú SAC	
Nombre	
Ubicación	Jr. Nevado Carhuarazo Mz. E10 Lt. 12 "A DELICIA DE VILLA LIMA, Chorrillos 15057, Perú
Descripción	Es una empresa especializada en la comercialización de medios filtrantes y en el abastecimiento de repuestos especiales para la industria, principalmente dirigida a los sectores mineros, textiles, laboratorios y afines. Enfocados en:
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Filtros Industriales

	<ul style="list-style-type: none"> • Filtros Pulpo • Filtros de eficiencia • Suministros Industriales
Contacto	+51 981 343 475

Tabla 4.15. Ernes Perú SAC. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Nombre	<p style="text-align: center;">Filtros San Jorge</p> 
Ubicación	Calle Jr. Cárcamo 532, Lima
Descripción	Distribuidora de Filtros, Aceites y repuestos en general para Maquinaria Pesada y automotriz en Marcas reconocidas por su calidad y rendimiento: Donaldson, Fleetguard, Mann, Bosch, Cummins, Sakura, Parker, Purolator, Filtros Lys, Willy Busch, Shell, Mobil.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Filtros de aceite • Filtros de aire • Filtros de combustible • Filtros hidráulicos • Separadores • Filtros de aire comprimido
Contacto	+ 424-0900 / 981 488 274

Tabla 4.16. Filtros San Jorge. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Nombre	<p style="text-align: center;">Hidrolit Perú</p> 
Ubicación	Calle Porta 130, Lima 15074, Perú

Descripción	HIDROLIT es una marca multinacional líder en sistemas de tratamiento de aguas para hogares, empresas e industrias. Desarrollando nuevas tecnologías aplicadas a los sistemas de tratamiento de aguas propenderemos a simplificar procesos
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Ablandadores de Agua • Botellas de Agua • Desinfección de Agua • Dispensers y Bebederos de Agua • Ósmosis Inversa • Purificadores de Agua
Contacto	+51 1 2429632

Tabla 4.17. Hidrolit Perú. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú.

Nombre	<p style="text-align: center;">Microfiltración S.A.C.</p> 
Ubicación	Av. Benavides 3705, Oficina 203 Surco - Lima 33
Descripción	Empresa peruana creada en 1998 dedicada exclusivamente al campo de la filtración industrial. Ofrecen diversos tipos de filtros en diferentes configuraciones (cartuchos, placas filtrantes, capsulas, membranas lenticulares) y tamaños de marcas, así como las respectivas carcasas y porta filtros. Algunas carcasas las ofrecen de fabricación nacional.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Placas Filtrantes • Modulos Filtrantes • Cartuchos Filtrantes • Mangas Filtrantes • Equipos • Productos Enológicos

	<ul style="list-style-type: none"> • Filtros de Aire
Contacto	(511) 266-4090 y Telefax (511) 266-4089

Tabla 4.18. Microfiltración S.A.C. Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú.

Filtros Y Osmosis S.A.C	
Nombre	
Ubicación	Av. Aviación 2340 Of. 202 - San Borja Perú
Descripción	<p>Es proveedor de filtros, elementos, repuestos de filtración para la industria del agua.</p> <p>Distribuidor de Purificadores de uso comercial, doméstico y de emergencia.</p>
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Planta de tratamiento de aguas residuales • Planta de tratamiento de agua potable • Planta de tratamiento de agua de mesa
Contacto	(511) 476-6590 (511) 226-1894 814*7080

Tabla 4.19. Filtros y Osmosis S.A.C. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

Purifi Care	
Nombre	
Ubicación	Av. Javier Prado Este 6508, La Molina, Lima , Perú
Descripción	<p>Hechos con tecnología comprobada por organizaciones mundiales, tales como la Organización Mundial de la Salud, Water Quality, NSF, etc; para ofrecerles productos que mejoran la calidad de vida de tu familia; mediante la eliminación de</p>

	contaminantes dentro de tu hogar.
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Filtro de agua 4 etapas • Filtro de Ducha • Filtro UF- Ultrafiltración • Filtro 1 Etapa • Filtro 2 etapas • Ultrafiltración 3 etapas
Contacto	+51 987 221 485

Tabla 4.20. PurifiCare. (Fuente: Elaboración propia con datos de catálogos de empresas de Perú).

4.12 BARRERAS DE ENTRADA

4.12.1. Fracción Arancelaria

Sección:	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo:	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
Partida:	8421	Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases.
		- Aparatos para filtrar o depurar gases:
Subpartida:	842139	-- Los demás.
Fracción:	84213999	Las demás.

Tabla 4.21 Fracción arancelaria. (Fuente: SIICEX (2020)).

4.12.2. Barreras arancelarias de Perú a México

En el caso del cobro de aranceles y tarifas especiales de Perú a México por la importación de los filtros con la fracción arancelaria 842139 donde los últimos 4 dígitos son el código nacional de productos aplicados por Perú, no aplica ningún arancel comercial sobre dicho producto.

Para corroborar dicha información se hizo uso de la herramienta Market Access Map (utilizada para calcular el número de tarifas a pagar indicando el producto, país de origen y destino) esta es recomendada por PROMEXICO, dicho portal confirma que, para la importación de los filtros a Perú, no genera aranceles ni tarifas especiales, como a continuación se demuestra:

NTLC code ⓘ	NTLC description ⓘ	Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ	AVE ⓘ
8421391000	Centrifugadoras incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases: Aparatos para filtrar o depurar gases: Los demás: Depuradores llamados ciclones	MFN duties (Applied) ⓘ	0%	0%
8421392000	Centrifugadoras incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases: Aparatos para filtrar o depurar gases: Los demás: Filtros electrostáticos de aire u otros gases	MFN duties (Applied) ⓘ	0%	0%
8421399000	Centrifugadoras incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases: Aparatos para filtrar o depurar gases: Los demás: Los demás	MFN duties (Applied) ⓘ	0%	0%

Tabla 4.22. Tarifas aplicadas a la importación de México a Perú para filtros de aire (Fuente: Market Acces Map 2019).

4.12.3. Barreras no arancelarias

Uno de los requisitos de entrada para esta fracción arancelaria es el requisito de etiquetado, prueba y certificación el cual es previsto en el Título de la legislación: Decreto Supremo N° 009 de 07/04/2017. Ministerio de Energía y Minas. Aprobado Reglamento Técnico sobre el Etiquetado de Eficiencia Energética para Equipos Energéticos (Art. 1). Requisito de prueba (Art. 7). Requisito de

certificación de conformidad (Art. 7). Autoridad de implementación: Ministerio de Energía y Minas Validez: desde 04.2018.

Los cuales mencionan lo siguiente:

ARTÍCULO 1.- Según lo dispuesto en la Ley N° 27345, es de interés nacional la promoción del Uso Eficiente de la Energía (UEE), para asegurar el suministro de energía, proteger al consumidor, fomentar la competitividad de la economía nacional y reducir el impacto ambiental negativo del uso y consumo de los energéticos.

Artículo 7.- Esquema de Certificación: Es una certificación continua, basada en el Ensayo de Tipo seguido de la Vigilancia periódica en el mercado: las muestras del equipo energético obtenidas según el numeral precedente, son sometidas a ensayos con el propósito de demostrar el cumplimiento de los requisitos contemplados en el Reglamento Técnico para cada tipo y modelo de equipo energético. Los Certificados de Conformidad, para los casos en que se apliquen los Reglamentos Técnicos o Normas Técnicas de Observancia Obligatoria equivalentes, pueden ser emitidos por OCP Acreditados por la Autoridad competente del país de fabricación u otros países que sean miembros firmantes del Acuerdo de Reconocimiento Multilateral (MLA, por sus siglas en inglés) del IAF.

Pero de acuerdo con lo anterior, aunque es un producto con dicha fracción arancelaria, el filtro de aire industrial que se exportará no es un producto para la transformación de la energía, por lo que dicha etiqueta no aplica para este producto en particular, aunque aplique para la fracción arancelaria en cuestión.

OPERACIONES PARA LA EXPORTACION

5.1 LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

Logística de exportación:

Los Filtros tipo Minipleat son elaborados en la ciudad de Xalapa en el estado de Veracruz, de donde partirán por vía terrestre al Puerto de Veracruz, dicho viaje será por transporte propio de la empresa productora de filtros industriales y tendrá una duración aproximada de 2 horas.

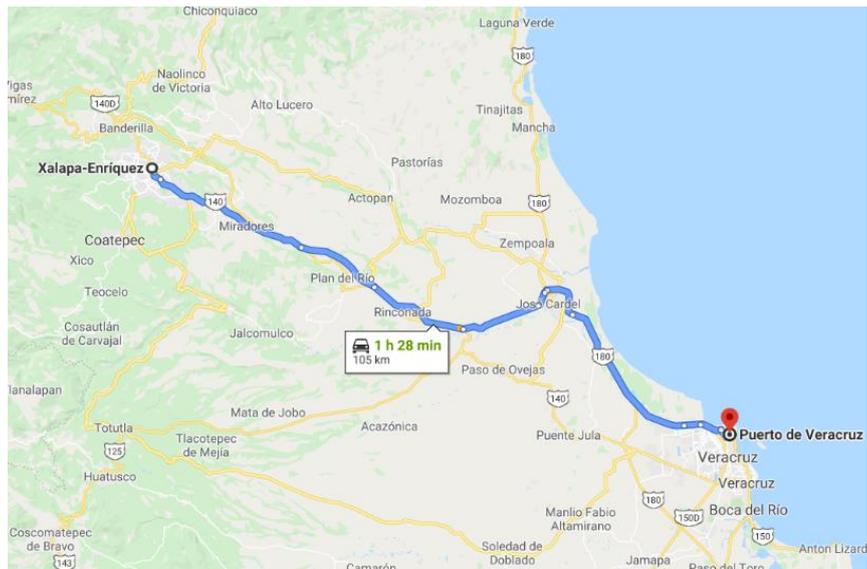


Imagen 5.1 Ruta desde la empresa de filtros hasta el Puerto de Veracruz. (Fuente: Google Maps).

Posteriormente partirán desde el Puerto de Veracruz con destino final al puerto de Callao en Lima Perú, el viaje vía marítima tendrá una duración aproximada de 17 días a una velocidad de 20 nudos, la cual es la velocidad promedio de los barcos dedicados al transporte de mercancías.

El tipo de contenedor que se empleará para el transporte de mercancía será un contenedor de 40 pies el cual le permite almacenar 160 cajas con medidas de 61cm X 61cm X 30cm cada caja conteniendo un solo filtro debidamente empaquetado para un traslado seguro. Las cajas serán transportadas en pallets con medidas de 1.2m², cada pallet puede cargar 8 cajas, 4 en la base y una estiba con otras 4 cajas.



Imagen 5.2. Ruta desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Callao en Lima Perú. (Fuente: Google Maps).

El INCOTERM que se va a emplear va a ser el FOB (Free on Board), por lo que la empresa productora de filtros industriales solo será responsable de los costos dentro de la República Mexicana, este trayecto será desde la Ciudad de Xalapa Veracruz hasta el Puerto de Veracruz como se mencionó anteriormente.

5.1.1. Recinto fiscal, recinto fiscalizado y recinto fiscal estratégico

Al realizar una exportación o importación de un producto o servicio, este deberá de pasar por un almacén autorizado por el Servicio de Administración tributaria, los cuales se mencionan a continuación.

5.1.1.1 Recinto Fiscal

Este es el espacio en que las autoridades aduaneras competentes realizan funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga, así como el despacho aduanero de las mercancías de comercio exterior. El recinto fiscal en sí corresponde a la función que realiza la autoridad competente y su lugar de ubicación.

La autoridad competente es el SAT (Servicio de Administración Tributaria) y a través de espacios confinados, distribuidos en toda la república mexicana, realiza sus funciones pertinentes en estos sitios denominados aduanas, de las cuales haremos listado y geolocalización.

Aduanas de México

Las aduanas mexicanas se encuentran ubicadas en la frontera norte con Estados Unidos de América, en la frontera sur con Guatemala y Belice, y en puntos estratégicos como puertos marítimos en las costas del pacífico y golfo de México, así como puntos dentro de la república mexicana.

México cuenta con 49 aduanas ubicadas de la siguiente forma:

- 19 en la frontera norte.
- 2 en la frontera sur.
- 17 aduanas marítimas.
- 11 aduanas interiores.



Imagen 5.3. Aduanas de México. (Fuente: tibagroup.com).

5.1.1.2 Recinto Fiscalizado

El Recinto Fiscalizado se refiere a un lugar administrado por particulares dónde el Servicio de Administración Tributaria otorga concesión para que los particulares presten los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías, en inmuebles ubicados dentro de los recintos fiscales.

El Servicio de Administración Tributaria podrá otorgar concesión para que los particulares presten los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías, en inmuebles ubicados dentro de los recintos fiscales, en cuyo caso se denominarán recintos fiscalizados. La concesión se otorgará mediante

licitación conforme a lo establecido en el Reglamento e incluirá el uso, goce o aprovechamiento del inmueble donde se prestarán los servicios.

5.1.1.2.1. Requisitos para obtener una concesión

De acuerdo con el SAT, las empresas interesadas en obtener el registro en el esquema de certificación de empresas modalidad socio comercial certificado rubro recinto fiscalizado y que hayan prestado el servicio de manejo, almacenaje y custodia de las mercancías de comercio exterior, por al menos 2 años previos a la presentación de la solicitud, además de lo establecido en la regla 7.1.1., con excepción de las fracciones VIII, X, XI, deberán cumplir con lo señalado en la regla 7.1.4., primer párrafo, fracción I, así como con lo siguiente:

- Solicitud de registro en el esquema de certificación de empresas.
- Contar con autorización vigente de recinto fiscalizado y no estar sujetos al inicio de cancelación.
- Presentar el perfil del recinto fiscalizado, debidamente requisitado por cada instalación autorizada.

5.1.1.2.2. Plazo de la concesión

Las concesiones se podrán otorgar hasta por un plazo de veinte años, el cual podrá prorrogarse a solicitud del interesado hasta por un plazo igual, siempre que la solicitud se presente durante los últimos tres años de la concesión y se sigan cumpliendo los requisitos previstos para su otorgamiento y con las obligaciones derivadas de la misma.

5.1.1.2.3. Término de la concesión

Al término de la concesión o de su prórroga, las obras, instalaciones y adaptaciones efectuadas dentro del recinto fiscal, así como el equipo destinado a la prestación de los servicios de que se trate, pasarán en el estado en que se encuentren a ser propiedad del Gobierno Federal, sin el pago de contraprestación alguna para el concesionario.

5.1.1.3 Recinto fiscal estratégico

Las personas que tengan el uso o goce de un inmueble dentro o colindante con un recinto fiscal, fiscalizado o recinto portuario, tratándose de aduanas marítimas,

fronterizas, interiores de tráfico ferroviario o aéreo, podrán solicitar al Servicio de Administración Tributaria la habilitación de dicho inmueble en forma exclusiva para la introducción de mercancías bajo el régimen de recinto fiscalizado estratégico y la autorización para su administración. El inmueble habilitado se denominará recinto fiscalizado estratégico.

5.1.1.3.1. Requisitos para su operación

Las personas que obtengan la autorización a que se refiere este artículo, serán responsables de administrar, supervisar y controlar dicho recinto fiscalizado, cumpliendo con los lineamientos que determine el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas, para el control, vigilancia y seguridad del recinto fiscalizado y de las mercancías de comercio exterior, sin perjuicio del ejercicio de facultades de la autoridad aduanera; poner a disposición de las autoridades aduaneras las instalaciones previamente aprobadas por dichas autoridades para las funciones propias del despacho de mercancías, y las demás que deriven de esta Ley, así como cubrir los gastos que implique el mantenimiento de dichas instalaciones; adquirir, instalar y poner a disposición de las autoridades aduaneras el equipo que se requiera para agilizar el despacho aduanero y los sistemas automatizados para el control de las mercancías, personas y vehículos que ingresen o se retiren del recinto fiscalizado.

Las personas que obtengan la autorización a que se refiere este artículo, no estarán sujetas al pago del aprovechamiento a que se refiere el artículo 15, fracción VII de esta Ley.

5.1.1.4 Administración Portuaria Integral de Veracruz

Administración Portuaria Integral de Veracruz S.A. de V.C. (APIVER), establecida en 1994 en Veracruz, es una compañía paraestatal del Gobierno Federal mexicano.

Objeto social: Tiene por objeto social la Administración portuaria integral de Veracruz, estado de Veracruz, mediante el ejercicio de los derechos y obligaciones derivados de la concesión que el Gobierno Federal de otorgue para el uso, aprovechamiento y explotación de los bienes del dominio público federal, la construcción de obras e instalaciones portuarias y la prestación de los

servicios portuarios en Veracruz, estado de Veracruz, así como la administración y explotación comercial, por cuenta propia o de terceros de los bienes inmuebles que integren su zona de desarrollo

Aquí se establecerán tanto empresas que a través de sus procesos de transformación le generen un valor agregado a las mercancías de importación y exportación que se manejen en este Puerto, así como campañas que operen como centros de distribución.

Es importante destacar que esta área será operada bajo el régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico, lo que dará beneficios fiscales a las empresas ahí establecidas, ya que las mercancías que entren a dicho recinto podrán permanecer por un periodo de hasta 60 meses y no pagarán impuestos, contribución o cuota compensadora mientras no sean importadas o exportadas definitivamente.

5.1.1.5 Despacho Aduanero

La logística utilizada para el proyecto de exportación de Filtros Industriales de Aire tipo Minipleat una vez en el Puerto de Veracruz tienen como destino final el puerto de Callao en Lima Perú, viaje vía marítima que, como se mencionó antes, tendrá una duración aproximada de 6.8 días a una velocidad de 20 nudos, la cual es la velocidad promedio de los barcos dedicados al transporte de mercancías.

Es importante mencionar que se utilizará transporte de la empresa para el transporte y logística hasta el puerto de Veracruz. Además, es necesario mencionar que el Incoterm que se va a ser el FOB (Free on Board), por lo que la empresa sólo será responsable de los costos dentro de la República Mexicana. Por lo que, en Callao Lima, Perú el responsable será la Distribuidora TOP WORLD SUPPLY.

5.1.1.6 Regímenes Aduaneros

Las mercancías que entran o salen del país necesitan destinarse a un régimen



aduanero, a través de un documento oficial en el que se especifica el destino (uso) que se pretende dar a dicha mercancía.

El régimen aduanero es el conjunto de operaciones que están relacionadas con un destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el interesado en la aduana.

Imagen 5.4. Ruta dese el Puerto de Veracruz hasta el puerto de Callao en Lima Perú. (Fuente: Google Maps).

Hoy en día, son seis regímenes que están contemplados en Ley.

- 1) Definitivos
- 2) Temporales
- 3) Depósito Fiscal
- 4) Tránsito de mercancías
- 5) Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado
- 6) Recinto fiscalizado estratégico

En esta ocasión hablaremos del régimen que se relaciona con nuestro proyecto de exportación, el cual es el régimen definitivo.

El régimen que corresponde a los llamados definitivos se divide en importación y exportación, pero debido a la naturaleza de esta investigación, hablaremos de la exportación.

Exportación definitiva. Este régimen aduanal consiste en la salida de mercancías del territorio nacional por tiempo ilimitado. Se necesita estar en el Registro Federal de Contribuyentes.

Se necesita de los servicios de un agente aduanal para que represente al exportador ante la aduana. También se deben cubrir los requisitos que establezcan el país de destino y pagar el Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

En nuestro proyecto de exportación, al ser filtros industriales, destinados como productos de consumo final, son de carácter definitivo con base al artículo 102 de la Ley Aduanera, ya que permanecerán en el extranjero por tiempo ilimitado.

5.1.2 Canal de Distribución

El canal de distribución a utilizar por la empresa productora de filtros industriales, parte desde la elaboración de los filtros por medio de la empresa, la cual les pretende vender el producto al mayorista el cual a su vez le venderá el producto al consumidor final, que en este caso son las empresas industriales.



Figura 5.1. Canal de distribución de la empresa (Fuente: Elaboración propia).

5.2 DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN

Documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación

Para poder realizar el proceso de exportación de manera correcta es necesario que el exportador tenga ciertos documentos y realice los trámites necesarios, los cuales facilitaran la entrada de los productos al mercado internacional.

Para poder vender internacionalmente se requiere que la mercancía cumpla con ciertas condiciones, además de esto se debe tener en cuenta que las autoridades del país destino están involucradas en el proceso de exportación, principalmente se tiene a la autoridad aduanera, pero también están las autoridades sanitarias para controlar el ingreso de alimentos, productos de origen animal, medicinas etc., u otro tipo de autoridades según el producto que va a ingresar al país objetivo.

Las autoridades aduaneras son las encargadas de controlar la entrada o salida de mercancía de su país, por lo que son muy estrictos en cuanto a la revisión de las mercancías, por lo cual la mercancía que se presente físicamente debe coincidir con la declara en la documentación.

Es por eso por lo que se debe tener mucho cuidado a la hora de llenar los documentos que acompañan a la mercancía, estos documentos deben ser llenados de manera correcta tanto por el exportador y como por los prestadores del servicio, como los transportistas, ya que por el más mino error como equivocarse en un nombre, omitir detalles de la mercancía e incluso un simple error mecanografió puede hacer que la mercancía se quede detenida de manera indefinida en la aduana. A continuación, se mencionan y describen los documentos necesarios para realizar el proceso de exportación.

Registros previos

RFC (Registro Federal de Contribuyentes)

En México es necesario tener el Registro Federal de Contribuyentes para poder realizar facturas de manera electrónica, solicitar certificados y permisos y realizar los trámites necesarios para exportar.

Registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) ante la cámara correspondiente

La ley de cámaras empresariales y sus confederaciones señala que los empresarios deben inscribirse al SIEM, y renovar su registro dentro del primer bimestre de cada año, al estar registrado en el SIEM el negocio queda registrado en un catálogo por giro y genera un perfil que permite una mayor difusión y promoción para los productos o servicios de la empresa.

Autorización de uso del logotipo “Hecho en México”

No es obligatorio para el exportador incluir el logotipo de “Hecho en México” en la etiqueta de sus productos, sin embargo se recomienda hacerlo ya que es una distinción gráfica y de identidad en el extranjero, pero al ser una marca registrada por el Estado Mexicano a nivel mundial es necesario que el exportador solicite permiso al gobierno para su uso, esta autorización se debe solicitar en la Secretaría de Economía (SE), para esto será necesario presentar la solicitud por escrito o por vía electrónica a través del siguiente portal: www.hechoenmexico.gob.mx.

Factura comercial

La factura comercial es el documento que inicia todo el proceso de exportación, ya que es requerida por el vendedor para acreditar su venta, tasa de impuesto al valor agregado (IVA) y la descarga de su inventario, por otra parte, el comprador la necesita ya que en ella se comprueba la propiedad de la mercancía, el dinero gastado, y es necesaria para la importación en el país destino.

Por otra parte, es tomada en cuenta para poder tramitar una carta de crédito, certificados de origen del TLC (en caso de ser necesarios), permisos de exportación, certificaciones, entre otros.

En México la factura comercial es un comprobante fiscal que se emite electrónicamente como comprobante fiscal digital (CFDI), para poder emitir una factura es necesario contar con autorización del SAT. A continuación, se enlistan los datos que debe contener.

- a) La clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien expide la factura y el régimen fiscal en que tributa.
- b) Domicilio del establecimiento que expide la factura.
- c) El número de folio asignado y el sello digital del SAT y del contribuyente que lo expide.
- d) Lugar y fecha de expedición.
- e) La clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expida; para el caso de extranjeros, se anota el Número Tributario (en algunos países, Tax ID), o se puede anotar el RFC genérica para clientes en el extranjero, que es XEXX010101000.
- f) La cantidad, unidad de medida y clase de los bienes o mercancías.
- g) g) El valor unitario consignado en número. h)
- h) El importe total consignado en número o letra.
- i) i) Señalar en forma expresa si el pago de la contraprestación que ampara se hace en una sola exhibición o en parcialidades.
- j) j) Monto de los impuestos que deban trasladarse (en el caso de ventas nacionales), la exportación definitiva no está sujeta a IVA, por lo que este gravamen no debe incluirse en el precio de estas.
- k) k) Forma en que se realizó el pago (efectivo, transferencia electrónica de fondos, cheque nominativo o tarjeta de débito, de crédito, de servicio o la denominada monedero electrónico que autorice el SAT).
- l) l) Fecha y hora de certificación.
- m) m) Número de serie del certificado digital del SAT con el que se realizó el sellado.

Además de los datos anteriores se recomienda incluir en la factura los siguientes datos, ya que pueden ser necesarios en el país destino.

- a) El domicilio, nombre o razón social del comprador en el extranjero.
- b) El número de la referencia de la orden de compra o pedido (si existiese). Lugar de entrega y condiciones de venta de acuerdo con los Términos Internacionales de Comercio (sigla del Incoterms® respectivo), los cuales se explican detalladamente en este mismo capítulo.

- c) Los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y embalajes (en caso de que el cliente lo solicite o de conformidad con las condiciones de venta, ya que, en el país de destino, estos conceptos pueden formar parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación).
- d) Medio de transporte.
- e) Puerto de carga y de descarga.
- f) Tipo de envase y de embalaje.
- g) Peso neto.
- h) Peso bruto.
- i) Tipo de divisa utilizada (se recomienda que se facture utilizando una divisa dura, como el dólar de los Estados Unidos de América o el euro

Lista de empaque

También conocida como Packing List es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador identificar el contenido y tipo de cada "bulto" (Caja, atado, tambor, etc.) en el cual se encuentra contenida la mercancía para ser transportada. Lo mencionado en la lista de empaque debe coincidir con lo vendido en la factura, este documento sirve para que durante el transporte de la mercancía el exportador pueda identificar el contenido del embarque completo y en caso de percance, se puedan hacer las reclamaciones necesarias a la compañía de seguros.

A continuación, se enlistan los puntos que debe contener la lista de empaque:

- a) La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- b) En cada bulto se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben
- c) relacionarse en la factura, anotando la descripción de cada una de las mercancías que contiene.
- d) Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana.

Documento de transporte

Este documento es expedido por la empresa transportista que da constancia de que la mercancía se ha embarcado o será embarcada a un destino determinado, además menciona las condiciones en las que se encuentra. El transportista será responsable del envío y de custodiar la mercancía hasta el punto de destino convenido anteriormente.

Según el medio de transporte (Terrestre, marítimo, aéreo o multimodal) que se utilice para el envío de las mercancías serán necesario cierto tipo de documentos a continuación se mencionan los nombres de los documentos según el tipo de transporte.

- Guía aérea (airway bill) (tráfico aéreo).
- Conocimiento de embarque (bill of lading/B/L) (tráfico marítimo).
- Carta de porte (autotransporte).
- Talón de embarque (ferrocarril).

El documento de transporte debe formar parte de la documentación que se envía al importador en el país destino.

Los términos del documento de transporte deben coincidir con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque etc. Ya que si no es así puede generar ciertos inconvenientes como la detención indefinida de la mercancía en las aduanas.

Es importante que el importador y el exportador tengan una copia del documento de transporte y que constituye un respaldo de la operación y sirve como comprobante en caso de que sea necesario realizar aclaraciones.

Para la exportación del filtro de aire tipo Minipleat se utilizará transporte marítimo, por lo que el documento de transporte que será necesario elaborar es un conocimiento de embarque (Bill of Lading).

Este documento sirve como evidencia del contrato de transporte entre el expedidor y la naviera, este documento es emitido por la naviera, y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado y bajo las condiciones previamente establecidas entre exportador e importador.

Además de cumplir su función como contrato de transporte el Bill of Lading también puede cubrir otras funciones importantes, ya que sirve como recibo de las mercancías y como título de la propiedad de estas.

A continuación, se enlistan los datos que debe contener el Bill of Lading:

- La naturaleza general de las mercancías, las marcas principales necesarias para su identificación, una declaración expresa, si procede, sobre su carácter peligroso, el número de bultos o de piezas y el peso de las mercancías.
- El estado aparente de las mercancías
- El nombre y el establecimiento principal del porteador
- El nombre del cargador
- El nombre del consignatario, si ha sido comunicado por el cargador
- El puerto de carga según el contrato de transporte marítimo y la fecha en que el porteador se ha hecho cargo de las mercancías en ese puerto
- El puerto de descarga según el contrato de transporte marítimo
- El número de originales del conocimiento de embarque, si hubiera más de un
- El lugar de emisión del conocimiento de embarque
- La firma del porteador o de la persona que actúe en su nombre
- El flete, en la medida en que deba ser pagado por el consignatario, o cualquier otra indicación de que el este ha de ser pagado por el consignatario
- La declaración, si procede, de que las mercancías se transportarán o podrán transportarse sobre cubierta
- La fecha o el plazo de entrega de las mercancías en el puerto de descarga, si en ello han convenido expresamente las partes; y

Una vez cargadas las mercancías a bordo, el porteador emitirá un conocimiento de embarque "embarcado" al cargador, si éste lo solicita, en el cual, además de los datos requerido, se consignará que las mercancías se encuentran a bordo de un buque o de unos buques determinados y se indicará la fecha o las fechas en que se haya efectuado la carga. (Diario del Exportador, 2020).

Pedimento de exportación

Quienes exporten mercancía deberán transmitir a través del sistema electrónico aduanero un pedimento que ampare la operación, indique la descripción de la mercancía, su clasificación arancelaria, la cantidad y valor de la mercancía, así como los datos del exportador y del destinatario aduanero.

El pedimento de exportación es una declaración iscal y en él se pagan las contribuciones relacionadas con la exportación, como pueden ser:

- El Impuesto General de Exportación (IGE) que, en escasas ocasiones, procede.
- La Prevalidación (PRV).
- Contraprestación para efectos de Prevalidación (CNT).
- El Derecho de Trámite Aduanero (DTA), excepto para quienes realicen la exportación de mercancías a Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Chile, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Bolivia, siempre que declaren en el pedimento que la mercancía califica como originaria, y que cuenten con el Certificado de Origen del Tratado de Libre Comercio (TLC) respectivo.

Comprobante de valor electrónico (COVE)

Quienes exporten mercancías tiene la obligación de transmitir previo al despacho de mercancías, la información relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de las mercancías contenidos en la factura de exportación o documento equivalente.

Para realizar este trámite se debe ingresar en el portal de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (www.ventanillaunica.gob.mx), desde este portal se tramitará el COVE, el cual contiene los siguientes datos:

- a) Lugar y fecha de expedición.
- b) Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía.
- c) La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de

identificación, cuando estos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenidas en la misma.

- d) Nombre y domicilio del proveedor o vendedor.
- e) Nombre y domicilio del comprador cuando sea distinto del destinatario.
- f) Número de factura o de identificación del documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

Ya que se realizó el trámite se recibirá un acuse de referencia emitido por la ventanilla digital, denominado Numero de Acuse de Valor, el cual se manifestará en el pedimento respectivo.

Permisos o certificados exigidos a la exportación

Dependiendo de la mercancía a exportar será necesario cumplir con ciertas restricciones y regulaciones no arancelarias, estas pueden ser permisos fitosanitarios, sanitarios etc.

Para poder competir en el mercado internacional es necesario que los productos a exportar ya sean bienes o servicios cumplan con los estándares de calidad que el país destino o cliente exigen.

Para exportar existen certificaciones obligatorias como La Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y otras que, si bien pueden no ser necesarias para un gobierno, si lo son para poder posicionar un producto el mercado de destino, como ejemplo una Norma Mexicana (NMX). Además de certificaciones que la industria a la que va orientada el producto pueda exigir.

Carta de instrucciones al agente aduanal

La ley aduanera permite que el exportador transmita directamente su pedimento (autorizado previamente por el SAT), pero también se puede realizar por medio de un agente aduanal, el cual cobrara una cantidad de honorarios por sus servicios, estos generalmente son un porcentaje del valor de la mercancía.

El agente aduanal cobra por sus servicios, pero también puede ser responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos solicitados en el pedimento, esto siempre y cuando el exportador le entregue una “carta de instrucciones”

previa al despacho aduanero, la carta puede ser en formato libre y debe contener los siguientes datos.

Datos de la empresa exportadora.

- Datos del agente aduanal a quien se dirige la carta.
- Fecha y lugar.
- Tipo de mercancías.
- Valor y cantidad.
- Régimen aduanero de exportación.
- Aduana de exportación.

Regulaciones especiales del embalaje de madera de exportación

Para la exportación del filtro tipo Minipleat se emplearán pallets de madera de 1.2m x 1m por lo cual será necesario cumplir con las siguientes regulaciones:

Si se planea emplear pallets de madera para la exportación de cualquier mercancía, en México se aplica la NOMM-144-SEMARNAT-2012 sobre “medidas fitosanitarias reconocidas internacionalmente para el embalaje de madera, que se utiliza en el comercio internacional de bienes y mercancías”, en la cual se menciona la obligación de tratar la madera de los embalajes con 2 procesos.

- Fumigación con bromuro de metilo
- Sometimiento a un tratamiento térmico conocido como “estufado”, el cual consiste en calentar la madera hasta 56 grados centígrados y después secado en estufa y recubierta a presión con un preservador químico aceptado

Cumplido lo anterior, se aplicará un sello por el cual México acredita internacionalmente que la madera del embalaje fue sometida a alguno de los dos tratamientos. (ProMéxico, 2015)

Existen cerca de 400 empresas para efectuar los procesos de sanitización de los pallets y colocar la marca adecuada, las empresas autorizadas podrán emitir una constancia de la aplicación del tratamiento de acuerdo con la NOMM-144-SEMARNAT-2012.

A continuación, se muestra la marca que comprueba que se realizaron los procesos mencionados anteriormente.

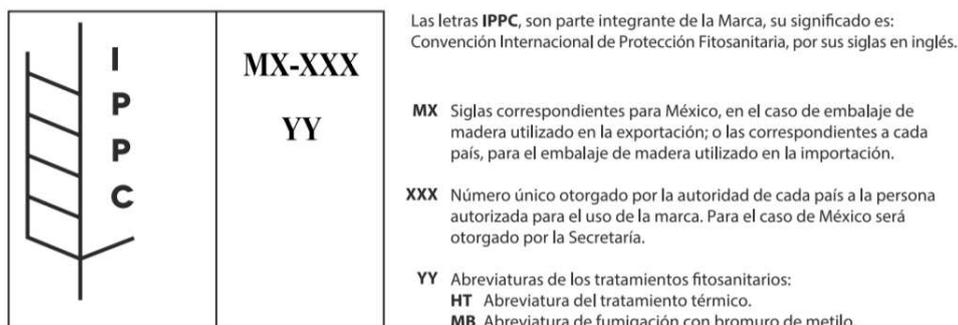


Imagen 5.5. Marca de letras IPPC. (Fuente: ProMéxico 2015).

5.3 ASPECTOS DEL PRECIO

La capacidad máxima de producción de la empresa productora de filtros es de 400 filtros industriales de aire tipo minipleat 4v-bank al mes, sin embargo, al ser un tipo de producción que funciona únicamente bajo pedidos, la producción real es variada, ya que dependerá directamente de la cantidad solicitada por cada cliente. Para determinar el precio del producto se realizó un análisis por el método Costing y por el método Pricing logrando así poder comparar los tipos de costeo y determinar el más viable en el caso concreto del filtro industrial de aire tipo minipleat 4v-bank de la empresa; a continuación, se analizan los costos para determinar el precio de venta a nivel nacional y en el país destino.

5.3.1. COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Al ser una empresa que vende bajo pedidos, los costos de fabricación fijos y variables de cada producto son muy diferentes, y para determinar dichos costos del filtro a exportar, el cual es el filtro de aire tipo Minipleat 4v-bank, se analizó el número de veces que éste ha sido solicitado al año en los últimos 3 años, por lo que, al analizar los pedidos históricos el resultado fue que la producción del filtro es de un promedio de 3 meses al año, tomando en cuenta esta consideración los costos promedios mensuales son los siguientes:

5.3.1.2. Costos Fijos

Para la obtención de los costos fijos, se analizaron los costos totales en factura de cada servicio y se sacó la parte proporcional de acuerdo con la cantidad promedio de producción anual del producto a exportar, a continuación, se muestra la tabla resumen:

COSTOS FIJOS		
Concepto	Total	Por unidad
Luz	\$ 7,500.00	\$ 23.89
Agua	\$ 500.00	\$ 1.59
Gas	\$ 375.00	\$ 1.19
Mantenimiento de la maquinaria	\$ 695.78	\$ 2.22
Depreciación de la maquinaria	\$ 231.93	\$ 0.66
Salarios	\$ 134,000.00	\$ 426.75
Costos fijos totales mensuales	\$ 143,302.71	\$ 456.30

Tabla 5.1 Costos Variables. (Fuente: Elaboración Propia).

***Anexo 3:** Determinación de la depreciación de la maquinaria

5.3.1.3. Costos Variables

Primero se determinó el costo de la materia prima, tanto total como por unidad:

Materia Prima			
Concepto	UNIDAD DE MEDIDA	Precio x UNIDAD	Total
Estructura del filtro	400	\$528.48	\$211,392.00
Rollos filtrantes	400	\$352.32	\$140,928.00
Total			\$352,320.00
Unidades producidas			350
CV x UNIDAD			\$1,006.63

Tabla 5.2. Costos Fijos (Fuente: Elaboración Propia)

Posteriormente se hizo una suma de los costos que tienen que ver con la mano de obra directa, o sea, aquella relacionada directamente en el proceso de producción:

Mano de obra		
Concepto	Cantidad	Frecuencia
Ing. 1	\$ 10,350.00	Mensual
Ing. 2	\$ 10,300.00	Mensual
Ing. 3	\$ 10,300.00	Mensual
Ing. 4	\$ 10,300.00	Mensual
Total	\$ 41,250.00	Mensual

Tabla 5.3. Mano de Obra. Fuente: Elaboración Propia

Por último, se determinó la parte proporcional del costo del certificado de calidad el cual tiene un valor de \$3,500 pesos y quedó por un valor de:

CIF	
Certificado calidad	72.92

Tabla 5.4. Costos Indirectos de Fabricación (Fuente: Elaboración Propia)

A continuación, se muestra la hoja resumen de los costos variables totales y por unidad:

COSTOS VARIABLES		
Concepto	Total	Por unidad
Mano de obra	\$ 41,250.00	\$ 117.85
Materia prima	\$ 308,280.00	\$ 880.80
Certificado calidad	\$ 72.92	\$ 0.23
Costo financiero	\$	\$
Costos variables totales	\$ 349,602.92	\$ 998.88

Tabla 5.5. Costos Variables (Fuente: Elaboración Propia)

5.3.2. Precio de venta en territorio nacional

El precio de venta en el territorio nacional es de **\$2,000** por pieza, aunque puede disminuir hasta un 15% en compras de gran volumen, como las ventas realizadas a Comisión Federal de Electricidad ya que, cuando requiere de filtros industriales, éstos hacen pedidos de gran volumen de compra.

5.3.3. Margen de contribución en territorio nacional

$$\begin{aligned} \text{Margen de Contribución} &= (\text{Precio de Venta} - \text{Costos variables}) \\ &= (\$2,000 - 998.88) = \mathbf{\$1,001.11} \end{aligned}$$

5.3.4. Punto de equilibrio en territorio nacional

En unidades

$$P.E. = \frac{CF}{MC} = P.E. = \frac{\$143,302}{\$1,001.11} =$$

Punto de Equilibrio = 143.142 ~ **143 unidades**

En pesos mexicanos

(143 x \$\$2,000) = **\$286,000** pesos mexicanos

5.3.5. Gastos de Exportación

Este rubro se determinará más exhaustivamente en la determinación del precio, ya que, para determinar dicho costo, es necesario considerar todos los costos de la exportación.

A continuación, se muestra una tabla resumen de los gastos por concepto de flete terrestre, seguro terrestre, agente aduanal, flete marítimo y seguro marítimo que corresponden a los gastos de acuerdo con el INCOTERM FOB que se determinó para el envío de la mercancía.

GASTOS DE DISTRIBUCION		
Concepto	USD	Pesos
Flete terrestre nacional (incluye maniobras)	\$ 274.50	\$ 6,313.50
Seguro terrestre	0.40%	25.25
Agente aduanal (incluye pedimento) (.18% factura)	\$ 395.65	\$ 9,100.00
Flete Marítimo (incluye maniobras y BL)	\$ 726.00	\$ 16,698.00
Seguro Marítimo	0.60%	\$ 100.19

Tabla 5.6. Gastos de Distribución. (Fuente: Elaboración Propia)

5.3.5.1. Determinación del precio de venta en el país destino

Para determinar el precio de venta en el país destino es necesario determinar todos los costos de fabricación y, claramente los costos de logística, y para determinar esto existen dos métodos; el método Costing el cual determina el precio de venta a partir del costo de fabricación al cual se le van agregando los costos de logística, transporte, seguros y comisiones.

Por otro lado, tenemos el método Pricing donde determinamos el precio de venta y de ahí a la inversa, este método es el ideal cuando la entrada al mercado meta ya tiene un precio establecido, donde bajarnos de ese precio hace que el consumidor nos perciba como un producto de mala calidad y, por otro lado, donde un precio demasiado alto, lo limita en competitividad.

Pero previo a la determinación del precio por dichos métodos es necesario establecer los nuevos costos variables, los cuales incluyan los costos de embalaje y etiquetado.

Por lo que los nuevos costos variables quedaron de la siguiente forma:

COSTOS VARIABLES		
Concepto	Total	Por unidad
Mano de obra	\$41,250.00	\$131.37
Materia prima	\$308,280.00	\$880.80
Empaque de exportación	\$1,360.00	\$8.50
Etiquetado de exportación	\$350	\$2.19
Certificado calidad	\$72.92	\$0.23
Costo financiero	\$	\$
Costos variables totales	\$351,312.92	\$1,023.09

Tabla 5.7. Costos Variables. (Fuente: Elaboración Propia)

Se determinaron los nuevos costos variables, procedemos a la determinación del precio por ambos métodos para, posteriormente, concluir cuál es el método más viable para la determinación del mejor precio.

PRECIO MÉTODO PRICING

MÉTODO PRICING				
POR PIEZA:	MXP	MXP x Pallet	USD x Pallet	PEN x Pallet
Precio EXW (incluye 5% por carta de crédito*)	\$ 2,448.21	\$ 19,585.66	\$ 851.55	\$ 2,971.91
Flete terrestre nacional	\$ 39.46	\$ 315.68	\$ 13.73	\$ 47.90
Seguro terrestre	\$ 0.16	\$ 1.26	\$ 0.05	\$ 0.19
Agente aduanal (comision del .18% sobre factura)	\$ 56.88	\$ 455.00	\$ 19.78	\$ 69.04
FOB	\$ 2,544.70	\$ 20,357.60	\$ 885.11	\$ 3,089.04
Flete marítimo	\$ 104.36	\$ 16,698.00	\$ 726.00	\$ 2,533.74
CFR	\$ 2,649.06	\$ 37,055.60	\$ 1,611.11	\$ 5,622.78
Seguro marítimo	\$ 0.63	\$ 100.19	\$ 0.03	\$ 0.10
CIF	\$ 2,649.69	\$ 37,155.79	\$ 1,615.47	\$ 5,637.99

Tabla 5.8. Método Pricing. (Fuente: Elaboración Propia)

Precios estimados para el cliente en Perú con Metodo Pricing x Unidad			
	MXP	USD	PEN
Precio CIF	\$ 2,649.69	\$ 105.00	\$ 366.45
Broker (10%)	\$ -	-	-
Comisión que cobrará el Distribuidor = 24%	\$ 570.31	\$ 35.00	\$ 122.15
Precio final	\$ 3,220.00	\$ 140.00	\$ 488.60

Tabla 5.9. Método Pricing. (Fuente: Elaboración Propia)

Por lo tanto, el precio establecido por unidad en el país destino ya con la comisión del distribuidor (intermediario) es el siguiente:

Como se puede observar, el precio final en moneda nacional es de \$3,220.00 o \$488.60 en Soles Peruanos.

A continuación de muestra el mismo procedimiento, pero por el método Costing:

PRECIO MÉTODO COSTING:

MÉTODO COSTING				
	POR PIEZA	MXP x Pallet	USD x Pallet	PEN x Pallet
Precio EXW (incluye 5% por carta de crédito*)	\$ 2,174.82	\$ 17,398.53	\$ 756.46	\$ 2,640.04
Flete terrestre nacional	\$ 39.46	\$ 315.68	\$ 13.73	\$ 47.90
Seguro terrestre	\$ 0.16	\$ 1.26	\$ 0.05	\$ 0.19
Agente aduanal (comision del .18% sobre factura)	\$ 56.88	\$ 455.00	\$ 19.78	\$ 69.04
FOB	\$ 2,271.31	\$ 18,170.47	\$ 790.02	\$ 2,757.17
Flete marítimo	\$ 104.36	\$ 834.90	\$ 36.30	\$ 126.69
CFR	\$ 2,375.67	\$ 19,005.37	\$ 826.32	\$ 2,883.86
Seguro marítimo	\$ 0.63	\$ 5.01	\$ 0.22	\$ 0.76
CIF	\$ 2,376.30	\$ 19,010.38	\$ 826.54	\$ 2,884.62

Tabla 5.10. Método Pricing. (Fuente: Elaboración Propia)

Por lo tanto, el precio establecido por unidad en el país destino ya con la comisión del distribuidor (intermediario) es el siguiente:

Precios estimados para el cliente en Perú con Metodo Costing por Unidad			
	MXP	USD	PEN*
Precio CIF	\$ 2,376.30	\$ 103.32	\$ 360.58
Broker (10%)	\$ -	\$ -	\$ -
Comisión que cobrará el Distribuidor = 24%	\$ 570.31	\$ 24.80	\$ 86.54
Precio final	\$ 2,946.61	\$ 128.11	\$ 447.12

Tabla 5.11. Método Pricing. (Fuente: Elaboración Propia)

Mostrado lo anterior, y tomando en cuenta que el producto es de alta calidad, el precio de venta al distribuidor TOP WORLD SUPPLY S.A.C que se eligió fue el establecido por el **Método Pricing** y el Incoterm **FOB (\$2,544.70)** ya que, al incluirle a dicho precio la comisión del distribuidor en Perú (el establecido por el distribuidor TOP WORLD SUPPLY S.A.C), el precio final del producto para el

cliente final es de **\$3,220.00**; el cual es el precio más cercano al existente el dicho país de filtros de aire de alta calidad.

5.3.6 Margen de Contribución en el país destino

De acuerdo con los datos obtenidos y estableciendo el precio de venta, por medio del método Pricing y con el INCOTERM FOB, el precio de venta por unidad es de \$2,544.70 pesos mxn.

Y tomando en cuenta los costos variables por unidad de \$1,023.09; el margen de contribución queda de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \text{Margen de Contribución} &= (\text{Precio de Venta} - \text{Costos variables}) = \\ &(\$2,544.70 - 1,023.09) = \mathbf{\$1,521.61} \text{ por unidad} \end{aligned}$$

5.3.7. Punto de equilibrio en país destino

EN UNIDADES

$$P.E. = \frac{CF}{MC} = P.E. = \frac{\$143,302}{1,521.61} = \mathbf{94}$$

Punto de Equilibrio = 94 Unidades

EN PESOS MEXICANOS

(94u x \$2,544.70) = \$239,201.80 pesos mxn.

Lo anterior quiere decir que, al producir 350 filtros promedio al mes con un precio nacional de \$1,450; con unos costos fijos de \$143,302, costos variables por unidad de \$1,023.09 y que, de esa producción se exportarán 160 filtros a los cuales se les agregarán los costos de logística con el Incoterm FOB, el precio de dicho filtro será de \$2,544.70 y con dicho precio el nuevo punto de equilibrio sobre la cantidad de filtros a exportar, será de **94 unidades** o **\$239,201.80 MXN** o, en dólares a un tipo de cambio de \$24.45; será de **\$9,783.308 USD**.

Este precio que establecimos mediante el Incoterm FOB, (\$2,544.70) es el precio establecido para el distribuidor TOP WORLD SUPPLY S.A.C en Perú, y dicho distribuidor obtendrá una ganancia del 35% sobre el precio que le otorgamos, por lo tanto, el precio al cliente final en Perú será de \$3,220.00.

RESUMEN	
Costos fijos	\$ 143,302.71
Costos variables	\$ 1,023.09
Precio de venta	\$ 2,544.70
Margen de contribución	\$ 1,521.61
Punto de equilibrio unidades	94.18
Punto de equilibrio en pesos	\$ 239,655.50
Punto de equilibrio en Dólares	\$ 10,419.80

Tabla 5.12. Resumen. (Fuente: Elaboración Propia)

5.3.7.1. Obligaciones del comprador

Según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías el comprador deberá pagar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones fijadas en el contrato de compraventa.

El comprador tiene la obligación de d la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de pagar el precio de las mercancías según los requisitos fijados en el contrato, o por las leyes o reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

En caso del deterioro o pérdida de las mercancías después de la transmisión de los riesgos al comprador, no lo liberaran de pagar el precio previamente establecido, siempre y cuando dichos inconvenientes no se deban a un acto u omisión por parte del vendedor.

5.3.7.2. Obligaciones del vendedor

Según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías el vendedor deberá entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar todos los documentos relacionados con ellas, estas condiciones serán previamente establecidas en el contrato de compraventa internacional.

Si el vendedor es el responsable del transporte de las mercancías deberá concertar los contratos necesarios para que este se efectúe hasta el lugar señalado, deberá elegir los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones apropiadas para el transporte.

Si el vendedor no estuviera obligado a contratar un seguro de transporte, le deberá proporcionar al comprador, a petición de este, toda la información necesaria para poder contratar un seguro.

El vendedor está obligado a entregar los documentos relacionados con la mercancía, y deberá entregarlos en el momento, lugar y forma previamente estipulados en el contrato de compraventa.

El vendedor deberá entregar las mercancías en la cantidad y con la calidad correspondientes a las estipuladas en el contrato, además, la mercancía debe estar envasada o embalada según lo fijado en el contrato.

5.4 ASPECTOS DE PROMOCIÓN

Acciones específicas para la promoción de la empresa

1. Presentación de la empresa y sus productos a principales empresas industriales de Perú
2. Pago del dominio de página web
3. Otorgar servicio de instalación y servicio postventa (revisión de la vida útil del filtro) de forma gratuita
4. Se analizarán los productos que actualmente utilizan para determinar qué producto sustituto de la empresa sirve como sustituto.
5. Creación de apartado en página web donde se permita la personalización del producto (en color, tamaño y material utilizado)
6. Se hará pago de la publicidad en Facebook por un periodo de un año
7. Publicación de certificaciones ecológicas y de calidad en su página web y Facebook.
8. Asistencia a OTC Offshore Technology Conference 2020, Houston, Texas

El posicionamiento que se va a utilizar:

1. La estrategia de entrada estará basada en la diferenciación del producto, este un término propio del marketing hace referencia a una característica de un producto que lo diferencia y distingue de los demás productos de la competencia. (Elías, 2013)
2. Al hablar de diferenciación se busca exportar un producto de la mejor calidad posible que lo haga competitivo en el mercado peruano y que además sea más económico que los consumidos localmente. Esto, será posible gracias a que se busca hacer la venta a un distribuidor, el cual tendrá varios clientes potenciales, lo que permitirá la venta de un mayor volumen de filtros, disminuyendo el costo de producción y distribución, permitiendo así bajar el precio de venta; además para lograr hacer un producto de mejor calidad se realizará "ingeniería inversa" lo que implica que se desarmarán los productos de la competencia en Perú para ver cómo están hechos, encontrar sus fallas y mejorarlas con el equipo y materiales de calidad disponibles por la empresa exportadora en México.

5.4.1. Tácticas de mercadotecnia

OBJETIVOS	ACCIONES	FECHA DE REALIZACIÓN	DELEGADOS	COSTO DE REALIZACIÓN
Darse a conocer en el mercado de Perú para obtener clientes potenciales	Presentación de la empresa y sus productos a principales empresas industriales de Perú	Se realizó del 18 al 22 de noviembre del 2019	Ing. Encargado del departamento de ensamble	\$8,600 de avión \$5,076 hotel \$2,500 alimentación (el transporte fue brindado por la empresa TOP WORLD SUPPLY)

Mantener dominio página web	Pago del dominio de página web	2 enero de cada año	Gerencia de finanzas	\$299 anual
Aumentar el prestigio de la empresa en Perú	Otorgar servicio de instalación y servicio postventa (revisión de la vida útil del filtro) de forma gratuita	Dicho servicio se dio a conocer en las mismas fechas de presentación de la empresa en Perú (del 18 al 22 de noviembre del 2019)	Gerencia técnica y de comercialización	Al ser un servicio prestado por la empresa desde su sede en Perú, el costo real no aumenta ya que el servicio es dado por un empleado que radica allá, por lo que el costo sería una parte proporcional de su sueldo, y debido a que dedicaría un 15% de su tiempo otorgando este servicio, el costo neto sería del 15% del sueldo de dicho empleado = \$1,500 pesos mensuales. (\$18,000 anuales)
Propuesta de mejoramiento de filtros implementados por los clientes.	Se analizarán los productos que actualmente utilizan para determinar qué producto sustituto de la empresa sirve como sustituto.	1 de enero al 31 de enero 2020	Ing. Encargado del departamento de ensamble	El único costo inferido fue el de la mensualidad del pago del sueldo del Ing. Arturo Pedraza Ruiz \$15,000 (costo único)
Permitir al cliente	Creación de apartado en página web			

personalizar su filtro de acuerdo con sus necesidades	donde se permita la personalización del producto (en color, tamaño y material utilizado)	1-29 Feb 2020	Ing. Alejandro Fidel Martínez Fuentes Y Lic. Gabriel Josué Cristiani Ramírez	Costo de apartado en página web: \$4,000 pago único
Aumentar la publicidad en Facebook	Se hará pago de la publicidad en Facebook por un periodo de un año	1-2 de Marzo 2020	Ing. Alejandro Fidel Martínez Fuentes Y Lic. Gabriel Josué Cristiani Ramírez	Anual \$960 pesos mexicanos
Dar a conocer la responsabilidad ecológica y social de la empresa para una mayor aceptación en el mercado meta	Publicación de certificaciones ecológicas y de calidad en su página web y Facebook.	3 - 4 de Marzo del 2020	Ing. Alejandro Fidel Martínez Fuentes Y Lic. Gabriel Josué Cristiani Ramírez	Gratis
Presentación del producto en ferias internaciones	Asistencia a OTC Offshore Technology Conference 2020, Houston, Texas	4 al 7 de mayo 2020 ya que esta es la fecha establecida del evento	Ing. Alejandro Fidel Martínez Fuentes Y Lic. Gabriel Josué Cristiani Ramírez	\$2,500 pesos para asistencia en la conferencia, y no hay costo para ir allá, ya que la empresa tiene sede en Houston Texas y la encargada de dicha planta, será la

				encargada de asistir a dicho evento
COSTO TOTAL DE MERCADOTECNIA				\$56,935
DE LOS CUALES, DE FORMA FIJA Y ANUALIZADA SERÁN ÚNICAMENTE:				\$19,259

Tabla 5.12. Tácticas de Mercadotecnia. (Fuente: Elaboración Propia)

5.5 FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN

Términos de pago: La forma de pago elegida para la exportación de los filtros tipo Miniepleat será mediante una Carta de Crédito, se eligió la carta de crédito debido a que es la que brinda mayor seguridad para ambas partes, el exportador tiene la garantía que recibirá su pago en tiempo y forma y el importador tiene la garantía de que recibirá la mercancía en el tiempo y forma adecuados.

Formalmente a la Carta de Crédito se le como “Crédito Documentario” y es un documento expedido par un banco, en el cual se establece el compromiso del comprador (importador) de pagar al vendedor (exportador) una cantidad exacta de dinero, siempre y cuando el vendedor cumpla con ciertos términos y condiciones específicas.

A continuación, se muestra la definición de Carta de Crédito según la guía básica del Exportador de ProMéxico:

“Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (Banco emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante), o en su propio nombre, se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o en su orden, o a aceptar y pagar efectos librados por el Beneficiario, o autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales efectos, o autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega del/de los documento/s exigido/s, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones de la propia carta de crédito.” (ProMéxico, 2015)

- Participantes de la Carta de Crédito
- Exportador o Vendedor

- Importador o comprador
- Banco Emisor
- Banco Intermediario

5.5.2. Contrato de compraventa

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República Mexicana debidamente representada por su

....., con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°....., debidamente representado por su Gerente General don....., identificado con DNI N° Y señalando domicilio ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de....., provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

14. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
15. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos:

FILTRO INDUSTRIAL TIPO MINIPLEAT 4V-BANK, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo 54.

- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 20 días

luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$_____ por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en _____ (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido toma como base el INCOTERM FOB.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EI**

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

El incoterm utilizado para esta operación de exportación es el FOB (FREE ON BOARD), El cual establece que el **VENDEDOR** solo será responsable de los productos hasta que estos sean cargados al buque que servirá como transporte al país destino, donde se hace la transferencia de riesgo y el **COMPRADOR** asume el resto de las responsabilidades.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR, EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de..... 2020.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

5.6 SOPORTE AL CLIENTE

Para brindarle la mejor experiencia al cliente y que éste quede satisfecho con los productos, respecto al filtro tipo Minipleat, la empresa cuenta con diversas maneras de brindar soporte al cliente incluso antes de que adquiera el producto, este soporte previo se realiza por medio de la página web de la empresa y otras vías de contacto, como correo electrónico y teléfono, medios por los cuales se le dará asesoría al cliente sobre el producto que más se adapte a sus necesidades de forma gratuita. Así mismo en caso de ser necesario o que el cliente lo solicite, la empresa puede hacer una visita técnica dentro del país y de los países en donde se encuentran sus oficinas de comercialización ubicadas en Estados Unidos y algunos países de América del Sur.

Una vez adquirido el filtro, este tiene garantía de un año en caso de no cumplir con su función de manera adecuada, de igual manera para cualquier inconveniente que se presente respecto al producto el cliente podrá contactar a la empresa por medio de la página web, por correo electrónico o por los números telefónicos que se muestran también en la página web de la empresa.

ANÁLISIS DE RIESGOS

6.1 RIESGOS INTERNOS PARA EL PROYECTO

1. **Dependencia de proveedores:** Dependier de un solo proveedor ubicado en China, La empresa productora de filtros industriales depende de un solo proveedor para su materia prima, en caso de que llegara a haber algún inconveniente con dicho proveedor por una u otra razón, la producción se puede ver afectada.
2. **Temporalidad:** Como se mencionó anteriormente el Proveedor principal de la empresa exportadora se encuentra en China, por lo que retrasos en la logística de envíos de materia por parte del proveedor pueden afectar los tiempos de producción de la empresa.
3. **Dependencia de clientes:** La empresa productora de filtros industriales tiene en su cartera de clientes a grandes empresas nacionales como CFE y PEMEX, entre otras empresas privadas en México y en el extranjero, sin embargo, si los clientes encuentran otro proveedor o productos sustitutos la empresa podría verse afectada, aunque esto es improbable.
4. **Condiciones de la maquinaria y el equipo para la elaboración de filtros:** Todas las herramientas y equipos necesarios para la fabricación de un producto tienen un tiempo de vida limitado aun cuando se les del mantenimiento necesario, en caso de que alguna de las máquinas para la elaboración de filtros llegue a fallar constantemente o que la falla no tenga reparación, la obtención o compra de una nueva máquina puede resultar en grandes gastos para la empresa.
5. **Mano de obra calificada:** Debido a la naturaleza de los productos que fabrica la empresa productora de filtros es necesario contar con la mano de obra calificada para su correcta elaboración, de lo contrario podría bajar la calidad de los productos y afectar la reputación de la empresa.
6. **Riesgo operacional:** Debido a la naturaleza de los productos que fabrica la empresa es necesario emplear maquinaria industrial que si no es operada con el debido cuidado podría causar lesiones a quien la maneje, por lo que es necesario tener una cultura de prevención y capacitar a los operadores en el uso correcto de la maquinaria

6.2 RIESGOS EXTERNOS PARA EL PROYECTO

1. **Riesgo político:** Debido a que la materia prima proviene de China podría haber riesgos en caso de que el futuro T-MEC (tratado de libre comercio México, Estados Unidos y Canadá) imponga barreras no arancelarias como multas por compra a productos provenientes de China (debido a las disputas entre EUA y China), esto tendría un impacto directo en el costo de adquisición de la materia prima por aumento de aranceles.
2. **Riesgo legal:** En caso de haber cambios al Acuerdo de Integración Comercial Perú-México, el proceso de exportación del filtro Tipo Minipleat podría verse afectado, sin embargo, es poco probable que esto ocurra.
3. **Riesgo comercial:** Tanto en México como en el país destino (Perú) existen empresas dedicadas a la fabricación de filtros industriales por lo que pueden representar un riesgo para la empresa productora de filtros industriales tanto en el mercado nacional como internacional.
4. **Riesgo logístico:** Las condiciones climáticas, robo, o daños a las mercancías siempre representan riesgos potenciales para cualquier operación de exportación, por lo que es necesario contratar seguros para proteger la inversión en caso de cualquier eventualidad.
5. **Riesgos por contingencia sanitaria:** Debido a la situación actual que se vive con la pandemia del virus Covid-19 es posible que los procesos de exportación se vean afectados ya que se deberán implementar nuevas medidas sanitarias para la entrada o salida de mercancía en ambos países (México y Perú) para evitar o minimizar el riesgo de propagación de la enfermedad.

La empresa productora de filtros industriales cuenta con permisos para operar durante la contingencia ya que se considera una empresa esencial, por lo que la empresa tramitó los permisos para seguir operando y ha cumplido con las medidas sanitarias dentro de sus instalaciones para prevenir los contagios, sin embargo, de manera externa es posible que los trabajadores puedan contagiarse, y en caso de que no se detecte a tiempo la enfermedad se puede propagar a los demás empleados.

6. **Riesgo por tipo de cambio**

Este tipo de riesgo podría presentarse en caso de haber algún inconveniente relacionado con el tipo de cambio que se empleara para la operación, esto puede ser ocasionado por diversos factores como la cotización del producto en la moneda local (Peso Mexicano) y otros gastos como los relacionados al proceso de exportación, transporte, seguros, etc. Puedan llegar a cotizarse en otra moneda, ya sea la moneda del país destino (Sol Peruano) u otra como el Dólar Estadounidense.

Dicho esto, la volatilidad en el tipo de cambio en cualquiera de las monedas mencionadas anteriormente, principalmente el dólar podría crear dificultades a la hora de realizar la operación de compraventa.

7. **Riesgo financiero**

Este tipo de riesgo se podría presentarse en caso de un incumplimiento de las condiciones de venta por parte de los clientes. Un ejemplo de esto sería la falta de pago o no pagar la mercancía en la fecha acordada.

8. **Riesgo país**

Este tipo de riesgo se basa en los indicadores de exportar al país destino según sus políticas públicas y su economía.

6.3 PLANES DE CONTINGENCIA

1. **Dependencia de proveedores:** Buscar otros proveedores ya sea en China o en otras regiones, para evitar contratiempos en la producción que se pudieran llegar a dar en caso de algún inconveniente con el proveedor.
2. **Temporalidad:** Como se mencionó anteriormente sería necesario tener otros proveedores de materia prima para evitar inconvenientes en la producción, así mismo como este punto se refiere principalmente a retrasos de envío o de logística, es necesario contar con una reserva de materia prima para poder seguir operando de manera normal.
3. **Dependencia de clientes:** Ampliar la cartera de clientes por medio de distintas estrategias como la fabricación de productos de alta calidad a un precio competitivo o la distinción de los productos de la empresa productora de filtros industriales por su calidad superior, además de implementar otras

estrategias como un aumento en la publicidad y la participación en ferias o eventos relacionados a la industria de la filtración especializada para poder dar a conocer la empresa y poder atraer a clientes potenciales.

4. **Condiciones de la maquinaria y el equipo para la elaboración de filtros:** Mantener la maquinaria en óptimas condiciones mediante la realización de mantenimiento preventivo para asegurar su funcionamiento óptimo y poder alargar su vida útil, así mismo contemplar los cambios de la maquinaria a futuro teniendo en cuenta la vida útil de cada aparato.
5. **Mano de obra calificada:** Evaluar y contratar solo al personal que cumpla con los requisitos previamente establecidos por la empresa, además de realizar cursos de capacitación para el nuevo personal y el personal en general para poder mantener y mejorar la calidad en el proceso de producción de filtros.
6. **Riesgo operacional:** Realizar cursos de capacitación para el manejo de maquinaria, fomentar una cultura de prevención, brindar el equipo adecuado de protección para operar la maquinaria y realizar mantenimiento preventivo de esta para evitar riesgos a los trabajadores.

Riesgos externos para el proyecto

1. **Riesgo político:** La empresa debe estar informada sobre los puntos del nuevo Tratado T-MEC y tomar las medidas necesarias según las nuevas disposiciones que ese tratado pueda generar si es que se imponen barreras comerciales a productos provenientes de China. Así mismo como ya se mencionó anteriormente sería necesario buscar proveedores de materia prima en otros lugares, ya sea con empresas nacionales u otras empresas en el extranjero.
2. **Riesgo legal:** Aunque es improbable que haya cambios al Acuerdo de Integración Comercial Perú-México es necesario mantenerse informado constantemente en caso de que surjan nuevas disposiciones que puedan afectar la exportación del producto.

3. **Riesgo comercial:** Mantener la calidad de los productos de la empresa y ofrecerlos a precios competitivos o usar una estrategia de diferenciación que permita posicionar los productos debido a su calidad superior a los de la competencia, por otra parte, se deberán implementar nuevas estrategias de mercadotecnia como aumentar la presencia de la empresa en redes sociales y utilizarlas como medio para poder alcanzar a más clientes potenciales.
4. **Riesgo logístico:** Como tal no es posible eliminar al 100% la probabilidad de algún incidente o contratiempo durante el proceso de transporte de la mercancía, ya que los riesgos por causas naturales o humanas como errores en la logística o robos pueden llegar a pasar, por lo que es necesario la contratación de seguros por el valor de la mercancía para así poder minimizar el impacto que puedan sufrir tanto el importador como el exportador.
5. **Riesgos por contingencia sanitaria:** En este caso se recomienda seguir las medidas sanitarias para que la empresa se mantenga operando con normalidad a pesar de esta situación y fomentar una cultura de prevención en los trabajadores de la empresa, además se deben de tener en cuenta posibles cambios en la logística de exportación derivados de las medidas implementadas para combatir la pandemia de Covid-19.

6. **Riesgo por tipo de cambio**

La empresa productora de filtros industriales cotiza sus productos en la moneda local (Peso Mexicano) pero para evitar confusiones derivadas de las conversiones entre la moneda local, la moneda del país destino y la moneda en la que se puedan realizar gastos relacionados a la exportación, la empresa productora de filtros industriales cotiza sus productos usando el Dólar Estadounidense.

Para evitar problemas derivados de la volatilidad del tipo de cambio, se puede pactar un contrato forward, en el que las dos partes involucradas en la compraventa acuerdan fijar el pago con base en el tipo de cambio de una fecha específica, la cual no puede sufrir modificaciones ni adecuarse según las circunstancias futuras del mercado.

7. **Riesgo financiero**

Para evitar cualquier tipo de incidente se harán claras las condiciones en el contrato de compraventa, además se hará uso de una carta de crédito de exportación.

8. **Riesgo país**

Para determinar el riesgo del país y crear planes de contingencia será necesario elaborar un perfil del país destino (Perú) con base en su situación política, economía, acuerdos comerciales, economía y otras variables. Dicho esto, este perfil ya se incluye en esta propuesta de exportación y se cuenta con el beneficio del Acuerdo de Integración Comercial Perú-México, que permite al producto ingresar al país sin mayor dificultad, por otra parte, ya se han realizado platicas y reuniones con el cliente potencial, por lo que el riesgo en este aspecto se considera como mínimo.

6.4 SEGUROS

Como se mencionó en la parte de **logística de Exportación** el incoterm que se va a emplear para esta propuesta de exportación es el **FOB (Free On Board)** y en este incoterm la contratación de un **seguro** no es obligatoria para ninguna de las partes, es opcional, pero se sugiere que algunas o ambas partes contraten un **seguro de transporte** que cubra robos, daños, pérdidas totales o parciales de la mercancía, en esta operación se sugiere que la empresa exportadora contrate un seguro de transporte desde su ubicación en Xalapa Veracruz hasta que la mercancía sea cargada en el buque que la va a transportar en el resto del camino, ya que en el incoterm **FOB** la transferencia de riesgos se realiza en el momento en el que la mercancía está a bordo del buque convenido.

ANALISIS FINANCIERO

7.1 SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL

La empresa fabricante de filtros industriales ubicada en Xalapa, Veracruz, cuenta con instalaciones que forman parte de su patrimonio por los cuales no se paga ninguna renta, dentro de estas instalaciones cuenta con dos máquinas necesarias para la fabricación del filtro a exportar; una de ellas es la máquina plizadora minipleat con Hot Melt la cual es usada para los dobleces del material filtrante, así mismo cuentan con una máquina Slitter que se encarga de hacer los cortes del material filtrante, cada máquina es necesaria para el proceso de fabricación. Entre estas máquinas hacen un total de \$632,000 dólares o bien, 14,500,000 de pesos aproximadamente. La empresa cuenta también con una camioneta de transporte la cual es utilizada para el reparto de la mercancía dentro del país y también cuentan con un camión de carga el cual es utilizado para los pedidos de volumen alto y para el traslado al puerto de Veracruz donde se descarga la mercancía para su posterior envío internacional. Estos equipos de transporte en sus inicios fueron adquiridos por \$65,000 y \$500,000 respectivamente. El lugar donde se encuentra situada la fabricación de los filtros es propiedad propia, el precio no fue proporcionado por la empresa, pero se calcula en un estimado de \$4,000,000 de pesos.

Abordando la cartera de clientes actual, tenemos a empresas grandes como PEMEX, CFI, Hoteles y mineras, así como empresas más pequeñas alrededor de toda la república, las cuales son un número muy extenso de clientes, además de todas las empresas que le han comprado alrededor del mundo, entre los países recurrentes están Estados Unidos y países Latinoamericanos. Lo que demuestra el potencial de crecimiento y tamaño de la empresa, mostrando ingresos suficientes para mantener la operación de la empresa y llevar a cabo una posible expansión.

Cabe mencionar que la inversión inicial para poder realizar la exportación a Perú no implica en inversión en maquinaria ni equipo, además de estar en un 60% de su capacidad máxima productiva, lo que demuestra que la empresa tiene los recursos necesarios para la exportación.

7.2 PROYECCIONES FINANCIERAS

La empresa actualmente está trabajando al 60% de su capacidad instalada, es decir, su producción mensual ronda entre los \$390,000 y \$410,000 pesos, de los cuales ya todos se encuentran vendidos por los clientes que se tienen. Pero se espera un crecimiento en dichas ventas y por ende la demanda que se tenga vaya en aumento tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	2021	2022	2023	2024	2025
Ingreso total en pesos mexicanos	\$406,991.39	\$408,115.30	\$409,242.31	\$410,372.43	\$411,505.68

Tabla 7.1. Ventas Anuales. (Fuente: Elaboración Propia)

7.2.1 Ingresos y Costos

La proyección de ventas en el cual se enviarán de forma constante 1 embarque con 160 filtros industriales se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	2021	2022	2023	2024	2025
No. embarques	1	1	1	1	1
Precio Unitario:	\$ 2,543.70	\$ 2,550.72	\$ 2,557.76	\$ 2,564.83	\$ 2,571.91
Unidades a enviar	160	160	160	160	160
Ingreso total:	\$406,991.39	\$408,115.30	\$409,242.31	\$410,372.43	\$411,505.68

Inflación en Perú	0.28%
Producto por embarque	160

Tabla 7.2. Proyección de Ventas. (Fuente: Elaboración Propia)

Se considera el precio de \$2,543.70, mismo que fue determinado anteriormente en este trabajo por el método Pricing, dicho precio se ve afectado por la inflación de Perú el cual lo indica la tabla anterior como un 0.28% proyectado para este 2020. Esto claramente antes de la Pandemia, ya que dicha pandemia está afectando a todas las naciones y según datos de "El economista", Perú podría tener una inflación del 8% para este 2020. Pero para efectos de este proyecto, se utilizará el determinado por las proyecciones basadas en los datos históricos de los últimos 20

años. Las unidades a enviar por año se obtienen de multiplicar el producto por embarque por el número de embarques que se envían al año. Dichas unidades se multiplican por el precio unitario del producto con lo cual se obtiene el ingreso total por año. Como se puede observar, la única variable que aumenta en la proyección es el precio unitario derivado de la inflación estimada.

El número de embarques a enviar se mantiene constante por los 5 años consecutivos ya que consideramos que los efectos post pandemia tendrán repercusiones serias sobre los países Latinoamericanos por lo que, al mantener una proyección conservadora, podemos inferir que un aumento en el número de embarques es poco probable dentro del periodo de 5 años, a continuación, se muestra una tabla de costos proyectados a 5 años considerando una demanda estable de 1 contenedor de 160 filtros.

Proyección de Costos					
Año	2021	2022	2023	2024	2025
No embarques	1	1	1	1	1
Cantidad total a exportar	160	160	160	160	160
Costo unitario	\$ 1,479.47	\$ 1,545.48	\$ 1,614.43	\$ 1,686.46	\$ 1,761.70
Empaque y embalaje	0	0	0	0	0
Costo total EXW	\$ 236,715.20	247,276	258,308	269,833	281,872
Adicionales por incoterm	\$ 22,800.00	\$ 22,800.00	\$ 22,800.00	\$ 22,800.00	\$ 22,800.00
Costo total	\$ 259,515.20	\$ 270,076.25	\$ 281,108.48	\$ 292,632.91	\$ 304,671.51

Inflación México	4.46%
-------------------------	--------------

Tabla 7.3. Proyección de Costos. (Fuente: Elaboración Propia)

Como se puede observar, los precios de venta se ven afectados por la inflación promedio de México a lo largo del tiempo en el precio de venta de la mercancía, es por ello que se ha hecho esta tabla, donde se muestra el precio de venta tomando en cuenta la inflación del 4.46% anual que se estima basado en el valor histórico del mismo país en los últimos 20 años.

7.2.2 Proyección de Estados Financieros

A continuación, se presentan los estados financieros proyectados a 5 años tomando en cuenta un criterio conservador:

Estado de Resultados					
Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	\$ 406,991.39	\$ 408,115.30	\$ 409,242.31	\$ 410,372.43	\$ 411,505.68
Costo total por incoterm	\$ 259,515.20	\$ 270,076.25	\$ 281,108.48	\$ 292,632.91	\$ 304,671.51
Utilidad bruta	\$ 147,476.19	\$ 138,039.05	\$ 128,133.83	\$ 117,739.52	\$ 106,834.17
Gastos de operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización	\$ 18,921.23	\$ 18,921.23	\$ 18,921.23	\$ 18,921.23	\$ 18,921.23
Utilidad de operación	\$ 128,554.97	\$ 119,117.82	\$ 109,212.60	\$ 98,818.29	\$ 87,912.94
Interés	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuesto	\$ 128,554.97	\$ 119,117.82	\$ 109,212.60	\$ 98,818.29	\$ 87,912.94
Impuestos	\$ 38,566.49	\$ 35,735.35	\$ 32,763.78	\$ 29,645.49	\$ 26,373.88
Utilidad neta	\$ 89,988.48	\$ 83,382.48	\$ 76,448.82	\$ 69,172.81	\$ 61,539.06

Tabla 7.4. Proyección del Estado de Resultados. (Fuente: Elaboración Propia)

Para realizar el estado de resultado de la empresa, se consideraron los cálculos realizados anteriormente con las proyecciones de venta, los costos y gastos proyectados. Dicho estado de resultados se proyectó a 5 años.

A continuación, se muestra una tabla con el balance general proyectado de acuerdo con los valores antes mencionados.

BALANCE GENERAL						
Concepto	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Activo circulante						
Efectivo	\$ 25,044.00	\$ 25,044.00	\$ 25,044.00	\$ 25,044.00	\$ 25,044.00	\$ 25,044.00
Bancos	\$ 304,753.26	\$ 413,662.96	\$ 515,966.67	\$ 611,336.71	\$ 699,430.75	\$ 779,891.03
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total circulante	\$ 329,797.26	\$ 438,706.96	\$ 541,010.67	\$ 636,380.71	\$ 724,474.75	\$ 804,935.03
Activo no circulante						
Terreno	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mobiliario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de cómputo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Diseño de empaque	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Certificaciones	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00
Estrategias mercadológicas	\$ 9,259.00	\$ 9,259.00	\$ 9,259.00	\$ 9,259.00	\$ 9,259.00	\$ 9,259.00
Reserva	\$ 81,847.13	\$ 81,847.13	\$ 81,847.13	\$ 81,847.13	\$ 81,847.13	\$ 81,847.13
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización acumulada	\$ -	\$ 18,921.23	\$ 37,842.45	\$ 56,763.68	\$ 75,684.90	\$ 94,606.13
Total no circulante	\$ 94,606.13	\$ 75,684.90	\$ 56,763.68	\$ 37,842.45	\$ 18,921.23	\$ -
Activo Total	\$ 424,403.39	\$ 514,391.87	\$ 597,774.34	\$ 674,223.17	\$ 743,395.97	\$ 804,935.03
Pasivo						
Crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivo total	\$ -					
Capital contable						
Capital social	\$ 424,403.39	\$ 424,403.39	\$ 424,403.39	\$ 424,403.39	\$ 424,403.39	\$ 424,403.39
Utilidades retenidas	\$ -	\$ 89,988.48	\$ 173,370.95	\$ 249,819.78	\$ 318,992.58	\$ 380,531.64
Capital total	\$ 424,403.39	\$ 514,391.87	\$ 597,774.34	\$ 674,223.17	\$ 743,395.97	\$ 804,935.03
Total pasivo + capital	\$ 424,403.39	\$ 514,391.87	\$ 597,774.34	\$ 674,223.17	\$ 743,395.97	\$ 804,935.03

Tabla 7.5. Proyección de Balance General. (Fuente: Elaboración Propia)

Para la proyección del balance general se consideraron los datos de inversión inicial que representan los activos circulantes y no circulantes del primer año, posteriormente se acumulan las utilidades retenidas del año inmediato anterior, es por ello que año con año aumenta el activo en bancos del balance general. El balance también se proyecta a 5 años.

7.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

La presente evaluación financiera se realiza con el fin de determinar si es viable y rentable llevar a cabo la exportación de los filtros de aire tipo Minipleat 4v-Bank a Lima, Perú considerando para ello las actuales condiciones que se presentan tanto de la empresa como en Perú, el país destino. Los resultados que se obtienen sólo son aplicables a esta empresa, ya que cada fabricadora cumple con distintas características a pesar de realizar la misma actividad económica.

La evaluación que a continuación se describe, engloba todos los números que se desarrollaron y se obtuvieron en los capítulos anteriores. La propuesta que se escogió de entrada al mercado meta fue basada en la diferenciación del producto, contemplando a TOP WORLD SUPPLY como intermediario al cual se le hará un envío inicial de 160 filtros de aire tipo Minipleat 4v-Bank.

En dicho envío se están contabilizando 20 pallets con 8 cajas en cada pallet y cada caja contiene un único filtro, dando así el total de 160 filtros. Para la elaboración de dicha cantidad de filtros se requiere de 16 días aproximadamente, esto no afectará en ninguna medida la producción actual de la empresa, pues esta funciona únicamente bajo pedidos y su capacidad instalada es 40% mayor a la media de pedidos mensuales. Por lo tanto, la empresa dispone del material necesario para abastecer el mercado meta de esta propuesta (Perú).

Evaluación del Proyecto						
Concepto	2021	2021	2022	2023	2024	2025
Inversión	-\$424,403.39					
Utilidad neta		\$ 89,988.48	\$ 83,382.48	\$ 76,448.82	\$69,172.81	\$61,539.06
Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización		\$ 18,921.23	\$ 18,921.23	\$ 18,921.23	\$18,921.23	\$18,921.23
Pago de crédito		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo operativo	-\$424,403.39	\$108,909.70	\$102,303.70	\$ 95,370.05	\$88,094.03	\$80,460.29
		-\$315,493.69	-\$213,189.98	-\$ 117,819.94	-\$29,725.90	\$50,734.38

TREMA	11.16%
Valor presente neto	-\$ 69,099.04
Índice de rentabilidad	0.84
Periodo de recuperación	5o año
Tasa interna de retorno	4%
Punto de equilibrio	0

Tabla 7.6. Evaluación del Proyecto. (Fuente: Elaboración Propia).

Como se puede observar el punto de equilibrio es cero esto es debido a que con las ventas actuales cubren los costos fijos, por lo que la exportación no genera costos fijos adicionales. El resto de los puntos (TREMA, V.P.N., I.R. etc.) serán explicados a continuación.

7.3.1. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Entendemos por TIR a los rendimientos que el proyecto genere durante el horizonte de planeación, que en este caso es de 5 años. Para obtener la TIR debemos realizar la suma de los flujos de efectivo de los 5 años proyectados a lo cual se le restará la inversión inicial y si el resultado es mayor a cero esto quiere decir que la inversión para la exportación es rentable. La TIR para este proyecto debe ser mayor a 11.16% que marca la empresa como su tasa de interés mínima aceptable (TREMA), la cual fue determinada tomando en cuenta la inflación de Perú, riesgo país y la tasa que espera obtener la empresa al invertir su dinero y que sea recuperable.

En el caso específico de la empresa con la que colaboramos, nos arroja una TIR del 4% la cual está por debajo del mínimo deseado, por lo cual y bajo dicho indicador, el proyecto no es rentable.

7.3.2. Valor Presente Neto (VPN)

Entendemos por valor presente neto al resultado de la suma de los flujos de efectivo de todos los años de la proyección traídos a valor presente, a éstos hay que restarle la inversión inicial. El resultado que podemos obtener puede ser positivo o negativo. A continuación, se determinará el valor presente para determinar si dicha inversión es rentable, para lo cual es necesario un valor mayor a cero.

$$\begin{array}{rcl}
 V.P. 1 & = \frac{108,909.70}{(1+.1116)^1} = & \$97,976.62 \\
 V.P. 2 & = \frac{102,303.70}{(1+.1116)^2} = & \$82,794.12 \\
 V.P. 3 & = \frac{95,370.05}{(1+.1116)^3} = & \$69,434.07 \\
 V.P. 4 & = \frac{88,094.03}{(1+.1116)^4} = & \$57,697.87 \\
 V.P. 5 & = \frac{80,450.29}{(1+.1116)^5} = & \$47,401.71
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{rcl}} \right\} = \$355,303.40$$

Al valor antes mencionado (\$355,299.39) hay que restarle la inversión inicial (\$424,403.39), operación de la cual se obtiene un saldo negativo de -\$69,099.99, por lo cual y bajo dicho indicador, el proyecto no es rentable.

7.3.3. Índice de Rentabilidad (IR)

Entenderemos por índice de rentabilidad a la relación Costo/Beneficio, o bien al valor presente de los cobros generados, entre el valor presente de las salidas, es decir, por cada unidad monetaria invertida en el proyecto de inversión cuántas unidades monetarias se obtienen. Para el caso de este proyecto de exportación a Perú, el índice de rentabilidad es igual a 0.84, lo cual podemos apreciar a continuación:

$$IR = \frac{VP E}{VP S} = \frac{(\$355,303.40)}{\$424,403.39} = 0.84$$

Lo anterior quiere decir que, por cada peso invertido, se obtienen 0 pesos con 84 centavos, que implica una pérdida de 16 centavos por cada peso invertido, por lo cual y bajo dicho indicador, el proyecto no es rentable.

7.3.4. Periodo de recuperación de la Inversión (PRI)

El periodo de recuperación es el tiempo que se requiere para recuperar el capital invertido en un proyecto desde sus inicios. Este método sirve para tomar la decisión de invertir o no en un proyecto ya que, entre mayor el número, mayor el periodo de tiempo requerido para la recuperación de la inversión.

Para el caso de este proyecto, el PRI es menor a 5 años, ya que al finalizar el 5to año se obtiene una ganancia de \$50,734.38. Por lo que consideramos que este PRI entra dentro de los parámetros normales de recuperación.

7.3.5. Escenarios optimista y pesimista

Para medir las condiciones de un proyecto en cuanto a su sensibilidad ante diversos factores, es necesario realizar una proyección no sólo en un escenario conservador de resultados esperados, sino que también es necesario considerar un escenario optimista y uno pesimista para poder evaluar si, en el peor o mejor de los casos sigue siendo rentable dicho proyecto.

7.3.5.1 Escenario pesimista

A continuación, se evaluará el escenario pesimista del cual se observan las siguientes condiciones:

Se considera el riesgo de que el producto sufra algún accidente y no pueda llegar a su destino, por lo que aumenta el monto de reserva. Lo anterior se ha hecho de la siguiente manera: El 100% del valor de la inversión en los costos variables se ha establecido como monto de reserva, o 50% más en términos monetarios respecto a la reserva del escenario conservador, esto es \$ 81,847.13 más.

Se considera que la relación comercial sólo durará 3 años. Y un aumento del precio de los componentes, incrementando la inflación en el costo a un 7%.

Una vez tomadas estas variables en cuenta, se obtienen los siguientes resultados:

7.3.5.1.1 Estado de Resultados pesimista

Estado de Resultados			
Concepto	2021	2022	2023
Ventas	\$ 406,991.39	\$ 408,115.30	\$ 409,242.31
Costo total por incoterm	\$ 259,515.20	\$ 276,085.26	\$ 293,815.23
Utilidad bruta	\$ 147,476.19	\$ 132,030.03	\$ 115,427.08
Gastos de operación	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización	\$ 35,290.65	\$ 35,290.65	\$ 35,290.65
Utilidad de operación	\$ 112,185.54	\$ 96,739.38	\$ 80,136.42
Interés	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuesto	\$ 112,185.54	\$ 96,739.38	\$ 80,136.42
Impuestos	\$ 33,655.66	\$ 29,021.81	\$ 24,040.93
Utilidad neta	\$ 78,529.88	\$ 67,717.57	\$ 56,095.50

Tabla 7.7. Estado de Resultados pesimista. (Fuente: Elaboración Propia).

7.3.5.1.2 Evaluación económica pesimista

Los resultados de la evaluación económica para la proyección del escenario pesimista son los siguientes:

Evaluación del Proyecto				
Concepto	2020	2021	2022	2023
Inversión	-\$ 506,250.52			
Utilidad neta		\$ 78,529.88	\$ 67,717.57	\$ 56,095.50
Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -
Amortización		\$ 35,290.65	\$ 35,290.65	\$ 35,290.65
Pago de crédito		\$ -	\$ -	\$ -
Flujo operativo	-\$ 506,250.52	\$ 113,820.53	\$ 103,008.22	\$ 91,386.15
		-\$ 392,429.99	-\$ 289,421.77	-\$ 198,035.62

TREMA	13.82%
Valor presente neto	- \$264,773.25
Índice de rentabilidad	0.48
Periodo de recuperación	No se recupera
Tasa interna de retorno	-22%

Tabla 7.8. Evaluación del Proyecto pesimista. (Fuente: Elaboración Propia)

Como se puede observar, en este escenario no es rentable realizar la exportación al mercado peruano, ya que como se puede apreciar la TIR es inferior a la TREMA que se pide para este caso en concreto, lo cual es un indicador de no rentabilidad, Y todo lo anterior se hizo sin modificar el tipo de cambio del país destino puesto que ha sido estable a lo largo de los años.

7.3.5.2 Escenario Optimista

Así como se realizó la proyección considerando un escenario pesimista, es necesario plantear la posibilidad de un escenario optimista, en el cual se hacen las siguientes observaciones:

No se considera la reserva, esto indica que se está asumiendo que no hay problemas con el envío de los productos, por lo que hay una disminución de reserva de \$81,847.13.

Hay un aumento en la cantidad vendida a partir del 4o año a dos contenedores, o lo que es lo mismo de 160 filtros a 320 filtros de aire.

No hubo aumento en la inflación mexicana por lo que se mantiene en 4.46%, lo que evita un aumento en los costos de adquisición de la mercancía y se mantiene estable la inflación del país destino.

Los resultados son los siguientes:

7.3.5.2.1 Estado de resultados optimista

El estado de resultados para el escenario optimista se presenta a continuación:

Estado de Resultados					
Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	\$ 406,991.39	\$ 408,115.30	\$ 409,242.31	\$ 820,744.86	\$ 823,011.35
Costo total por incoterm	\$ 259,515.20	\$ 270,076.25	\$ 281,108.48	\$ 585,265.82	\$ 609,343.01
Utilidad bruta	\$ 147,476.19	\$ 138,039.05	\$ 128,133.83	\$ 235,479.04	\$ 213,668.34
Gastos de operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80
Utilidad de operación	\$ 144,924.39	\$ 135,487.25	\$ 125,582.03	\$ 232,927.24	\$ 211,116.54
Interés	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuesto	\$ 144,924.39	\$ 135,487.25	\$ 125,582.03	\$ 232,927.24	\$ 211,116.54
Impuestos	\$ 43,477.32	\$ 40,646.18	\$ 37,674.61	\$ 69,878.17	\$ 63,334.96
Utilidad neta	\$ 101,447.07	\$ 94,841.08	\$ 87,907.42	\$ 163,049.07	\$ 147,781.58

Tabla 7.9. Estado de resultados optimista
(Elaboración propia)

7.3.5.2.2 Evaluación económica optimista

La evaluación económica para el escenario optimista del proyecto de exportación se muestra a continuación:

Evaluación del proyecto						
Concepto	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Inversión	-\$ 342,556.26					
Utilidad neta		\$ 101,447.07	\$ 94,841.08	\$ 87,907.42	\$ 163,049.07	\$ 147,781.58
Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización		\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80	\$ 2,551.80
Pago de crédito		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo operativo	-\$ 342,556.26	\$ 103,998.87	\$ 97,392.88	\$ 90,459.22	\$ 165,600.87	\$ 150,333.38
		-\$ 238,557.39	-\$ 141,164.51	-\$ 50,705.29	\$ 114,895.58	\$ 265,228.96

TREMA	11.16%
Valor presente neto	\$ 92,711.90
Índice de rentabilidad	1.27
Periodo de recuperación	4o año
Tasa interna de retorno	21%

Tabla 7.10. Evaluación del Proyecto Optimista. Fuente: Elaboración propia

En esta evaluación se puede apreciar la oportunidad de enviar el doble de producto en los últimos dos años y como se puede observar, en este escenario es rentable realizar la exportación al mercado peruano, ya que la TIR es superior a la TREMA que se pide para este caso en concreto, lo cual es un indicador de rentabilidad, además podemos apreciar que el periodo de recuperación pasó al 4to año y un valor presente neto positivo, por lo que bajo este escenario, y como se mencionó anteriormente, es rentable y viable realizar la exportación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo de este proyecto de exportación se analizaron aspectos internos de la empresa para detectar si existe alguna deficiencia o adecuación necesaria que la empresa debería realizar para poder exportar filtros industriales de aire a la ciudad de Lima, Perú.

Como resultado del análisis interno se encontró que la empresa cuenta con el material e instalaciones necesarias para realizar la exportación ya que la empresa ha exportado con anterioridad a otros países Latinoamericanos, lo que permitió descubrir que, la única adecuación necesaria sería una reingeniería del proceso productivo para reutilizar el material desechable actualmente, pero en términos generales la empresa tiene la capacidad instalada y la mano de obra calificada para realizar la exportación a Perú.

Derivado de este análisis se encontró que una de las principales fortalezas de la empresa, como se mencionó anteriormente, es la capacidad instalada y la facilidad de exportar, ya que dicha empresa lo ha hecho con anterioridad, facilitando así la tramitología necesaria para la exportación.

Es necesario mencionar que, debido a la pandemia, surgió una oportunidad inesperada para la empresa, y puesto que la misma se vio afectada en el número de pedidos y el cierre de fronteras para la exportación, la empresa aprovechó el material de filtración que tenía en stock para crear cubrebocas y buscar la certificación N95, la cual una semana después fue conseguida, lo que permitió que la empresa exportara a EUA grandes volúmenes de pedido de cubrebocas, lo que permitió sobrellevar de manera positiva la contingencia por parte de la empresa.

Ahora bien, volviendo al tema del proyecto de exportación, dentro del análisis realizado se descubrió que una de las ventajas competitivas con las que la empresa cuenta es la calidad de su producto, ya que este cuenta con la certificación de calidad y, como empresa, cuentan con la certificación de empresa segura para trabajar. Además, la empresa cuenta con clientes nacionales de renombre tales como CFE y PEMEX además de la venta internacional, lo que respalda la calidad de dicho producto.

Así mismo se realizó un análisis externo para examinar el mercado de Perú y tener conocimiento sobre los requisitos necesarios para poder culminar dicha exportación; determinando así si Perú es una buena alternativa de exportación de filtros de aire industriales. En dicho análisis se detectó que Perú no figura entre los principales importadores de filtros a nivel mundial, ni tampoco entre los principales clientes o importadores de filtros producidos en México, sin embargo en ese mismo análisis se puede observar que México es uno de los principales exportadores de filtros de aire hacia Perú, ocupando el 5to lugar, por lo que existe un mercado en dicho país para los filtros de origen mexicano; así mismo la empresa productora de filtros ya ha establecido contacto con el distribuidor Top World Supply, lo cual le permitirá alcanzar a más clientes potenciales y ampliar su mercado en dicha región.

Gracias al análisis de mercado se puede inferir que Perú es una excelente opción debido al intermediario existente en Lima, Perú, el cual cuenta con clientes en todo el territorio y algunos países vecinos, lo que nos da una gran ventaja sobre la competencia.

Se estableció que el canal de distribución a utilizar parte de la fabricación de los filtros en Xalapa, Veracruz, la cual venderá su producto al mayorista Top World Supply S.A.C. para posteriormente llegar al consumidor final, los cuales serán empresas de giro industriales.

Para exportar a Perú no existen barreras arancelarias ni barreras no arancelarias, además la etiqueta que se utiliza no requiere de ninguna alteración, esto es posible ya que estos productos serán etiquetados y personalizados por el intermediario en Perú. Cabe mencionar que la exportación se hará de un filtro por caja, ya que el tamaño de éstos imposibilita mandarlos de varios por paquete, además de que las cajas individuales sirven como protectores individuales para el traslado.

Debido a la distancia existente entre México y Perú, se decidió transportar la mercancía vía marítima, iniciando el transporte con el traslado al puerto de Veracruz haciendo uso del camión de transporte propiedad de la empresa, posteriormente será trasladado al puerto de Callao en Lima Perú, ahí será recogida por el

intermediario establecido para su traslado a las instalaciones de la empresa, lugar del cual se repartirá la mercancía a los distintos clientes.

Es importante mencionar que el INCOTERM a utilizar será el FOB (First On Board) por lo cual, la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora, en el puerto de Veracruz. En cuanto al riesgo, este se transmite cuando la mercancía está sobre el buque, debiendo asumir los costes y riesgos de manipulación de la mercancía para subirla a bordo por parte de la naviera. Es pertinente mencionar que el despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

Se hizo un análisis de costos fijos y variables; además de los gastos de exportación que se deberán absorber; y como resultado de este análisis se determinó que el precio de venta en el mercado peruano será de \$2,543.70 donde el costo de producción unitario incluyendo los costos adicionales por INCOTERM es de \$1,621.97 obteniendo una utilidad de \$921.73 por cada filtro vendido, el precio que maneja la competencia directa es de \$3,200 pesos mexicanos que termina siendo el mismo precio final del filtro a exportar, con la diferencia de ser un producto con ventajas de calidad, certificación, adaptabilidad y servicio al cliente personalizado, por lo que la estrategia de entrada a Perú será la penetración al mercado por producto diferenciador, no por un precio inferior. Cabe aclarar que se decidió utilizar dicha estrategia de entrada ya que el mercado peruano es un mercado con un poder adquisitivo mayor a los mexicanos, lo que indica que serán clientes que valoran más los servicios y calidad del producto, que el precio de este, siempre que el precio sea competitivo.

El punto de equilibrio basándonos en los datos proporcionados de precio y sin tomar en cuenta los análisis financieros de la exportación, es de 94 Unidades o \$239,201.80 pesos mxn. Pero como se puede apreciar en los análisis financieros, los resultados una vez tomando en cuenta la variable del valor del dinero en el tiempo, los resultados son muy distintos; el caso específico de la empresa con la que colaboramos, nos arroja una TIR del 4% la cual está por debajo del 12% mínimo deseado, por lo cual y bajo dicho indicador, el proyecto no es rentable, además se

hizo un análisis del valor presente los flujos operativos y de dicha operación se obtiene un saldo negativo de -\$69,099.99, por lo cual nuevamente el proyecto no es rentable, por último, bajo el indicador IR o índice de rentabilidad se determinó que por cada peso invertido, se obtienen 0 pesos con 84 centavos, que implica una pérdida de 16 centavos por cada peso invertido, por lo que también bajo dicho indicador, el proyecto no es viable ni rentable.

Lo anterior fue hecho con una proyección conservadora y como consecuencia de este análisis se determinó que la única forma en la que la exportación será rentable es en la medida que la empresa sea capaz de aumentar la cantidad de producto a exportar o demanda del producto en el país destino.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alianza del Pacífico. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Pacific_Alliance_Text_s.asp
- (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://www.economia-noms.gob.mx/noms/inicio.do>
- Normas. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/normas>
- SupAdmin1, P., Autor: SupAdmin1, & Autor: (n.d.). Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004, Información Comercial-Etiquetado General de Productos. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://logisticayaduanas.com.mx/norma-oficial-mexicana-nom-050-scfi-2004-informacion-comercial-etiquetado-general-de-productos/>
- Productos. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.ernesperu.com/cat/filtracion-industrial/>
- (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.puertodeveracruz.com.mx/wordpress/acerca-del-puerto/conoce-tu-puerto/>
- Recinto Fiscalizado. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: http://omawww.sat.gob.mx/comext/esquema_integral/Paginas/SC_Recinto_Fiscalizado.aspx
- Definición de recinto fiscal. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://definicion.de/recinto-fiscal/>
- REGLAS Generales de Comercio Exterior para 2019. (Continúa de la Tercera Sección). (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5563931
- Ellos confían en Purificare Nuestra Calidad Profesionalidad. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.purificare.pe/>
- Ellos confían en Purificare Nuestra Calidad Profesionalidad. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.purificare.pe/>

- Catálogos de productos Purolator. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://www.pureoil.com/es/hazlo-tu-mismo/catalogos-de-productos/>
- LA CASA DEL FILTRO. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://la-casa-del-filtro.business.site/>
- Soluciones de Filtración para Polvo, Aire, Humo y más. (Mayo 2017). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://donaldsonperu.com.pe/>
- Jorge, S. (n.d.). Nuestros Productos. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://www.filtrosanjorge.com/productos/>
- HIDROLIT - Sistemas de tratamiento de aguas. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://hidrolit.pe/>
- PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE MÉXICO. (Julio 2020). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: https://kom.com.mx/principales-actividades_economicas-mexico/
- Industriales, D. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.dirind.com/dim/filtros1.html>
- Índice de precios al consumidor. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/indicestasa/>
- Constitución política del Perú: Promulgada el 29 de diciembre de 1993. (2004). Perú: Congreso de la República.
- (ITC), I. (n.d.). Trade statistics for international business development. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7C604%7C%7C%7C%7C8421%7C%7C%7C4%7C1%7C1%7C1%7C2%7C1%7C2%7C1%7C1
- Compuempresa. (n.d.). TOP WORLD SUPPLY S.A.C. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://compuempresa.com/info/top-world-supply-sac-20601724872>
- Admin 27 de Septiembre de 2019. (n.d.). EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA EN EL PERÚ. Accesado en Julio 2020, Recuperado de:

<https://www.isur.edu.pe/es/articulo/ua-de-negocios/evaluacion-de-la-politica-monetaria-en-el-peru>

- Admin 27 de Septiembre de 2019. (n.d.). EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA EN EL PERÚ. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.isur.edu.pe/es/articulo/ua-de-negocios/evaluacion-de-la-politica-monetaria-en-el-peru>
- Perú - Importaciones de Mercancías 2019. (2020, April 12). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/peru>
- Inei. (n.d.). Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <http://m.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/informe-de-precios/1/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018, December 17). Datos y estadísticas. Accesado en Julio 2020, Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/datos-y-estadisticas>
- D. (n.d.). Plan Nacional de Competitividad y Productividad- Normas Legales. EDITORA PERÚ.
- G. (2008). INFORME PERIÓDICO AL SENADO SOBRE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DEL PERÚ (Rep.).
- Guía básica del exportador. (2005). México: BANCOMEXT.
- El Bill Of Lading: Conocimiento de embarque marítimo. (n.d.). Recuperado en Julio 28, 2020, de: https://www.diariodelexportador.com/2014/11/el-bill-of-lading-conocimiento-de_14.html
- IContainers. (2018, January 30). Bill of lading: La guía definitiva. Recuperado en Agosto 03, 2020, de: <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- Promexico. (n.d.). Pasos para exportar desde México. Recuperado en Agosto 03, 2020, de: <https://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/pasos-para-exportar-desde-mexico>
- Red, D. (1970, Enero 01). Compraventa internacional de mercaderías (IV): Obligaciones del vendedor y del comprador. Recuperado en Agosto 03,

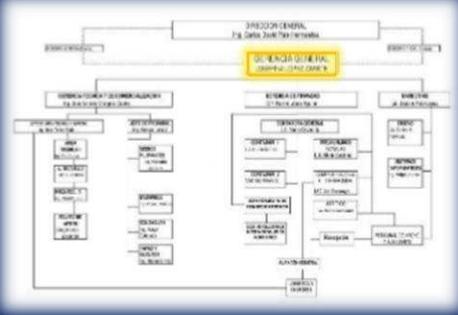
2020, de: <https://www.derechomercantil.info/2015/11/compraventa-internacional-mercaderias-obligaciones-vendedor-comprador.html>

- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. (n.d.). Norma Oficial Mexicana NOM-144-SEMARNAT-2017. Recuperado en Agosto 03, 2020, de: <https://www.gob.mx/semarnat/documentos/norma-oficial-mexicana-nom-144-semarnat-2017>
- *United Nations convention on contracts for the International sale of goods = Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises = Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de Mercaderías.* (1994). New York: Naciones Unidas.

ANEXOS

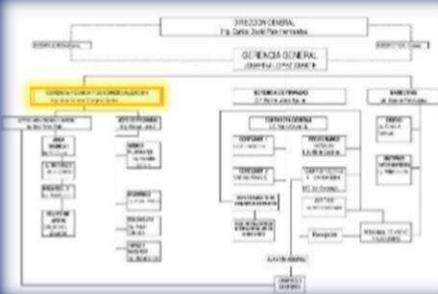
	<p>algún imprevisto dentro de la empresa toma decisiones fundamentales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dirigir a los gerentes en juntas mensuales. • Se encarga de elegir al más apto de los aspirantes a contratación de planta.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal Gerencial, secretaria.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal y baño propio. <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matemáticas • Inglés • Finanzas • Derecho • Contabilidad • Fiscal <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo

	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Respuesta Inmediata <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maestría en Administración de Empresas <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés C1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indistinto • Edad: 35 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	GERENCIA GENERAL
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Oficina • Administrativa: Gerencia <p>Categoría: Directivo</p> <p>Horario: N/A</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <p>Jefe inmediato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dirección General <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerencia técnica, • Gerencia de Finanzas • Mercadotecnia. <p>Externas:</p>

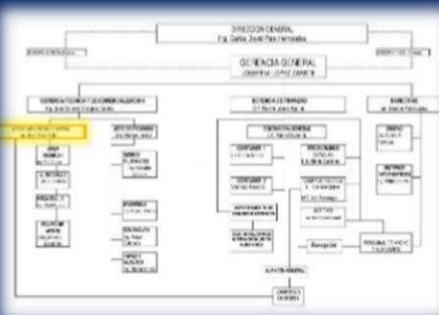
	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría Jurídica • Asesoría Fiscal
PROPÓSITO DEL PUESTO	Gestión, dirección administrativa general cuando el director general no se encuentre.
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar, liderar, coordinar y controlar todas las actividades de la empresa cuando el director general no se encuentre. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administra las relaciones interpersonales cuando se suscite algún imprevisto dentro de la empresa toma decisiones fundamentales cuando el director general no se encuentre. • Dirigir a los Jefes de Departamento en juntas mensuales. • Se encarga de elegir al más apto de los aspirantes a contratación de planta cuando el director general no se encuentre.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Secretaria.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal y baño propio. <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matemáticas • Inglés • Finanzas • Derecho • Contabilidad • Fiscal <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Respuesta Inmediata <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Administración de Empresas con especialidad. <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés C1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más

IDENTIFICACION DEL PUESTO	GERENCIA TÉCNICA Y DE COMERCIALIZACIÓN
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Oficina • Administrativa: Gerencia <p>Categoría: Directivo</p> <p>Horario: 8 hrs. – 16 hrs.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerente General <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe de Área Técnica y Comercialización • Jefe de Producción <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría Jurídica • Asesoría Fiscal
PROPÓSITO DEL PUESTO	Gestión y dirección de uso de materiales implicados en la producción.
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar, coordinar y controlar el proceso de fabricación. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrar el uso correcto de la maquinaria. • Controlar el mantenimiento mensual de la maquinaria. • Distribución ergonómica de la maquinaria.

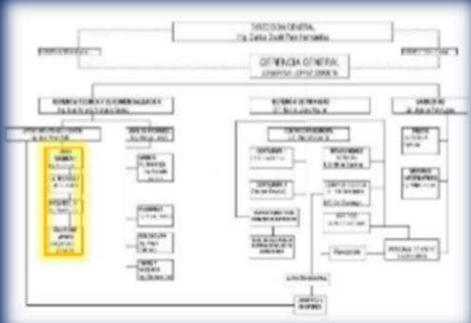
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal técnico y de producción.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad Administrativa • Finanzas <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Habilidades comunicativas • Capacidad para resolver problemas • Creatividad • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación. <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Administración. <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2

	<p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	JEFE DE AREA TÉCNICA Y DE COMERCIALIZACIÓN
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Oficina • Administrativa: Jefatura <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mando medio <p>Horario: 8 hrs. – 16 hrs.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de área técnica y de producción. <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Áreas Técnicas y Equipo de Apoyo <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Gestión y dirección de uso de materiales de las zonas norte, sureste, sur, centro y Coatzacoalcos.
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar, coordinar y controlar el proceso de fabricación de todas las zonas. <p>Específicas:</p>

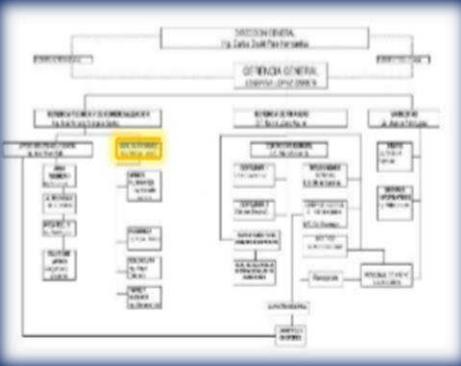
	<ul style="list-style-type: none"> • Administrar el uso correcto de la maquinaria. • Controlar el mantenimiento mensual de la maquinaria. • Distribución ergonómica de la maquinaria.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y acceso a la planta de producción. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal técnico y de producción.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad Administrativa • Uso correcto de cada una de la maquinaria de producción <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Habilidades comunicativas • Capacidad para resolver problemas • Creatividad • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva

	<ul style="list-style-type: none"> • Dedicación. <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Ingeniería mecánica industrial <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2 <p>Físicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	ÁREA TÉCNICA
	<p>Número de plazas: 4</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Oficina • Administrativa: Área Técnica <p>Categoría: Operativo</p> <p>Horario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Jefe de área técnica y de comercialización. <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Supervisar el uso correcto de la Maquinaria en sus respectivas regiones.

FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar para el uso adecuado de maquinaria. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de maquinaria. • Capacitar a los de área de producción para el uso adecuado de la maquinaria. • Actualizar maquinaria cuando sea necesario. • Encargado del mantenimiento del equipo.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria de planta de producción <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal técnico
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos de maquinas • Producción de filtros • Mantenimiento de maquinaria • Reciclado de materiales <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades comunicativas • Capacidad para resolver problemas

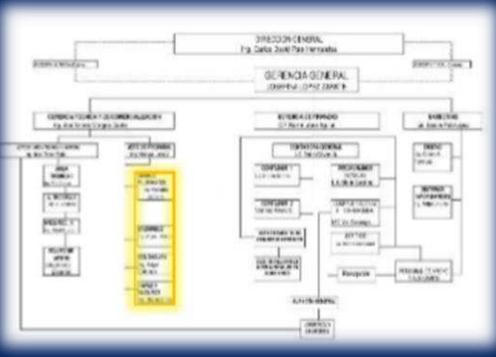
	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingenieros en mecánica industrial <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés Básico <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más
--	---

IDENTIFICACION DEL PUESTO	JEFE DE PRODUCCIÓN
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <p>Física:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina <p>Administrativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrativo <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mando medio <p>Horario: 8 hrs. – 16 hrs.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de área técnica y de producción. <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medios filtrantes • Ensamblado

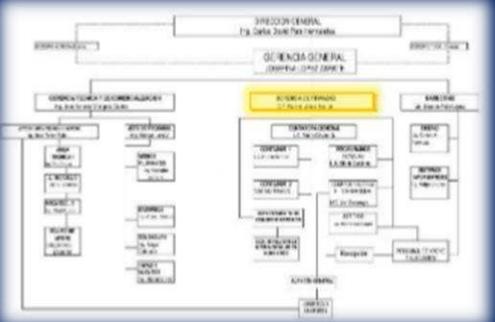
	<ul style="list-style-type: none"> • Soldadura • Tapas y núcleos <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Gestión y dirección de uso de materiales en la producción
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar, coordinar y controlar el proceso de fabricación de todas las zonas. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrar el uso correcto de la maquinaria. • Controlar el mantenimiento mensual de la maquinaria. • Distribución ergonómica de la maquinaria.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y acceso a la planta de producción. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal técnico y de producción.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administración de recursos

	<ul style="list-style-type: none"> • Uso correcto de cada una de las máquinas <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Habilidades comunicativas • Capacidad para resolver problemas • Creatividad • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación. <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Ingeniería mecánica industrial <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	PRODUCCIÓN
----------------------------------	-------------------

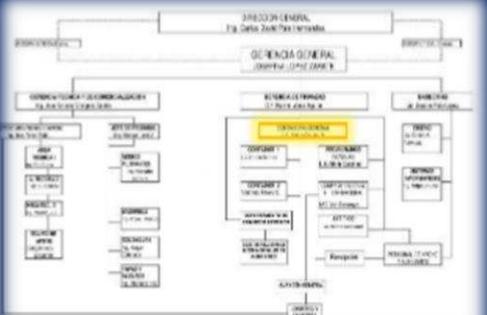
	<p>Número de plazas: 4</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: área de producción • Administrativa: Producción <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.
<p>RELACIONES DE AUTORIDAD</p>	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: jefe de Producción <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
<p>PROPÓSITO DEL PUESTO</p>	<p>Uso correcto de la maquinaria, así como implementación correcta de las partes que conforman los filtros de aire.</p>
<p>FUNCIONES</p>	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso adecuado de las distintas máquinas de producción en los diferentes procesos. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de maquinaria. • Mantenimiento de la maquinaria • Cuidado de la maquinaria • Aceitar la maquinaria • Uso correcto de materiales
<p>RESPONSABILIDADES</p>	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria de planta de producción

	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planta de producción <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos de maquinas • Producción de filtros • Mantenimiento de maquinaria • Reciclado de materiales <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades comunicativas • Capacidad para resolver problemas Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingenieros en mecánica industrial <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés Básico <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más

IDENTIFICACION DEL PUESTO	GERENCIA DE FINANZAS
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Oficina • Administrativa: Finanzas <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mando medio <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
<p>RELACIONES DE AUTORIDAD</p>	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia General <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contador General • Departamento de Comercio Exterior • Recursos Humanos • Compras • Jurídico <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría Jurídica • Asesoría Fiscal
<p>PROPÓSITO DEL PUESTO</p>	<p>Gestión, dirección de finanzas, fuentes de financiamiento, apalancamiento.</p>
<p>FUNCIONES</p>	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes de financiamiento • Pago de financiamientos <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión en creación de patentes

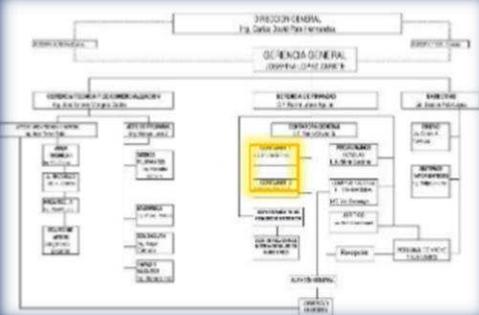
	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión en creación de departamentos • Inversión en Infraestructura
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contadores, secretaria.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal y baño propio. <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matemáticas • Inglés • Finanzas • Derecho • Contabilidad • Fiscal <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Respuesta Inmediata <p>Escolaridad:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Maestría en Administración Financiera <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2+ <p>Físicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más
--	---

IDENTIFICACION DEL PUESTO	CONTADOR GENERAL
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina • Administrativa: contabilidad <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de Finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contador 1 • Contador 2 <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	<p>Pago a proveedores</p> <p>Establecimiento de fechas de pago</p> <p>Declaración de Impuestos</p>

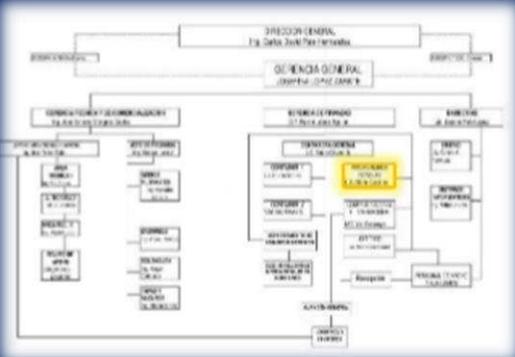
	Realización de los distintos Estados de Resultados
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizar y aprobar pago a proveedores y facturas de pago a acreedores diversos <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprobación de pago a proveedores • Aprobación de pago a Acreedores • Aprobación de adquisición de materiales
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contadores.
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal y baño propio. <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad Administrativa • Contabilidad Fiscal <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo

	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Trabajo en equipo • Respuesta Inmediata <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maestría en Administración de Empresas <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más
--	---

IDENTIFICACION DEL PUESTO	CONTADOR
	<p>Número de plazas: 2</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina • Administrativa: contabilidad <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Contador General <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A

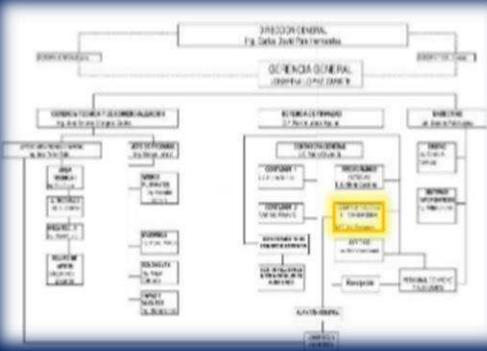
PROPÓSITO DEL PUESTO	Pago a proveedores y acreedores diversos, así como la elaboración de los estados de resultados y deducción de impuestos para revisión del contador general.
FUNCIONES	Generales: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar pago a proveedores y facturas de pago a acreedores diversos • Elaboración de los estados de resultados • Deducción de impuestos Específicas: <ul style="list-style-type: none"> • Pago a proveedores • Pago a Acreedores • Adquisición de materiales
RESPONSABILIDADES	Físicas: <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono Materiales: <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. Humanas: N/A
CONDICIONES DE TRABAJO	Lugar de trabajo: <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal y baño propio. Ambientales: <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	Conocimientos: <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad

	<ul style="list-style-type: none"> • Fiscal <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Respuesta Inmediata <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Contabilidad <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 27 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	RECURSOS HUMANOS
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina <p>Administrativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • RRHH <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de Finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p>

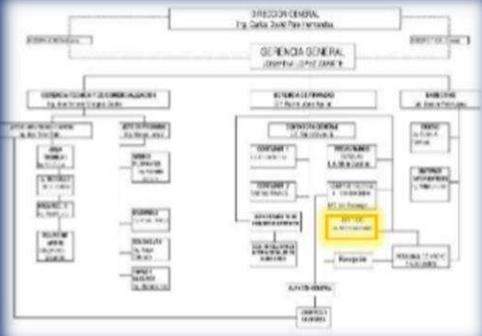
	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Correcto ambiente de las relaciones humanas en las distintas sedes de la empresa
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización y planificación de personal <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reclutamiento • Selección • Capacitación • Evaluación de Desempeño • Relaciones laborales • Prevención de riesgos laborales
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empleados de la empresa
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administración de los RRHH • Seguridad social

	<ul style="list-style-type: none"> • Derecho Laboral <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Capacidad para resolver problemas • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maestría en Administración de Recursos Humanos <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más
--	---

IDENTIFICACION DEL PUESTO	COMPRAS NACIONALES E INTERNACIONALES
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <p>Física:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina dentro del departamento <p>Administrativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad Administrativa <p>Categoría:</p>

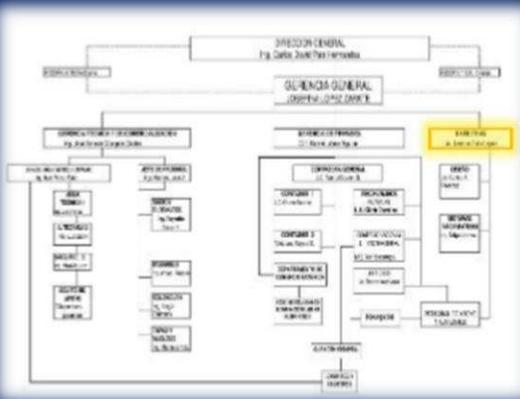
	<ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <p>Jefe inmediato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerencia de Finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almacén general • Logística y choferes <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	<p>Correcta adquisición de materia prima, establecimiento de precios de compra, establecimiento de fechas de pago de facturas.</p>
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización y planificación de pago a proveedores <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago a proveedores • Adquisición de materia prima • Adquisición de material reciclado
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad administrativa <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Capacidad para resolver problemas • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Administración de Empresas <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más

IDENTIFICACION DEL PUESTO	JURIDICO
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina • Administrativa: Jurídico <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mando medio <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
<p>RELACIONES DE AUTORIDAD</p>	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de Finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal de Apoyo y Auxiliares • Recepción <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
<p>PROPÓSITO DEL PUESTO</p>	<p>Funciones operativas y administrativas en el ámbito judicial y en organismos auxiliares.</p>
<p>FUNCIONES</p>	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar litigios, hacer cobranza, asesorar jurídicamente, dar consulta jurídica, hacer investigación jurídica, elaborar contratos y otros documentos que establezcan derechos y obligaciones jurídicas <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Litigios • Asesoría jurídica

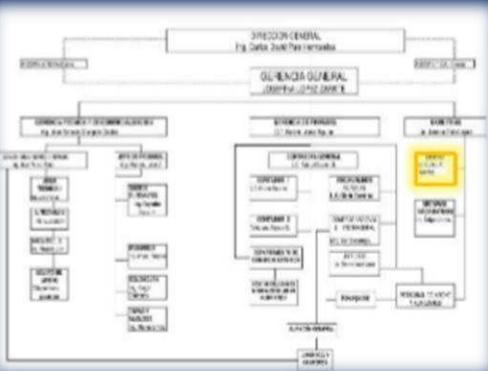
	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de contratos que establecen derechos y obligaciones de los trabajadores.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina con acceso a Internet, señal <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad administrativa <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Capacidad para resolver problemas • Relaciones interpersonales • Trabajo en equipo • Actitud positiva • Dedicación <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Derecho <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B2

	<p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 30 años o más
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	MARKETING
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <p>Física:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina <p>Administrativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercadotecnia <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mando medio <p>Horario: 9 hrs. – 18 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia general <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño y sistemas informáticos <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	<p>Dar a conocer a la empresa en el mercado internacional mediante el diseño de estrategias de mercadotecnia, así como diseño de catálogos, página web y la promoción de ventas en línea.</p>
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de publicidad. <p>Específicas:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de página web • Publicación de ofertas • Contestar preguntas frecuentes • Envío de información sobre el catálogo de productos cada que exista una actualización al mismo. • Publicar noticias en la página web sobre los productos más nuevos.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal y confidencial de la empresa, Excel, Office, internet. <p>Humanas: N/A</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de mercadotecnia <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos avanzados en mercadotecnia, administración y diseño <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificación de tareas, resolución de conflictos, capacidad creativa <p>Escolaridad:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en mercadotecnia <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 años <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés C1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 35 años o más
--	---

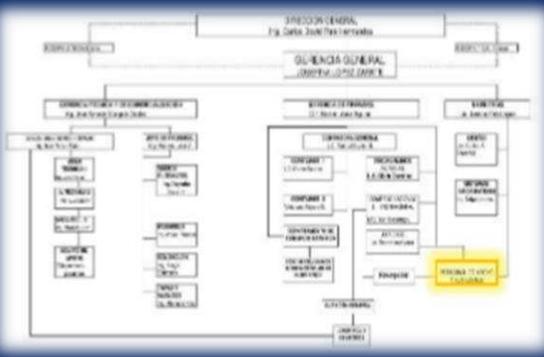
IDENTIFICACION DEL PUESTO	Diseño Digital
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina • Administrativa: mercadotecnia <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 9 hrs. – 18 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Encargado de Marketing <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño y sistemas informáticos <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	<p>Diseñar la publicidad de la empresa, creación de catálogos, carteles y material para promoción para su correcta implementación en las</p>

	diferentes redes sociales y su propia página web.
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de banners publicitarios, aplicativos gráficos para operación, conocimiento de redes sociales. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicación y logística de redes sociales, realización de catálogos y folletos para la empresa • Encargado de las redes sociales de la empresa
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora, paquetería de ADOBE, Excel, Office, internet. <p>Humanas: No aplica</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de mercadotecnia <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Silencio alrededor, iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manejo de equipo de cómputo, programas: adobe ilustrator, Photoshop, InDesign, After effects

	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Dar mantenimiento a las redes informáticas de la empresa, mantener actualizado el sitio web y brindarle Mantenimiento.
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control, coordinación de actividades y procesos necesarios para entrega y gestión de los servicios ofrecidos día a día; así como asegurar el inicio de la operación libre de errores <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operación y control de servicios web mantenimiento y administración de redes y sistemas informáticos
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono, sistemas informáticos, red de la empresa <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora, herramientas para el mantenimiento de servidores y redes <p>Humanas: N/A</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de sistemas <p>Ambientales:</p>

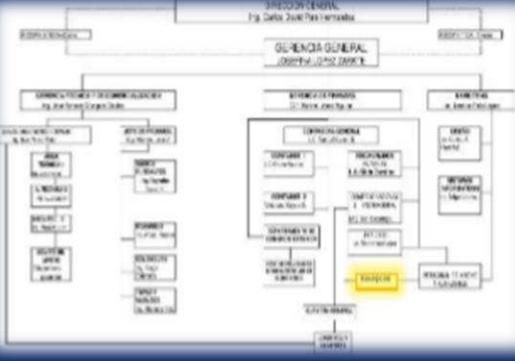
	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microsoft SQL server Servicios AWS Infraestructura virtual Instalación y mantenimiento de sistemas operativos Configuración .NET <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en redes informáticas o similar <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo bajo presión • Administración de tiempo • Conocimiento en redes y sistemas informáticos <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 o 2 años de experiencia como encargado de área de sistemas o similar <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 25 a 50 años

IDENTIFICACION DEL PUESTO	PERSONAL DE APOYO Y AUXILIARES
----------------------------------	---------------------------------------

	<p>Número de plazas: 4</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina • Administrativa: Servicio Social <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 9 hrs. – 18 hrs. Lun-Sab.</p>
<p>RELACIONES DE AUTORIDAD</p>	<p>Internas:</p> <p>Jefe inmediato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encargado de Marketing • Gerencia de Finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
<p>PROPÓSITO DEL PUESTO</p>	<p>Que los prestadores de servicio social apliquen sus conocimientos, de acuerdo a su área, conocimientos del área operativa.</p>
<p>FUNCIONES</p>	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realización de actividades necesarias para entrega y gestión de los servicios ofrecidos día a día a los clientes. <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de conocimientos en hojas de Excel, Word y Access de los datos proporcionados por la empresa.

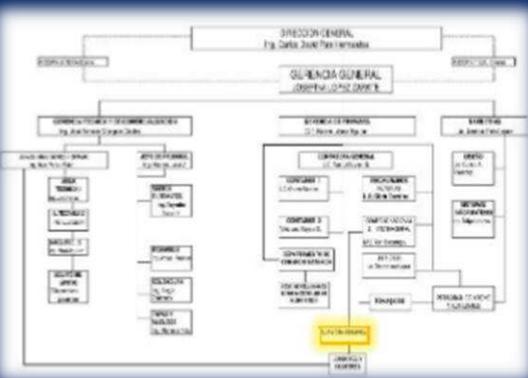
	<ul style="list-style-type: none"> • Contestación de llamadas para coordinar para qué área redirigir al cliente. • Conteo general de inventarios para corroborar datos declarados por las diferentes las áreas.
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono. <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora. <p>Humanas: N/A</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de finanzas y marketing <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de Excel para control de inventarios • Básicos de contabilidad • Básicos de administración <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudiante de licenciaturas afines <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo bajo presión • Administración de tiempo <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Idiomas:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Inglés B1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indiferente • Edad: 25 a 50 años
--	---

IDENTIFICACION DEL PUESTO	RECEPCIÓN
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Recepción • Administrativa: Recepción <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Horario: 9 hrs. – 18 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Gerencia de finanzas <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	<p>Dar servicio al cliente por medio telefónico y apoyar en la empresa, a través de buena atención a clientes externos e internos y lograr eficiencia en labores administrativas de la empresa.</p>
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de personal y candidatos para la empresa • Atención a clientes

	<p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recepción de llamadas telefónicas y canalización de éstas a su respectivo departamento. • Manejo y administración de correspondencia • Manejo de agenda y diversos documentos • Apoyo a eventos corporativo
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono, computadora <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora, herramientas para el mantenimiento de servidores y redes <p>Humanas: No aplica</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de recepción <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paquetería de Office <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en administración <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo bajo presión • Administración de tiempo

	<ul style="list-style-type: none"> • Buena atención a clientes <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 o 2 años de experiencia como encargado de área de recepción <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés B1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Femenino • Edad: 25 a 50 años
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	ALMACÉN GENERAL
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: Almacén • Administrativa: Almacén <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jefe inmediato: Encargado de compras nacional e internacional <p>Subordinados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logística y choferes <p>Externas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
PROPÓSITO DEL PUESTO	Control de inventarios y supervisión de materiales.
FUNCIONES	Generales:

	<ul style="list-style-type: none"> • Inventarios y supervisión del material <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realización de inventarios • Acomodo de almacén • Recepción de material • Suministrar material al área de producción
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono, computadora, bodega <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora, herramientas para el registro de mercancías <p>Humanas: N/A</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almacén general <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almacén ordenado, bien iluminado
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control de inventarios • Logística <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en administración <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo bajo presión • Administración de tiempo • Organización

	<p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 o 2 años de experiencia como encargado de área de almacén <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés A2 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indistinto • Edad: 25 a 45 años
--	--

IDENTIFICACION DEL PUESTO	LOGÍSTICA Y CHOFERES
	<p>Número de plazas: 1</p> <p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Física: oficina y transporte • Administrativa: Logística de entrega <p>Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operativo <p>Horario: 8 hrs. – 17 hrs. Lun-Sab.</p>
RELACIONES DE AUTORIDAD	<p>Internas:</p> <p>Jefe inmediato: Almacén</p> <p>Subordinados:</p> <p>N/A</p> <p>Externas:</p> <p>N/A</p>
PROPÓSITO DEL PUESTO	Encargado de supervisar la logística para el transporte de mercancías
FUNCIONES	<p>Generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinación de transporte <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supervisión de transporte

	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de la logística para transportar la mercancía • Control de unidades de transporte
RESPONSABILIDADES	<p>Físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina, Escritorio, Teléfono, computadora, bodega <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritorio, computadora <p>Humanas: N/A</p>
CONDICIONES DE TRABAJO	<p>Lugar de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de logística y transporte <p>Ambientales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N/A
ESPECÍFICOS DEL PUESTO	<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administración • Planificación de rutas • Logística • Trabajo bajo presión • Administración de tiempo • Organización <p>Experiencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 o 2 años de experiencia como encargado de área de logística <p>Idiomas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inglés A1 <p>Físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Indistinto • Edad: 25 a 45 años

Apéndice 2. Cotizaciones:

[← Nueva Cotización](#) **Cotización**  

Mercancía
FAK

28 Días Días est. transp.

Inicio  VERACRUZ, VER | MXVER
Vía  CARTAGENA (COLOMBIA) | COCTG
Fin  CALLAO | PECLL

Recibido Terminal/Rampa Entregado Terminal/Rampa

20'STD | **40'STD** | **40'HC**

Cargos de Flete
Suma global / Flete marítimo **1070 USD**

A menos que se especifique lo contrario, todas las tarifas quedan sujetas a todos los recargos válidos al momento del embarque.

RECARGOS

Recargos de Flete

Marine Fuel Recovery **260 USD**

Recargos de Importación

Terminal Handling Charge Dest. **75 USD**

Apéndice 3. Determinación de la depreciación de la maquinaria

Presupuesto Inicial de la Maquinaria:

La maquinaria empleada para la producción del filtro tipo minipleat consiste en una maquina plizadora de Minipleat con Hot Melt y espumado automatizado, con un costo inicial de **\$299,500 Dólares** y una maquina Slitter para el corte de los medios filtrantes con un precio inicial de **\$332,500 Dólares**.



Maquina plizadora de Minipleat con Hot Melt
\$299,500 Dólares



Maquina Slitter
\$332,500 Dólares

Imagen Anexo 3.1. Maquinaria de la empresa. (Direct Industry.com)

Por lo tanto, el costo de la inversión inicial en maquinaria es de **\$632,000 USD**.

DEPRECIACION DE LA MAQUINARIA

Ambas maquinarias tienen una vida útil de 6 años, por lo tanto, la depreciación por cada maquinaria queda de la siguiente manera:

Depreciación Anual:

$$D = \frac{C - S}{n} =$$

D:	Depreciación anual
C	Costo Inicial
S	Valor de Salvamento
n:	Tiempo

El valor de salvamento de la maquina 1 es de \$119,800 de acuerdo con los datos proporcionados por la empresa.

Depreciación de la maquina 1 (Minipleat con Hot Melt):

$$D = \frac{\$299,500 - \$119,800}{6 \text{ años}} \quad D = \$29,950 \text{ De depreciación anual}$$

MAQUINA MINIPLEAT			
AÑOS	DEPRECIACION DEL AÑO	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	-	-	\$299,500.00
1	\$29,950.00	\$29,950.00	\$269,550.00
2	\$29,950.00	\$59,900.00	\$239,600.00
3	\$29,950.00	\$89,850.00	\$209,650.00
4	\$29,950.00	\$119,800.00	\$179,700.00
5	\$29,950.00	\$149,750.00	\$149,750.00
6	\$29,950.00	\$179,700.00	\$119,800.00

Depreciación de la maquina 2 (Slitter):

$$D = \frac{\$332,500 - \$133,000}{6 \text{ años}} \quad D = \$33,250 \text{ De depreciación anual}$$

MAQUINA SLITTER			
AÑOS	DEPRECIACION DEL AÑO	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	\$0.00	\$0.00	\$332,500.00
1	\$33,250.00	\$33,250.00	\$299,250.00
2	\$33,250.00	\$66,500.00	\$266,000.00
3	\$33,250.00	\$99,750.00	\$232,750.00
4	\$33,250.00	\$133,000.00	\$199,500.00
5	\$33,250.00	\$166,250.00	\$166,250.00
6	\$33,250.00	\$199,500.00	\$133,000.00

MANTENIMIENTO DE LA MAQUINARIA:

El mantenimiento de la maquinaria es realizado bimestralmente y es elaborado por el personal de la empresa, el cual está capacitado para llevarlo a cabo, este tipo de mantenimiento es de tipo preventivo, en el cual se realiza revisión y limpieza de las partes de la maquinaria, para asegurar su correcto funcionamiento, además se realiza el reemplazo de piezas en caso de ser necesario, por lo tanto, el costo del mantenimiento de maquinaria equivale a un 5% bimestral del costo de adquisición lo cual es igual a \$31,600 USD bimestrales por ambas máquinas y para determinar el porcentaje que representa del costo del filtro a exportar, dicho total se multiplicó por el tipo de cambio y se dividió entre el número de productos que la empresa produce, dando un total de \$695.78.

Índice de imágenes

Imagen 2.1. Macro y Micro localización de la empresa.....	21
Imagen 3.1. Filtro de aire tipo Minipleat 4v-bank	24
Imagen 3.2. Ruta desde la empresa proveedora hasta el puerto de Shenzhen	27
Imagen 3.3. Ruta Marítima desde el puerto de Shenzhen (China) Hasta el Puerto de Veracruz (México)	28
Imagen 3.4. Ruta desde la empresa de filtros hasta el Puerto de Veracruz	28
Imagen 3.5. FILTRO DE AIRE TIPO MINIPLEAT 4V-BANK.....	32
Imagen 3.6 Caja 61cm X 61cm X 30cm	33
Imagen 3.7. Pallet 100 x 120 cm.....	33
Imagen 3.8 Distribución cajas en tarima	34
Imagen 3.9 Cinta de empaque	34
Imagen 3.10. Película elástica	35
Imagen 14	46
Imagen 15	¡Error! Marcador no definido.
Imagen 5.1 Ruta desde la empresa de filtros hasta el Puerto de Veracruz	65
Imagen 5.2. Ruta desde el Puerto de Veracruz hasta el Puerto de Callao en Lima Per	66
Imagen 5.3. Aduanas de México	67
Imagen 5.4. Ruta dese el Puerto de Veracruz hasta el puerto de Callao en Lima Perú	71
Imagen 5.5. Marca de letras IPPC.....	82
Imagen Anexo 3.1. Maquinaria de la empresa	178

Índice de figuras

Figura 2.1. Organigrama de la empresa.	17
Figura 3.1. Diagrama de Flujo de producción del filtro tipo Minipleat	31
Figura 4.1. Canal de distribución	50
Figura 5.1. Canal de distribución de la empresa.....	72

Índice de tablas

Tabla 2.1. Funciones del director general.	15
Tabla 2.2. Funciones del gerente general.	15
Tabla 2.3. Funciones del gerente técnico y de comercialización.	15
Tabla 2.4. Funciones del gerente de finanzas.	16
Tabla 2.5. Descripción de los puestos gerenciales de forma general	20
Tabla 4.1. producción total de productos con la fracción arancelaria 84213999	37
Tabla 4.2. (Competencia según el INEGI)	38
Tabla 4.3. Principales importadores de filtros de aire a nivel mundial	39
Tabla 4.4. Principales importadores de filtros producidos en México.....	40
Tabla 4.5. Principales importadores de filtros de aire hacia Perú	41
Tabla 4.6. Desglose de la actividad económica por sector	43
Tabla 4.7. Índice de precios al consumidor	44
Tabla 4.8. (Principales exportadores de filtros industriales en el mundo)	51
Tabla 4.9. Principales países de los que Perú importa filtros	51
Tabla 4.10. Áreas en las que los filtros de aire son utilizados)	53
Tabla 4.11. Comparación de Mercado entre Perú y México	55
Tabla 4.12. Donaldson Perú	56
Tabla 4.13. La Casa del Filtro	56
Tabla 4.14. Purolator	57
Tabla 4.15. Ernes Perú SAC.....	58
Tabla 4.16. Filtros San Jorge	58
Tabla 4.17. Hidrolit Perú.....	59
Tabla 4.18. Microfiltración S.A.C.	60
Tabla 4.19. Filtros y Osmosis S.A.C.	60
Tabla 4.20. PurifiCare	61

Tabla 4.21(Fracción arancelaria)	61
Tabla 4.22. Tarifas aplicadas a la importación de México a Perú para filtros de aire	62
Tabla 5.1 Costos Variables.....	83
Tabla 5.2. Costos Fijos	83
Tabla 5.3. Mano de Obra.....	84
Tabla 5.4. Costos Indirectos de Fabricación	84
Tabla 5.5. Costos Variables.....	84
Tabla 5.6. Gastos de Distribución	85
Tabla 5.7. Costos Variables.....	86
Tabla 5.8. Método Pricing	87
Tabla 5.9. Método Pricing	87
Tabla 5.10. Método Pricing	88
Tabla 5.11. Método Pricing	88
Tabla 5.12. Resumen	90
Tabla 5.12. Tácticas de Mercadotecnia	95
Tabla 7.1. Ventas Anuales.	110
Tabla 7.2. Proyección de Ventas.	110
Tabla 7.3. Proyección de Costos.....	111
Tabla 7.4. Proyección del Estado de Resultados.....	112
Tabla 7.5. Proyección de Balance General.	113
Tabla 7.6. Evaluación del Proyecto.....	115
Tabla 7.7. Estado de Resultados pesimista.....	118
Tabla 7.8. Evaluación del Proyecto pesimista.....	119
Tabla 7.9. Estado de resultados optimista	120
Tabla 7.10. Evaluación del Proyecto Optimista	121

Índice de graficas

Grafica 4.1. PIB de Perú.....	42
Grafica 4.2. Importación de Mercancías de Perú	45
Grafica 4.3. Tasa de referencia en la Alianza del Pacífico	46