

TODO PET PERÚ

GUIA INTRODUCTORIA 2026

¿Cómo Montar una Planta de Soplado PET en Perú?

Lo que encontraras en esta guía:

- El negocio PET explicado en términos simples
- Cuanto se necesita invertir para empezar
- Los 5 errores que cometen los emprendedores nuevos
- Un ejemplo de flujo de caja real para Perú
- Los próximos pasos concretos que puedes dar hoy

Documento gratuito preparado por

Todo PET Perú | [todopetPerú.com](https://todopetPeru.com)

1. ¿QUÉ ES EL NEGOCIO PET Y POR QUÉ PERÚ?

El PET (Polietileno Tereftalato) es el plástico más usado en el mundo para fabricar botellas de agua, bebidas, aceite, cosméticos y productos farmacéuticos. Lo que muchos no saben es que fabricar esas botellas no requiere una empresa enorme: con una máquina semiautomática, un local pequeño y los insumos correctos, una persona puede montar su propio negocio de producción en Perú.

¿POR QUÉ PERÚ ES UN MERCADO ATRACTIVO?

El consumo de agua embotellada en Perú crece más del 10% anual. Las bebidas artesanales como chicha morada, limonada y jugos naturales han explotado en bodegas, mercados y aplicaciones de delivery. Al mismo tiempo, restaurantes, laboratorios, fabricantes de salsas y empresas cosméticas necesitan envases todos los días y la mayoría los compra a distribuidores con márgenes altísimos.

Montar tu propia planta te permite venderles directamente a esos clientes, con un costo por botella mucho menor al que pagan hoy.



DATO CLAVE

El costo del agua de red pública en Perú es de aproximadamente S/ 1.80 por metro cubico. Un bidón de recarga de 20 litros se vende entre S/ 8 y S/ 12. Ese es el margen que hace viable el negocio de agua embotellada con planta propia.

PRODUCTOS QUE PUEDES FABRICAR

PRODUCTO	MERCADO OBJETIVO	OBSERVACION
Botellas de agua de mesa	Distribuidoras, oficinas, hogares	El más demandado. Alta competencia en Lima, oportunidad en provincias.
Botellas para bebidas artesanales	Restaurantes, bodegas, delivery	Crecimiento rápido. Chicha morada, limonada, refrescos naturales.
Envases para aceite y salsas	Industria alimentaria, restaurantes	Menor competencia. Requiere molde específico.
Frascos para cosméticos	Emprendedoras de belleza, farmacias	Alta rotación. Formatos pequeños de 50–250ml.
Botellas para pisco y licores	Productores artesanales	Nichos alto margen. Requiere molde personalizado.

2. ¿CÓMO FUNCIONA EL PROCESO DE FABRICACIÓN?

Antes de invertir, es importante entender que el proceso tiene dos variantes principales. Conocerlas te ayudara a elegir la maquinaria correcta según tu presupuesto y mercado objetivo.

PROCESO DE SOPLADO (EL PUNTO DE ENTRADA PARA UNA MYPE)

La máquina de soplado recibe preformas: pequeños tubos de plástico PET ya fabricados que se compran a proveedores. La máquina los calienta a entre 90 y 120 grados Celsius, los estira y los sopla con aire comprimido a alta presión (25 a 40 bar) para darles la forma final de botella. El proceso completo por botella toma entre 2 y 5 segundos en una máquina básica.

Esta es la opción recomendada para empezar porque no necesitas fabricar las preformas tú mismo: las compras listas. Eso reduce la inversión inicial y la complejidad operativa.

PROCESO DE INYECCION (ETAPA AVANZADA)

La máquina de inyección fabrica las preformas directamente desde resina PET cruda. Requiere mayor inversión, pero da más control sobre el costo y la calidad del insumo. Es el camino natural cuando el negocio ya escalo y quieres reducir costos de producción.



CONSEJO PRÁCTICO

Empieza con soplado comprando preformas. Cuando tu volumen mensual supere las 500,000 botellas y tengas clientes estables, evalúa agregar inyección. Hacer los dos desde el primer día es el error más común de los emprendedores con capital disponible.

TIPOS DE MÁQUINA DE SOPLADO

TIPO DE MÁQUINA	PARA QUIEN ES IDEAL
Semiautomática 1-2 cavidades (~\$8,000-15,000 USD)	MYPE en etapa inicial. Producción de 500 a 2,000 botellas por hora. Requiere operario para cargar preformas.
Automática 4-6 cavidades (~\$18,000-30,000 USD)	Empresa con mercado validado que quiere escalar. 3,000 a 6,000 botellas por hora.
Una etapa / one-stage (precio variable)	Cosméticos, medicamentos o formatos especiales. Hace inyección y soplado en una sola máquina. Ahorra hasta 40% de energía.
Rotativa industrial (más de \$50,000 USD)	Producción masiva de bebidas. Para grandes volúmenes con varios clientes ancla.

LO QUE NECESITAS ADEMÁS DE LA MÁQUINA

- Preformas: insumo principal. En Lima hay distribuidores en Ate, Villa El Salvador y La Victoria. Precio referencial: S/ 0.12 a S/ 0.35 por unidad según gramaje.

- Compresor de aire: imprescindible. Debe generar mínimo 30 bar de presión. Si la máquina no lo incluye, considera USD 800 a 2,000 adicionales.
- Suministro eléctrico trifásico: la mayoría de máquinas requieren 220V trifásico. Verifica el suministro del local antes de alquilar.
- Local con mínimo 20 a 40 m²: zona industrial o semi-industrial. Debe tener ventilación, piso firme y acceso para carga y descarga.
- Etiquetas y precintos: necesarios si vendes producto terminado. Existen proveedores de etiqueta autoadhesiva desde S/ 0.03 por unidad.
- Registro sanitario (si aplica): obligatorio para agua de mesa (DIGESA) y algunos alimentos. No necesario si fabricas botellas vacías para terceros.

3. ¿CUÁNTO SE NECESITA PARA EMPEZAR?

Esta es la pregunta más frecuente. La respuesta depende del tipo de máquina, el producto y si el local es propio o alquilado. A continuación, te mostramos un escenario de entrada realista para una MYPE Peruana con máquina semiautomática.

INVERSIÓN INICIAL ESTIMADA (ESCENARIO BÁSICO)

CONCEPTO	ESTIMADO REFERENCIAL (S/)
Máquina sopladora semiautomática 2 cavidades (importada)	S/ 37,500 – 56,250 (USD 10,000–15,000 al T/C 3.75)
Flete marítimo + aduanas + IGV aprox.	S/ 4,000 – 8,000
Habilitación del local (eléctrica, piso, ventilación)	S/ 2,000 – 5,000
Compresor de aire (si no incluye)	S/ 3,000 – 7,500
Capital de trabajo mes 1 (preformas, etiquetas, operación)	S/ 10,000 – 15,000
Tramites y formalización (SUNAT, REMYPE, licencia)	S/ 500 – 1,500
TOTAL, ESTIMADO DE ARRANQUE	S/ 59,000 – 86,250



ATENCION

El error más costoso es comprar la máquina con el dinero justo, sin capital de trabajo. El primer mes necesitas pagar preformas, luz, alquiler y sueldos antes de recibir el primer pago de un cliente. Reserva siempre al menos 2 meses de costos operativos como colchón.

COSTOS OPERATIVOS MENSUALES (ESCENARIO BASICO)

COSTO	ESTIMADO MENSUAL (S/)
Alquiler de local (40 m2 zona industrial Lima)	S/ 1600 – 2,200
Electricidad (consumo de máquina + instalaciones)	S/ 5000 – 6000
Sueldo de 1 operario	S/ 1,200 – 1,600
Preformas (150,000 unidades a S/ 0.25 c/u)	S/ 37,500
Etiquetas y precintos (150,000 unidades)	S/ 4,500 – 7,500
Otros (transporte, mantenimiento, contabilidad)	S/ 400 – 700
TOTAL COSTOS VARIABLES + FIJOS	S/ 50,200 – 55,600

INGRESO Y MARGEN ESTIMADO

Con 150,000 botellas para agua de mesa de 600ml vendidas a S/ 0.40 en canal mayorista:

Ingreso bruto mensual: S/ 60,000

Costos totales estimados: **S/ 53,000 (aprox.)**

Ganancia neta estimada: S/ 7,000 / mes

Recuperación de inversión: *aprox. 12 a 18 meses en este escenario*



IMPORTANTE

Estas cifras son orientativas para un escenario con mercado validado y producción a capacidad estimada. El escenario real depende de tu precio de venta, volumen efectivo vendido, proveedor de preformas y zona geográfica. Usa la calculadora gratuita en todopetPeru.com/servicios para calcular tus números exactos.

4. LOS 5 ERRORES QUE DESTRUYEN ESTE NEGOCIO ANTES DE EMPEZAR

En la consultoría hemos identificado patrones que se repiten en emprendedores que fracasaron o tuvieron pérdidas evitables. Conocerlos te puede ahorrar meses de trabajo y miles de soles.

Error 1: Comprar la máquina sin tener ni un cliente

La lógica correcta es: primero valida que alguien te va a comprar, luego invierte. Habla con al menos 2 o 3 distribuidoras, restaurantes o fabricantes de bebidas de tu zona antes de hacer cualquier pedido de maquinaria. Un pedido verbal ya es suficiente para empezar a calcular.

Error 2: No considerar el tiempo de importación

Una máquina de soplado importada desde China tarda entre 10 y 16 semanas en llegar a Lima después de confirmar el pedido. Más 2 a 4 semanas para nacionalización y traslado. Planifica al menos 4 a 5 meses entre la decisión de compra y el primer día de producción.

Error 3: Subestimar el capital de trabajo

El mes 1 y el mes 2 son los más críticos. Tienes que pagar preformas, luz, alquiler y sueldos antes de que tus clientes te paguen. Si no tienes ese colchón, te quedas sin insumos a mitad del primer mes. La regla de oro: reserva el equivalente a 2 meses de costos operativos antes de encender la máquina.

Error 4: Elegir el local sin verificar el suministro eléctrico

Las máquinas de soplado requieren energía trifásica (220V o 380V trifásico según el modelo). Muchos locales en zonas residenciales o semi-industriales no la tienen. Instalarla puede costar entre S/ 3,000 y S/ 8,000 adicionales y tomar semanas. Siempre verifica el suministro eléctrico antes de firmar el contrato de alquiler.

Error 5: No formalizarse a tiempo

Los clientes grandes como distribuidoras, supermercados y empresas piden factura desde el primer pedido. Si no tienes RUC activo con el régimen correcto y comprobantes electrónicos, pierdes esos clientes. Regístrate en SUNAT antes de producir, no después. El Régimen MYPE Tributario es el más adecuado para empezar: simple, con tasas bajas y sin contabilidad completa.



RESUMEN DE LOS 5 ERRORES A EVITAR

1) Comprar máquina sin cliente. 2) No planificar el tiempo de importación. 3) No tener capital de trabajo de reserva. 4) Alquilar local sin verificar electricidad. 5) Operar informalmente y perder clientes grandes.

5. EL MARCO LEGAL Y TRIBUTARIO BASICO

No necesitas ser experto en leyes para empezar, pero si necesitas conocer lo mínimo para no cometer errores costosos desde el inicio.

OPCIONES DE ESTRUCTURA LEGAL

- Persona Natural con Negocio: la opción más rápida y barata para empezar solo. No requiere escritura pública. Ideal si el riesgo es bajo y no tienes socios.
- EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada): protege tu patrimonio personal de las deudas del negocio. Recomendada si vas a tener créditos o proveedores con cuentas grandes.
- SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada): para cuando hay 2 o más socios. Requiere notario y SUNARP, pero es la estructura más sólida para escalar.

REGIMEN TRIBUTARIO RECOMENDADO

REGIMEN	CUANDO CONVIENE
RUS (Regimen Único Simplificado)	Ventas menores a S/ 96,000 anuales. Cuota fija mensual. Sin declaraciones complejas. No emite facturas.
Regimen MYPE Tributario (RMT)	Hasta 1,700 UIT de ventas. Emite facturas electrónicas. IR del 10% sobre primeras 15 UIT. Recomendado si tienes clientes empresas.
Regimen Especial de Renta (RER)	Ventas hasta 525,000 UIT anuales. Cuota del 1.5% de ingresos. Emite facturas. Contabilidad simplificada.



RECOMENDACION PARA UNA MYPE NUEVA EN PET

Empieza con el Regimen MYPE Tributario (RMT). Te permite emitir facturas electrónicas (necesarias para clientes empresas), tiene la carga tributaria más baja del mercado y no exige contador de planta. Inscríbete en REMYPE para acceder a beneficios laborales adicionales.

REGISTRO SANITARIO

Si vas a fabricar agua de mesa o bebidas para consumo humano, necesitas registro sanitario emitido por DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental). El trámite toma entre 30 y 90 días y requiere análisis de laboratorio del producto. Si solo fabricas botellas vacías para que otro las llene, no necesitas registro sanitario propio.

6. PROXIMOS PASOS CONCRETOS

Esta guía te da el mapa general. El siguiente nivel es convertir esa información en un plan real con tus números, tu zona y tu producto específico. Aquí te decimos exactamente qué hacer en orden.

SEMANA 1: VALIDAR EL MERCADO ANTES DE INVERTIR

- Identifica 3 negocios en tu zona que compren botellas o envases: distribuidoras de agua, restaurantes con chicha o limonada, fabricantes de salsas o cosméticos.
- Pregúntales cuanto pagan actualmente por botella y a quien le compran. Eso te da el precio de mercado real.
- Si al menos uno dice que te compraría si el precio es competitivo, ya tienes validación suficiente para continuar.

SEMANA 2: CALCULAR TU VIABILIDAD CON NUMEROS REALES

- Usa la calculadora gratuita en todopetPerú.com/servicios. Ingresas tu capital, los precios que encuentras y la producción estimada para tu máquina.
- Obtendrás tu punto de equilibrio, margen por botella y proyección de recuperación de inversión.
- Si el resultado es viable o viable con ajustes, agenda un diagnóstico profesional para profundizar.

SEMANA 3 A 4: COTIZAR MÁQUINARIA Y FINANCIAMIENTO

- Pide cotización a al menos 2 proveedores de maquinaria. Incluye el costo del compresor, garantía y servicio técnico remoto.
- Evalúa si financias parte de la inversión: COFIDE tiene líneas para MYPE formales, las cajas municipales tienen créditos para activos fijos.
- Revisa si puedes deducir la máquina como activo en el Regimen MYPE Tributario para reducir tu base imponible.

CUANDO CONTRATAR UNA ASESORIA PROFESIONAL

Una asesoría es indispensable cuando:

- Vas a invertir más de S/ 30,000 y aun no tienes claridad financiera total.
- Quieres seleccionar maquinaria específica para tu producto y zona.
- Necesitas un plan de negocio formal para presentar a un banco o inversionista.
- Vas a instalar la planta y necesitas capacitar operarios.
- Ya tienes planta, pero la producción no está siendo rentable y no sabes por qué.

¿Listo para dar el siguiente paso?

Esta guía introductoria te dio el mapa. La asesoría te da el camino exacto para tu caso.

AGENDA TU DIAGNOSTICO INICIAL

Sesión de 90 minutos donde analizamos tu capital, mercado y viabilidad real.

todopetPerú.com | WhatsApp: +51 940 630 111

Diagnostico Inicial S/ 300 — 90 min Viabilidad + mercado + riesgos	Plan de Negocio PET S/ 1,100 – 2,200 Flujo de caja + selección de maquinaria	Instalacion Tecnica Cotización personalizada Configuración + capacitación en planta
---	---	---

© 2026 Todo PET Perú. Documento orientativo de distribución gratuita.

Los datos de inversión y precios son referenciales y pueden variar según mercado, zona geográfica y proveedor.