



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TESIS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE
REPUESTOS Y ACCESORIOS DE MOTOS DEL
MERCADO CHINO PARA LA EMPRESA SAYE
MOTORS, 2022 -2024

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autores:

Bach. Cubas Perez, Ambar Noemi
[http://orcid.org/ 0000-0002-4542-6457](http://orcid.org/0000-0002-4542-6457)
Bach. Rumiche Torres, Areli Sarai
[http://orcid.org/ 0000-0001-7506-5376](http://orcid.org/0000-0001-7506-5376)

Asesor:

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo
<https://orcid.org/0000-0002-1555-7851>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2022

APROBACIÓN DEL JURADO

TESIS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE MOTOS DEL MERCADO CHINO PARA LA EMPRESA SAYE MOTORS, 2022 -2024

Aprobación del Informe de investigación:

Asesor (a)

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo

Presidente (a)

Mg. Reyes Arroyo Carlos Andre

Secretario (a)

Dr. Espinoza Rodriguez Hugo Redib

Vocal

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresado (s)** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que soy/somos autores del trabajo titulado:

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE MOTOS DEL
MERCADO CHINO PARA LA EMPRESA SAYE MOTORS, 2022 -2024”**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

CUBAS PEREZ AMBAR NOEMI	74780453	
RUMICHE TORRES ARELI SARAI	75807977	

* Porcentaje de similitud turnitin:5%

Pimentel, 10 de Agosto de 2023.

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
TESIS FINAL- CUBAS PEREZ_RUMICHE TORRES (2).docx	AMBAR NOEMI CUBAS PEREZ

RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
23192 Words	123619 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
102 Pages	1.9MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
May 3, 2023 8:51 AM GMT-5	May 3, 2023 8:52 AM GMT-5

● **5% de similitud general**
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 5% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

DEDICATORIA

A mi madre y hermana por su apoyo incondicional, sin ellas no lo habría logrado, su bendición a lo largo de mi vida ha fortalecido mi camino, por ello les brindo mi trabajo en ofrenda por su paciencia y amor, las amo.

Ambar Noemi Cubas Perez

A Dios por estar presente en cada etapa de mi formación profesional, a mi familia que fueron el soporte necesario y que gracias a su esfuerzo concluyo mi carrera, también dedico esta tesis a mi esposo que fue pieza fundamental para el cumplimiento de este objetivo.

Areli Sarai Rumiche Torres

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento es principalmente a mi Dios por permitirme estar viva y cumpliendo una de mis metas, superando barreras que se me van cruzando en mi camino. Agradecer el enorme sacrificio de mi madre para poder culminar mi carrera con éxito, a mis docentes por sus enseñanzas y su apoyo, han hecho de nosotras grandes profesionales.

Ambar Noemi Cubas Perez

En primer lugar, agradezco a Dios, porque gracias a él concluyo mi carrera, también a mi familia quienes estuvieron en cada etapa dentro de mi formación profesional y a mi esposo que formó parte de este breve camino, brindándome su apoyo incondicional; en agradecimiento a todo ello, dedico esta tesis a quienes me motivaron y brindaron el soporte necesario cada día a lograr esta meta. Así como, a mis docentes que vertieron su conocimiento dentro de estos años. Gracias por ello de todo corazón.

Areli Saraí Rumiche Torres

RESUMEN

La presente investigación se encuentra dentro de la línea de importación de repuestos y accesorios para motos, tiene como finalidad aportar conocimientos que conlleven a una futura alternativa para la ejecución de un plan de negocio de importación, así mismo brinda teorías sobre la importancia de las importaciones para la comercialización y la cognición de los estatutos que se requieren para una importación segura, generando mayor rentabilidad y satisfaciendo una amplia demanda en el mercado peruano, reestructurando el poder de adquisición y calidad brindada. Este análisis está basado en el acervo documentario de importaciones actuales que avalan su estudio, así como, por herramientas de información fiable, para lo cual se planteó la siguiente interrogante: ¿De qué manera un plan de negocio contribuirá a la importación de repuestos y accesorios del mercado chino para la comercialización de la empresa “SAYE MOTORS”, 2022-2024?

Esta investigación es de tipo mixta, descriptiva-propositiva, donde se hizo uso de dos poblaciones, la primera estuvo conforma por el gerente general de la empresa y la segunda por cinco expertos en el rubro de importaciones, a través del instrumento aplicado, la entrevista. Se concluye que la importación de repuestos y accesorios de motos es rentable para la empresa puesta en marcha, según el análisis económico y financiero proyectado.

Palabras claves: *Plan de negocio, Importación, Repuestos, Accesorios.*

ABSTRACT

The present investigation is within the line of import of spare parts and accessories for motorcycles, its purpose is to provide knowledge that leads to a future alternative for the execution of an import business plan, as well as to provide theories on the importance of imports. for the commercialization and the cognition of the statutes that are required for a safe import, generating greater profitability and satisfying a wide demand in the Peruvian market, restructuring the power of acquisition and quality provided. This analysis is based on the documentary heritage of current imports that support its study, as well as reliable information tools, for which the following question was raised: How will a business plan contribute to the importation of spare parts and accessories? of the Chinese market for the commercialization of the company "SAYE MOTORS", 2022-2024?

This investigation is of a mixed, descriptive-purposeful type, where two populations were used, the first was made up of the general manager of the company and the second by five experts in the import sector, through the applied instrument, the interview. It is concluded that the import of motorcycle spare parts and accessories is profitable for the start-up company, according to the projected economic and financial analysis.

Keywords: *Business plan, Import, Spare parts, Accessories.*

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad Problemática	13
1.2. Antecedentes del estudio.....	15
1.3. Teorías relacionadas con el tema	20
1.4. Formulación del Problema	29
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	29
1.6. Hipótesis	30
1.7. Objetivos	30
1.7.1. Objetivo General.....	30
1.7.2. Objetivos Específicos.....	31
II. MÉTODO.....	31
2.1. Tipo y Diseño de Investigación	31
2.1.1. Tipo de Investigación	31
2.1.2. Diseño de Investigación.....	32
2.2. Población y muestra.....	33
2.2.1. Población	33
2.2.2. Muestra	34
2.3. Variables, Operacionalización.....	35
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad..	39

2.4.1. Técnicas de recolección de datos.....	39
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos	40
2.4.3. Validación de instrumentos.....	41
2.5. Procedimientos de análisis de datos.....	42
2.6. Criterios éticos	43
2.7. Criterios de Rigor Científico	44
III. RESULTADOS	45
3.1. Resultados en Tablas y Figuras.....	45
3.2. Discusión de resultados	84
3.3. Aporte práctico - Propuesta	88
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	112
4.1. Conclusiones.....	112
4.2. Recomendaciones	114
REFERENCIAS.....	115
ANEXOS	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Variables, Operacionalización	37
Tabla 2 Entrevista al Gerente General de la empresa Saye Motors S.A.C	45
Tabla 3 Pregunta 1: ¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de repuestos y accesorios de motos?	48
Tabla 4 Pregunta 2: ¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?	49
Tabla 5 Pregunta 3: ¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de repuestos y accesorios para motos?	50
Tabla 6 Pregunta 4: ¿Cuáles son los regímenes aduaneros para la importación y cuál de ellos se aplicaría en el rubro de repuestos y accesorios de motos?	52
Tabla 7 Pregunta 5: ¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de repuestos y accesorios al mercado nacional?	53
Tabla 8 Pregunta 6: ¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?	55
Tabla 9 Pregunta 7: ¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?	57
Tabla 10 Pregunta 8: ¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesarios para importar?	58
Tabla 11 Pregunta 9: ¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de repuestos y accesorios?	59
Tabla 12 Pregunta 10: ¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para repuestos y accesorios, para usted?	60
Tabla 13 Pregunta 11: ¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?	62
Tabla 14 Selección y descripción del producto	63
Tabla 15 Clasificación arancelaria de productos a importar	66
Tabla 16 Competencia directa	67
Tabla 17 Ad valorem específico de los productos	70
Tabla 18 Costos de importación	76

Tabla 19 Impuestos a pagar en la importación	76
Tabla 20 Demás gastos a pagar en la importación	77
Tabla 21 Evaluación económica de la empresa	78
Tabla 22 Balance general de la empresa	78
Tabla 23 Estado de ganancias y pérdidas de la empresa	79
Tabla 24 Ventas semanales c/margen de ganancia.....	79
Tabla 25 Análisis financiero proyectado	80
Tabla 26 Financiamiento del plan de importación	82
Tabla 27 Cronograma de pago de préstamo.....	83
Tabla 28 Resumen general de la entidad financiera	83
Tabla 29 Cronograma del desarrollo de la propuesta	93
Tabla 30 Desarrollo del análisis FODA	94
Tabla 31 Esquema PESTEL.....	96
Tabla 32 Desarrollo matriz de análisis Porter.....	97
Tabla 33 Importaciones peruanas con partida 87141090	103
Tabla 34 Exportaciones mundiales con partida 87141090.....	106
Tabla 35 Descripción de proveedores chinos.....	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Componentes para un plan de negocio.....	21
Figura 2 Gestión de Importación	25
Figura 3 Procedimientos para recolección de datos.....	43
Figura 4 Certificados de productos (guantes) de la empresa Motorcycle Accesorios	65
Figura 5 Portal de búsqueda Alibaba	72
Figura 6 Portal de búsqueda Alibaba	73
Figura 7 Portal de búsqueda Made in China	73
Figura 8 Organigrama SAYE MOTORS	89
Figura 9 Logo de la empresa SAYE MOTORS	90

Figura 10 Datos demográficos	100
Figura 11 Indicadores de crecimiento actuales	101
Figura 12 Condiciones de acceso de mercado	101
Figura 13 Convenios entre Perú y China	102
Figura 14 Condiciones de acceso al mercado chino	103
Figura 15 Principales importaciones peruanas del año 2019 de la partida N° 87141090	104
Figura 16 Principales importaciones peruanas del año 2020 de la partida N° 87141090	105
Figura 17 Principales importaciones peruanas del año 2021 de la partida N° 87141090	105
Figura 18 Principales exportaciones mundiales del año 2019 de la partida N° 87141090	107
Figura 19 Principales exportaciones mundiales del año 2020 de la partida N° 87141090	107
Figura 20 Principales exportaciones mundiales del año 2021 de la partida N° 87141090	108
Figura 21 Flujograma de importación.....	109
Figura 22 Impuestos para repuestos y accesorios de motocicletas - 8714.10.90.110	
Figura 23 Impuestos para guantes - 4015.19.90.....	111

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Internacional

Según el informe de Cepal (2002) manifiesta que, actualmente se presencia un mundo globalizado, en el cual brinda nuevas oportunidades para el desarrollo de un país, donde las importaciones han ido acrecentando de manera considerable, a través de la tecnología.

Asimismo, el Comité de Comercio Exterior en el año 2021 corrobora en sus estadísticas que; el total de bienes de capital importados por la república china representa el 43.2%, por ello, es importante y necesario conocer los tipos de importación de bienes: capital, intermedio y consumo; dentro de la representación de la importación de bienes de capital encontramos el valor del 31% equivalente a US\$ 10,150 millones, el 47.3% de bienes intermedios equivalente a US\$ 15,473 millones y a los bienes de consumo el 21,7% equivalente a US\$ 7,103 millones, según estas cifras vemos como la república china tiene ganado el sector peruano (COMEX, 2022).

Es por ello que, la directora General, Ángela Ellard da conocimiento y resalta en su conferencia sobre las tácticas para transformar las consecuencias de la pandemia mediante el comercio y sobre todo basándose en el multilateralismo junto a la cadena de suministro (OMC, 2022).

Nacional

Desde la perspectiva nacional el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) considera una proyección para el 2022, en lo cual indica un crecimiento del 14,6% en las importaciones peruanas, debido a que la venta de motos incrementó en más del doble durante el mes de octubre, por lo que se indica que tal incremento impulsará la adquisición de indumentaria, repuestos y accesorios en el próximo año.

Tal como lo corroboran las estadísticas de SUNARP, que según el año 2017 salieron a la venta más de 270 mil vehículos menores, en los cuales se hallan las motos, tal demanda ha incrementado un 3,3% en comparación al año anterior (Gestión, 2018).

Mincetur (2019) considera que existen requisitos de importación de acuerdo a la naturaleza de la organización, los cuales son adaptables a esta investigación. Es por ello que conociendo ampliamente más el panorama de cómo se vienen desarrollando las importaciones peruanas, surge esta propuesta de un modelo de negocio para las importaciones de repuestos y accesorios de motocicletas, ya que, dentro de la ciudad de Chiclayo, existen muchas organizaciones constituidas destinadas a la demanda de accesorios y repuestos para vehículos de dos ruedas, sin embargo, un número de ellas adquieren sus productos a terceros por falta de orientación para importarlos.

Local

En la localidad, según Espín (2018) menciona que dentro del marco legal existían 70 empresas registradas en la ciudad de Chiclayo, hoy en día este número ha incrementado, por el motivo de que cada vez las personas adquieren este tipo de automóvil como una herramienta de transporte para sus diversas actividades cotidianas.

Según, el diario El Correo (2019) considera que el MTC dispone las especificaciones que debe tener la persona que hace uso de una moto lineal, de esta manera, hemos observado que dentro de la ciudad de Chiclayo aún no hay disponibilidad de stock para repuestos y accesorios de motos y a la vez quienes lo ofrecen brindan precios muy elevados, cuando en realidad se pueden importar de china a precios accesibles de manera directa, incluso se ha visto que los proveedores los elevan exageradamente por la tercerización, por ende, hoy existen gran variedad de modelos, precios y calidad en nuestro país de empresas dedicadas al rubro de motos.

Sin embargo, los clientes o usuarios se han desmotivado por causa de la rentabilidad y calidad, existiendo gran variedad y modelos en un mercado competitivo. Una de las razones por lo cual las personas adquieren más vehículos de dos ruedas es porque les resulta conveniente su uso en las congestiones vehiculares; no obstante, el mal uso de estos puede causarles un gran impacto en su vida, es por ello que es necesario que ante la alta demanda de las motos lineales se pueda contar con la indumentaria correspondiente para evitar lesiones.

De tal manera que, frente a esta política de fiscalización dentro del marco legal, se abre campo para presentar esta investigación, y así la empresa "SAYE MOTORS" pueda contar con los accesorios y repuestos para motos de calidad y la innovación constante, a fin de que estas puedan operar libremente bajo las normas establecidas, ya que esta es una necesidad insatisfecha, pues muchos de estos productos están por debajo del poder adquisitivo del usuario.

El objetivo de esta investigación es proponer un plan de negocio que permita a la empresa Saye Motors la importación de repuestos y accesorios para motos, China, 2022 - 2024, en otras palabras, la finalidad es importar todos los productos necesarios y demandantes desde China de manera segura y económica, referentes a los repuestos y accesorios de motos; sin embargo, es importante mencionar que MINCETUR propone indumentaria de forma obligatoria como cascos, guantes, entre otros. Gracias al Tratado de Libre Comercio se brindan a las mercancías las preferencias arancelarias a las que se sujete el régimen de origen (Sánchez Murg & Sánchez Acuña, 2017).

1.2. Antecedentes del estudio

Internacional

La importación de Repuestos y Accesorios se ha convertido en un atractivo para las empresas competidoras Internacionales dedicadas a la venta de motos.

Desde esta perspectiva, Rozo (2017) en su trabajo de investigación, desde la ciudad de Medellín, denominado “REYPAR MOTOS: un ejercicio estratégico”, tuvo como objetivo indagar el sistema financiero y la zona de confort de su empresa para que comprendiera mediante argumentos su teoría y sus necesidades, su metodología se orientó hacia la cualitativa, descriptiva permitiendo el establecimiento planificado estratégicamente de un ejercicio, donde se concluyó que las estrategias trazadas sirven para una mejor importación disminuyendo costos.

Teniendo en cuenta que, Pulido (2018) reveló dentro de su investigación para el grado de maestría: “Plan de negocio direccionado a R&M”, empresa asignada a la venta de repuestos de moto en Bogotá, tuvo como meta estudiar en primera instancia las cifras estadísticas de las motocicletas más ofrecidas dentro del territorio colombiano, inclinando su línea de investigación a no experimental, de carácter descriptivo-propositivo, como conclusión a través de la indagación del mercado se obtuvo el prototipo de consumidores, gustos y preferencias, e incluso la situación actual del grupo. Asimismo, se dirigió de manera estratégica a aquellos elementos necesarios para una buena ejecución de la investigación, aceptando la evidencia para saber las cantidades necesarias para importar repuestos y accesorios de motos

Así mismo, Echevarría & Rojas (2019) en su investigación: “Análisis de relación entre el incremento de aranceles y las importaciones que tuvieron aporte en su país, en el periodo 2015-2017”, para el grado de Magíster, en la ciudad de Quito-Ecuador, donde escribió un análisis en referencia a la relación establecida sobre el aumento de tasas arancelarias y la contribución del sector en la colecta del impuesto para la importación de repuestos automotrices, utilizando una metodología inductiva - mixta, ya que calculó valores para su estudio, detallando el objetivo de conocer el incremento e importancia de los aranceles en la importación de repuestos y accesorios mediante su investigación, lo cual llegó a su conclusión, que; al incremento de vehículos habrá una necesidad accesible.

Es por ello que, López (2021) en Guayaquil - Ecuador, realizó su proyecto de investigación titulada: “Análisis de la Evolución de la importación de automóviles Chinos y su impacto en el mercado Nacional en el período 2015-2019”, el objetivo del trabajo tuvo como finalidad analizar la coyuntura y el impacto costo-beneficio, utilizando la metodología exploratoria y descriptiva con enfoque de la investigación cualitativa-cuantitativa (mixta) y como instrumento se utilizó un cuestionario, donde se concluyó que las importaciones de china son económicas y el precio se adapta al bolsillo nacional y local, resaltando que el estado les proporciona facilidad para importar.

Como lo expresa Urrutia (2019) en su investigación: “Diseño para la compra de repuestos para automóviles” para optar el título de ingeniero en Santiago de Chile, donde el objetivo fue realizar pautas o tácticas para determinar los repuestos que más se utilizan a través de historiales de su población desde el año 2009, utilizando la metodología mixta, donde se tuvo como finalidad la obtención de datos interesantes para los cálculos de notoriedad, dando énfasis en aquellos resultados considerados como la primera compra que realiza una persona con vehículo.

Nacional

El Perú es uno de los países que tiene potencial para la comercialización debido a su economía, asimismo existe la escasez de negocios de repuestos para motos en comparación con otros países americanos, ya que se tiene una demanda insatisfecha, resaltando que existen estatutos que favorecen a la importación de repuestos y accesorios del mercado chino.

Según Luzardo (2018) en su estudio “Plan estratégico en la empresa RACING MOTORS S.A.C.”, en el periodo 2016, para optar el título de Licenciada, en la ciudad de Piura, donde elaboró un plan estratégico para la ciudad de Sullana, el cual menciona que la planificación se basa en las estrategias como un proceso participativo que involucra a los miembros de la organización para una gestión más eficiente, mejorando el desempeño, siendo flexible a los cambios de nuestro entorno, utilizando la metodología cualitativa, recolectando información a base de

entrevistas y la observación directa, como conclusión este proyecto permitió establecer sus estrategias para un mejor desarrollo de ventas en repuestos para la empresa RACING MOTORS S.A.C.”

De acuerdo con Aquino (2020) en su trabajo para optar el título de administración: “Importación de repuestos automotrices del mercado Chino para el comercio en Ayacucho”, elaborado en la ciudad de Lima, siendo el objetivo preciso; generar un plan para la importación de repuestos para vehículos, conociendo las necesidades de los clientes en la ciudad de Huamanga, se empleó la metodología cuantitativa, obteniendo como resultados la evaluación financiera, siendo viable y necesario los recursos económicos para su funcionamiento y generando rentabilidad.

Campos (2020) en su tesis: “Utilización de la tecnología para mejorar la venta de accesorios y repuestos del distrito Santa-Chimbote, en el periodo 2017”, para formarse como licenciado, teniendo como primordial finalidad plasmar las características de una gestión de calidad con el uso de nuevas tecnologías y así poder mejorar las ventas en su localidad; por lo tanto, esta investigación fue de diseño no experimental, transversal y descriptivo de propuesta, donde se generó las herramientas de encuestas, llegando a la conclusión que, la mayoría de pequeñas empresas no conocen los estatutos de gestión de calidad, dificultando en las ventas y en las importaciones.

Tal como lo señala Cerna (2018) en su investigación: “Optimización dentro del proceso de venta de motos en una empresa S.A.C.”, en Piura, detalla sobre la importancia de un flujograma en un plan de negocio, ya que depende mucho la comprensión de procesos, oportunidad y reajustes generales como puntos de entrega, reducción de costos, simplificación de procesos que facilite la obtención de resultados productivos usando herramientas de mejora para las metas efectivas, utilizando la metodología personal de la experiencia profesional de un asistente en administración de empresas, concluyendo en la modificación de errores encontrados en la empresa.

Según Carrillo (2021) en su investigación: “Factibilidad y rentabilidad de la importación de repuestos para motos”, en la ciudad de Lima. Este modelo de investigación es deductivo-mixto, su objetivo fue de relevancia, ya que determinó el lote a comprar, considerando o teniendo en cuenta los costos por las órdenes de compra y de inventario, en la cual se concluyó que este modelo es el indicado para ventas que revelan lo real con lo pronosticado.

Local

Ortiz (2021) en su proyecto referente: “La importación de autopartes de China”, estipuló y resaltó sobre el manejo de operatividad de importación de productos, donde se requieren estrategias para evitar la demora de productos y tener una mejor cadena de suministros, donde el abastecimiento sea constante y eficiente. Teniendo en cuenta lo mencionado, es de vital importancia resaltar y verificar la capacidad de demanda de la mercancía, puesto que tiene influencia al determinar el valor FOB sobre las mercancías de todas las importaciones (Permaná et al., 2016).

De acuerdo con Huertas (2021) en su tesis: “Calidad de productos de la empresa de Importación S.A.C., en el periodo 2020”, realizado en la Universidad Señor de Sipán para optar el título de licenciado. El objetivo fue conocer la satisfacción del cliente ante productos importados, para ello utilizó la metodología descriptiva, con un tipo de diseño no experimental, correlacional, transversal, ya que solo se identificó que el nivel de la empresa estuvo en el nivel intermedio y no hubo modificación alguna.

Empleando las palabras de Díaz (2021) mediante su estudio: “Estrategias de perfeccionamiento para el proceso de importación de repuestos automotriz del taller Automan en Chiclayo”, realizado en la Universidad Juan Mejía Baca, en el periodo 2021”, el cual señaló los pasos que se debe mejorar para la importación de repuestos de motos del mercado extranjero, utilizando la metodología propositiva-descriptiva, donde se estandariza que se debe importar con aquellas empresas que se encarguen de todos los procesos de importación, recayendo en su

responsabilidad de la selección, pago y almacenaje, lo que permitió centrarse frente a una comparativa con proveedores.

Así mismo Baldera (2019) en su trabajo de investigación: “Propuesta para implementar un sistema de control para mejorar la rentabilidad de Korea Motors S.R.L., en Chiclayo, en el periodo 2018”, y obtener el título de Contador. Este proyecto se basó en demostrar la rentabilidad que se puede obtener en la empresa a través de un mejor clima laboral, la metodología descriptiva basándose en la realidad, concluyendo en reducir factores subalternos que perjudican a la empresa, es por ello que, este proyecto da como referencia la reducción de riesgos e importar de manera directa.

1.3. Teorías relacionadas con el tema

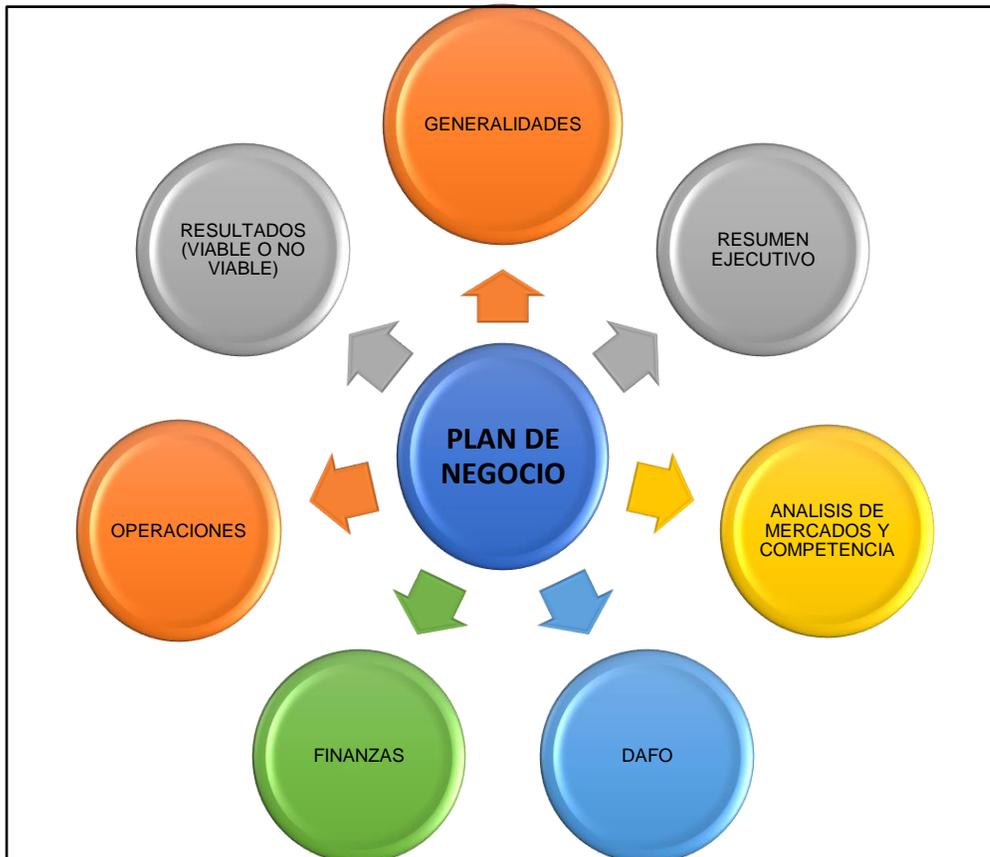
1.3.1. Plan de negocio

De acuerdo con la teoría de Karen Weinberger (2009) relacionada con los planes de negocio, menciona, que este viene a ser un escrito de forma precisa, clara y fácil, el cual mediante los objetivos mostrados sirve de guía. El autor también recalcó que el plan de negocio debe poseer las estrategias a implementar dentro de la comercialización o la fabricación de una mercancía, así como para su viabilidad de ejecución y su evaluación integral.

Mientras que, Montiel (2018) define que un plan de negocio a ser un registro dentro del cual se sostiene la planificación de un proyecto. En la creación de la empresa, la parte mayor se relaciona con la idea de plan de negocio, todas las organizaciones que existen crean su propio plan de negocio. Su importancia se basa no solo en el documento como tal, sino en su viabilidad y ejecución del proyecto. Asimismo, para el autor esto viene a ser un instrumento que se encuentra al servicio de toda persona que emprende para sacar consigo una nueva oportunidad de negocio, por lo que se considera que dicho instrumento debe ser alcanzado a otras personas que no estén inmiscuidos dentro del modelo de plan para que puedan recibir alguna financiación para que el proyecto sea factible.

Figura 1

Componentes para un plan de negocio



Nota: En la figura 1, se menciona los componentes básicos a tener en cuenta en un plan de negocio para una visión clara y complementaria de los objetivos trasados por el empresario a través del conocimiento del mercado a importar.

1.3.1.1. Descripción de la empresa

- **Tipo de empresa:** Contribuye en la distinción de características que posee la empresa, para poder clasificarlas en tipos de empresas, esto facilita al momento de realizar los respectivos análisis económicos dentro de la empresa. (Economipedia, 2020).
- **Resumen ejecutivo:** Según la teoría de Karen Weinberger (2009), resumen ejecutivo viene a ser una breve presentación de los tópicos de mayor

relevancia que concierne al plan de negocios, mencionó también que su presentación, debe contar con una cantidad de hojas que no exceda las tres páginas, debido a que es el apartado más relevante del plan de negocios, dado que en muchas oportunidades es lo que al inversionista despierta el interés con tan solo leerlo y esto genera una atracción de potencial de inversión como una ventaja.

El resumen ejecutivo para Lázaro (2018) es una explicación de lo concerniente al propósito del plan de negocios. Lo que hace referencia, que tal explicación debe llevar de longitud como máximo la mitad de una hoja, en el cual debe describir los elementos siguientes:

- a. Lo que describe el negocio es su concepto sobre el producto, el mercado, la ventaja competitiva y el negocio mismo.
- b. Las características financieras que insertan todas las ventas como aspectos de financiación.
- c. Los requisitos a nivel financiero, lo que apunta al monto requerido como capital para el plan de negocio.
- d. La situación actual de la empresa, como su posición, su aspecto legal, el año de creación, los fundadores y su personal a cargo.
- e. Los logros principales obtenidos como algo distintivo de la empresa, a lo largo de su comercialización o innovación de productos.

1.3.1.2. Planeamiento estratégico y organizacional

- **Misión:** Dentro de la teoría expuesta por Karen Weinberger (2009), la define como la razón de existencia de una empresa, la cual debe responder ciertas preguntas que definan quién es la empresa, a que se dedica, para quienes trabaja, donde trabajan, etc. También es importante saber que la estructura redactada de una misión es breve con el objetivo de que pueda ser recordada y a la vez se diferencia específicamente de la competencia.

- **Visión:** Cuevas (2020) hizo referencia a aquella capacidad de ir más allá de lo que otros pueden avizorar, esto se presenta en dos planos, personal y empresarial, en este alude a lo que la empresa quiere lograr a futuro.
- **Valores:** Constituyen los principios que rigen el accionar de las empresas, reflejando su panorama legal, esto significa que los valores van más allá de lo que se establece por ley, porque se compromete en brindar un aporte a la sociedad dentro del ámbito empresarial (Orellana, 2022).
- **Análisis FODA:** Lázaro (2018) lo define como un instrumento estratégico que tiene por finalidad conocer cuál es la situación en el presente de la empresa, así como evaluar sus oportunidades, identificar sus debilidades, detectar riesgos y prevenirlos. Dentro de esta herramienta existe un análisis externo que proporciona la indagación sobre las oportunidades y amenazas, y el análisis interno que proporciona las debilidades y fortalezas.

1.3.1.3. Análisis del producto

- **Descripción del producto:** Lázaro (2018) hizo referencia, en este apartado, que al describir un producto se hace de manera clara, dando a conocer qué público adquiere dicho producto y que lo hace diferenciarse en el mercado. Esta descripción debe ser la más clara posible y también debe definir en qué base se mide la empresa aparte de la competencia.
- **Certificaciones:** La certificación de productos alcanza una variedad de tipos de acuerdo al sector perteneciente, es un proceso en el cual se desarrolla una serie de actividades que evalúan las técnicas de fábrica, muestras o incluso inspecciones de calidad, para ser certificado (ENAC, 2022).
- **Clasificación arancelaria:** SUNAT (2022) refiere que la clasificación arancelaria consta de la asignación numérica a través de un código que permite la identificación de bienes, según sus características, basado en la política de comercio internacional.

1.3.1.4. Plan financiero

Dentro de la teoría sobre planes de negocios expuesta por Karen Weinberger (2009), el plan financiero, es aquel que debe estar incluido dentro de todo plan de negocio, pues este determina el resultado de viabilidad económica y financiera. Eso significa que es de mucha importancia, pues logra los siguientes aspectos:

- Precisar dentro del plan de negocios los bienes económicos para su realización.
 - Indicar en el negocio el total de los costos, como ventas, administración y producción.
 - Definir al inicio la cantidad de inversión que necesita el negocio.
 - Determinar las ventajas y desventajas dentro del financiamiento para cada oportunidad.
 - Proyectar la parte financiera a través de los estados de la empresa, a fin de conducir las actividades que se ejecutan cuando la empresa ha empezado sus actividades.
 - Evaluar si es rentable económicamente y de forma financiera el plan de negocios.
-
- **Análisis económico:** Es la facultad que posee la empresa de brindar beneficios dentro de un determinado periodo. Es considerado el arranque de la empresa, el cual se mide por sus activos - rentabilidad económica (Nogueira, et al., 2017).

 - **Análisis financiero:** Es la parte contable, donde se evalúa los pasivos y obligaciones que posee la empresa dentro de un periodo. Está comprendido por tres ítems: solvencia, déficit y liquidez financiera (Nogueira, et al., 2017).

 - **Financiamiento:** Este viene a ser el procedimiento mediante el cual una entidad o un individuo logra obtener fondos, lo cual sirve para solventar la inversión al momento de realizar las compras de bienes o servicios (Economipedia, 2020).

1.3.2. Importación

Las importaciones es la agrupación de bienes o servicios que son adquiridos por un territorio extranjero a fin de comercializarlos en territorio nacional (Economipedia, 2022).

Figura 2

Gestión de Importación



Nota: Fases para realizar una importación de manera eficiente

1.3.2.1. Análisis de mercado

Lázaro (2018) explica que un profundo análisis de mercado, contribuirá en la definición de prospectos, así como también permitirá una ayuda en la fijación de estrategias competitivas que otorguen a la empresa el éxito. El autor hace recomendación que todo estudio de mercado debe empezar con el conocimiento y definición del tamaño de mercado y todo lo referente a ello, asimismo se debe evaluar la tendencia de acogida que tiene el producto dentro del mercado fijado, además de ello se debe indagar la compra de forma anual y que porcentaje de la suma al año tiene o puede tener la empresa.

- **Análisis de la competencia:** Es el proceso de análisis que coloca en práctica el operar frente a la competencia, para ello se requiere un estudio sobre sus competidores, reconociendo sus fortalezas o debilidades, a fin de reconocer sus estrategias y objetivos como empresa (Economipedia, 2020).

- **Descripción del mercado:** Según IONOS (2019) primero esto se basa en la definición de mercado, tomando en cuenta que esto es lo que lo define y precisa la investigación. Su diferenciación es con base en el bien o servicio que ofrezca, es decir este va segmentando dependiendo sus características, la descripción de mercado es el resultado del análisis de cada segmento.

1.3.2.2. Regímenes aduaneros para la importación

Arias (2021) menciona que, el régimen aduanero comprende la agrupación de normas que rigen la organización de mercancías y medios de transporte que forman parte del proceso de exportación, importación y permanencia. Manifiesta su potestad en las aduanas, según su naturaleza de operación estos se dividen en: régimen aduanero, temporal, definitivo, suspensivo o de perfeccionamiento.

SIICEX (2022) alude que, el régimen aduanero es el tratamiento que se atribuye a toda mercancía que se somete a la supervisión de aduanas, conforme a los requerimientos y leyes aduaneras, según su objetivo del proceso y naturaleza.

- **Admisión temporal para reexportación en el mismo estado**

SUNAT (2016) menciona que, este régimen da ingreso a ciertas mercancías dentro del territorio de aduanas, los cuales se sujetan a una suspensión de pago al derecho arancelario y al resto de impuestos que se aplican a los bienes importados para consumo, con la condición de que se identifiquen de manera correspondiente a realizar una finalidad dentro de un espacio determinado para su reexportación en un determinado periodo sin que sufra alguna alteración, excepto que haya sufrido alguna depreciación propia del uso.

- **Importación definitiva**

También es conocida como importación para el consumo, haciendo mención que es un régimen aduanero el cual otorga todo ingreso al territorio de aduanas de la mercancía apta para consumo, luego de haber realizado el

pago correspondiente de los derechos arancelarios e impuestos (SUNAT, 2020).

- **Reimportación en el mismo estado**

SUNAT (2020) refiere que, este régimen facilita el ingreso de mercancías al territorio de aduanas de mercancías que hayan sido definitivamente exportadas, exoneradas de todo impuesto arancelario y derecho aplicable a la importación para consumo, con el requisito de que no se hayan sufrido alguna alteración en el extranjero.

1.3.2.3. Barreras de acceso

Son aquellas limitaciones que se dan de forma externa al comercio del país, cuando se refiere a los impuestos aplicables a la importación y exportación, ya sea de bienes o servicios en de la zona económica o país; aranceles son llamados estos impuestos (Economipedia, 2022).

- **Barreras arancelarias**

Son aquellas limitaciones que existe en el ámbito externo del comercio del país, a través de los impuestos de bienes y servicios importados o exportados en una determinada zona económica (Economipedia, 2022).

- **Barreras no arancelarias**

Son las medidas que alteran las políticas del comercio internacional, según lo descrito por el autor, esto se ha ido desarrollando por los países de la OMC, a fin de disminuir esta dinámica tan compleja del actual sistema multilateral que coloca obstáculos dentro de la comercialización de bienes (Imbruno, 2016).

1.3.2.4. Gestión para la importación:

- **Proveedores:** Se considera proveedor a un sujeto que ofrece un bien o servicio, el cual no necesariamente puede ser una empresa. Este viene a ser una persona o entidad con la capacidad de abastecer y suplir necesidades dentro del marco empresarial (Gonzalo, 2019).
- **Requisitos y documentos:** Para importar el estado otorga este derecho a toda persona natural o jurídica con RUC para ejecutar actividades de comercio exterior, aunque existe una excepción, no requieren RUC aquellas PN que sus importaciones no excedan los mil dólares, o que realicen mínimo 3 importaciones que no supere los tres mil dólares americanos. Dentro de los documentos requeridos para importar encontramos: DUA, Factura comercial, Documento de transporte, Packing List, Certificado de Origen (Logisber, 2019).
- **Incoterms:** Son el conjunto de términos creados por la CCI que son empleados a nivel mundial para definir de manera uniforme aquellas responsabilidades que existe entre un importador y exportador de manera clara y precisa (Santander, 2020).
- **Medio de transporte:** Son unidades que facilitan el transporte de mercancía, de acuerdo a su clasificación pueden ser de diversos modos, aunque estos pueden también transportar a la vez personas y bienes en el mismo lapso de tiempo (Economipedia, 2020).
- **Costos de importación:** Este viene a ser el precio que se asigna a un bien o servicio que se adquiere en otro país, para ello es necesario tener en cuenta aquellos factores que asocian el bien o servicio que el demandante requiera, tomando en consideración los costos de transporte, aduanas, etc. (Manual del Comercio Exterior, 2021).

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera un plan de negocio contribuirá a la importación de repuestos y accesorios del mercado chino para la comercialización de la empresa “SAYE MOTORS”, 2022-2024?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Esta investigación se justifica, de forma teórica, como aporte para las futuras investigaciones, puesto que, se encuentra basado en teorías de autores contemporáneos, los cuales ayudan a tener una mejor visión dentro de la propuesta de un plan de negocio. A través de este estudio, se obtuvo que, mediante el uso de información de recabada de fuentes fiables, como investigaciones e informes vinculados a las variables de operacionalización, este plan se evidencia como un aporte de carácter científico, el cual permite estimar la presente investigación y el manejo del contenido para próximas investigaciones relacionadas con este tópico.

Respecto al aspecto práctico, dado que, existen pocas empresas dentro de la ciudad de Chiclayo dedicadas a la importación de accesorios y repuestos para motos lineales, servirá como precedente para que futuros microempresarios puedan potenciar sus negocios aprovechando el mundo de las importaciones, de tal modo, también se enfoca en la satisfacción de este tipo de necesidad para los usuarios que manifiestan la mala calidad de accesorios y repuestos. Para ello, abordando esta realidad problemática que posee la empresa SAYE MOTORS actualmente, se ha elaborado un plan de importación de repuestos y accesorios provenientes de China, a causa de, que aún existe desconocimiento sobre este proceso de comercialización extranjera, lo que conlleva a generar una desventaja competitiva dentro del mercado nacional.

En definitiva, dentro del aspecto metodológico, la presente investigación es de utilidad dentro de un marco referencial que apunta al lineamiento descriptivo-propositivo, porque está basado en una necesidad evaluada dentro de la empresa SAYE MOTORS, así como también, se justifica en su enfoque no experimental de

tipo transversal, para la propuesta de plan de negocio. Por consiguiente, la presente consta con instrumentos aplicables que brindan soporte y validez en la investigación, tales como la entrevista y el análisis documentario, que permite la recopilación de fuentes confiables para el abordaje de la problemática, a fin de obtener resultados de estudio.

La importancia de dicha investigación se centra en brindar conocimientos a aquellas empresas dedicadas al rubro automotriz que deseen importar del mercado chino, esencialmente la empresa "SAYE MOTORS", para potenciar sus ventas y comercializar productos rentables y de calidad, por ende esta investigación también es importante porque busca las oportunidades para ayudar brindando métodos y facilidades para que no haya interferencias como; robos o pérdidas de dinero, todo ello está plasmado en este plan de negocio con ejemplos explícitos, analizando el mercado chino desde la perspectiva económica y rentable con el objetivo de conocer la factibilidad de satisfacer nuestra demanda local.

1.6. Hipótesis

H1: El plan de negocios permitirá la importación de repuestos y accesorios para motos, del mercado chino, en la empresa SAYE MOTORS.

H0: El plan de negocios no permitirá la importación de repuestos y accesorios para motos, del mercado chino, en la empresa SAYE MOTORS.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Proponer un plan de negocio que permita a la empresa Saye Motors la importación de repuestos y accesorios de motos desde China, 2022-204.

1.7.2. Objetivos Específicos

Identificar la situación actual del mercado chino para la importación de repuestos y accesorios para la empresa “SAYE MOTORS”.

Analizar la viabilidad económica y financiera del plan de negocios en la empresa SAYE MOTORS para la importación de repuestos y accesorios de motos del mercado chino.

Diseñar un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios en la empresa “SAYE MOTORS”.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

2.1.1. Tipo de Investigación

La investigación fue de tipo descriptivo - propositivo, con dos variables de enfoque cualitativo y cuantitativo (mixta) para una mejor investigación, ya que se detalló fenómenos y cualidades de un proceso sometido a un profundo análisis (Hernández, et al., 2014).

Es por ello que algunos autores mencionan que, las investigaciones descriptivas son caracteres esenciales, donde se utiliza el criterio para establecer una estructura de un determinado estudio que permite captar información, abordando a la pregunta ¿qué?, el investigador puede elegir entre ser un observador completo, observar como participante, un participante observador o un participante completo (Guevara, et al., 2020).

Los autores Hernández, et al., (2010) describen que la investigación propositiva parte de un análisis donde se plantean estrategias para alcanzar fines y operar correctamente.

Asimismo, se detalló que este modelo es la combinación de las dos variables en lo que respecta al proceso de investigación, aunque viene a ser un poco más tediosa su ejecución, logran añadir un mejor enfoque, visualizando sus ventajas de cada uno de ellas (Hernández, et al., 2003).

Así mismo se analizó los aspectos de importación fundamentales de la empresa SAYE MOTORS y el mercado objetivo, asimismo es de carácter propositivo porque está basado en una necesidad que se ha evaluado en la empresa, por ello al ver este vacío, se elaboró una propuesta de plan de importación de repuestos y accesorios.

2.1.2. Diseño de Investigación

La presente investigación fue de diseño no experimental, debido a que se realizó sin intervención del investigador, lo cual no alteró ninguna variable (plan de negocio e importación) y transversal porque se recopiló datos en un periodo determinado para su estudio, tal como lo mencionan los autores en el análisis de las variables aplicadas en el presente estudio, que se recopilaron con base en el informe dentro de un tiempo determinado (Rodríguez & Mendivelso, 2018).

Por consiguiente, en esta investigación se estudió sin manipular las dos variables de plan de negocios e importación de repuestos y accesorios de motocicletas, en su contexto como tal.

Según Hernández et al. (2014), menciona que el diseño no experimental, es aquel que no manipula las variables, pues los fenómenos son observados en su ambiente natural. Asimismo, este diseño se segmenta considerando el tiempo que toma la recolección de datos, en este caso el corte transversal, en el que se recopilan datos en un solo momento.

Para una mejor visualización, se simboliza en un esquema de la siguiente manera:

M → O → P

Dónde:

M: Muestra de la población en la empresa SAYE MOTORS.

O: Información recopilada de los instrumentos (entrevista y análisis documental).

P: Propuesta de un plan de importación.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Para Arias (2016), viene a ser una agrupación de acontecimientos o casos, de forma limitada y de libre acceso, que constituirá el universo de donde se obtendrá la muestra, así mismo se puede definir que el tamaño de población es el número de individuos de interés para realizar un experimento, pueden ser objetivos existentes o hipotéticos y potencialmente infinita para producir información sobre alguna población elegida, por lo cual, se determina lo siguiente:

P1: Para la realización de la presente investigación, se consideró como población al Gerente General de la Empresa “SAYE MOTORS” localizada en el distrito de Chiclayo, donde se realizó la presente investigación, debido a que la parte céntrica está basada en la importación de accesorios y repuestos automotriz.

P2: Para la realización de esta investigación también se tuvo en contacto con 5 especialistas en logística e importación para reforzar la investigación.

Según el artículo Panorama Local (2017) nos dice que aquellas personas que se centran en gestión de los negocios transnacionales tienen conocimiento sobre los mecanismos financieros, comerciales y son capaces

de diseñar estrategias como en servicio de aduanas, agentes de carga, logística, asesoría, mercado y otros.

2.2.2. Muestra

La muestra es no probabilística por conveniencia, ya que las muestras obtenidas de la población han sido seleccionadas adecuándose para el investigador de forma precisa (Hernández, et al., 2014). La muestra está a disposición para el propósito de la presente investigación, lo cual facilitó la discusión de resultados.

M1: Gerente General - Abel Aminadab Rumiche Torres, egresado en la carrera profesional de Administración de Empresas.

M2: Especialistas en logística e importación

- Gino Ricardo Ñiquen Callirgos - Especialización en Administración de Negocios Internaciones, Agencia de aduanas y carga.
- Michael Rubén Inche Manco - Especialización en Administración de Negocios Internaciones y Agencia de aduanas.
- Jesús Enrique Ordóñez Chunga - Lic. Comercio y Negocios Internacionales, 5 años en el rubro de Aduanas, cursos de especialización de Aduana, Agente de Aduanas en DHL Express
- Fátima Mego Carrasco - Lic. Comercio y Negocios Internacionales, Especialización en despacho aduanero ADEX, experiencia de 4 años en el área de aduanas, Exportadora de Café Selva Andina.
- Sara del Milagro Quesquén Sánchez - Lic. Comercio y Negocios Internacionales, experiencia en empresa exportadora, 3 años Agencia de Aduanas (Área Importaciones), Empresa Importadora, 5 años Agencia de Aduanas Asesoría y Gestión de Aduanas.

Criterios de inclusión:

- Establecer las condiciones de entrada en las importaciones de repuestos y accesorios de motos.
- Mostrar el acceso del mercado chino para la importación.
- Realizar la importación de repuestos y accesorios para motos, conociendo la situación actual del mercado local e internacional.

Criterios de exclusión:

- No lograr establecer las condiciones de entrada en las importaciones de repuestos y accesorios de motos.
- Dificil acceso del mercado chino para la importación.
- No ejecutar la importación de repuestos y accesorios para motos.

2.3. Variables, Operacionalización

a. Variable independiente

La variable independiente refiere a la causante, condiciona o sintetiza a la variable dependiente, es decir, si el investigador desea cambiar o modificar, esta tendrá a afectar a la dependiente o al resultado (Masters, 2021).

a.1. Plan de negocio: Se describe que el plan de negocio, viene a ser un escrito de forma precisa, clara y fácil, el cual mediante los objetivos mostrados sirve de guía. El autor también recalcó que el plan de negocio debe poseer las estrategias a implementar dentro de la comercialización o la fabricación de una mercancía, así como para su viabilidad de ejecución y su evaluación integral (Weinberger, 2009).

La variable descrita fue medida a través de las siguientes dimensiones: descripción de la empresa, planeamiento estratégico y organizacional, análisis del producto y plan financiero; mediante la aplicación del instrumento: guía de entrevista y guía documental.

b. Variable dependiente:

La variable dependiente es el elemento que el investigador analiza y observa para determinar la causa, asimismo esta variable representa la consecuencia, siendo inestable por la independiente, apto para ser modificada (Buendía, et al., 1998).

b.1. Importación: La importación es un régimen de aduanas, que consta en la agrupación de bienes o servicios que son adquiridos por un territorio extranjero a fin de comercializarlos en territorio nacional (Economipedia, 2022).

La variable descrita fue medida a través de las siguientes dimensiones: análisis de mercado, regímenes aduaneros para la importación, barreras de acceso y gestión para la importación; mediante la aplicación del instrumento: guía de entrevista y guía documental

Tabla 1*Matriz de Variables, Operacionalización*

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica e Instrumento de recolección de datos
1.3.1. Variable Independiente: Plan de negocio	1.3.1.1. Descripción de la empresa	Historia de la empresa Resumen ejecutivo	1G	Entrevista (Guía de entrevista)
	1.3.1.2. Planeamiento estratégico y organizacional	Misión	2G, 3G, 4G	Entrevista (Guía de entrevista)
		Visión		
		Valores		
	1.3.1.3. Análisis del producto	Análisis FODA	5G, 6G	Entrevista (Guía de entrevista) / Análisis documental (Guía documental)
Descripción de los productos				
Certificaciones				
1.3.1.4. Plan financiero	Clasificación arancelaria	-	Análisis documental (Guía documental)	
	Análisis económico			
	Análisis financiero			
1.3.2. Variable Dependiente: Importación	1.3.2.1. Análisis de mercado	Análisis de la competencia	8G, 9G, 10G, 1E	Análisis documental (Guía documental) / Entrevista (Guía de entrevista)
		Descripción del mercado		

1.3.2.2. Regímenes aduaneros para la importación	Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	4E	Entrevista (Guía de entrevista) / Análisis documental (Guía documental)
	Importación definitiva		
	Reimportación en el mismo estado		
1.3.2.3. Barreras de acceso	Barreras arancelarias	5E, 6E	Entrevista (Guía de entrevista) / Análisis documental (Guía documental)
	Barreras no arancelarias		
	Acuerdos comerciales		
1.3.2.4. Gestión para la importación	Proveedores	3E, 73, 8E, 9E, 10E	Entrevista (Guía de entrevista) / Análisis documental (Guía documental)
	Requisitos y documentos		
	Incoterms		
	Medio de transporte		
	Costos de importación		

Nota: Elaboración propia

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Por medio de las técnicas empleadas en la recopilación de datos en esta investigación, se utilizaron procedimientos de forma técnica, los cuales se describen a continuación:

- **Entrevista:** Técnica de recopilación de información dentro de una investigación, que posee una valía por sí misma, pues consta de características necesarias para un correcto procedimiento en la recolección de información (Folgueiras, 2016).

Esta técnica permitió recaudar el informe necesario para la ejecución de los objetivos de la investigación, la cual estuvo comprendida por un conjunto de preguntas que se realizaron en primera instancia al gerente general de la empresa SAYE MOTORS.

- **Análisis documental:** El análisis documental es una técnica que facilita la recopilación de información tanto física como virtual. Para su ejecución es considerable hacer uso de dos o más investigaciones, el objetivo es extraer información científica de acervos documentarios, con la finalidad de hacer comparativas con datos actuales (Bernal, 2010).

Esta técnica empleada conformó el conjunto de investigaciones técnicas, referentes a las operaciones que se ejecutan dentro la empresa SAYE MOTORS, con el propósito de efectuar el cumplimiento del objetivo en esta investigación, además esta técnica permitió describir y analizar la información de fuentes fiables como revistas, libros, repositorios, etc., todo ello relacionado con el rubro de importaciones de repuestos y accesorios para motos.

- **Análisis de contenido:** En un amplio sentido el análisis de contenido es una técnica donde se interpretan textos siguiendo un método científico donde debe ser sistemática, objetiva y válida, todo contenido debe ser interpretado de una forma directa, siguiendo paso a paso las propuestas metodológicas con la utilización del ordenador como herramienta imprescindible, la diferencia con otras técnicas se basa en la producción de datos y la interpretación de ellos (Adrú, 2018).

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

- **Guía de entrevista:** Instrumento que contiene las preguntas primordiales para la obtención de información, es necesaria su aplicación porque permite adentrar en el contexto de análisis, su objetivo es evaluar e intervenir dentro de la recolección de datos (Plascencia, 2009).

En la recopilación de datos, se empleó este instrumento para la técnica de la entrevista, se basó en la elaboración de un conjunto de preguntas, que siguieron la estructura de la investigación y por consiguiente la relación con las variables e indicadores de la matriz de operacionalización de la investigación. Este instrumento fue aplicado al representante de la empresa SAYE MOTORS (gerente general), así como también una entrevista aplicada a especialistas del rubro, los que contribuyeron con las variables e indicadores del estudio.

- **Guía Documental:** Es un instrumento de antecedente, en la descripción de acervos documentarios, señalando fechas, organismos de composición y volúmenes documentarios. Se encarga de recopilar información específica sobre el archivo documentario (González, 2014).

En la recopilación de datos, se empleó este instrumento para el análisis documental, este hizo posible una evaluación más precisa del acervo documentario mediante la descripción actual de la situación financiera de la empresa SAYE MOTORS y las importaciones del mercado chino (regímenes de aduanas, barreras de acceso, proveedores, etc.), este último a través de la extracción de datos de información de SUNAT, TRADE MAP, BCRP, etc., con el propósito de corroborar la información del contenido y su veracidad.

- **Memorando Integrador:** Es aquel documento que brinda un mensaje sobre un determinado tema de forma precisa permitiendo brindar una especificación sobre el asunto a tratar, desde la perspectiva de nuestro plan de negocio se desarrollará el memorando en resultados junto a las respuestas de nuestros expertos para dar un pequeño contexto sobre lo que se quiere decir o dar a entender (Martinez, 2018).

2.4.3. Validación de instrumentos

La validación del instrumento se realizó a juicio de profesionales expertos, los cuales han garantizado la ejecución de los instrumentos, a través del contenido y criterio empleado en la construcción de los ítems (teoría relacionada con ambas variables de estudio). Fueron 3 expertos (1 metodólogo y 2 especialistas), detallados a continuación:

- Dr. José Luis Soriano Colchado, Ingeniero en Industrias Alimentarias; con maestría en Administración, Marketing y Negocios Internacionales, así como doctorado en Dirección de Empresas, con 30 años de experiencia profesional y docencia universitaria.

- Mg. Jean Michell Carrión Mezones, Consultor en Agroexportación e Importación, con maestría en finanzas corporativas, así como 6 años de experiencia en el ámbito profesional y docencia universitaria.
- Mg. José Alberto García Araujo, Maestro en Ciencias Económicas, con mención en finanzas, con más de 20 años de experiencia en el ámbito profesional y docencia universitaria.

Tales expertos realizaron la validación respectiva de los instrumentos en mención basándose en la experiencia profesional obtenida, a fin de determinar su aplicabilidad para la presente investigación. Así mismo se resalta que este instrumento no necesita confiabilidad ya que, es de manera cualitativa por tanto no requiere de un proceso estadístico.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

Se efectuó como recolección de datos, las entrevistas, en lo cual estuvo especialmente dirigido a la población 1 y 2, Gerente General de la empresa “SAYE MOTORS” y especialistas en logística e importación. El procedimiento se determinó por el tamaño de la población de la presente investigación, donde la ejecución de la entrevista debe tener credibilidad para ejecutar la verificación y análisis, así como contar con respaldo institucional.

Una vez elaboradas las entrevistas se procede a lo siguiente:

Figura 3

Procedimientos para recolección de datos



Nota: Para este ítem se empleó el procesador de textos Word, así como también el programa de Microsoft Excel, donde se procedió a realizar el vaciado de información documentaria y se elaboraron gráficos con su respectiva interpretación.

2.6. Criterios éticos

Respecto a los principios de la casa de estudios “Señor de Sipán” y al carácter de la investigación, han sido considerados los siguientes aspectos:

- **Manejo de fuentes de consulta:** Citas Textuales y no Textuales que se requieren para el manejo de información, así como tener conocimiento de los autores y el título adecuado.
- **Transparencia de los datos obtenidos:** Los datos obtenidos son reales y se garantiza que son precisos y provienen de fuentes legales y oficiales.
- **Respeto a las personas:** El apoyo por parte de los colaboradores en la preparación del presente estudio, los cuales se reconocen que son estimados como agentes autónomos (Gerente y Expertos).

- **Consentimiento Informado:** Gerente General de la empresa "SAYE MOTORS" permiten facilitar los datos que aportó para el desarrollo de la presente.

2.7. Criterios de Rigor Científico

La aplicación de los instrumentos medibles para cada una de las variables de la investigación fue a base de los siguientes principios de rigor científico.

- **Credibilidad:** Se logra evidenciar los fenómenos que se aproximan a los resultados de la presente investigación, con el fin de contrastar una realidad observada, sin necesidad de hacer pronósticos a priori. Asimismo, se anexan los resultados de los instrumentos aplicados para corroborar su ejecución y acreditar si es preciso o requiere alguna corrección.
- **Objetividad:** Este criterio permite evaluar el cumplimiento de los objetivos a fin de obtener resultados semejantes. Asimismo, facilita la relación entre la justificación de la investigación y los resultados obtenidos.
- **Transferibilidad:** Se considera la muestra de la investigación basada en el acervo documentario de las importaciones de repuestos y accesorios para motos, lo cual para su aplicación se puede determinar en otro contexto según el procedimiento de este criterio.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados en Tablas y Figuras

Se inició la recolección de información aplicando la entrevista al Gerente General Abel Aminadab Rumiche Torres de la empresa SAYE MOTORS, a través de 11 preguntas con lo cual se llegó a lo siguiente:

Tabla 2

Entrevista al Gerente General de la empresa Saye Motors S.A.C

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Qué tipo de empresa es SAYE MOTORS y cuánto tiempo tiene en el mercado?	SAYE MOTORS, es una empresa dedicada al rubro de la comercialización de accesorios y repuestos para motos, fue creada el 16/11/2021 por la familia Rumiche Gutiérrez, con el propósito de brindar productos de calidad para los usuarios . La empresa se encuentra ubicada dentro de la ciudad de Chiclayo y viene desarrollando sus actividades en la Av. Fernando Belaúnde, 975. A pesar de ser una empresa nueva, SAYE MOTORS está teniendo la acogida de muchos usuarios y no solo del sector chiclayano, sino de otras regiones del país.
2. ¿Cuál es la misión y visión de la empresa?	Misión: Somos una empresa innovadora con estándares de calidad y garantía dedicada a la venta productos de alta gama como accesorios y repuestos para motos, brindando un servicio especializado, cuya prioridad es la seguridad de nuestros clientes. Visión: Convertirnos en una empresa importadora que sea reconocida y confiable por los estándares de calidad en accesorios y repuestos para motos, brindando seguridad y un servicio especializado que llegue a más lugares a nivel nacional.
3. ¿Cuáles son las áreas que operan dentro de la empresa?	Las áreas que operan dentro de la empresa son: área de administración, asesoría legal, marketing y publicidad y el área de ventas , sin embargo, aún no contamos con un área de importaciones , pero se busca implementar ello, para el crecimiento de la empresa.

4. ¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?

La empresa comercializa diversos tipos de repuestos y accesorios para el motero, entre los más rotados están **los guantes, cascos, llantas, sliders, casacas de protección, lentes con protección UV, etc.**

5. ¿Qué certificaciones de los productos requiere usted de un proveedor?

En los productos vienen diferentes calidades y certificaciones, por ejemplo, en los cascos que se usan más están las **certificaciones DOT (americana) y la ECE 22.05 (europea)**, esas son las más utilizadas en la indumentaria de protección y seguridad. Y para llantas la **certificación CE (europea)**.

6. ¿Cuál es el proveedor que tiene la empresa para la adquisición de repuestos y accesorios?

Contamos con **variedad de proveedores**, en el caso de cascos, guantes y llantas tenemos a la **importadora Direli Motos, para accesorios y repuestos, la importadora GDM Motos, VJR Motors, para sliders Leopard**, y así sucesivamente nos contactamos con cada proveedor para la adquisición de repuestos y accesorios de motos.

7. ¿Cómo adquiere la empresa los repuestos y accesorios para motos?

Tenemos un área que hace las ventas y la rotación del pedido para que puedan ser adquiridos, **haciendo la cotización de la mercadería**, por ello la importancia de **tener proveedores de diferentes rubros**, estos son directamente de Lima. **La empresa cuenta con un inventario de productos** de alta rotación **para realizar un pedido**, ya sea **semanal, quincenal o mensual**.

8. ¿Qué problemas se presentan en la adquisición de la mercancía dentro del mercado local?

En este caso, los problemas que se presentan son; **la falta de productos o stock** para abastecer a nivel nacional y la demora en la llegada de los repuestos y accesorios para motos.

9. ¿Cómo ve usted la situación actual del mercado dentro rubro de venta de repuestos y accesorios para motos?

En la actualidad **se está incrementando cada día más la venta de motos y es por ello que aumenta la demanda de implementación** de cascos, guantes, rodilleras, llantas, entre otros, mientras más aumenta las motos, aumentan los repuestos ya accesorios.

10. ¿Cuál es el panorama de la demanda en el mercado?

El panorama de la demanda en el mercado está aumentando, ya que el vehículo de dos ruedas **es un medio de transporte que te moviliza de un lugar a otro más rápido, evitas el tráfico y gastas menos en pasajes**, así mismo la moto lineal **es menos contaminante que un carro**.

11. ¿Qué tipo de asesoramiento ha recibido para importar los productos que comercializa?

Contamos ahora con el **área especializada en importaciones y cotizaciones**, donde aún no se importa pero se viene dando soporte para en el futuro importar

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

La empresa Saye Motors se dedica al rubro de la comercialización de accesorios y repuestos con el propósito de brindar productos de calidad para los usuarios, teniendo la acogida de muchos usuarios. Así mismo, la misión de la empresa es ser innovadora, con estándares de calidad y como visión ser reconocida y confiable, es por ello que la empresa cuenta con el área de administración, asesoría legal, marketing y publicidad, el área de ventas y el área de importaciones donde se comercializa los guantes, cascos, llantas, lentes, entre otros productos. Para que la empresa sea de calidad, busca proveedores con certificaciones como DOT (americana), la certificación ECE 22.05 (europea), y para las llantas se requiere la certificación CE (europea), es así que cuenta con variedad de proveedores por ejemplo la importadora Direli Motos, GDM motos, VJR Motors y Sliders Leopard, donde se realizan cotizaciones de la mercadería, contando con inventario de productos para realizar pedidos ya sea semanal o quincenal por la falta de productos en stock. En la actualidad se está incrementando cada día más la venta de motos y por ende aumenta la demanda de implementación, ya que un vehículo de dos rudas es un medio de transporte que te moviliza más rápido, evitando tráfico y gastos de pasajes, siendo también menos contaminante. Es importante mencionar que la empresa cuenta con su área especializada para poder importar y cotizar.

Entrevista a expertos en Logística e Importación - Negocios Internacionales

Tabla 3

Pregunta 1: ¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de repuestos y accesorios de motos?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	<p>Antes de pandemia hubo un sin número de empresas importadoras de repuestos, pero con la llegada de la crisis mundial llamada pandemia, los fletes incrementaron, lo que ocasionó que las importaciones cayeran, es decir, las empresas dejaron de importar y otras pocas se mantuvieron, sin embargo, actualmente se está retomando las importaciones poco a poco se va regularizando en el ámbito de los repuestos.</p>
EXP 2	<p>Teniendo experiencia con clientes que importan este tipo de productos, solo hay 6 empresas que han podido monopolizar este tipo de rubro, ya que 3 están ubicadas en Chiclayo, hay importadores que solo traen accesorios como espejos, cascos u otros.</p>
EXP 3	<p>Por motivo de la pandemia en el 2020 las importaciones disminuyeron, según AAP este panorama ha cambiado, creciendo un 2.86% al año de enero, por lo que considera que, para los próximos años, las importaciones de estas autopartes seguirán creciendo.</p>
EXP 4	<p>Las importaciones en el rubro de repuestos y accesorios disminuyeron en la pandemia, debido al costo elevado del flete. Ahora el sector de las importaciones ya se encuentra regularizando su nivel de actividad.</p>
EXP 5	<p>En el Perú existe una tendencia positiva en la venta de repuestos y accesorios de motos, es por eso que los proveedores se encuentran a la disposición del cliente para ofrecer sus productos con precios más económicos, son ellos los que distribuyen a mayoristas y estos a su vez distribuyen a empresas. Por eso se debe plantear bien el plan de negocio, porque a mayor número de importaciones mayor competencia. La tendencia de las importaciones de repuestos y accesorios es ventajosa porque el proceso es más sencillo, por ejemplo, a través de VUCE, lo cual es favorable debido a que no se fabrica este tipo de productos en nuestro país.</p>

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Los entrevistados mencionaron que; en la actualidad la pandemia ha generado la disminución de importaciones por la subida de fletes, la monopolización, entre otros aspectos que generaron que las importaciones disminuyeran, así mismo mencionan que según AAP refiere que este panorama ha cambiado, creciendo un 2.86% al año de enero, por lo que considera que, para los próximos años, las importaciones de estas autopartes seguirán creciendo, ya que una tendencia positiva en el Perú es la venta de repuestos y accesorios de motos.

Tabla 4

Pregunta 2: ¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	China es el primer productor del mundo , es la fábrica del mundo, se puede decir, yo diría que abastece a casi el 80 % del mercado mundial, seguido de India, Corea, entre otros, en ese orden, el principal exportador es China, ya que tiene un sin números de fábricas instaladas en todo el territorio chino.
EXP 2	En lo que corresponde a repuestos; son Corea y China , actualmente China se ha posicionado en primer lugar, puesto que ha empezado a fabricar los mismos repuestos con los mismos modelos y números de serie que Corea fabrica, elaborando el mismo producto, ya que esto suelen vender por códigos y no por nombres, siendo la misma resistencia y la misma calidad; sin embargo, es importante resaltar que en ventas el principal es China, pero en calidad de repuestos es Alemania, debido a su durabilidad, pero resaltando que tiene un precio más elevado.
EXP 3	Definitivamente, China es el principal país exportador a nivel mundial para repuestos y accesorios, seguido de Japón e India.
EXP 4	Sin duda alguna, China, seguido de EE. UU para la exportación de repuesto y accesorios de motos.

EXP 5 El país exportador a nivel mundial de este rubro es **China, seguido de EE. UU.** Son muchas marcas que le compran a este país repuestos, y nosotros también adquirimos a nivel nacional este tipo de productos provenientes de China.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

En su gran mayoría los entrevistados refieren que el principal país exportador es China, ya que este país abastece al 80% de países, sin embargo, hay un experto que hace mención a Japón, Estados Unidos, Corea y Alemania, todo depende a la calidad y al precio, es por ello que China ha copiado algunas marcas, pero a menos costo.

Tabla 5

Pregunta 3: ¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de repuestos y accesorios para motos?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Nosotros tenemos dentro de nuestros servicios la búsqueda de proveedores, entre los cuales utilizamos varias plataformas y contactos en el mismo China, una de las plataformas conocidas es Alibaba , pero en esta plataforma están calificados de acuerdo a su categoría, hay empresas que son verificadas y otras que no tienen ningún nivel o tipo de verificación, hay que tener cuidado cuando no se tiene la experiencia, nosotros como agencia utilizamos un agente en China que nos hace la verificación de la fábrica, nos hace un levantamiento de información , por ejemplo la verificación de la licencia de exportación, cuantos años tiene en el mercado, si es una empresa constituida, con qué países trabaja, eso es lo que nosotros manejamos, otra plataforma es Made in China, es una plataforma del Gobierno Chino , donde están registradas las empresas serias, es más seguro que Alibaba, la tercera forma de nosotros verificar un proveedor son fábricas que ya han exportado a Perú, entonces se le hace el seguimiento a través de SUNAT, reduciendo riesgos con las empresas exportadoras Chinas, una plataforma importante también que recomiendo es la Feria del Canton , una feria seria donde se instalan empresas formales.

EXP 2 La más conocida es **Veritrade**, pero en el rubro de aduanas, la búsqueda más rápida sería realizar un estudio de mercado, que sería **visitar a las empresas en el mercado de origen**, donde aparece toda la información conociendo a qué proveedores vamos a comprar, la más conocida sería Operatividad Aduanera - Sunat.

EXP 3 Existen diversas plataformas, entre ellas las digitales: **Amazon, EBay Motors, Alibaba**; así como otras plataformas como las ferias internacionales que permiten interactuar de manera directa con los representantes, así como también hay proveedores como agentes de compra (empresas especializadas) en adquisición de proveedores.

EXP 4 La primera plataforma **Sunat** (partidas arancelarias, importadores, proveedores, etc.), también se puede hacer uso de TRADE MAP, otras páginas como **Alibaba** (no tan recomendable) pero que también hace uso de ella para contactar proveedores chinos, y las páginas de las mismas marcas de los productos.

EXP 5 Las plataformas para buscar proveedores hay muchas, pero depende del país; para mí una plataforma de búsqueda confiable y que no es un tabú, **son Aliexpress, Alibaba**, donde encontramos proveedores confiables, pero si deseas una búsqueda más exhaustiva se puede ingresar a **SUNAT – Operatividad Aduanera**, y ahí filtrar a la competencia mediante el RUC, verifico su DAM y mediante el número de manifiestos puedo observar los proveedores que le están vendiendo, otra plataforma puede ser **TRADE MAP**, pero si deseas un contacto más directo se puede ir a las ferias comerciales (EXPO MOTOS).

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Todos los expertos mencionan que las mejores plataformas son; Alibaba, Sunat, Veritrade, Aliexpress y Trade Map, sin embargo, mencionan que, si se desea contacto más confidencial y de calidad, sería visitar el País exportador, así mismo existe aquellos agentes aduanales quienes brindan el servicio de poder ver tu mercadería, cumpliendo los estándares del importador; calidad y precio. Un dato importante y eficiente es visitar las ferias, un ejemplo claro es la feria del Canton, donde se instalan empresas 100% efectivas siendo formales.

Tabla 6

Pregunta 4: ¿Cuáles son los regímenes aduaneros para la importación y cuál de ellos se aplicaría en el rubro de repuestos y accesorios de motos?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	<p>El régimen más utilizado es el de importación definitiva o para el consumo, donde el 80% de productos de repuestos llegan a Perú, pagan sus impuestos de importación y se distribuyen a todo el Perú. Existen procedimientos aduaneros dentro del proceso de importación, por ejemplo, los que van a la Amazonia, donde se procede a la exoneración de impuestos, es decir, donde ingresa por la aduana de Callao, deja una garantía, y este llega a destino final, en este caso a la Amazonia se devuelve la garantía y el otro 20% ingresa a Perú, donde los repuestos son ingresados o transformados en un proceso de exportación, es decir, hay repuestos que ingresan como importación temporal.</p>
EXP 2	<p>En lo que corresponde a los regímenes de importación, tenemos 3; para el consumo, reimportación y la reexportación, en este caso utilizamos siempre la importación para el consumo, ya que se está quedando en el país para su disposición.</p>
EXP 3	<p>Importación para el Consumo, régimen n°10 empleado para este tipo de mercancías, y si los accesorios llegaran a salir defectuosos se tendría que devolver (régimen n°52, referente a la exportación temporal para el perfeccionamiento activo y si retorna sería con la reimportación régimen n°30).</p>
EXP 4	<p>Para la aplicación del régimen aduanero se debe tener en cuenta que no depende del producto, sino de la modalidad que se busca (importación o exportación). Para traer un producto se necesitará el régimen para consumo.</p>
EXP 5	<p>Los regímenes aduaneros son tres para importación: importación definitiva o para el consumo, admisión temporal para reexportación en el mismo estado y la reimportación en el mismo estado; la admisión temporal no podría ser porque es cuando las cargas llegan y vuelven a salir, así como la reimportación en el mismo estado porque es cuando yo exporto de manera definitiva un producto y luego lo necesito regresar al Perú por cualquier motivo; por lo cual lo más recomendable es trabajar con una importación definitiva para el consumo porque permitirá el ingreso de mercancía a territorio nacional, conociendo derechos arancelarios para el levante de carga.</p>

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

El Régimen que más se utiliza según los expertos es el de consumo o Régimen definitivo, donde el producto se tiende a quedar en territorio nacional, para ser transformado o utilizado directamente, por ende, existe el régimen N°10 empleado para este tipo de mercancías, y si los accesorios llegaran a salir defectuosos se tendría que devolver (régimen n°52, referente a la exportación temporal para el perfeccionamiento activo y si retorna sería con la reimportación régimen n°30).

Tabla 7

Pregunta 5: ¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de repuestos y accesorios al mercado nacional?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Básicamente, yo le llamaría barreras arancelarias, el IGV aquí en Perú es el 18 % , si bien es cierto los repuestos están exonerados del Ad Valorem 0%, pagan un 18%, entre otros países que pagan 12 o 8 %, el IGV aquí en Perú es muy alto y eso encarece al producto final. El otro impuesto que pagan es la percepción, hace 10 años no existía, esto se ha implementado cuando es la primera vez que se importa, pagando 10 % de percepción y la segunda el 3.5 %, entonces pienso yo que los impuestos incrementan el producto final , se debería reducir en todo caso, porque los repuestos vienen a incorporarse a un producto Nacional.
EXP 2	Las barreras serían el precio , porque son pocos importadores, entre ellos no son de limitarse en el precio, sacando ganancias de 20%, sacando una utilizada de 5000 soles, nunca son de bajar de precio, en la misma aduana una barrera sería la patente, ya que de ellos solo se pueden traer 3 o 4, puesto que esto sería un riesgo sin los permisos necesarios , claramente ahí se genera una pérdida.
EXP 3	No existen barreras de acceso, ya que los repuestos y accesorios según su partida arancelaria poseen un Ad Valorem 0% , lo cual hace factible su operación en la importación.

Primero se debe definir la partida arancelaria del producto, por ejemplo, al traer cascos, cadenas y otro repuesto para motos se tiene clasificar en diferentes partidas arancelarias, para conocer que barreras de acceso se aplican a ello. Luego, se procede a la búsqueda en arancel de Aduanas – SUNAT para ubicar según su partida y encontrar sus barreras de acceso. En la búsqueda de manera general de repuestos y accesorios se obtiene un **0% Ad Valorem, IGV 16%, IPM 2% y seguro dependiendo**, sin embargo, puede que para algunos productos su Ad Valorem se aplique sobre el 6%, por eso es necesario conocer el tipo de producto, porque dependerá de su código arancelario.

Permisos para traer repuestos y accesorios no hay, prohibiciones para el ingreso tampoco, siempre y cuando la carga sea nueva, porque si se trae repuestos usados eso está prohibido, por lo que no hay restricciones para este tipo de productos. Asimismo, **hay un tratado de Perú – China, que favorece en la exoneración de pagos por derecho, como el Ad Valorem.**

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Las barreras de acceso, también son consideradas las barreras arancelarias que equivalen en nuestro país al 18%, de tal modo es la percepción porque al considerar que se importa por primera vez el porcentaje asciende al 10%, para posteriormente cancelar el 3.5%. A considerar también es el precio y dentro de la aduana es la patente ya que de ellos solo se pueden traer 3 o 4, puesto que esto sería un riesgo sin los permisos necesarios, claramente ahí se genera una pérdida, pero existe una ventaja aplicable debido a que, hay un tratado de Perú – China, que favorece en la exoneración de pagos por derecho, como el Ad Valorem que apunta al 0%.

Tabla 8

Pregunta 6: ¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Las empresas importadoras siempre buscan precio, el segundo aspecto es la calidad, son factores importantes para una buena compra y que el proveedor sea confiable , tienen que tener en cuenta también los términos de compra , el Incoterm que se van a utilizar, fecha, condiciones de compra, términos de entrega, datos bancarios, etc., toda esa información es necesaria para hacer una compra a un proveedor, si algo no está muy bien definido habrá errores para hacer una buena compra.
EXP 2	Los aspectos serían las fábricas y el personal , porque la compra mínima es de 5000 unidades de cada producto, entonces la calidad se rige en ello, y que el proveedor tenga stock el producto con la capacidad amplia de productos dentro de un mes o más , así mismo que cuente con la tecnología y cumpla con la calidad, ya que por más pequeña sea la deformidad del producto el cliente ya no lo comprará.
EXP 3	Si bien es cierto, existen plataformas digitales para contactar al proveedor, dentro de lo cual se debe considerar el medio de pago, segundo el INCOTERM , porque ambas se declaran en la DAM y por último las especificaciones técnicas (cantidades, país de origen, marca y modelo), para así no tener inconveniente al momento de sacar la mercancía a través del reconocimiento físico de Aduanas. Tiene que contrastar lo declarado con lo que llega a destino nacional.
EXP 4	Conocer el mercado, la mayoría de importadores poseen dudas basándonos en si el exportador es confiable, por ello ante la herramienta de SUNAT, se puede percibir a los exportadores que ya han ofrecido dicha actividad. Luego se debe considerar, las páginas web de dichos proveedores para certificar de otra manera la confianza, y los agentes de carga internacional , estos agentes tienen socios o aliados en diferentes países del mundo, si quieres traer de China, averiguarán si la empresa existe y es confiable.

EXP 5 Lo primero que tiene que hacer el importador al tener su proveedor, es realizar su contrato de compra – venta, porque ahí se plasman las condiciones que requiere el importador, por el ejemplo las **condiciones de transacción** (forma de pago), el **INCOTERM** con el que va a trabajar (EXWORK, FOB, etc.), **condiciones de embarque** (medio de transporte) y por último **la orden de compra**. Otros aspectos a tener en cuenta son los documentos que va a requerir la importación, previamente coordinando con el proveedor.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Los aspectos y condiciones que deben de tener la empresa al momento de contactar a un proveedor es establecer el precio, segundo la calidad, son factores importantes para una buena compra y que el proveedor sea confiable, así como también el medio de pago, Incoterm, las condiciones de embarque, orden de compra y las especificaciones técnicas del producto. Sin embargo, es necesario también averiguar a través de páginas web a la empresa proveedora para certificar la confiabilidad del contrato, como la información necesaria de que el proveedor tenga stock el producto con la capacidad amplia de productos dentro de un mes o más.

Tabla 9

Pregunta 7: ¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Los documentos en términos generales es la proforma que da inicio a una compra, la proforma es donde aparece el precio, datos, descripción del producto, peso, volumen, medidas del empaque, datos bancarios entre otros, cuando se hace el pago al exterior recién el proveedor emite la factura comercial , el otro documento es el Packing List , es el documento que indica cantidad de bultos, cajas, medidas, peso y todos los detalles del producto, el tercer documento y no menos importante es el certificado de origen y el cuarto documento es el de embarque Bill of lading , son los documentos básicos para importar.
EXP 2	La ficha técnica , donde se verá las características, calidad, modelo, número de serie y códigos para su identificación.
EXP 3	Según el Art°.60 del Reglamento de la Ley General de Aduanas , menciona los documentos necesarios para la importación, los cuales para estos tipos de productos serían: DAM, documento de transporte, factura comercial y de seguro.
EXP 4	Es necesario solicitar una cotización del proveedor, Packing List (peso y medida de cada caja, para cotizar el flete), porque al contactarse con un agente de carga solicitan ello. Así como la factura comercial y un contrato de compra venta internacional (medio de pago).
EXP 5	Hay muchos documentos que utilizan en este proceso, pero hay otros, que no pueden faltar al momento de importar, los cuales son básicos: B/L, AWB, o la carta porte, dependiendo del medio de transporte (fecha de embarque, país de embarque, cantidad de contenedores), otro documento es la factura comercial , también el Packing List (peso bruto, neto, cantidad de bultos), así como el certificado de origen para la exoneración de algunos pagos , dependiendo de la partida arancelaria y por último y no meno indispensable es la póliza de seguro.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Existen documentos necesarios que se deben considerar para la importación de repuestos y accesorios de motos entre los cuales según el Art°.60 del Reglamento de la Ley General de Aduanas se puede destacar que estos son: DAM, AWB (si este fuera marítimo), el Packing List, Factura comercial y la póliza de seguro, cabe recalcar que estos se deben detallar dentro del contrato de compra – venta internacional para que no exista ningún problema que interrumpa este proceso de importación.

Tabla 10

Pregunta 8: ¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesarios para importar?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Los incoterms más usuales son el EX WORK, FOB , CIF y FCA , resaltando todos son importantes dependiendo al acuerdo que se llegue con el proveedor , por ejemplo, yo quiero que la mercadería llegue al Callao, el incoterm sería el CIF o FCA.
EXP 2	Va a depender si es marítima o aérea, si es marítima sería FOB , ya que va a hacer referencia que la mercadería será trasladada a los almacenes del puerto de origen , si es aérea sería CPT, lo cual el proveedor va a dejar la mercadería al puerto más cercana.
EXP 3	Mayormente, estos productos son importados, por CPT (transporte aéreo) y FOB (transporte terrestre) .
EXP 4	Si es por primera vez, considero aplicable el INCOTERM EX WORK (recojo en almacén), así facilitaría la actividad del agente de aduana, caso contrario, se puede aplicar FOB (más usual) o CIF .
EXP 5	En realidad, todos los INCOTERMS son importantes y necesarios, pero si se busca arriesgar a importar en un acuerdo mutuo, lo más recomendable es en un CFR (costo FOB + Flete) eso significa que el flete internacional será pagado por mi proveedor , lo cual es un beneficio porque ahora el flete se da en costos elevados; o un CIF (incluye Flete + Seguro) .

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

En la aplicación de INCOTERMS es necesario conocer que todos ellos son importantes, pero cumplen diferentes funciones de acuerdo a su modalidad dentro de lo que se puede valorar es el FOB, que apunta que va a hacer referencia en que la mercadería será trasladada a los almacenes del puerto de origen, el cual es el más usual en aplicar. Aunque también se recomienda el CIF que incluye el fete y seguro, así como el CFR que garantiza que el flete internacional será pagado por el proveedor.

Tabla 11

Pregunta 9: ¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de repuestos y accesorios?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	En los repuestos siempre son en cantidad, es recomendable traerlos vía marítima, pero para traer muestras, por ejemplo, un cliente quiere empezar a traer un repuesto y quiere ver la calidad y lo traes vía aérea, demora entre 7 a 10 días vía aérea, verificando a los repuestos calidad y precio y haces la compra en cantidad vía marítima, ya que si fuese aérea el costo sería mayor.
EXP 2	Sí hay escasez o si desea rapidez, sería vía aérea, pero es recomendable si se desea traer en cantidades vía marítima, ya que se podría traer grandes volúmenes para tener más stock.
EXP 3	El medio de transporte depende del tiempo que establezca el importador para la llegada de su mercancía, según el tiempo que requiera y el volumen, aéreo (menos tiempo, menos volumen y más costoso) y marítimo (más tiempo, mayor volumen y más económico).
EXP 4	Esto también depende de la modalidad, se debe solicitar la cotización sobre la base de los INCOTERMS, evaluando toda la cadena logística. Teniendo en cuenta la carga y descarga de mercancía se determina el costo para el medio de transporte, si es un peso menos de 100 kg es recomendable vía aérea, porque si se trae marítimo te cobrarán una descarga como la de 1 Tonelada, porque es lo mínimo para usar de esta vía de transporte.

EXP 5 El medio de transporte **para la importación de repuestos y accesorios de motos más recomendable sería el marítimo**, porque es **carga que no se va a malograr con facilidad**, también porque permitirá el traslado de mercancía en altos volúmenes **y el flete se puede adecuar a la cantidad, lo cual es conveniente esta vía de transporte, a diferencia del aéreo que es más costoso**, este último se podría emplear para carga perecible.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

El medio de transporte más viable para la importación de repuestos y accesorios se evalúa de acuerdo a los tiempos, cantidad, volumen y costo. Por lo cual se establece que es más viable si es un peso menos de 100 kg es recomendable vía aérea, pero si fuera en mayor cantidad el más recomendable sería el marítimo, porque es carga que no se va a malograr con facilidad, así como el flete se puede adecuar a la cantidad, lo cual es conveniente esta vía de transporte, a diferencia del aéreo que es más costoso.

Tabla 12

Pregunta 10: ¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para repuestos y accesorios, para usted?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	El servicio integral, parte con una proforma y segundo paso es pagarle al proveedor mediante banco a banco, el importador tiene que tener su cuenta en dólares para transferirle al fabricante o proveedor, una vez hecho el pago, se condiciona para embarque a Perú , en este caso el puerto más comercial es el Callao, se contrata marítimo o aéreo , luego se realiza el despacho de importación , que es la numeración de la DAM, una vez realizado puede salir canal verde, naranja o rojo, sería aleatorio, aduanas califica, pasando 2 o 3 días y la carga se retira , tiene que pasar por Aduanas.

EXP 2 Si hablamos de logística tendríamos que hablar de los incoterms, ya que veríamos hasta dónde llega la mercadería, si es hasta almacén en caso sea **marítima con incoterm FOB**, es decir después de que llega el buque a Perú se **procede a la descarga**, se espera que el **contenedor ingrese a almacén aduanero**, ya estando allí se puede retirar dependiendo la hora, se sugiere a las nueve de la mañana, mientras se paga el costo de alcance, el agente de aduana va solicitando y enviando la información del transportista, unidad, placa y otros aspectos.

EXP 3 El proceso logístico, sería: **Orden de compra** (contacto con el proveedor a través de la cotización), **Factura, Traslado** (documentación necesaria), **y cuando llega a territorio nacional, la declaración de mercancía de forma anticipada** (canal verde), almacén y luego a la empresa.

EXP 4 El proceso logístico tiene que ver también con las barreras de acceso, porque hay productos que necesitan otro tipo de inspecciones para su ingreso, la mayoría es canal verde. Por ello, primero se necesita el **contacto con el proveedor, solicitar el Packing List, Factura Comercial** (B/L o guía aérea) y también ponerse en contacto con un **Agente de Aduanas y Carga para los trámites en país de destino**.

EXP 5 El proceso sería de la siguiente manera: primero la **búsqueda de tu proveedor, luego el contrato de compra – venta, el financiamiento, las condiciones de transporte, trámites aduaneros, pagos de derechos hasta obtener el levante**. Entonces, en este proceso logístico operan diversos participantes, tales como, el proveedor, importador, banco, transportista, agente de aduanas, agentes de aduanas, etc.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

El proceso logístico depende del INCOTERMS a usar, en este caso es importante establecer con el proveedor la orden de compra a través de la cotización, factura, traslado y una vez cuando llega a territorio nacional, y se da la declaración de mercancía de forma anticipada (canal verde), procede al almacén y luego a la empresa. En este caso si es un FOB, búsqueda de tu proveedor, luego el contrato de compra – venta, el financiamiento, las condiciones de transporte, trámites aduaneros, pagos de derechos hasta obtener el levante con canal verde.

Tabla 13

Pregunta 11: ¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	Antes de hacer la importación se debe hacer costos, ya que sabemos que los costos son lo que manda en una compra, yo no puedo comprar un producto cuyos costos me salen más caros a los que se vende en mercado local, el negocio de las importaciones es traerlo en cantidad, mientras más traiga productos el cliente, menos será el costo del producto porque será en cantidad.
EXP 2	Los costos que se deben evaluar es el de transporte y almacén , ya que pasa de que hay importadores que dejan de lado ese tema y cuando llega la mercadería los costos son altos, entonces al no cotizar ello se perjudicaría.
EXP 3	Los costos a considerar son: valor de la mercancía (factura), transporte internacional, seguro (opcional si en caso lo tuviera, si no de seguro de tabla), costo de almacenaje y traslado de la mercancía a la zona de aforo.
EXP 4	Costo de tu producto, del flete internacional (con base en los INCOTERMS a usar), costo del operador logístico (agentes de aduana y de carga) y costo de transporte interno hasta que la mercancía llegue a almacén.
EXP 5	Primero tener en cuenta la base imponible (CIF y algún costo adicional) , los costos de derechos arancelarios (IGV – IPM - ISC) , una vez analizado ello, se puede incurrir en otros costos si es canal y primera importación, talvez pagar un aforo, también el costo para movilizar el contenedor, así como si se pasa algunos días más en almacén, todos esos costos se tienen que prever para lograr una importación exitosa.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Para el negocio de las importaciones los costos más ventajosos son los que se traen por mayor cantidad pues el costo del producto se reducirá. Por lo que es importante considerar el costo del producto, lo que incluya el flete, transporte, seguro y costo de almacén y el traslado de la mercancía a la zona de aforo. Esto corresponde a su base imponible y sus derechos arancelarios (IGV,

IMP, ISC), todos esos costos se tienen que prever para lograr una importación exitosa.

ANÁLISIS DOCUMENTARIO

A. VARIABLE INDEPENDIENTE

a.1. Análisis del producto

- Descripción de los productos:** Para este ítem se determinó poder definir los repuestos y accesorios necesarios para importar, ya que, la empresa cuenta con muchos tipos de ello en la actualidad, por lo que según la viabilidad de acceso de cada uno de ellos para ser traídos del mercado chino, se pudo establecer los siguientes productos:

Tabla 14

Selección y descripción del producto

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN	CANTIDAD
Cadenas de motocicletas	Es un conjunto de eslabones de metal, que forma parte fundamental como pieza de una moto, es utilizado por su sistema que sirve como método de transmisión de la potencia producida por el motor de la moto, la ausencia de ella, genera riesgo.	Repuesto de moto	200 unidades
Cajuelas de motos	Es usado para equipar al motero, cubriendo sus pertenencias con seguridad en rutas largas.	Accesorio de moto	100 unidades
Guantes de motos	Indispensable para proteger las manos del usuario y cumplir con la normativa nacional que insta al uso de indumentaria para la protección del cuerpo.	Accesorio de moto	200 unidades

Nota: Elaboración propia

- **Certificaciones**

Para la importación de estos productos es necesario conocer las certificaciones que garantizan su calidad y protección del usuario, en este caso, para los dos primeros productos mencionados, como: cadenas y cajuelas de motos no hay un certificado que garantice su calidad, sin embargo, existen normas que regulan la protección del motociclista en el caso de los guantes, la norma Europea (EN 13594) “guantes de protección para motos en impacto”, describe las características que debe tener los guantes para los impactos, los guantes deben estar diseñados para proteger las manos en su totalidad del motociclista de elementos externos sin reducir su manejo y comodidad, así mismo se especifica dentro de la norma 2 niveles de protección:

- Nivel 1: Garantía de la protección eficaz
- Nivel 2: Elaborado con fines de protección con el tipo de vehículo.

Dentro de las certificaciones necesarias para comercializar los guantes, tenemos la CE (Conformidad Europea), esta marca o señal en los diversos productos incluso guantes designan la calidad, salud y protección del medio ambiente, así mismo aclaramos que para acceder a la certificación CE se debe tener el Equipamiento de Protección Individual, conocido por sus siglas EPI, que se introdujo en 1989, donde se plasma las condiciones y estándares de los equipos de motocicletas como chaleco, guantes, botas, entre otros, es decir que la importancia renace en EPI donde se garantiza al 100%, la calidad u eficacia del producto (Dekra, 2017).

Así mismo también una de las certificaciones que posee los guantes es UNE-EN13594:2015, una normativa que especifica la elaboración y diseño de guantes para su resistencia con el agua, específicos para proteger las manos y muñecas en caso de accidentes (Tomás Boderó, 2022). Por ende, los guantes que serán importados de la empresa contienen 2 certificaciones importantes, ISO 9001 Y ISO 1400.

Figura 4

Certificados de productos (guantes) de la empresa Motorcycle Accesorios



Nota: Extraído de la plataforma online Alibaba, certificados que garantizan la calidad de sus productos, en el caso de los guantes, la resistencia ante accidentes o caídas.

Desde esta perspectiva, las ISO 9001 garantizan la calidad de cada producto y el bienestar del medio ambiente, en el caso de las ISO 14001 exigen a la compañía a elaborar un plan que contengan políticas sobre no afectar al medio ambiente con sus productos, realizar capacitaciones sobre ello, agregar metas y objetivos ambientales.

- **Clasificación Arancelaria**

Para la clasificación arancelaria, se indagó en SUNAT, de lo cual se obtuvo las siguientes partidas arancelarias para los productos mencionados:

Tabla 15

Clasificación arancelaria de productos a importar

Producto	Partida NANDINA	Descripción
Cadena y cajuelas de motos	8714.10.90	Partes y accesorios de motocicletas
Guantes de motos	4015.19.90	Guantes – Los demás

Nota: Elaboración propia

B. VARIABLE DEPENDIENTE

b.1. Análisis de mercado

Se recopiló información para estudiar el mercado, basándose en puntos importantes que se detallan a continuación:

- **Análisis de la competencia**

De acuerdo con los resultados del instrumento aplicado, nos demuestró que el sector de venta automotriz ha ido incrementándose con el paso del tiempo al ritmo de las importaciones de vehículos de China, un ejemplo claro son las motos lineales, en pocas palabras se puede resumir que este rubro es muy atractivo, ya que los repuestos y accesorios son un complemento para dicho transporte, es por ello que se detallará a continuación su competencia directa:

Tabla 16*Competencia directa*

Empresa	Descripción	Ubicación
CAXO REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA MOTOS	Tienda de repuestos para motos	Av. Fernando Belaúnde #1170
AMSA MOTORS	Tienda de repuestos y accesorios de motos	Av. Eufemio Lora y Lora #449
MOTOREPUESTOS TOKIO	Tienda de repuestos para motos	Av. Augusto B. Leguía #665
RAMOSCORP	Tienda de repuestos para motos	Av. José Eufemio Lora y Lora #1078

Nota: La competencia directa para la empresa “Saye Motors” han demostrado que brindan servicios comunes, todos dirigiéndose al mismo sector, considerando que la empresa actual debe encontrar los mejores costos en el mercado chino para su comercialización rentable.

- **Descripción del mercado**

De acuerdo con nuestra perspectiva podemos detallar que el mercado chino cuenta con una variedad de ventajas y características que permiten que las empresas extranjeras depositen su confianza, creando lazos para desarrollarse con éxito dentro del país oriental. Así mismo se hace referencia al comercio automotriz, donde las exportaciones de complemento son los repuestos y accesorios, ya que son un pilar fundamental en este país exportador, haciendo hincapié que particularmente la cultura china es muy original, crean productos con su propia marca y rentables haciendo competitividad con otros países establecidos como Alemania y/o Japón.

Así mismo el mercado extranjero ha favorecido a diversos países por la creciente demanda, detallando que es un país que hace referencia a su cultura, donde la administración pública, la propiedad intelectual y el posicionamiento de los recursos que poseen sirven y es importante para un desarrollo estratégico encaminado al éxito, donde se podrá invertir

basado en sus características, costumbres, hábitos, consumo y sobre todo conocer días festivos ya que dichos días no se podrá generar una importación ya que ellos no trabajan en días festivos (Ávila & Rodríguez, 2022).

Gracias a su crecimiento comercial constante, el país chino ha evolucionado convirtiéndose la mejor opción para importar, ya que sus principales exportaciones son equipos eléctricos, continuando muebles, plásticos, maquinaria, vehículos, entre otros. El comercio se ha transformado en una herramienta considerable utilizada para la modernización.

Las características del mercado chino:

- Gran capacidad exportadora basada en la producción de los pobladores.
- China, con su control político centralizado, actúa como un firme agente de aduana y busca equilibrio en la balanza comercial.
- Gran variedad de proveedores y mercancías disponibles
- Diversidad en fabricación.

Uno de los aspectos importantes dentro del análisis de mercado es hacer un énfasis en la situación automotriz, donde se plasma que las importaciones de vehículos y repuestos se ha visto insatisfecha, sin embargo, la logística para importar se ha implementado, resaltando que existe una economía china llena de inversores lo cual genera una rápida recuperación y productividad, es decir el intercambio comercial China-Perú ha sido favorable durante los últimos 5 años, satisfaciendo nuestra demanda y demostrando que sus productos son originales, duraderos y económicos (PromPerú, 2013).

De esta manera se considera que la economía china es sin duda un potencial que está creciendo constantemente con tasas de aumento, es decir el país presenta una riqueza extraordinaria, convirtiéndose en el principal exportador en el mundo (Duran & Pallandra, 2017).

Según Mora (2022) la plataforma Importar de China, revela que encontrar proveedores chinos de confianza es la técnica para hacer importaciones exitosas, no es importante el tiempo perdido buscandolos, se debe cotizar para conseguir un buen precio, así mismo se recomienda que antes de importar se seleccione el producto y entrar a las siguientes páginas; Alibaba, AliExpress, Amazon, entre otras plataformas.

b.2. Regímenes aduaneros para la importación

Para realizar una importación es imprescindible conocer a que tipo de régimen se va a someter nuestra mercancía.

- **Importación definitiva**

Para el presente plan se ha seleccionado la importación definitiva en la importación de repuestos y accesorios para la empresa “Saye Motors”, ya que tiene como finalidad la comercialización dentro del territorio nacional para su utilización, por ende hacemos mención a la “ley general de aduanas N.º 1053.”, que hace referencia a este régimen como el ingreso de mercancías extranjeras para el uso y consumo en el territorio nacional, donde se solicitará someter su producto a los 3 canales en la aduana y haber cancelado algún pago o garantía (Oviedo, 2014).

Así mismo en el procedimiento de importación de repuestos y accesorios, piden que el consignatario tenga RUC activo y no encontrarse como no habido, para este régimen de importación se deberá tener en cuenta 3 puntos básicos e importantes; la búsqueda de proveedores confiables, la identificación de un agente de aduanas si en caso la mercancía supera los \$2000 y la clasificación arancelaria.

b.3. Barreras de acceso

En el marco legal, en el Perú existen, obstáculos, prohibiciones o pagos de impuestos designadas barreras comerciales no arancelarias.

- **Barreras arancelarias**

Las barreras arancelarias dentro de la importación de repuestos y accesorios para motos sirven para limitar de alguna manera el comercio entre países y evitar su saturación. Al momento de importar se aplica el derecho (DA) que tiende a ser de dos clases el arancel general o preferencial brindado a los países que tienen acuerdos.

A estas restricciones se les determina de la siguiente forma:

- Ad Valorem: cuando se calcula el porcentaje sobre el valor del producto:
 - Guantes: 0%
 - Cadena de moto: 0 %
 - Cajuela de moto: 0 %
- Específicos: se calcula de acuerdo al peso

Tabla 17

Ad valorem específico de los productos

Producto	Medidas	Peso	Total
Cajuelas	55 x 41.5 x 30cm	5,8 kg una caja – 200 cajas = 1160 kg	Alrededor de 13,7 m ² , 200 cajas
Cadenas	30*12*3,05 cm	204 kg en total	Un aproximado de 2m ² , 200 cajas de cadenas.
Guantes	52*51*31 cm	18,5 kg en total	100PRS/CTN, es un total de 6CTNS

Nota: Elaboración propia

- Mixtos: es la mezcla del Ad Valorem con Específicos, con ello se controla las cantidades de lo que se va a importar.
- IGV: 16 %
- IPM: 2%
- Percepción: En este caso se pagará el 10 % por ser la primera importación, recordando que después de ellos solo se pagará un 3.5 %.

El pago de impuestos que realizan los importadores y/o exportadores en las aduanas respecto a los bultos o mercaderías son las dificultades que se presentan en aduanas, en tal sentido el arancel es la tarifa o instrumento que genera garantía del comerciante con su producto (Sarquis, 2002).

Después de ello se tiene la obtención del canal que contaría como una barrera cuando nuestro producto (repuestos y accesorios) este en puerto peruano :

- Canal verde: Levante
- Canal naranja: Revisión documentaria
- Canal rojo: Capacidad física y documentaria

- **Barreras no arancelarias**

En el artículo de Economipedia hace mención a las barreras no arancelarias como impuestos implantados por los gobiernos para limitar importaciones de determinadas mercancías sin elevar impuesto. (Westreicher, 2018).

En el caso de los repuestos y accesorios para motos pertenecientes al régimen definitivo no requieren algún tipo de normativa o impuesto no arancelario.

- **Acuerdos comerciales**

El acuerdo que nos favorece es el tratado de libre comercio entre China y Perú permitiendo que haya oportunidades de poder comercializar de manera eficiente reduciendo y/o eliminando aranceles, solo se restringirían algunos productos con condiciones competitivas. Así mismo

es importante mencionar que también se negoció con China un “Acuerdo de Cooperación Aduanera”, el cual faculta que aduanas pueda recibir información de la procedencia de la mercancía.

El TLC es un acuerdo que intervienen diversos países para acordar preferencias arancelarias incorporando temas de acceso, por ende podemos mencionar la importancia de dicho tratado, ya que forma parte de una táctica importante que busca llevar los mejores productos hacia el extranjero (Mincetur, 2022).

b.4. Gestión para la importación

- **Proveedores**

Se pudo identificar a través de las plataformas digitales, el siguiente filtro para conseguir proveedores chinos directamente, es importante mencionar que mientras el volumen de los productos es mayor, es necesario conseguir diversos proveedores, para lo cual se obtuvo lo siguiente como alternativas de búsqueda:

Figura 5

Portal de búsqueda Alibaba



Nota: Logo Alibaba, una plataforma que sirve para la búsqueda de proveedores de manera directa a precios bajos.

Figura 6

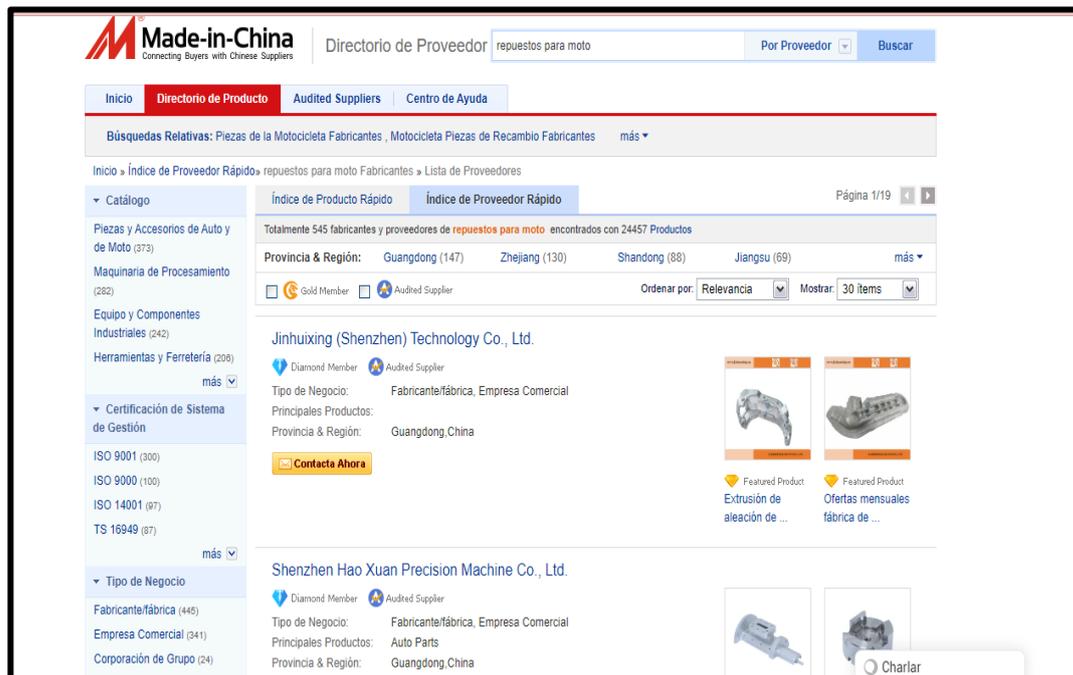
Portal de búsqueda SUNAT



Nota: Logo SUNAT, donde se ubican por número de ruc, o nombre comercial de las empresas que ya hayan realizado sus importaciones, para poder obtener sus proveedores de una manera directa.

Figura 7

Portal de búsqueda Made in China



Nota: Plataforma online - Made in China, un B2B que ofrece compradores a nivel mundial y excelente proveedores chinos, este portal permite ubicar a proveedores de manera directa, ubicando los productos por provincia y determinando su stock, el costo de importación esta originalmente compuesto

por el consumo establecido desde colocar el bien importado en el establecimiento, flete, seguro, derechos de impuesto, transporte y gastos en aduanas, ad-Valorem y otros (Barboza, 2014).

- **Requisitos y documentos**

Según Logisber (2022) y las respuestas brindadas por nuestros expertos, se menciona algunos de los documentos para presentar ante aduanas para la importación de este tipo de productos en el rubro de motos, de la siguiente manera:

- **Factura comercial:** Designan fecha de emisión, nombre, razón social tanto del comprador como del vendedor, identificación fiscal y destinatario.
- **Factura proforma:** Precio, descripción del producto, constatan las unidades, entre otros.
- **DAM:** documento que contiene la información para el cumplimiento de las formalidades aduaneras requeridas, es recopilado por el agente para presentarla ante Sunat.
- **Packing list:** Lista de contenido; peso, cajas, bultos, medidas, detalles del producto, entre otros.
- **Documento de transporte (CMR, B/L, AWB):** Documento que garantiza lo que hemos comprado.
- **Certificado de origen:** Sirve para certificar el origen de la mercancía.

Esto sirve para detallar ante Sunat lo que ingresamos para su comercialización y no tener ningún inconveniente, así mismo también se realiza un hincapié en que el importador deberá estar inscrito en el registro de contribuyentes y ante el servicio administrativo tributario.

- **Incoterms**

Desde las perspectivas y conocimientos que detallan nuestros expertos y resaltando que será vía marítima, los incoterms aplicables para este tipo de importación, dentro de los 11 Incoterms - 2020, los más frecuentes son los siguientes:

- **EXW:** En este incoterm el costo de producción, embalaje, utilidad, costos de investigación de mercado, comisión del agente de ventas, carga lo responsabiliza al vendedor, conocido como recojo en almacén.
- **FCA:** El mercader cumple con el deber de entregar el producto cuando acepta el transportador que ha asignado su comprador.
- **FOB:** Uno de los más utilizados por el vendedor, solicita que el vendedor concluya, poniendo el bien en aduana para su exportación y en puerto de destino se haga cargo el importador.
- **CIF:** Costo, seguro, flete y conseguir seguro marítimo durante el transporte que está a nombre del importador.

Sin embargo, el incoterm más utilizado para repuestos y accesorios y es efectivo es FOB, ya que señala que cumple con todas las funciones necesarias de acuerdo a su modalidad garantizando que mi producto llegue hasta almacén.

- **Medio de transporte**

Existen 4 modalidades fundamentales y muy conocidas a excepción de sus derivados; carretera, aéreo, marítimo y ferrocarril en algunos aspectos se conoce también al transporte multimodal, que incluye la combinación de las modalidades mencionadas, donde las mercancías para que lleguen a su destino pasan por diferentes vehículos. Sin embargo, como ya hemos mencionado, para nuestro producto es recomendable el incoterm FOB, por ende, es importante mencionar que la modalidad del medio de transporte es vía marítima, ya que los costos son más rentables, por ende, también existe la posibilidad en caso de emergencia de stock se realice vía aérea con el incoterm CPT, por su rápido viaje.

- **Costos de importación**

Según Gavelán (1999) para verificar los costos de importación se debe primero cotizar, recopilar información de peso, volumen y otros aspectos importantes, así mismo se menciona a través del siguiente ejemplo de referencia: cadenas, cajuelas y guantes.

Tabla 18*Costos de importación*

COSTOS	US\$
FOB	8, 990.00
FLETE	420.00
SEGURO (TABLA 1.25%)	60.00
VALOR CIF US\$	9,470.00

Nota: Dentro de los primeros costos de importación se recopiló las proformas remitas por los proveedores para consolidarlo en una sola, y así determinar un operador logístico, en este caso fue: Sercoin Group.

A continuación de detalla los proveedores de los productos seleccionados, así como el destino de llegada a territorio nacional:

Tabla 19*Impuestos a pagar en la importación*

IMPUESTOS	US\$
AD VALOREM	-
I.G.V	1,515.20
I.P.M	189.40
TASA DE DESPACHO	-
PERCEPCION 10 %	1,117.46
TOTAL	2,822.06

Nota: Impuestos establecidos dentro de las barreras arancelarias para la importación de cajuelas, cadenas y guantes de motos.

Tabla 20*Demás gastos a pagar en la importación*

GASTOS	US\$
DIFERENCIA CAMBIARIA	0.00
DOCUMENTOS	30.00
MOVILIDAD	30.00
RECONOCIMIENTO PREVIO	0.00
GASTO OPERATIVO	0.00
DESCONSOLIDACIÓN	0.00
TRANSPORTE	0.00
SERVICIOS	200.00
CUADRILLA DESCARGA	60.00
I.G.V	57.00
SEGURO	60.00
FLETE	420.00
VISTO BUENO	295.00
ALMACENAJE	350.00
SUB TOTAL	1,502.60
TOTAL INC DERECHOS	4,324.66

Nota: Los demás impuestos detallados es en base al tipo de importación para repuestos y accesorios de motos, la cual es de tipo definitiva.

3.1.2. Analizar la viabilidad económica y financiera del plan de negocios en la empresa SAYE MOTORS para la importación de repuestos y accesorios de motos del mercado chino.

- **Análisis Económico**

Por ser una empresa de tipo de persona natural, con régimen especial, no cuenta con estados económicos ni financieros, solo se estima proyecciones de su capacidad de endeudamiento y proyección de ventas sin afectar su régimen.

Tabla 21

Evaluación económica de la empresa

EVALUACIÓN DE EMPRESA			
EGRESOS		INGRESOS	
Movilidad	S/ 150.00	Utilidad	S/ 6,989.13
Internet	S/ 80.00		
Celular	S/ 30.00		
Obligaciones	S/ 0.00		
Imprevisto	S/ 200.00		
Total	S/ 460.00	Excedente	S/ 6,529.13

Nota: Elaboración propia

Tabla 22

Balance general de la empresa

BALANCE GENERAL (ESTADO FINANCIERO)			
Caja	S/ 3,000.00	Proveedor	S/ 0.00
Ctas x Cobrar	S/ 0.00	Bancos	S/ 0.00
Inventario	S/ 152,000.00		
Activo Fijo	S/ 19,500.00	Patrimonio	S/ 174,500.00
Total	S/ 174,500.00	Total	S/ 174,500.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 23*Estado de ganancias y pérdidas de la empresa*

ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (ESTADO DE RESULTADOS)			
Costo Ventas	S/ 21,260.87	Ventas	S/ 32,600.00
G. Generales	S/ 4,350.00		
G. Financieros	S/ 0.00		
Total	S/ 25,610.87	Utilidad	S/ 6,989.13

*Nota: Elaboración propia***Tabla 24***Ventas semanales c/margen de ganancia*

VENTAS	VENTA/DIAS	TOTAL MES	MARGEN DE GANANCIA
L-V	1150	S/ 23,000.00	
S-D	1200	S/ 9,600.00	
	Total	S/ 32,600.00	
	Porcentual	65.22%	34.78%
	Total del porcentual	S/ 21,260.87	S/ 11,339.13
		Total	S/ 32,600.00

Nota: Elaboración propia

- **Análisis Financiero**

Tabla 25

Análisis financiero proyectado

CONCEPTOS	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS							
Ventas		S/ 32,600.00	S/ 34,230.00	S/ 35,941.50	S/ 37,738.58	S/ 39,625.50	S/ 41,606.78
Capital	S/ 80,000.00						
TOTAL INGRESOS		S/ 32,600.00	S/ 34,230.00	S/ 35,941.50	S/ 37,738.58	S/ 39,625.50	S/ 41,606.78
EGRESOS							
Costo de ventas		S/ 18,000.00	S/ 18,900.00	S/ 19,845.00	S/ 20,837.25	S/ 21,879.11	S/ 22,973.07
Gastos adm		S/ 4,530.00					
Marketing		S/ 300.00					
Imp a la renta		S/ 414.41	S/ 435.13	S/ 456.88	S/ 479.73	S/ 503.71	S/ 528.90
Otros gastos		S/ 460.00					
TOTAL EGRESOS	S/ 80,000.00	S/ 23,704.41	S/ 24,625.13	S/ 25,591.88	S/ 26,606.98	S/ 27,672.83	S/ 28,791.97
FLUJO DE CAJA ECONOMICO							
	-S/ 80,000.00	S/ 8,895.59	S/ 9,604.87	S/ 10,349.62	S/ 11,131.60	S/ 11,952.68	S/ 12,814.81
Préstamos bancarios	S/ 30,000.00						
Devoluciones de prestamos		S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77
FLUJO DE CAJA FINANCIERO							
	-S/ 50,000.00	6,128	6,837	7,582	8,364	9,185	10,047

JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
S/ 43,687.12	S/ 45,871.47	S/ 48,165.05	S/ 50,573.30	S/ 53,101.96	S/ 55,757.06
S/ 43,687.12	S/ 45,871.47	S/ 48,165.05	S/ 50,573.30	S/ 53,101.96	S/ 55,757.06
S/ 24,121.72	S/ 25,327.81	S/ 26,594.20	S/ 27,923.91	S/ 29,320.10	S/ 30,786.11
S/ 4,530.00					
S/ 300.00					
S/ 555.34	S/ 583.11	S/ 612.27	S/ 642.88	S/ 675.02	S/ 708.78
S/ 460.00					
S/ 29,967.07	S/ 31,200.92	S/ 32,496.47	S/ 33,856.79	S/ 35,285.13	S/ 36,784.88
S/ 13,720.05	S/ 14,670.55	S/ 15,668.58	S/ 16,716.51	S/ 17,816.84	S/ 18,972.18
S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77	S/2,767.77
10,952	11,903	12,901	13,949	15,049	16,204

Nota: Elaboración propia

- **Financiamiento**

Para financiar el plan de importación de repuestos y accesorios es viable poder realizar un préstamo a una entidad financiera en este caso a Caja Sullana, con el monto de S/.30,000.00 en 12 meses, a una tasa nominal mensual del 1.6%, donde se obtiene el siguiente esquema detallado:

Tabla 26

Financiamiento del plan de importación

MONTO	S/.30,000.00
Tiempo (Meses)	12
Tasa de Interés Efectivo Anual (TEA)	21%
Tasa Nominal Anual	19.21%
Tasa Nominal Mensual	1.60%
Cuota Mensual	S/2,767.77
Valor Actual Neto (VAN)	S/64,742.55
Tasa Interna de Retorno (TIR)	11%

Nota: Elaboración propia

Después de haber elaborado el análisis económico y financiero proyectado, fue necesario obtener el VAN y TIR para determinar la rentabilidad del proyecto. Según las proyecciones realizadas se obtuvo un VAN de S/64.742.55 y un TIR del 11%, mayor a la tasa interés aplicada, lo cual indicaría que el plan de negocio proyectado es viable.

A continuación se detalla el cronograma establecido por la entidad financiera para programar los pagos respectivos que avalen el monto requerido para la importación de repuestos y accesorios de motos.

Tabla 27*Cronograma de pago de préstamo*

Fecha	Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo Final
24/01/2023	1	S/ 2,767.77	S/ 480.36	S/ 2,287.41	S/ 27,712.59
24/02/2023	2	S/ 2,767.77	S/ 443.73	S/ 2,324.04	S/ 25,388.55
24/03/2023	3	S/ 2,767.77	S/ 406.52	S/ 2,361.25	S/ 23,027.31
24/04/2023	4	S/ 2,767.77	S/ 368.71	S/ 2,399.06	S/ 20,628.25
24/05/2023	5	S/ 2,767.77	S/ 330.30	S/ 2,437.47	S/ 18,190.78
24/06/2023	6	S/ 2,767.77	S/ 291.27	S/ 2,476.50	S/ 15,714.29
24/07/2023	7	S/ 2,767.77	S/ 251.62	S/ 2,516.15	S/ 13,198.14
24/08/2023	8	S/ 2,767.77	S/ 211.33	S/ 2,556.44	S/ 10,641.70
24/09/2023	9	S/ 2,767.77	S/ 170.39	S/ 2,597.37	S/ 8,044.32
24/10/2023	10	S/ 2,767.77	S/ 128.80	S/ 2,638.96	S/ 5,405.36
24/11/2023	11	S/ 2,767.77	S/ 86.55	S/ 2,681.22	S/ 2,724.15
24/12/2023	12	S/ 2,767.77	S/ 43.62	S/ 2,724.15	S/ 0.00

*Nota: Elaboración propia***Tabla 28** *Resumen general de la entidad financiera*

Detalle	Monto
Total a pagar	S/ 33,213.19
Capital	S/ 30,000.00
Total de intereses	S/ 3,213.19
Total de seguros	S/ 495.86
Total ITF	S/ 1.20

Nota: Elaboración propia

3.2. Discusión de resultados

De acuerdo con el resultado favorable del objetivo 1, referente a la identificación de la situación actual del mercado chino, para realizar importaciones de accesorios y repuestos para la empresa “Saye Motors” se determinó que el mercado ha evolucionado generando una mayor productividad a comparación de años atrás, así mismo esto revela que existen factores tales como la variedad de proveedores las diferentes cotizaciones, que permiten poder verificar el producto más económico y rentable. Por ende, tenemos por conocimiento que China es la segunda economía del mundo más factible y productiva, es por ello que dependemos de este país, donde nos brindan productos de calidad a bajos precios, así mismo aclaramos que a este mercado también se le conoce como el principal generador de insumos, en el caso de repuestos y accesorios se está convirtiendo en un flujo con mayor recepción en aquellos países que importan vehículos, esto pasa por ser bienes complementarios. En base a esta perspectiva, se visualiza que, el mercado cuenta con una variedad de ventajas y características que permiten al extranjero depositar su confianza, por lo que el país oriental también se basa en su cultura, un ejemplo claro de nuestra investigación, es que, ellos no trabajan en días festivos y solo se comunican turno noche vía sus plataformas, su propiedad intelectual permite que haya un desarrollo estrategia encaminado al éxito basado en sus hábitos de responsabilidad y lealtad. El gigante asiático ha tenido un crecimiento considerable, a pesar de la pandemia ha sabido evadir los problemas y poder recuperarse indicando proyecciones favorables, donde se informa que este superará a Estados Unidos en el 2030, desarrollando nuevas tecnologías de primera categoría, abriendo nuevos horizontes en sus plantas industriales, además es importante resaltar que China tiene acuerdos con Perú, esto quiere decir que seremos los principales beneficiados en la creación de nuevos insumos, debido a que el tratado de libre comercio nos evade de impuestos en algunos productos. Por otro lado, de acuerdo a los entrevistados nos mencionan que en la actualidad la importación de motos ha evolucionado, esto nos da la posibilidad de importar sus repuestos y algunos accesorios, sin embargo, el enfoque que se muestra es relativo ya que la empresa no evidencia haber importado, por ello el resultado de este análisis se basa en brindar conocimiento

del mercado y generar mejor rentabilidad y sin dejar de lado la particularidad de minimiza riesgos en las transacciones.

Tal como lo corrobora Cerna (2018) en su investigación: “Optimización dentro del proceso de venta de motos en una empresa S.A.C.”, en Piura, detallando sobre la importancia de tener conocimientos en un plan de negocio sobre el análisis del país extranjero, ya que depende mucho la comprensión de procesos, oportunidad y reajustes generales como puntos de entrega, reducción de costos, simplificación de procesos que facilite la obtención de resultados productivos usando herramientas de mejora para las metas efectivas, utilizando la metodología personal de la experiencia profesional de un asistente en administración de empresas, concluyendo en la modificación de errores encontrados en la empresa.

Con respecto al objetivo 2, el resultado de analizar la viabilidad económica y financiera se realiza en base a proyecciones plasmadas en la empresa “SAYE MOTORS”, se rige desde la realidad en ventas cotidianas, hasta designar una evaluación crediticia que cubra un préstamo en el 2023 para cubrir dicha importación, es por ello que se evalúan los aspectos de impuestos, en el caso de IGV la Sunat cobra un 16%, para el IPM un 2% y Percepción el 10 %, recordando que después de ello solo se cobrará un 3.5 %, debido a que es la primera importación de la empresa. Posicionando todos los datos dentro de un marco analítico para revisar la correspondiente información, realizar dicho pago y proceder a importar repuestos y accesorios de la República China. No obstante, es importante resaltar que el ad Valorem es 0%, posibilitándonos la importación sea más accesible. De esta forma se inicia con la evaluación de la empresa teniendo como capital de s/. 80 000.00, generando ventas mensuales de un aproximado de s/. 32,600.00, teniendo en cuenta la variable de campañas, donde hay ganancias y pérdidas, así mismo es importante mencionar que este negocio para poder ser viable la empresa tendría que realizar un prestamos de s/. S/ 30,000.00, de la entidad Caja Sullana, a una tasa de 1.6%, cubriendo la importación y recuperando de manera rápida por dicha variable de campaña, en ese caso se estima la venta creciente en meses como fiestas patrias o navidad. La posibilidad de importación es factible siempre y cuando se designen precios económicos, desde el proveedor al cuadro de caja de la empresa para medir la

factibilidad de poder cubrir gastos de importación, verificando siempre la demanda que se abastecerá para una rápida recuperación de inversión y estrategias de perfeccionamiento. Este plan no solo designa la importancia si no la viabilidad que de paso es confortable y accesible para su pronta ejecución, convirtiéndose en un instrumento de servicio para aquellas empresas que emprenden y determinan una oportunidad de comercializar productos extranjeros a un bajo precio en zona nacional.

Así mismo hacemos referencia a Carrillo (2021) en su investigación: “Factibilidad y rentabilidad de la importación de repuestos para motos”, en la ciudad de Lima. donde su modelo de investigación es deductivo-mixto y su objetivo fue determinar el lote a comprar, considerando o teniendo en cuenta los costos por las órdenes de compra y de inventario, en la cual se concluyó que este modelo es el indicado para ventas que revelan lo real con lo pronosticado.

De acuerdo a los resultados evidenciados en base al objetivo 3, del diseño de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios de la empresa “Saye Motors”, fue necesario la elaboración de un plan de importación para repuestos y accesorios, para englobar de manera más concisa la propuesta de importación para que la empresa SAYE MOTORS pueda incursionar en este rubro, de lo cual es necesario recalcar que la importación de este tipo de productos viene abriendo campo dentro de nuestro país, debido a que, la adquisición de compra de motocicletas por usuarios a nivel nacional, ha sido uno de los sectores que percibió una pronta recuperación económica en relación a sus ventas con cifras hasta de 150,000 unidades en lo que respecta al año anterior, después de la coyuntura que se atravesó por el Covid-19 (Gestión, 2021). Por otro lado, Rodríguez (2021) manifestó que la cantidad demandada de motocicletas concentra un rango de edad promedio en su adquisición, pues la mayoría de usuarios comprenden las edades de 18 y 35 años, los cuales son considerados como los millenials. Por lo tanto, se considera una gran alternativa considerar este target para importar, pues son considerados compradores activos que buscan nuevas alternativas de consumo (online), pues los moteros no solo harán uso de su vehículo de dos ruedas como tal, sino también necesitarán equipar y reestructurar cualquier avería del mismo, para su buen funcionamiento.

Ante ello, considerando que el mercado de motos ha venido ocupando un amplio recorrido para los consumidores, hace que los repuestos y accesorios de motos se conviertan en un potencial importador para este sector, donde a través de la tecnología existen nuevas tendencias de compra, haciendo que la demanda crezca, basándose en las exigencias de globalización. Teniendo como una oportunidad que a nivel local, la mayoría de empresas registradas en SUNAT no importan este tipo de bienes, sino los adquieren por proveedores terceros, lo cual abre una ventaja competitiva para adentrarse en esta propuesta; por ello, para realizar una importación es necesario considerar diversos puntos, los cuales según los entrevistados no es nada complicado, porque ahora se cuenta con las herramientas tecnológicas que facilitan la búsqueda de agentes participativos en este proceso. Por otro lado, la empresa SAYE MOTORS, cuenta con un año ya en el mercado desde que inició sus actividades, lo que genera de cierta manera incertidumbre en este proceso de importación, más aún cuando hay empresas de competencia directa que cuentan con mayor rango de experiencia, por lo cual se tuvo a bien la elaboración de este plan que permita traer dichos productos desde China, esta propuesta, no solo permitió conocer el análisis del entorno de la empresa, sino también el mercado local e internacional de repuestos y accesorios de motos. Conociendo ello, el proceso logístico se realizará de manera más eficiente en su aplicación.

Al evaluar todos estos aspectos, se tiene como respaldo la investigación realizada por Baldera (2019) que refuerza este objetivo, al proponer un sistema que mejore la rentabilidad de la empresa, un sistema de control, el cual al evaluar toda la situación actual de la empresa SAYE MOTORS, se tuvo que no cuenta con un sistema de inventario lo que hace que dificulte el control del abastecimiento de mercancía y stock para abarcar a un mercado a nivel nacional, del modo, esta investigación señaló que la metodología basada en tiempo real reduce factores subalternos que perjudican a la empresa, es por ello que, ese proyecto dio como referencia la reducción de riesgos para importar de manera directa. Por consiguiente, este plan se presenta como una alternativa de mejora para la empresa, a fin de incursionar dentro de este rubro que traerá una mayor rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

3.3. Aporte práctico - Propuesta

- **Diseño de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios de la empresa “SAYE MOTORS”**

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad SAYE MOTORS es una empresa dedicada a la comercialización de productos de primera necesidad para los motores, los cuales antes de usar este medio de transporte tienen que prever de su seguridad, por lo cual a través de este target la empresa brinda no solo estos productos, sino también asesora brindando un servicio de implementación en las motocicletas para quienes tienen poco tiempo incursionando en este rubro. La empresa cuenta con instalaciones adecuadas para operar, haciendo atractiva a la vista del cliente por la variedad de productos que ofrece, así mismo, tiene certificaciones y reglamentos en orden que avalan el funcionamiento de la misma. Como otro medio de captación de cliente, la empresa hace uso del marketing digital, pues es una herramienta que se ajusta a su necesidad, la cual busca dar mayor alcance a nivel nacional, promocionando sus productos a través de las redes sociales, una estrategia directa con el consumidor.

Desde el punto de vista competitivo, es necesario emplear nuevas técnicas y/o estrategias, que conlleven a ejecutar procedimientos más económicos que permitan satisfacer necesidades de los consumidores. Así mismo, es importante conocer que los principales productos que demandan la empresa SAYE MOTORS son: cascos de seguridad, manubrios y protectores, guantes, llantas, indumentaria, etc. Por ende, la exigencia amerita el desempeño de la empresa en este nuevo campo de las importaciones, para que puedan abrir nuevas oportunidades con el mercado chino, aplicando habilidades de planeamiento, organización y control de manera eficiente. Por ello se estudiará y analizará la situación actual de la empresa mediante una herramienta empresarial que permitirá conocer sus características en general, destacando no solo sus fortalezas y oportunidades, sino también, las amenazas y debilidades se están presentando actualmente en la organización.

II. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

2.1. Razón Social

- SAYE MOTORS

2.2. Giro del negocio

- Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes, piezas y accesorios.

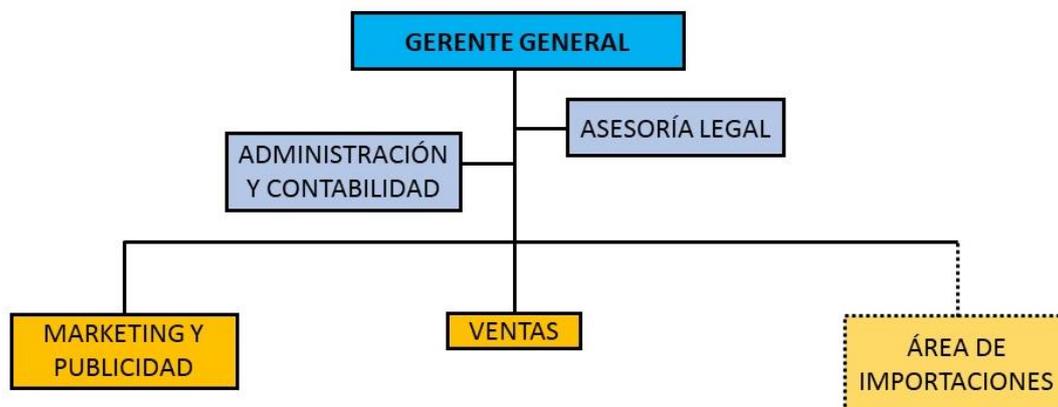
2.3. Base Legal (RUC)

- 10464241162

2.4. Estructura Organizacional: (Organigrama)

Figura 8

Organigrama SAYE MOTORS



Nota: Elaboración propia

2.5. Reseña Histórica

SAYE MOTORS, es una empresa dedicada a la comercialización de accesorios y repuestos para motos, fue creada el 16/11/2021 por la familia Rumiche Gutiérrez, con el propósito de brindar productos de calidad para los usuarios, a fin de que cumplan con las normas de seguridad requeridas por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) al hacer uso de una motocicleta.

SAYE MOTORS, se encuentra ubicada dentro de la ciudad de Chiclayo y viene desarrollando sus actividades en la Av. Fernando Belaúnde, 975. A pesar de ser una empresa nueva, SAYE MOTORS está teniendo la acogida de muchos usuarios y no solo del sector chiclayano, sino de otras regiones del país.

Actualmente, la compañía ha venido adquiriendo marcas reconocidas y certificadas como: AMT BLASTER, FIBRA, HOKEN, YOHE, etc., tiene una variedad de productos de buena calidad, que otorga la confianza y satisface la necesidad del usuario.

Figura 9

Logo de la empresa SAYE MOTORS



III. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO:

3.1. Misión

Somos una empresa innovadora con estándares de calidad y garantía dedicada a la venta productos de alta gama como accesorios y repuestos para motos, brindando un servicio especializado, cuya prioridad es la seguridad de nuestros clientes.

3.2. Visión

Convertirnos en una empresa importadora que sea reconocida y confiable por los estándares de calidad en accesorios y repuestos para motos, brindando seguridad y un servicio especializado que llegue a más lugares a nivel nacional.

3.3. Objetivos empresariales

- Brindar productos dentro de los estándares de calidad.
- Buscar la satisfacción de nuestros clientes.
- Obtener proveedores directos de China, que permitan a la empresa importar.
- Seguir innovando con productos dentro del mercado.
- Ser la mejor opción de compra de los clientes
- Ser reconocidos como una de la empresa líder en la ciudad de Chiclayo.
- Abrir nuevas sedes para ubicar a la empresa en un mercado más amplio y obtener nuevas oportunidades de negocio.
- Obtener una buena rentabilidad como empresa.
- Generar empleabilidad a más personas.

IV. JUSTIFICACIÓN:

El presente informe se justifica debido a que se encuentra dentro de la línea de importación de repuestos y accesorios para motos y tiene como finalidad aportar conocimientos que conlleven a una futura ejecución en un plan de negocio para la empresa SAYE MOTORS, con la intención de proveer una nueva alternativa de negocio de repuestos y accesorios importados del mercado chino generando mayor rentabilidad y satisfaciendo una amplia demanda en el mercado peruano.

V. OBJETIVOS:

5.1. Objetivo General:

- Diseñar un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios de la empresa "SAYE MOTORS"

5.2. Objetivos Específicos:

- Desarrollar un análisis del entorno de la empresa
- Realizar un estudio del mercado local e internacional
- Proponer el proceso de importación de repuestos y accesorio para motos

VI. ALCANCE DE LA PROPUESTA

Tabla 29

Cronograma del desarrollo de la propuesta

OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	FECHA	RESPONSABLES	PRESUPUESTO
Desarrollar un análisis del entorno de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar un análisis FODA. 2. Elaborar un análisis PESTEL. 3. Elaborar una matriz de análisis de las 5 fuerzas de Porter. 	Laptop e internet	15/09/2022	Ambar Noemi Cubas Perez Areli Sarai Rumiche Torres	S/.0.00
Realizar un estudio mercado local e internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar y recopilar datos del mercado objetivo. 2. Analizar las importaciones y exportaciones. 3. Identificar a los proveedores. 	Laptop e internet	08/11/2022	Ambar Noemi Cubas Perez Areli Sarai Rumiche Torres	S/.0.00
Proponer el proceso de importación de repuestos y accesorios para motos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar el proceso logístico para la importación. 2. Identificar los impuestos aplicables a la importación. 	Laptop e internet	30/11/2022	Ambar Noemi Cubas Perez Areli Sarai Rumiche Torres	S/.0.00

Nota: Elaboración propia

OBJETIVO 1: Desarrollar un análisis del entorno de la empresa

1.1. Elaboración de un análisis FODA

Tabla 30

Desarrollo del análisis FODA

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">○ Ubicación estratégica.○ Presencia publicitaria en las redes sociales.○ Productos especializados e innovadores.○ Clientes que recomiendan la empresa.○ Campo de demanda a nivel nacional.○ Excelente clima laboral.○ Empresa flexible a la demanda de los usuarios.	<ul style="list-style-type: none">○ Ser una empresa nueva en el rubro.○ No cuenta con un local propio.○ Desconocimiento del proceso de importación de cascos.○ Falta de organización de las áreas como empresa.○ No disponer de una estructura de costos para importación de cascos.
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">○ Demanda elevada dentro del mercado de motocicletas.○ La globalización.○ Avances tecnológicos.○ Políticas de estado que promueve las importaciones.○ Crecimiento de las importaciones en los últimos años.○ Pocas empresas que importan en gran cantidad cascos certificados.○ Empresas que han quebrado por la pandemia.	<ul style="list-style-type: none">○ Empresas con mayor experiencia en el mismo rubro.○ Inestabilidad política.○ Fluctuación en el tipo de cambio para la adquisición de la mercancía.○ Riesgo con clientes por incumplimiento de pago○ Creación de nuevos tratados o conflictos comerciales entre países.

Nota: Elaboración propia

Resultados: se obtuvo las principales fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades que posee la empresa, así como se procedió a identificar la realidad problemática, de lo cual se tomó dos debilidades para en base ello abordar de manera más específica la problemática y establecer una solución como mejora.

Problemática 01: Desconocimiento del proceso de importación

Actualmente, la empresa SAYE MOTORS se dedica a ofrecer diversos productos especializados para motos, sin embargo, dicha mercancía es traída desde Lima con empresas mayoristas como intermediarios, lo cual hace que la empresa tenga una pérdida en la adquisición. Es por ello que se ha identificado que se debe implementar un plan de importación, pues dichos productos no se producen en Perú, al analizar su origen, estos son fabricados en China, por lo que es conveniente conseguir proveedores de dicho país para hacer el proceso de importación directa, a fin de adquirir mayor volumen de mercancía a menor precio.

Por lo tanto, al no contar un plan de importación, la empresa SAYE MOTORS obtendrá una desventaja competitiva con las empresas que funcionan en la ciudad de Chiclayo, asimismo irá perdiendo parte del capital de inversión que puede costearse de una manera distinta, minimizando costos.

Problemática 02: No contar con una estructura de costos de importación.

Al no tener un asesoramiento en la parte de importaciones, la empresa no está operando al 100%, pues los accesorios y repuestos provienen del extranjero. Por lo tanto, es necesario que la empresa cuente con una estructura de costos para que cuando decida importar estos productos desde China, no tenga ningún inconveniente para terminar el proceso. Algunos de los costos que se deben considerar para importar son: Derechos tributarios, Agente de aduanas y de carga, gastos de destino, seguro internacional, medio de transporte, entre otros.

Es por eso, que SAYE MOTORS precisa de un costeo de importación que le permita realizar el cálculo de los costos de importación de accesorios y repuestos para motos.

1.2. Elaboración de un análisis PESTEL

Tabla 31

Esquema PESTEL

POLÍTICOS	ECONÓMICOS	SOCIALES
<p>*Posee una nueva alternativa para importar de acuerdo al TLC (Perú-China).</p> <p>*Los repuestos y accesorios realizan pagos sujetos a los derechos de importación, dependiendo de la clasificación del producto el Ad Valorem aplicable es de 0% o 6%.</p>	<p>*Crecimiento del sector “comercio” con expectativas positivas.</p> <p>*En la culminación del primer cierre trimestral del presente año, se comercializaron 99,064 unidades, evidenciando una variación negativa de 4.6% frente a igual periodo del 2021, aunque avanzó 64.3% respecto al 2020.</p> <p>*SAYE MOTORS puede aprovechar esta situación por parte de las importaciones, y elegir su mercado chino como proveedor.</p>	<p>*Creciente tendencia del potencial de mercado.</p> <p>*Crecimiento comercial, pues las motos contribuyen con las normas de cuidado personal, como la salud, así como optimizar el tiempo de recorrido que hacen las personas</p> <p>*SAYE MOTORS pues aprovecha este sector B de motociclistas para ofrecer productos de alta gama, potenciando su mercado especializado a ofertar marcas reconocidas.</p>
TECNOLÓGICOS	AMBIENTALES	LEGALES
<p>*SAYE MOTORS actualmente no posee inventarios con sistema computarizado, pero si cuenta con una digitación manual automatizada.</p> <p>*Para realizar los pedidos de compra de parte de los usuarios, hacen uso de sus redes sociales.</p> <p>*Verificación de las proformas (PDF, Excel) de los proveedores por medio de redes sociales.</p>	<p>*Desde este lado la empresa SAYE MOTORS solo se adapta a las medidas de seguridad de acuerdo a los avances tecnológicos en beneficio del medio ambiente.</p> <p>*La empresa contribuye de manera responsable con la gestión de los residuos reciclables, pues dentro de sus instalaciones clasifica todos los residuos y los comercializa con las recicladoras.</p>	<p>*La empresa SAYE MOTORS dentro del ámbito legal se encuentra inscrita en la SUNAT como persona natural con negocio, así mismo cumple todos los permisos como licencia de funcionamiento, entre otros</p> <p>*Sin embargo, aún no cuenta con un libro de reclamaciones según lo establecido por Indecopi.</p>

Nota: Elaboración propia

1.3. Elaboración de una matriz de análisis de las 5 fuerzas de Porter

Tabla 32

Desarrollo matriz de análisis Porter

MATRIZ DE ANÁLISIS, 5 FUERZAS DE PORTER – SAYE MOTORS				
Descripción valorativa de Oportunidades y Amenazas			Implementación de nuevas estrategias	
5 FUERZAS DE PORTER	Oportunidades	Amenazas	Estrategias	
Poder de los compradores	Alto	<ol style="list-style-type: none"> 1. La adquisición de compras de estos productos no se da a través de páginas web. 2. Las ventas de repuestos y accesorios se dan por unidades. 3. Los usuarios no tienen que realizar la compra en el establecimiento de la marca. 4. Hay una tendencia por la adquisición con envíos nacionales. 5. Compra de accesorios y repuestos mediante redes sociales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las marcas principales desarrollan una plataforma digital. 2. Rotura de stock por parte de nuestros principales proveedores debido a una alta demanda. 3. Preferencias por buscar los mismos patrocinadores de las marcas. 4. Existe un grado de incertidumbre por los clientes al realizar la adquisición online de productos. 5. No disponibilidad del producto de la marca principal. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potenciar el marketing de la empresa. 2. Posee con el proveedor una negociación directa. 3. Fidelizar a los clientes por su compra. 4. Hacer publicidad de los envíos con éxitos a través de las redes sociales, para generar confianza. 5. Garantizar la calidad de los productos, a través de las certificaciones.

<p>Nuevos competidores / potenciales</p> <p>Bajo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incremento en la demanda de motocicletas. 2. Arancel 0% para la importación de accesorios y repuestos para motos. 3. Obtener licencias de las marcas con las principales empresas que brindan este tipo de productos para motos. 4. Hay muchas marcas para los repuestos y accesorios de motos. 5. La tendencia nueva de adquisición por parte de los usuarios es a través de Marketplace, por las ventajas que ofrecen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevas regulaciones para circular con motocicletas, como la ley 1696-2016-CR. 2. Modificación del arancel para las importaciones de accesorios y repuestos de motos. 3. Las principales marcas de repuestos de motos ya poseen un contrato de exclusividad con cada proveedor dentro del país de origen. 4. Los usuarios tienen preferencias por marcas posicionadas en el mercado. 5. La competencia tiene su algoritmo que los posiciona en los principales buscadores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pagar por publicidad para ser la primera opción de los usuarios. 2. Ampliar la oferta, ofreciendo nuevos productos para motos. 3. Tener un acuerdo con la parte negociante para buscar ambos beneficios. 4. Incentivar a los clientes en la adquisición de accesorios y repuestos de marcas que estén inventariadas. 5. Crear una página web que capte la atención del usuario y potencie su capacidad de compra.
<p>Rivalidad con establecidos</p> <p>Bajo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. A nivel nacional, se ha registrado un crecimiento en el e-commerce. 2. La competencia ofrece servicio completo, a través del control de la tecnología. 3. La solicitud de compra del producto se puede realizar durante las 24 horas del día. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las empresas del mismo rubro vienen optando por la venta a través de plataforma online para satisfacer al cliente. 2. Problemas en las plataformas digitales. 3. Desactualización en las nuevas tendencias de productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar el catálogo virtual y contar con stock de los productos con mayor demanda y que sean accesibles. 2. Contar con una base de datos, ordenada bajo las preferencias de los usuarios. 3. Brindar descuentos atractivos a los clientes fuertes.

Poder de los proveedores	Bajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Existe poca participación de los proveedores directos en la competencia. 2. Nueva tecnología para fabricar accesorios y repuestos, en menor tiempo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accesibilidad inhibida en las empresas dedicadas al mismo rubro. 2. Capacidad de stock muy buena, que asegura las ventas por su capacidad productiva. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negociar con los proveedores directos para asegurar la adquisición de los productos. 2. Adquirir mayores cantidades para reducir costos, analizando los accesorios y repuestos mayormente demandados.
Productos Sustitutos	Bajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plataforma de las otras marcas de motos de alta gama. 2. Compras en el en la misma empresa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alianzas estratégicas entre empresas que tengan mayor tiempo en el mercado. 2. Diversidad de tiendas físicas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumentar la publicidad a través de un algoritmo medible de las marcas más conocidas. 2. Realizar el marketing de la empresa, con las novedades que ofrecen.

Nota: Elaboración propia

OBJETIVO 2: Realizar un estudio mercado local e internacional

2.1. Selección y recopilación de datos del mercado objetivo

Para la realización de esta actividad se ingresó al portal de Datos Macro y Sander Trade, para filtrar el país exportador de destino, el cual posee la segunda economía a nivel mundial por el volumen de PBI, lo que significa que ocupa el segundo lugar de los países más ricos a nivel mundial. A continuación se detallan los datos obtenidos en base a China, junto a sus indicadores de crecimiento actualizados y proyectados.

Figura 10

Datos demográficos



Nota: Datos Macro

Figura 11

Indicadores de crecimiento actuales

Indicadores de crecimiento	2020	2021 (e)	2022 (e)	2023 (e)	2024 (e)
PIB (miles de millones de USD)	14,00	17,00	20,00	21,00	23,00
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,2	8,1	3,2	4,4	4,5
PIB per cápita (USD)	10e	12	14	15	16
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-8,1	-5,5	-8,0	-6,5	-6,9
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	68,1	71,5	76,9	84,1	89,8
Tasa de inflación (%)	2,4	0,9	2,2	2,2	1,9
Tasa de paro (% de la población activa)	4,2	4,0	4,2	4,1	3,9
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	248,84	317,30	329,59	279,29	249,78
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1,7	1,8	1,6	1,3	1,1

Nota: FMI_MAC MAP

Así mismo, dentro de la plataforma MACMAP se selecciona el país exportador e importador en base a la partida arancelaria, puesto que es necesario conocer las condiciones de acceso al mercado chino, por ello mediante esta plataforma se obtuvo los requisitos y aranceles reglamentarios aplicado a dicho país.

Figura 12

Condiciones de acceso de mercado

Régimen arancelario ①	Tarifa Aplicada ①	CRA ①	Nota
Derechos NMF (aplicados) ②	0%	0%	

Aranceles aduaneros ①
por producto 8714101000 – Partes y accesorios de vehículos de las partidas 87.11 a 87.13: De motocicletas (incluidos los ciclomotores): Sillines (asientos)
Exportado de **Taipei, chino** a **Perú**
Año tarifario: **2021 (SA Rev.2017)**
Fuente: ITC (mapa de acceso al mercado)

Remedios comerciales ①
por producto 8714101000 – Partes y accesorios de vehículos de las partidas 87.11 a 87.13: De motocicletas (incluidos los ciclomotores): Sillines (asientos)
Exportado de **Taipei, chino** a **Perú**
Fuente: ITC (mapa de acceso al mercado)

Perú no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado.

Nota: MAC MAP_ITC

De lo cual se obtuvo de dentro de los aranceles aduaneros, por medio de las NMF la tarifa aplicada de 0%, asimismo, remedios y reglamentos comerciales no aplica, por lo que se obtiene un panorama más claro en la parte política del país para el acceso al mercado chino.

Para continuar con la selección de mercado chino, es importante conocer bajo que convenios o acuerdos comerciales tiene el Perú con dicho país, esto formará parte indispensable al momento de la cotización de productos para importar. Por lo que, según ADUANET, primero se ingresó la partida arancelaria para determinar su arancel, lo cual indica que para las importaciones originarias de las ciudades de China se posee de políticas libres de aranceles, pues existe un TLC PERÚ – CHINA.

Figura 13

Convenios entre Perú y China

Nota: Aduanet_Sunat

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	OTROS CONVENIOS INTERNACIONALES					
		P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	APLICACION	ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO O MARGEN PORCENTUAL
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	87141900		01/01/2022 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	87141900	1	01/01/2022 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	87141900		01/01/2022 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%
BRAZIL	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	0		16/09/2000 - 31/12/9999	ALADI-Todo el arancel, sin Naladisa y sin Nandina	---	6%
CHILE	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	0		16/09/2000 - 31/12/9999	ALADI-Todo el arancel, sin Naladisa y sin Nandina	---	10%
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	0		01/01/2022 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	7%	100%
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA	0		01/01/2022 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	0%	100%
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR	0		01/01/2022 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	4%	100%
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA	0		01/01/2022 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	0	0%

Basándose en las restricciones se obtuvo que no existen aplicables a esas partidas arancelarias

Figura 14

Condiciones de acceso al mercado chino

Ingrese la partida XXXXXXXXXXXX es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos CODIGO :

ó Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones DESCRIPCION :

<p>SECCIÓN: XVII MATERIAL DE TRANSPORTE</p> <p>CAPITULO: 87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES; SUS PARTES Y ACCESORIOS</p> <p>87.13 Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, incluso con motor u otro mecanismo de propulsión.</p> <p>87.13 Sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos, incluso con motor u otro mecanismo de propulsión.</p> <p>87.14 Partes y accesorios de vehículos de las partidas nos 87.11 a 87.13. - De motocicletas (incluidos los ciclomotores):</p> <p>87.14.10.00 - - Sillines (asientos)</p> <p>87.14.10.90.00 - - Los demás</p> <p>87.14.20.00.00 - De sillones de ruedas y demás vehículos para inválidos - Los demás:</p>	<p>Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 8714.10.90.00</p> <p>EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION NO APLICA</p> <p>No existen restricciones de Inspección No existen Prohibiciones de salida de la mercancía No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía</p> <p>Retornar</p>
---	--

Nota: Aduanet_Sunat

2.1. Analizar las importaciones y exportaciones

Se ingresó al portal de TRADE Map con la finalidad de indagar cuáles son los principales abastecedores (exportadores) a nivel mundial de repuestos y accesorios de motos, así como determinar los principales países que importan este rubro de mercancías, para ello se consideró el listado de los 3 últimos años culminados (2019 al 2021), los datos mostrados son expresados en miles de dólares americanos y en toneladas. La partida arancelaria de análisis es la 87141090 (partes y accesorios de motocicletas). A continuación se muestra la siguiente data:

Tabla 33

Importaciones peruanas con partida 87141090

Países	Importaciones 2019	Importaciones 2020	Importaciones 2021
China	\$53,665	\$59,618	\$98,805
India	\$7,595	\$5,489	\$11,620
Taipei Chino	\$3,231	\$2,545	\$4,910
Japón	\$840	\$486	\$832
Brasil	\$372	\$207	\$508
Mundo	\$67,708	\$70,365	\$120,604

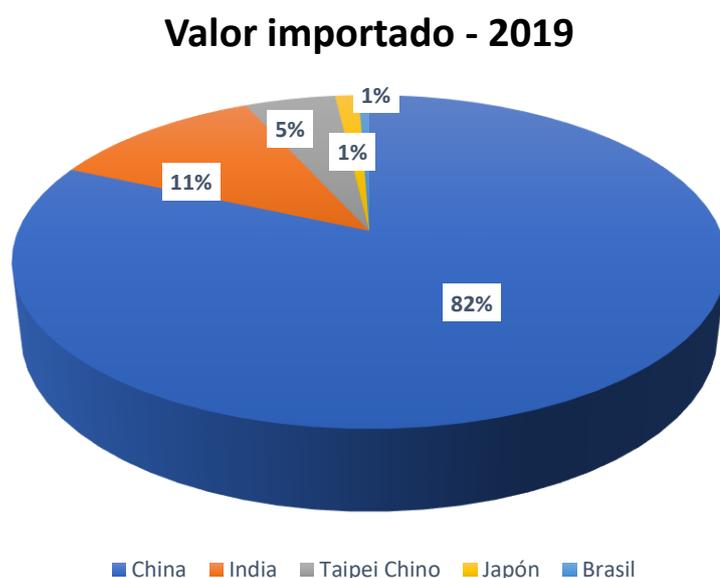
Nota: TRADE MAP_ITC

Análisis de resultados

Se observó que la comparativa presentada de los 5 principales países a nivel mundial que Perú importa para la adquisición de repuestos y accesorios de motos, China ocupa el primer lugar, como país abastecedor, el cual por su capacidad de tecnológica y logística dentro de su territorio, logra exportar a nuestro país esta gama de productos. China es una potencia mundial, con indicadores de crecimiento de cifras muy buenas, las cuales, según lo mostrado, determina que existe un aumento en las exportaciones de dicho país en comparación a los años anteriores, lo cual hace que el panorama de importaciones sea más visible para cubrir la demanda de las mercancías traídas a territorio nacional.

Figura 15

Principales importaciones peruanas del año 2019 de la partida N° 87141090

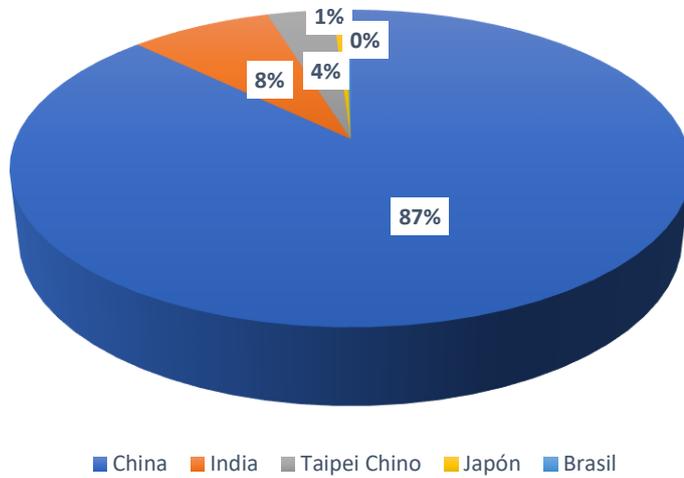


Nota: Elaboración propia

Figura 16

Principales importaciones peruanas del año 2020 de la partida N° 87141090

Valor importado - 2020

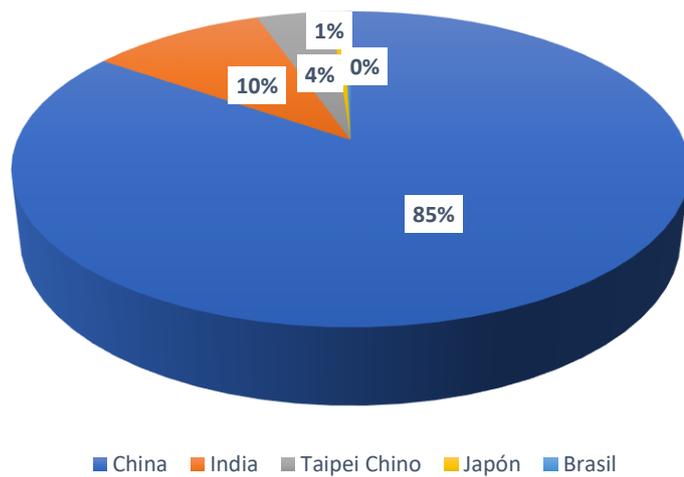


Nota: Elaboración propia

Figura 17

Principales importaciones peruanas del año 2021 de la partida N° 87141090

Valor importado - 2021



Nota: Elaboración propia

Análisis de resultados

En los gráficos presentados se muestra de manera porcentual las importaciones peruanas de los 3 últimos años, obteniendo que Perú tiene como principal exportador a China, seguido de la India, lo cual no se ha mantenido constante, sino que ha presentado un incremento porcentual en unidades de dólares americanos las toneladas exportadas a territorio nacional.

Tabla 34

Exportaciones mundiales con partida 87141090

Países	Exportaciones 2019	Exportaciones 2020	Exportaciones 2021
China	\$6,314,172	\$7,543,813	\$11,181,822
Taipei Chino	\$2,930,824	\$3,156,590	\$4,849,020
Japón	\$1,704,912	\$1,638,752	\$2,287,638
Italia	\$1,179,618	\$1,227,207	\$1,634,075
Alemania	\$908,943	\$968,167	\$1,283,782
Mundo	\$21,437,793	\$22,777,299	\$32,359,385

Nota: TRADE MAP_ITC

Análisis de resultados

Se observó que la comparativa presentada de los 5 principales países a nivel mundial que exportan los productos con partida arancelaria 87141090 son China, Taipei, Japón, Italia y Alemania; cubriendo la mayor parte del mercado de este rubro. Por lo cual, se muestran cifras monetarias en unidades de miles de dólares americanos que han ido creciendo hasta el año pasado.

Figura 18

Principales exportaciones mundiales del año 2019 de la partida N° 87141090



Nota: Elaboración propia

Figura 19

Principales exportaciones mundiales del año 2020 de la partida N° 87141090



Nota: Elaboración propia

Figura 20

Principales exportaciones mundiales del año 2021 de la partida N° 87141090



Nota: Elaboración propia

Análisis de resultados

En los gráficos presentados se muestra de manera porcentual las exportaciones a nivel mundial de los 3 últimos años, obteniendo que China es el principal exportador de productos en este rubro, seguido de Taipei y Japón, lo cual no se ha mantenido constante, sino que ha presentado un incremento porcentual en unidades de dólares americanos las toneladas exportadas a todo el mundo.

2.3. Identificar los proveedores

Tabla 35

Descripción de proveedores chinos

Empresa	Nombre del proveedor	Contacto	Calidad	Plazo de entrega
MOTOREFIT	Hannah Hu	+86-13828771370	Buena	20 días

Tecnología Co., Ltd. de Hangzhou SFR	Stefan Wen	+86-057188620207	Buena	27 días
MOTRAVEL	Mr.Ouyang Henry	+86-13631636314,	Buena	19 días

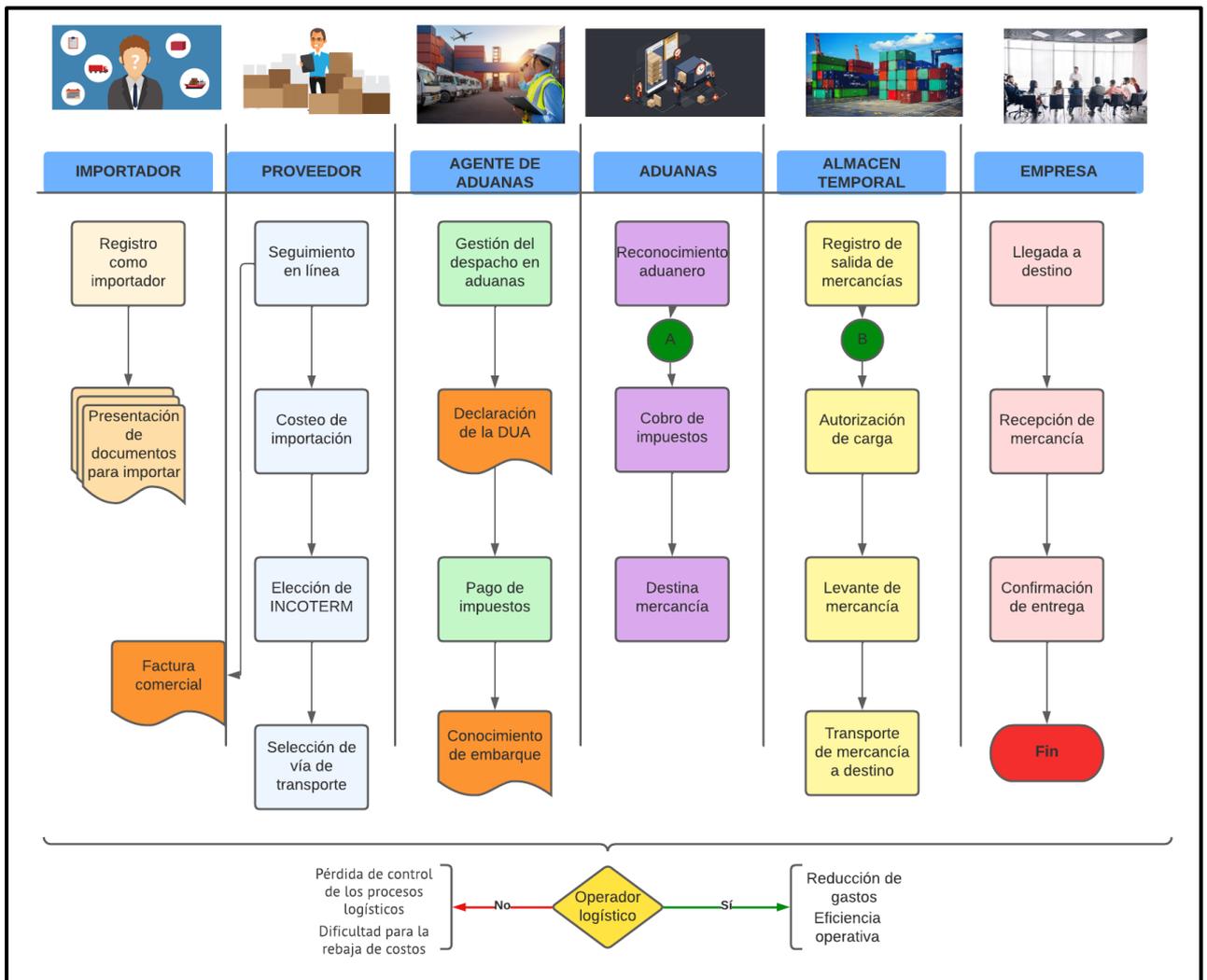
Nota: Elaboración propia

OBJETIVO 3: Proponer el proceso de importación de repuestos y accesorios para motos

3.1. Diseñar el proceso logístico para la importación

Figura 21

Flujograma de importación



Nota: Se sintetizó todos los procedimientos por parte de los sujetos que intervienen en el proceso logístico, junto a los documentos necesarios para la importación de repuestos y accesorios de motos, la elaboración de este flujograma servirá de ayuda para la empresa al momento que decida iniciar sus actividades de importaciones.

3.2. Identificar los impuestos aplicables a la importación

Se indagó mediante la plataforma de SUNAT de acuerdo a las partidas arancelarias los impuestos aplicables para importar estos productos, cabe recalcar que son dos tipos de partidas, la primera en base a los repuestos y accesorios, y el segundo referente a los cascos de motos. A continuación, se muestra en las siguientes figuras, los impuestos que se aplican para este tipo de mercancías.

Figura 22

Impuestos para repuestos y accesorios de motocicletas - 8714.10.90

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.75%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	U

Nota: SUNAT

Figura 23

Impuestos para guantes - 4015.19.90

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.75%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	2U

Nota: SUNAT

Análisis de resultados

Los impuestos aplicables para la importación mostrados son los mismos, lo que varía es la cifra porcentual, llegando concluir que los repuestos y accesorios de motos no poseen arancel, mientras los cascos llevan un 6%, así mismo, el seguro de tabla de la partida 8714.10.90 es menor al de la partida de cascos.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Se pudo corroborar que el plan de negocio establecido permitirá a la empresa “Saye Motors” importar repuestos y accesorios del mercado Chino en el periodo 2022-2024 de manera eficiente, esto debido a que se comprobó que la situación actual de las importaciones peruanas han ido incrementándose de manera notable y el rubro automotriz no escapa de ello, significando que eso será rentable accediendo a insumos más baratos que incrementarán la productividad local, por ende se pudo denotar que los regímenes aduaneros facilitan simplificando trámites para el de consumo o también llamado régimen definitivo. Así mismo se demostró mediante las entrevistas que la gestión actual referente a las importaciones de repuestos y accesorios es una oportunidad complementaria, ya que se está importando con más frecuencia los vehículos de dos ruedas, además se hace la evidencia de la mala gestión que existe en Perú en este rubro automotriz no solo por los precios sino también por la calidad y los escasos de ellos. Se concluye también que las estrategias brindadas se direccionan hacia la búsqueda de proveedores de calidad y a una adecuada negociación que beneficie a ambas partes.
- Al analizar la viabilidad económica se obtuvo que la empresa que por ser una empresa de tipo de persona natural, con régimen especial, no cuenta con estados económicos ni financieros, solo se estimaron proyecciones de su capacidad de endeudamiento y proyección de ventas sin afectar el régimen con el que cuenta la empresa, por lo cual le hizo una descripción de los estados económicos de forma general, para tener un alcance de la situación de la empresa, para así proceder a la proyección financiera, de lo cual se obtuvo que la empresa cuenta con un capital de S/.80,000, luego de ello para financiar el plan de importación de repuestos y accesorios se optó realizar un préstamo a una entidad financiera (Caja Sullana), con el monto de S/.30,000.00 en 12 meses, a una tasa nominal mensual del 1.6%, para cubrir el monto de las importaciones de los

repuestos y accesorios equivalente a US\$ 4,324.66. Después de haber elaborado el análisis económico y financiero proyectado, fue necesario obtener el VAN y TIR para determinar la rentabilidad del plan de importación. Por lo cual, según las proyecciones realizadas se obtuvo un VAN de S/64.742.55 y un TIR del 11%, mayor a la tasa interés aplicada, lo cual indicaría que el plan de negocio proyectado es viable.

- Según las cifras estadísticas China es el principal abastecedor de esta categoría, de lo cual al analizar el mercado, no posee restricciones arancelarias que dificulten el proceso, lo cual es favorable para esta propuesta. Concluyendo que cada proceso desarrollado en este plan, se puede poner en práctica para poder iniciar con las importaciones directamente de China, pues es recomendable establecer contacto con proveedores extranjeros mediante plataformas abiertas al comercio internacional, donde se verificó que importar de China es una de las ventajas que se tendrá en el mercado local, no solo por sus precios si no porque se reduce costos teniendo una cadena de suministros productiva. Finalmente las cotizaciones con los proveedores fueron accesibles, y al contactar un buen operador logístico se puede obtener ganancia, así como, disminución en los precios de adquisición de la mercancía, puesto que al interpretar las cotizaciones, se pudo observar que para iniciar con la primera importación, se determinó los productos con un importe mínimo en cantidades para no pagar alta cantidad de impuestos y tributos de importación, ya que al ser la primera importación la percepción equivale al 10%. Por consiguiente, el diseño del plan de importación fue basado en el desconocimiento de este proceso, de esta forma se cubrió la desventaja competitiva en el mercado nacional.

4.2. Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa “Saye Motors” enfocarse en la calidad de los productos y tener conocimiento acerca de los proveedores según su certificación, ya que se ha visto en la actualidad malas prácticas de ello, perdiendo no solo su dinero si no también clientes fijos, no obstante, cabe resaltar que para realizar dicha importación se deberá también tener por conocimiento acerca de los tratados y/o acuerdo que existen entre el Perú con China, debido a que trae consigo diversos beneficios, considerando la partida arancelaria de los productos, que engloba las barreras arancelarias vigentes y el régimen al cual se va a someter su mercancía.
- Se sugiere, que antes de iniciar el proceso de importación, realizar un análisis de la capacidad adquisitiva de la empresa, para posterior a ello proyectar durante un determinado periodo la sostenibilidad en el tiempo del negocio. Así como tener en cuenta los requisitos documentarios que avalen de manera correcta el proceso y así evitar cualquier retraso en el proceso.
- Por ende, se recomienda también que se use el mejor incoterm para establecer las condiciones, entrega, costes y riesgos entre el vendedor y el comprador. Así como, la correcta evaluación del costo total de importación antes de realizar la compra, ya que pasa muchas veces en aduanas que se quedan productos por los precios devaluados, por lo tanto, es preferible contar con un agente confiable y que tenga años de experiencia y/o certificación OEA en aduanas en caso se importe por cantidad, puesto que es importante poder recibir asesoramiento, para evitar pérdida de tiempo y costos que requieren las operaciones de importación, tomando en cuenta no solo el costo de la mercancía, sino también de un agente de carga, aduanas u operador logístico, por lo cual establecer contactos para cotizar proformas sería una manera accesible en la toma de buenas decisiones.

REFERENCIAS

- Adr u, J. (2018). Las técnicas de análisis de contenido. Recuperado de: <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2018/02/Andreu.-analisis-de-contenido.-34-pags-pdf.pdf>
- Arias, F. (2021). El concepto de «régimen aduanero» en la Ley General de Aduanas y su Reglamento. Recuperado de: <https://nanourl.org/8hT>
- Arias, J. (2016). Proyecto de tesis: Guía para la elaboración. Recuperado de: <https://nanourl.org/Mrl>
- Arzapalo, E. (2020). Importación y Comercialización de calzados deportivos desde China al Perú en las empresas del cercado de Lima, 2018. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63453/Arzapalo_CEL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
-  vila, T., & Rodríguez, J. (2022). Análisis de la influencia del TLC China-Perú en las importaciones peruanas de vehículos de origen chino durante el periodo 2010-2019. Recuperado de: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/661337/Avila_LT.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Barboza, G. (2014). Costos de importación y su influencia en la toma de decisiones de las empresas comercializadoras de equipos médicos en el distrito de Surquillo, Lima. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15582/Barboza_CG.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bodero, T. (2022). Normativa. Recuperado de: <https://tomasbodero.com/es/content/normativa.html>
- Buendía, L., Col s, M., & Hernández, F. (1998). Métodos de investigación en psicopedagogía. Recuperado de: https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/LEONOR-Metodos-de-investigacion-en-psicopedagogia-medilibros.com_.pdf

- Carrillo, U. (2021). "Factibilidad y rentabilidad de la importación de repuestos para moto taxis". Obtenido de: <https://nanourl.org/VRq>
- CEPAL. (2002). Globalización y desarrollo. Recuperado de: <https://nanourl.org/OXH>
- Cerna, C. (2018). "Optimización del proceso de venta de moto repuestos Piura S.A.C". Recuperado de: <https://nanourl.org/6BU>
- Comex. (2021). Las importaciones peruanas crecieron un 44.1% en el periodo enero-agosto. Recuperado de: <https://nanourl.org/FWc>
- Cuevas, W. (2020). Conceptos de visión. Recuperado de: <https://nanourl.org/7RI>
- Dekra. (2017). ¿Qué es el Mercado CE? Recuperado de: <https://www.marcado-ce.com/acerca-del-marcado-ce/que-es-marcado-ce.html>
- Diaz, W. (2021). Plan de mejora para el proceso de importación de repuestos automotrices del taller Automan en Chiclayo, 2021. Recuperado de: <https://nanourl.org/hji>
- Duran, J., & Pallandra, A. (2017). La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en America Latina y el Caribe. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41021/1/S1700028es.pdf>
- Echevarría & Rojas (2019). "Análisis de la relación que existe entre el incremento de tasas arancelarias en la importación de repuestos automotrices y el aporte del sector en la recaudación del impuesto al valor agregado dentro de los períodos fiscales 2015-2017". Recuperado de: <https://nanourl.org/U9G>
- Economipedia. (2020). Análisis de la competencia. Recuperado de: <https://nanourl.org/qvQ>
- Economipedia. (2020). Financiación o financiamiento. Recuperado de: <https://nanourl.org/QnTI>

- Economipedia. (2020). Medios de transporte. Recuperado de: <https://nanourl.org/Sj6>
- Economipedia. (2020). Reimportación. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/reimportacion.html>
- Economipedia. (2020). Tipos de empresas. Recuperado de: <https://nanourl.org/hEL>
- Economipedia. (2022). Barreras arancelarias. Recuperado de: <https://nanourl.org/DOi>
- El Correo (2019). MTC publica proyecto que regula el uso de casco y chaleco para motocicletas. (2022). Recuperado de: https://nanourl.org/H_2
- ENAC. (2022). Certificación de producto. Recuperado de: <https://nanourl.org/1bn>
- Espino, L. (2018). Plan de gestión comercial para incrementar las ventas en la empresa repuestos para motos importaciones San Carlos E.I.R.L 2017. (tesis de licenciatura, universidad de Lambayeque, Chiclayo, Perú). Recuperado de: <https://nanourl.org/t8g>
- Gavelán, J. (1999). COSTOS DE IMPORTACION. Recuperado de: <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5943/5139>
- Gestión. (2018). Peruanos compraron 270,000 vehículos menores, como motos, en el 2017. Recuperado de: <https://nanourl.org/tJT>
- Gonzalo, A. (2019). Todo sobre los proveedores: qué son exactamente y qué tipos hay. Recuperado de: <https://nanourl.org/X8k>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro. N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163 – 173. Recuperado de: [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)

Imbruno, M. (2016), China and WTO liberalization: Imports, tariffs and non-tariff barriers. *China Economic Review*, Vol 38, No.1, pp. 222–237. Recuperado de: <https://nanourl.org/tJZ>

IONOS. (2019). El análisis de mercado: definición y ejemplos. Recuperado de: <https://nanourl.org/lXZ>

IPE. (2009). Barreras no arancelarias. Recuperado de <https://www.ipe.org.pe/portal/barreras-no-arancelarias/>

Juárez, S. (2019). Análisis de la normativa aduanera aplicada a la importación definitiva de automoviles, de acuerdo con la legislación actual, períodos 2017-2018. Recuperado de: <https://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/20.500.13077/278/An%c3%a1lisis%20normativa%20aduanera%20aplicada%20importaci%c3%b3n%20autom%c3%b3viles.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Lázaro, J. (2018). *Tu business plan*. Barcelona, España: Editorial UOC

Logisber. (2019). Documentos para importar: ¿cuáles son? Recuperado de: <https://logisber.com/blog/documentos-para-importar>

López, T. (2016). “La logística de importaciones y los indicadores financieros de la empresa turbomekanics”. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/20830>

Luzardo, N. (2018). “Plan estratégico de la empresa Racing motors S.A.C distribuidora de repuestos para motos en Sullana - Piura”. Recuperado de: <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1206>

Manual de Comercio Exterior. (2021). Costos de importación. Recuperado de: <https://nanourl.org/mN->

Martínez, C. (2021). Qué es la importación Definitiva. Recuperado de: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/importacion-definitiva>

Martínez, P. (2018). Qué es el memorándum. Recuperado de: <https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-politecnico->

[nacional/fundamentos-de-administracion/que-es-el-memorandum-concepto-y-ejemplo/26067944](https://tesisymasters.mx/variable-dependiente/)

MÁSTERS. (2021). Variable dependiente. Recuperado de: <https://tesisymasters.mx/variable-dependiente/>

Mincetur. (2018). “Perú y China inician negociaciones para optimizar Tratado de Libre Comercio”. Recuperado de: <https://nanourl.org/r9->

Mincetur. (2019). Tratado de Libre Comercio Perú – China. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe/wp->

Mincetur. (2022). Acuerdos Comerciales. Recuperado de: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

Mora, J. (2022). Importar de China. Recuperado de: <https://www.importardechina.com/proveedores-chinos/>

Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina-Nogueira, D. (2017). “Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización”. Caso de aplicación. Ingeniería Industrial, 38(1), 106–115. Recuperado de: <https://nanourl.org/iVb>

Ochoa, C. (2015). Muestreo no probabilístico: muestreo por conveniencia. Recuperado de: <https://nanourl.org/Uo2>

OMC. (2022). DGA Ellard: El multilateralismo comercial es necesario para hacer frente a los desafíos que amenazan al patrimonio mundial. Obtenido de <https://nanourl.org/W06>

Ortiz, M. (2021). Plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la república popular de china para la constructora Oscar contratistas generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-202. Recuperado de: <https://nanourl.org/ITuOrellana>

Oviedo, C. (2014). Guía de manejo para el sistema inteligencia de la declaración electrónica de trámites aduaneros bajo el régimen de importación

definitiva modalidad normal. Recuperado de:
<http://repo.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/2350/1/37264.pdf>

PANORAMA LOCAL (2017). Expertos en Negocios Internacionales.
Recuperado de: <https://nanourl.org/XDt>

Promperú. (2015). Clasificación arancelaria. Recuperado de:
<https://nanourl.org/1oS>

Pulido, V. (2018). Plan de negocio dedicado a venta de repuestos de moto en Bogotá - R & M Motorcycle Parts". Recuperado de:
<http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00004795.pdf>

Rozo, M. (2017). "REYPAR MOTOS". Recuperado de: <https://nanourl.org/gzU>

Sanchez Murg, N., & Snachez Acuña, R. (2017). Plan de negocios para una empresa. Recuperado de: <https://nanourl.org/yq5>

Santander. (2020). Clasificación e información completa acerca de Incoterms. Recuperado de: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/incoterms>

Sarquis, A. (2002). Barreras arancelarias y no arancelarias. Recuperado de:
<https://www.iri.edu.ar/images/Documentos/primercongreso/economia/sarquis.pdfm>

SIICEX. (2022). Glosario. Recuperado de: <https://nanourl.org/VF8>

Silva, D. (2021). Certificaciones de seguridad para cascos de moto: ¿cómo reconocerlos? Recuperado de: <http://motosperu.com/certificaciones-de-seguridad-cascos-moto/>

SUNAT. (2016). Admisión temporal para reexportación en el mismo estado. Recuperado de: <https://nanourl.org/Zpn>

SUNAT. (2014). Importación definitiva. Recuperado de: <https://nanourl.org/941>

SUNAT. (2016). Admisión temporal para reexportación en el mismo estado procedimiento general. Recuperado de: <https://nanourl.org/VbE>

SUNAT. (2020). Importación para el consumo procedimiento general. Recuperado de: <https://nanourl.org/1NU>

SUNAT. (2020). Importación Temporal. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/adTemporalR/procGeneral/despa-pg.04.htm#:~:text=La%20admisi%C3%B3n%20temporal%20para%20reexportaci%C3%B3n,de%20corresponder%2C%20siempre%20que%20sean>

SUNAT. (2022). Clasificación arancelaria de mercancías. Recuperado de: <https://nanourl.org/B4w>

VisualTrans. (2020). Recuperado de: <https://visualtrans.com/noticias/tipos-y-medios-de-transporte-aereo-maritimo-y-terrestre>

Weinberger, K. (2009). PLAN DE NEGOCIOS. Recuperado de <https://nanourl.org/sdp>

Westreicher, G. (2018). Barreras no arancelarias. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/barreras-no-arancelarias.html>

ANEXOS



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresado (s)** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que soy somos autores del trabajo titulado:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE MOTOS DEL MERCADO CHINO PARA LA EMPRESA SAYE MOTORS, 2022 -2024

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

CUBAS PEREZ AMBAR NOEMI	74780453	
RUMICHE TORRES ARELI SARAI	75807977	

Pimentel, 18 de Julio de 2023.

ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD FINAL

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
TESIS FINAL- CUBAS PEREZ_RUMICHE TORRES (2).docx	AMBAR NOEMI CUBAS PEREZ
RECuento de palabras	RECuento de caracteres
23192 Words	123619 Characters
RECuento de páginas	Tamaño del archivo
102 Pages	1.9MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
May 3, 2023 8:51 AM GMT-5	May 3, 2023 8:52 AM GMT-5
● 5% de similitud general El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos	
<ul style="list-style-type: none">• 5% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 1% Base de datos de trabajos entregados• 0% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref	
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Coincidencia baja (menos de 8 palabras)• Material citado	

ACTA DE APROBACIÓN DE ASESOR



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0423-2022-FACEM-USS

Chiclayo, 22 de julio de 2022.

VISTO:

El Oficio N°0086-2022/FACEM-NI-USS, de fecha 08 de julio de 2022, presentado por el Director de la EP de Negocios Internacionales y proveído del Decano de FACEM, donde solicita la aprobación de Proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de Investigación I, del IX ciclo sec. A, de la EP de Negocios Internacionales, a cargo del Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR el Proyecto de Tesis, de los estudiantes del Curso de Investigación I, IX ciclo – Sec. A, del ciclo académico 2022-I, EP de Negocios Internacionales, a cargo del Mg. Cesar Ricardo Rocero Salazar, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



 **Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES**
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES
074 481610 - 074 481632
CAMPUS USS
Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, martes 05 de abril 2022.

Quien suscribe:

Sr. Abel Aminadab Rumiche Torres

Gerente General – SAYE MOTORS

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS DE MOTOS DEL MERCADO CHINO PARA LA EMPRESA SAYE MOTORS, 2022 -2024.

Por el presente, el que suscribe, señor Abel Aminadab Rumiche Torres, Gerente General de la empresa SAYE MOTORS, AUTORIZO a las alumnas: Ambar Noemi Cubas Perez, identificada con DNI N°74780453, y Areli Sarai Rumiche Torres, identificada con DNI N°75807977, estudiantes de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autores del trabajo de investigación denominado: Plan de negocio para la importación de repuestos y accesorios de motos del mercado chino para la empresa Saye Motors, 2022 -2024, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración del proyecto de investigación, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.



Abel Aminadab Rumiche Torres

DNI N°46424116

Gerente General

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa SAYE MOTORS	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	CARRION MEZONES JEAN MICHELL	
Documento de Identidad:	41609079	
Grado Académico:	MAESTRIA	
Especialidad:	FINANZAS CORPORATIVAS	
Experiencia Profesional (años):	6 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
	X	
Sugerencia:		



Mg. Jean Michell Carrion Mezones

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN		
				Relación entre:										
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA				
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción de la empresa	Historia de la empresa	1G	X		X		X		X				
		Resumen ejecutivo		X		X								
	Planeamiento estratégico y organizacional	Misión	2G, 3G, 4G	X		X		X		X				
		Visión		X		X		X		X				
		Valores		X		X		X		X				
		Análisis FODA		X		X		X		X				
		Marketing Mix			X		X		X		X			
	Análisis del producto	Descripción de los productos	5G, 6G	X		X		X		X				
		Certificaciones		X		X		X		X				
		Clasificación arancelaria		X		X		X		X				
Variable Dependiente: Importación	Análisis de mercado	Análisis de la competencia	8G, 9G, 10G	X		X		X		X				
		Descripción del mercado		X		X		X		X				

Mg. Jean Michell Carrion Mezones



CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección da datos para la investigación	
Dirigido a:	Expertos de logística e importación	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	CARRION MEZONES JEAN MICHELL	
Documento de Identidad:	41609079	
Grado Académico:	MAESTRIA	
Especialidad:	FINANZAS CORPORATIVAS	
Experiencia Profesional (años):	6 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
	X	
Sugerencia:		



Mg. Jean Michell Carrion Mezones

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN		
				Relación entre:										
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA				
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO							
Variable Dependiente: Importación	Análisis de mercado	Análisis de la competencia	1E	X		X		X		X				
		Descripción del mercado		X		X		X		X				
	Regímenes aduaneros para la importación	Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	4E	X		X		X						
		Importación definitiva		X		X		X		X				
		Reimportación en el mismo estado		X		X		X		X				
	Barreras de acceso	Barreras arancelarias	5E, 6E	X		X		X		X				
		Barreras no arancelarias		X		X		X		X				
		Acuerdos comerciales		X			X	X		X				
	Gestión para la importación	Proveedores	3E, 73, 8E, 9E, 10E	X		X		X		X				
		Requisitos y documentos		X		X		X		X				
		Incoterms		X		X		X		X				
		Medio de transporte		X		X		X		X				
		Costos de importación		X		X		X		X				

Mg. Jean Michell Carrion Mezones



CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa SAYE MOTORS	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	SORIANO COLCHADO JOSÉ LUIS	
Documento de Identidad:	DNI 07846143	
Grado Académico:	DOCTOR	
Especialidad:	INGENIERO	
Experiencia Profesional (años):	30 años	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
	X	
Sugerencia: Corregir y reformular las preguntas 7 y 11. La empresa compra o adquiere; en lugar de obtención. Y en la pregunta 11, la demanda es del mercado no de la empresa.		



Dr. José Luis Soriano Colchado

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN	
				Relación entre:							
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM			ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO				
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción de la empresa	Historia de la empresa	1G		X		X		X		No es relevante; sugiero tipo de empresa (personal o jurídico), EIRL, SRL, SAC, PYME, Antigüedad etc
		Resumen ejecutivo		X		X		X			
	Planeamiento estratégico y organizacional	Misión	2G, 3G, 4G		X		X		X		
		Visión			X		X		X		
		Valores			X		X		X		
		Análisis FODA			X		X		X		
		Marketing Mix			X		X		X		No corresponde a PE.
	Análisis del producto	Descripción de los productos	5G, 6G		X		X		X		
		Certificaciones			X		X		X		
Clasificación arancelaria				X		X		X			
Variable Dependiente: Importación	Análisis de la competencia	8G, 9G, 10G		X		X		X			
	Descripción del mercado			X		X		X		Sugiero: Análisis de la demanda	

Dr. José Luis Soriano Colchado



CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Expertos de logística e importación	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	SORIANO COLCHADO JOSÉ LUIS	
Documento de Identidad:	07846143	
Grado Académico:	DOCTOR	
Especialidad:	INGENIERO	
Experiencia Profesional (años):	30 años	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
	X	
Sugerencia: Corregir y reformular las preguntas 2, 3, 5, 7 y 12		

Dr. José Luis Soriano Colchado

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN		
				Relación entre:										
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA				
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
Variable Dependiente: Importación	Análisis de mercado	Análisis de la competencia	1E	X		X		X		X		El mercado comprende: oferta, demanda, producto, precio, promociones y otros		
		Descripción del mercado		X		X		X		X				
	Regímenes aduaneros para la importación	Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	4E	X		X		X		X				
		Importación definitiva		X		X		X		X				
		Reimportación en el mismo estado		X		X		X		X				
	Barreras de acceso	Barreras arancelarias	5E, 6E	X		X		X		X				
		Barreras no arancelarias		X		X		X		X				
		Acuerdos comerciales			X		X		X		X	Considero que los acuerdos comerciales no conjugan con las barreras de acceso		
	Gestión para la importación	Proveedores	3E, 73, 8E, 9E, 10E	X		X		X		X				
		Requisitos y documentos		X		X		X		X				
		Incoterms		X		X		X		X				
		Medio de transporte		X		X		X		X				
		Costos de importación		X		X		X		X				

Dr. José Luis Soriano Colchado

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa SAYE MOTORS	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO	
Documento de Identidad:	DNI 18032333	
Grado Académico:	MAESTRO	
Especialidad:	FINANZAS	
Experiencia Profesional (años):	22 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
X		
Sugerencia:		



Mg. GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN		
				Relación entre:								
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM			ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA	
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción del negocio	Tipo de empresa	1G	X		X		X		X		
		Resumen ejecutivo		X		X		X		X		
	Planeamiento estratégico y organizacional	Misión	2G, 3G, 4G		X		X		X		X	
		Visión			X		X		X		X	
		Valores			X		X		X		X	
	Análisis del producto	Análisis FODA			X		X		X		X	
		Descripción de los productos	5G, 6G		X		X		X		X	
Certificaciones				X		X		X		X		
Clasificación arancelaria		X			X		X		X			
Variable Dependiente: Importación	Análisis de mercado	Análisis de la competencia	8G, 9G, 10G		X		X		X		X	
		Descripción del mercado			X		X		X		X	



Mg. GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Expertos de logística e importación	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO	
Documento de Identidad:	DNI 18032333	
Grado Académico:	MAESTRO	
Especialidad:	FINANZAS	
Experiencia Profesional (años):	22 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
X		
Sugerencia:		



Mg. GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN
				Relación entre:								
				VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA		
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
Variable Dependiente: Importación	Análisis de mercado	Análisis de la competencia	1E	X		X		X		X		
		Descripción del mercado		X		X		X		X		
	Regímenes aduaneros para la importación	Admisión temporal para reexportación en el mismo estado	4E	X		X		X		X		
		Importación definitiva		X		X		X		X		
		Reimportación en el mismo estado		X		X		X		X		
	Barreras de acceso	Barreras arancelarias	5E, 6E	X		X		X		X		
		Barreras no arancelarias		X		X		X		X		
	Gestión para la importación	Proveedores	3E, 7E, 8E, 9E, 10E	X		X		X		X		
		Requisitos y documentos		X		X		X		X		
		Incoterms		X		X		X		X		
		Medio de transporte		X		X		X		X		
		Costos de importación		X		X		X		X		



Mg. GARCIA ARAUJO JOSE ALBERTO

Nº 1: Instrumento de investigación

ENTREVISTA A GERENTE GENERAL	
Dirigido a: Abel Aminadab Rumiche Torres	
Nº	Pregunta
1	¿Qué tipo de empresa es SAYE MOTORS y cuánto tiempo tiene en el mercado?
2	¿Cuál es la misión y visión de la empresa?
3	¿Cuáles son las áreas que operan dentro de la empresa?
4	¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?
5	¿Qué certificaciones de los productos requiere usted de un proveedor?
6	¿Cuál es el proveedor que tiene la empresa para la adquisición de repuestos y accesorios?
7	¿Cómo adquiere la empresa los repuestos y accesorios para motos?
8	¿Qué problemas se presentan en la adquisición de la mercancía dentro del mercado local?
9	¿Cómo ve usted la situación actual del mercado dentro rubro de venta de repuestos y accesorios para motos?
10	¿Cuál es el panorama de la demanda en el mercado?
11	¿Qué tipo de asesoramiento ha recibido para importar los productos que comercializa?

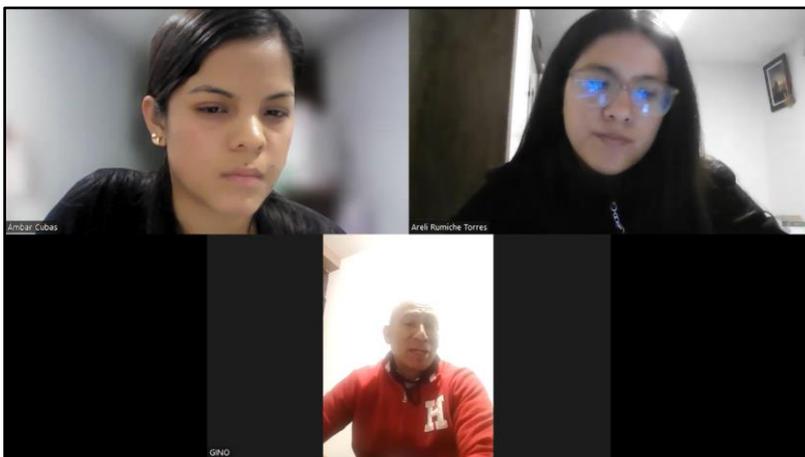
Nº 2: Instrumento de investigación

ENTREVISTA A EXPERTOS	
Dirigido a:	
Nº	Pregunta
1	¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de repuestos y accesorios de motos?
2	¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?
3	¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de repuestos y accesorios para motos?
4	¿Cuáles son los regímenes aduaneros para la importación y cuál de ellos se aplicaría en el rubro de repuestos y accesorios de motos?
5	¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de repuestos y accesorios al mercado nacional?
6	¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?
7	¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?
8	¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesarios para importar?
9	¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de repuestos y accesorios?
10	¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para repuestos y accesorios, para usted?
11	¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?

APLICACIÓN DE ENTREVISTA A GERENTE GENERAL



APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTO 1



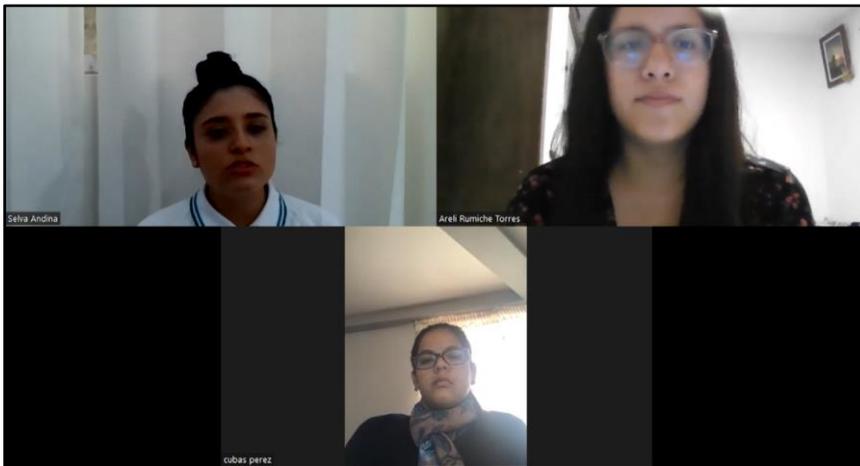
APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTO 2



APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTO 3



APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTO 4



APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTO 5

