



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL
MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA
ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE – 2021
PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADOS
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Autor (es):

Bach. Merino Guerrero Jesus Santiago

ORCID (0000-0001-9048-45959)

Bach. Vallejos Cercado Mauricio Fabian

ORCID (0000-0002-7323-9720)

Asesor:

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo

ORCID 0000-0002-1555-7851

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2023

APROBACIÓN DEL JURADO

TESIS

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO
PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE
LAMBAYEQUE – 2021**

Aprobación del informe de investigación

Asesor (a) _____

Mg. Rocero Salazar, Cesar Ricardo.

Presidente (a) _____

Mg. Reyes Arroyo, Carlos Andre.

Secretario (a) _____

Dr. Espinoza Rodríguez, Hugo Redib.

Vocal _____

Mg. Rocero Salazar, Cesar Ricardo.



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien(es) suscribe(n) la **DECLARACIÓN JURADA**, soy(somos) **egresado (s)** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro (amos) bajo juramento que soy (somos) autor(es) del trabajo titulado:

PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE – 2021

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:

<p>(Apellidos y Nombres) MERINO GUERRERO JESUS SANTIAGO</p>	<p>DNI: número 72951436</p>	
<p>(Apellidos y Nombres) VALLEJOS CERCADO MAURICIO FABIÁN</p>	<p>DNI: número 74653286</p>	

Pimentel, 19 de febrero de 2023.

DEDICATORIA

Dedicamos principalmente este trabajo a Dios por su amor y bondad ilimitada, porque Él está presente en cada momento de nuestras vidas y nos da fuerza y bienestar para continuar en el proceso de lograr nuestras metas trazadas.

Estoy muy agradecido a mi querida madre por su gran amor y sacrificio a lo largo de los años de mi vida, con su ayuda, guía y los buenos valores que me enseñó en casa.

**Jesús Santiago
Merino Guerrero**

A mis padres por todo su amor, comprensión y apoyo, pero sobre todo, por su paciencia. No puedo expresar mi gratitud por tu innumerable apoyo en todas las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida. Gracias por permitirme desarrollarme como persona.

**Mauricio Fabián
Vallejos Cercado**

A todos los que nos ayudaron e hicieron que nuestro trabajo fuera exitoso, especialmente en aquellos que nos abrieron puertas y compartieron sus conocimientos.

Agradecemos a los profesores de la Escuela Académica Profesional de Negocios Internacionales por compartir sus conocimientos durante nuestra preparación profesional, especialmente a nuestro asesor por su orientación, paciencia y sus invaluable contribuciones a nuestra investigación.

INDICE

RESUMEN	7
ABSTRACT	8
I. INTRODUCCION	9
1.1. Realidad Problemática	9
1.1.1. A Nivel Internacional.	9
1.1.2. A Nivel Nacional.	10
A Nivel Local.	11
1.2. Trabajos previos.....	12
1.2.1. A Nivel Internacional	12
1.2.2. A Nivel Nacional.....	14
1.2.3. A Nivel Local	16
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	16
1.4 Formulación del Problema.....	24
1.5. Justificación e importancia del estudio	25
1.6 Hipótesis	25
1.7. Objetivos.....	25
II. Método	25
2.1 Tipo y Diseño de Investigación.	25
2.1.1. Tipo de Investigación.	26
2.2 Variables, Operacionalización.	27
2.3 Población y muestra.	30
2.3.1. Población.....	30
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	30
2.5 Procedimientos de análisis de datos.....	31

2.6 Criterios éticos.....	31
2.7 Criterios de Rigor Científicos.....	32
III. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	32
3.1. Recursos y Presupuesto.....	32
3.1.1 Recursos.....	32
3.1.2. Presupuesto.....	32
IV. RESULTADOS.....	34
V. CONCLUSIONES.....	43
VI. RECOMENDACIONES.....	44
REFERENCIAS.....	45

RESUMEN

El propósito de este estudio de investigación es desarrollar un plan para importar y comercializar maquinaria liviana para la empresa Metálica Alfaro en el departamento de Lambayeque. El enfoque de la investigación es descriptivo y propositivo, y se utilizó una encuesta con métodos mixtos para recopilar datos. La encuesta se llevó a cabo en una muestra limitada de unidades para analizar el comportamiento de una o más variables.

En el análisis de los potenciales productos de construcción de la empresa Industria Metálica Alfaro, los resultados muestran principalmente su disposición a adquirir tecnologías mecánicas livianas que les permitan lograr efectos, eficiencia y mejoras en las obras de construcción, logrando la mejor calidad y el menor tiempo. tiempo posible.

En este caso se demuestra la voluntad de importar tecnología y potencialmente productos de construcción, logrando la mayor calidad y precios que las empresas locales pueden ofrecer y así poder competir con importadores de los mismos productos a precios más bajos.

Palabras clave: Importación de Maquinaria, Maquinaria liviana

ABSTRACT

The purpose of this research study is to develop a plan to import and market light machinery for the Metálica Alfaro company in the department of Lambayeque. The research approach is descriptive and propositional, and a mixed methods survey was used to collect data. The survey was carried out in a limited sample of units to analyze the behavior of one or more variables.

In the analysis of the potential construction products of the company Industria Metálica Alfaro, the results mainly show their willingness to acquire light mechanical technologies that allow them to achieve effects, efficiency and improvements in construction works, achieving the best quality and the shortest time. . possible time.

In this case, the willingness to import technology and potentially construction products is demonstrated, achieving the highest quality and prices that local companies can offer and thus being able to compete with importers of the same products at lower prices.

Keywords: Import of Machinery, Light machinery

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática

La maquinaria ligera es una gran opción para los maestros constructores, debido a que es más liviana y ofrece una mejor solución al destruir paredes, columnas, pisos, etc., la maquinaria ligera es una gran opción para los maestros constructores. En resumen, la maquinaria ligera intenta desarrollarse al destruir una casa o edificio porque antes manipulaban cuerdas y cinceles, pero con el tiempo se han actualizado y creado modelos de maquinaria ligera con excelentes usos.

1.1.1. A Nivel Internacional.

Respecto a (CICA, 2020), así como a diversas cámaras de la construcción y organismos internacionales, afirmó: “Los países continúan encontrando diversos obstáculos relacionados con el COVID-19 y su impacto en diversos sectores”. La economía La actividad de las empresas constructoras disminuyó en mayo en medio de una pausa prolongada en los negocios y el fin de las medidas de distanciamiento social en Estados Unidos. El trabajo residencial en proyectos existentes es la categoría más resiliente. Las cifras de mayo también mostraron una rápida caída de los nuevos pedidos recibidos por las empresas constructoras del Reino Unido, casi en su totalidad debido a la pandemia de coronavirus.

Sin embargo (CICA, 2020) señala que en Argentina, el programa gubernamental de infraestructura “Plan Argentina Hace” lanzado antes del surgimiento del Covid-19 se ha fortalecido ante la actual situación sanitaria, con la meta de invertir 20 mil millones de pesos (2,6 mil millones de euros) mediante la creación de 8.700 puestos de trabajo. El programa tiene como objetivo principal brindar oportunidades de empleo, por lo que se utiliza muy poca tecnología y equipo. Por otro lado, la Asociación Argentina de Arquitectos (CAMARCO) lanzó su sitio web con protocolos/acciones/lineamientos/encuestas y documentos desarrollados para construir en la era del Covid -19. También se ha iniciado un acuerdo sobre las condiciones básicas para el traslado de trabajadores a la obra.

Respecto a RICHLER (2020), afirma: “El impacto de la crisis del coronavirus en la industria de la construcción pública”. La paralización de la industria de la construcción por el COVID-19 se refleja en un alto desempleo. La industria de la construcción en América Latina y el Caribe es un componente importante del gasto de inversión pública y una importante fuente de empleo.

Los países latinoamericanos gastan un promedio del 28% del gasto total en infraestructura de

transporte público, incluido el transporte terrestre, ferroviario, aéreo y otros; el 19,7% se gasta en la construcción de viviendas y bienes comunitarios como redes públicas de agua y electricidad e iluminación. En América Latina y el Caribe el empleo directo en la construcción representó el 7,5% de la PEA al 2018, según la Organización Internacional del Trabajo.

SEMANA (2021) afirma: En rigor, son personas que hacen el “trabajo sucio” en el campo de la construcción. Su trabajo es fundamental en todos los campos de operación, desde la excavación de grandes túneles hasta el más simple cierre de techos, pasando por el transporte de materiales son las herramientas que permiten a la humanidad construir verdaderamente el futuro, en definitiva, son los principales equipos utilizados. compacto, ligero y fácil de operar. Se utiliza para movimiento de tierras y excavación, así como para pavimentación, compactación, mantenimiento y preparación de superficies, soporte de equipos, elevación de cargas o vertido y compactación de hormigón.

1.1.2. A Nivel Nacional.

IDEXCAM (2020); mencionó: "Afectadas por la epidemia, las importaciones de la industria de la construcción cayeron un 21% en septiembre. Afectadas por la nueva epidemia de la corona, las importaciones de materiales de construcción que apoyaron la mejora de la industria cayeron un 21% en el primeros nueve meses de 2020. Esto indica que el año no será fácil para ellos: las principales industrias y subsectores se ven afectados, con importaciones de hierro fundido, una caída significativa de la producción de acero y una caída de las compras del 1% en comparación con el mismo período en 2019. Las principales categorías de productos del subsector han disminuido, encofrados, soportes o materiales de soporte (2%), seguidos de oleoductos y gasoductos de acero inoxidable (9%). Otro producto con mal desempeño son los puentes y sus componentes, hechos de hierro fundido, hierro o acero, importados Una reducción de hasta el 69% Todos los productos anteriores se importan principalmente de China.

Según MÁRQUEZ (2020), existe una insuficiencia de medidas diseñadas para reactivar la demanda de productos de la construcción. Si las empresas no pueden vender sus bienes y servicios, su cadena de pagos se vería interrumpida. Por lo tanto, es necesario implementar medidas para estimular la reactivación de sectores manufactureros vitales, como la construcción. Esta área es fundamental para lograr el objetivo de revitalizar la economía, algo sin precedentes en nuestras circunstancias actuales. Las necesidades de la gente hacen del sector de la

construcción un área estratégica de atención. El presidente Ricardo Márquez destacó la importancia de que las personas mejoren sus condiciones de vivienda, lo que posteriormente impulsaría la demanda de materiales de construcción y otros sectores económicos. El presidente reconoció los desafíos que plantea la crisis actual, pero se abstuvo de señalar la evidente correlación entre la pandemia y la reducción de los ingresos familiares. En cambio, enfatizó el impacto significativo que estas restricciones financieras han tenido en las familias en los últimos meses.

El informe COMEX (2021) de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú destaca que las importaciones para el país aumentaron un 3,5% en los dos primeros meses de 2021. El monto total de las importaciones registradas durante este período fue de \$7.265 millones, lo que apunta a una tendencia alcista en comparación con el 2020. Según el informe, el año pasado estuvo marcado por obstáculos importantes, lo que enseñó valiosas lecciones sobre los patrones cambiantes de consumo y prácticas laborales a escala nacional e internacional.

Por lo tanto, no sólo las exportaciones del Perú se ven afectadas en el comercio exterior, sino que la composición de las importaciones muestra que el principal proveedor por país de origen es China con 2,15 millones de dólares o 29,5 millones de dólares. A las importaciones totales le siguieron los Estados Unidos con 1,95 millones de dólares, lo que representa el 20,6%. Le siguieron Brasil con \$90 millones (6,7%), México con \$278 millones (3,8%) y Argentina con \$198 millones (2,7%). COMEX Perú destacó las importaciones de China y Brasil como los principales impulsores, con un aumento de 12,9% y 34,6% respectivamente durante los primeros dos meses de 2020; las importaciones desde Argentina disminuyeron un 40,1%.

A Nivel Local.

GOBIERNO REGIONAL DE LAMBAYEQUE (2020), prioriza iniciativas en salud y educación”. Actualmente, en Inkawasi se está construyendo un hospital de clase mundial con un costo base de 3.000 a 4.000 diez mil dólares estadounidenses. También quieren equipar las mencionadas ambulancias regionales para asistir a los pacientes hasta que lleguen a hospitales privados, si se construyen tres carreteras asfaltadas cálidas; las obras viales que unen Mayascón e Incahuasi, Salas y Cañaris y Motupe y Cañaris están relacionadas con el turismo para que los turistas puedan viajar más rápido, facilitando el acceso, al igual que el puerto de Lambayeque. Se han enviado documentos a los propietarios de la cartera de transporte para incluir el proyecto

en planes de inversión plurianuales.

Para COSTOS (2020), afirma que en: “Lambayeque: invertirán 250 millones de USD en la construcción de dos importantes edificios. Se trata de plantas de tratamiento de residuos sólidos y agua potable. A casi un año del bicentenario de la independencia del Perú, el gobernador de la región Lambayeque, Anselmo Lozano Centurión, anunció la construcción de dos importantes proyectos para conmemorar el día: tratamiento de residuos sólidos y agua potable. Agua. Respecto a la primera construcción, Lozano Centurión dijo que se beneficiará de una inversión de más de 250 millones de dólares y que se construirá sin recursos del Gobierno nacional, con inversión privada de la región. Respecto a la planta potabilizadora, dijo que en la cima de Tinajones se necesitan obras como esta para procesar todos los metales pesados provenientes de las operaciones mineras. Señaló que porque allí, en el casco urbano de Muysil de Monsefú, había una fuente de agua. Se implementarán sistemas de cloración y similares en Mórrope, Íllimo, Túcume y Picsi.

De las dos referencias que consulté doy mi opinión y sé que en el sector de la obra civil hay mucho que ofrecer, las importaciones como vemos han disminuido pero ahora están aumentando. Esta es una buena noticia, para las empresas importadoras de productos relacionados con la construcción civil, a medida que el mercado chino se consolide y habrá mejores incentivos en el mercado internacional, la empresa Alfaro de Industria Metálica aspira a poder realizar grandes cantidades de importaciones desde China Mercado FCL o LCL. , este será un gran paso adelante para la empresa, ya que esperamos seguir ganándonos la confianza de los consumidores.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. A Nivel Internacional

(AREVALO BUSTOS, 2018). Plan de servicio postventa de maquinaria liviana en el sector de la construcción." Cuenca ecuatoriana. Universidad del Azuay. En su investigación nos cuenta que en el sector de la construcción muchas empresas utilizan maquinaria liviana para muchos proyectos diferentes, sin embargo, desde el contrato , estas máquinas suelen ser desechadas porque se deprecian y se "descuentan" según el tipo de uso. Su objetivo general es presentar una propuesta de plan de servicio postventa de maquinaria ligera en el sector de la construcción, además de analizar el estado actual del servicio postventa de maquinaria ligera en la ciudad de Cuenca. máquinas de construcción liviana en la ciudad de Cuenca, determinar el mantenimiento,

mano de obra y repuestos por hora de uso que se realizarán en dichas máquinas y establecer procedimientos para la prestación de servicios técnicos con estándares de calidad.

El proceso de servicio postventa nos permite pasar al siguiente nivel en calidad, permitiéndonos conocer la perspectiva del cliente y detectar oportunidades de mejora, al mismo tiempo que evaluamos la calidad del proceso y del producto.

Comentario:

Esta investigación contribuye al desarrollo de mi investigación para analizar el mercado de postventa de las máquinas ligeras existentes en la asociación, para conocer más temas relacionados con mi investigación como el conocimiento sobre la ficha técnica y la sección de precios de la máquina ligera y el conocimiento sobre el mercado ecuatoriano. mercado.

(TERRANOVA, 2020). “Industrialización por sustitución “ligera” de importaciones en Argentina: características de los establecimientos (1930-1955)”. Buenos Aires, Argentina. Universidad de Buenos Aires. El artículo pretende caracterizar la industrialización “ligera” sustitutiva de importaciones en Argentina entre 1930 y 1955, concretando el estudio del pequeño capital industrial. Para ello, dividiremos nuestro análisis en dos períodos, 1930-1945 y 1946-1955, lo que nos permitirá señalar los diferentes regímenes políticos y económicos que existieron durante cada período. Las vicisitudes de la competencia capitalista y el papel de Argentina en la división internacional del trabajo son aspectos que permiten comprender la dinámica, el potencial y los límites de la industrialización local.

Los cambios en las condiciones objetivas después de la crisis de 1929 no fueron inmediatamente reconocidos por los líderes económicos y políticos argentinos: por lo tanto, las acciones del gobierno en la década de 1930 se consideraron objetivas: el ejercicio y la usurpación del poder por parte de los propietarios.

Comentario:

Se puede escribir fácilmente que en la antigüedad los argentinos libraron una guerra feroz contra las máquinas ligeras porque no contaban con tecnología avanzada. Por tanto, cabe

señalar que las máquinas ligeras de estos siglos eran, en definitiva, tecnología moderna. Se puede ver el desarrollo de estos productos en la época medieval y moderna.

(REYES, 2019). “Un modelo de comportamiento del comprador industrial en el sector construcción de Guayaquil” Guayaquil, Ecuador. Universidad de Guayaquil. Este estudio no cuenta con una base de información sólida para brindar proveedores de materiales y materiales de construcción. Sin esta información, los proveedores actuales son propensos a cometer los mismos errores, lo que resulta en fallas esporádicas, la mayoría de las veces debido a que no cumplen con las expectativas de entrega o a un inventario bajo. Está sujeto a cambios. El objetivo general es desarrollar un modelo de comportamiento de los compradores industriales en el sector construcción de Guayaquil.

En conclusión, al considerar la información bibliográfica sobre el comportamiento del comprador industrial que respalda el presente artículo, también vale la pena centrarse en identificar los determinantes del comportamiento del consumidor. Determinar el perfil de comportamiento de los compradores industriales en el sector de la construcción.

Comentario

En conclusión, al considerar la información bibliográfica sobre el comportamiento del comprador industrial que respalda el presente artículo, también vale la pena centrarse en identificar los determinantes del comportamiento del consumidor. Determinar el perfil de comportamiento de los compradores industriales en el sector de la construcción.

1.2.2. A Nivel Nacional

(RAMÍREZ MURRITA, 2018). “Plan de negocios de alquiler de equipos de construcción livianos, 2018)” Tarapoto, Perú. Universidad de Ciencias del Perú. El objetivo básico de esta investigación es atraer clientes, lo cual es muy importante en cualquier negocio. De esto depende el éxito o la decepción, por lo que la adquisición de una serie de máquinas conlleva costes adicionales como repuestos, mantenimiento, formación del personal, depreciación, etc. Los servicios de alquiler de generadores están creciendo con fuerza en el Perú. Algunas empresas venden productos generadores, pero tienen pocos consultores, por lo que los

clientes no saben cuánta energía necesitan. Por eso queremos concienciar a los empleados para evitar este tipo de inconvenientes.

Comentario:

La siguiente investigación demuestra que en el Perú hay muy pocos clientes adquiridos, es por ello que muchas empresas y emprendedores, en términos coloquiales, quiebran y además no están capacitados en ventas, verás que incluso los empleados sin dicha capacitación aún pueden desempeñarse bien. Explicar estos productos a los consumidores.

(ACHANCARAY, 2019). “Plan de Negocios para una Empresa de Mantenimiento de Equipo Pesado” Lima, Perú. Universidad de Piura. Los servicios de mantenimiento se subcontratan cada vez más a empresas de construcción y minería, y al transferir los procesos a departamentos de soporte especializados, como el de mantenimiento, las empresas pueden centrarse en los procesos y la estrategia, lo que les permite operar de manera más eficiente. Con base en el punto de partida anterior, el siguiente estudio describe un enfoque empresarial para establecer una asociación que brinde servicios de mantenimiento de equipos en el sector de la construcción y la minería. La propuesta de valor resultante es proporcionar a los clientes una aplicación móvil gratuita que les permita programar servicios de mantenimiento preventivo de manera oportuna para maximizar el tiempo de actividad.

Comentario

Este estudio se centra en la creación de un plan de negocios y también busca la propuesta de valor propuesta de proporcionar una aplicación móvil gratuita a los clientes, lo cual es un punto a favor para ganarse la confianza del cliente y del producto.

(MAGIÑA CUADROS, 2020) “Caso de Estudio: Importación y Comercialización de Excavadoras en el Mercado Peruano. Ciudad de Lima, Perú. Universidad de Lima. Elaborar un plan de ventas y marketing para el proyecto de importación de excavadoras de China. Actualmente, el mercado chino tiende a mejorar constantemente los productos en términos de calidad, seguridad y servicio, ayudándolos a competir con marcas establecidas y cumplir con los estándares internacionales. Por este motivo, las empresas chinas especializadas en la producción y fabricación de maquinaria están fortaleciendo cada vez más su posición en el

mercado gracias a la alta calidad, la innovación continua y la capacidad de competir contra rivales europeos y del Norte de América. Incrementar precios y estándares de seguridad. La industria de la construcción en el Perú es dinámica porque sus actividades están vinculadas a otros sectores afines y se caracterizan por la integración de la contratación pública y las obras privadas.

Comentario

Se necesita algo de investigación para desarrollar un plan de negocios y apuntar al mercado chino, pero saber que China tiene tecnología avanzada y que hay proveedores que apuntan al mercado chino le ayudará a tener confianza.

1.2.3. A Nivel Local

CEVALLOS (2020) dice: "Estamos recibiendo mucha atención del gobierno central ya que el desarrollo de muchos proyectos de infraestructura nacional comenzó en junio y julio, pero estos proyectos no cuentan con el apoyo de los gobiernos locales y locales debido al sesgo del gobierno central. Como resultado, ha sido observado que ha habido un aumento significativo en la construcción de muchas infraestructuras en el país como hospitales, escuelas, viviendas, proyectos privados de techado, etc. Planes de Apartamentos. Mi Alternativa es un fuerte apoyo para el desarrollo del sector inmobiliario en toda la región: básicamente Lima, Chiclayo y Lambayeque. En cuanto a los movimientos industriales, se ha producido un aumento desde junio hasta la actualidad. Sin embargo, también cabe mencionar que la empresa está profundamente involucrada en el sector de la automoción. Esta pandemia ha hecho que la gente decida invertir y reformar sus viviendas, lo que actualmente está ayudando mucho al sector.

Comentario

Esto beneficiará a la industria, ya que la necesidad de vender productos de construcción ha aumentado debido a un aumento en los proyectos en curso, y el número de personas que invierten en mejoras a sus operaciones, negocios y hogares ha aumentado en los últimos meses.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Maquinaria liviana

Por ejemplo, Reynar (2017): “La maquinaria liviana es equipo compacto, liviano y móvil que se utiliza principalmente para relleno y transporte de suelo, pavimentación, compactación, reparación y preparación de superficies, pavimentación de concreto y descarga de medios”. Compresión, etc.»

Calidad.

Sulser y Pedrosa, (2004). Destacaron que este producto es importante porque permite tomar decisiones de marketing tanto a nivel nacional como internacional. Los bienes y servicios se establecen de acuerdo con las necesidades específicas del mercado. Los productos existentes se pueden personalizar y rediseñar completamente para darles nuevas características y presentación, dependiendo del mercado y las necesidades del cliente.

Atributos del producto.

Sulser & Pedroza. (2004 - Pág. 18) explica que desarrollar un producto tiene mucho sentido porque a partir de él se pueden tomar decisiones de marketing a nivel internacional y nacional. Los bienes y servicios se establecen de acuerdo con las necesidades específicas del mercado. Para productos existentes, podemos negociarlos y rediseñarlos completamente, dándoles nuevas características y presentación, dependiendo del mercado y las necesidades del cliente.

Análisis Financiero y Plan Financiero

Weinberger, K. (2009 – Página-37), Planificación empresarial: una herramienta para evaluar el desempeño de la empresa. El proceso de planificación consiste en convertir el plan de negocio en una herramienta clara, concisa y escrita de forma sencilla.

Plan Financiero

Weinberger, K. (2009 - página 81) encontraron que grandes grupos de clientes tienen más probabilidades de comprar un producto o servicio si se puede demostrar que se puede producir y que se dispone de recursos humanos adecuados. Sin embargo, aún no se ha demostrado si fabricar y vender el producto o servicio proporcionará beneficios económicos proporcionales al tamaño de la inversión.

Factores Ambientales

Weinberger, K. (2009 – Página-62), estos factores tienen como objetivo identificar oportunidades y amenazas en el entorno empresarial. Estos factores se basan en un análisis del panorama climático global, es decir, los cambios climáticos que ocurren aleatoriamente en un momento y lugar determinados y afectan a una empresa.

Oferta y Demanda.

Sulser y Pedroza (2004) señalan que cuando una transacción está directamente relacionada con un precio determinado, las leyes de la oferta y la demanda determinan el destino de la transacción, y la oferta es la cantidad de producto proporcionada por el trabajo. Aquí, la demanda es el costo del producto. Para clientes que quieren beneficiarse de la demanda. Por lo tanto, las partes interesadas están dispuestas a pagar por el producto.

Oferta

Weinberger, K. (2009 - Página 71): Cuanto mayor sea la oferta de un producto que pueda exportarse a los mercados regionales, nacionales e internacionales a un precio determinado, mayor será la cantidad de ese producto en particular, dependiendo de la causa. Discutiremos algunos elementos particularmente útiles. El precio de un producto generalmente es una tasa creciente: cuanto menor es el precio, mayor es la cantidad del producto.

Demanda Internacional

Weinberger, K. (2009 - página 72) significa que este medio publicitario es pura publicidad, tiene muchos factores desencadenantes y también que nuestro producto se destaca claramente del grupo objetivo y estimula el potencial de éste, por lo que se trata de ventas privadas. Los clientes compran ahora y exponen en ferias comerciales internacionales. Existen canales más adecuados para promocionar nuestros productos entre clientes extranjeros. Estas ferias se suelen celebrar con stands instalados junto a la caja registradora con el fin de tener espacio para promocionar nuestros productos ante un número reducido de clientes interesados.

Promoción de Ventas.

Sulser y Pedrosa, (2004). Destacan que esta herramienta promocional es puramente promocional, forma parte de una serie de incentivos y supone una venta personal, ya que le da

a nuestros productos una fuerte presencia en el mercado objetivo para complacer a nuestros clientes. Compra y exposición inmediata a través de ferias internacionales con canales más adecuados para presentar nuestros productos a los clientes extranjeros. Estas ferias comerciales generalmente se llevan a cabo en stands prepagos y son un lugar donde puede exhibir sus productos a una variedad de clientes interesados. .

Productos o Servicios Sustitutos

Weinberger, K. (2009 – Página-72), los productos o servicios sustitutos están correlacionados en términos de costo, calidad y satisfacción de las necesidades del comprador, incluso si difieren de los de la asociación de la industria exportadora o empresa del producto de exportación. Varias alternativas. El estilo de vida puede influir en las sustituciones de determinados productos y servicios.

Proveedores

Weinberger, K. (2009 - Página 73), el proveedor también tiene el derecho de determinar las condiciones de compra del producto. Esta condición depende de variables como el proveedor, los productos ofrecidos, las cantidades compradas y el análisis de proveedores que ayuda a darle forma a la estrategia. Para mejorar los contratos con sus proveedores, debe ser honesto y obtener lo que necesita.

Plan Estratégico (Visión, Misión Objetivos y Estrategia).

Weinberger, K. (2009 – página 74), cómo evaluar la disponibilidad de recursos necesarios para lanzar un evento de idea de negocio, describir los objetivos a alcanzar y comunicar su determinación para lograr estos objetivos. H. Habilidades adecuadas para superar amenazas y tener éxito en nuestros planes estratégicos. Planes de marketing, capital bancario, liderazgo y composición personal, procesos comerciales o planes de negocio.

Visión

Weinberger, K. (2009 – página 74), se determinó mediante la realización de un estudio FODA que analiza lo que las empresas quieren en el futuro durante un período de tres años o más.

Misión

Weinberger, K. (2009 - página 74) Debemos responder preguntas como: quiénes somos, qué hacemos, para quién trabajamos, cómo trabajamos, ¿dónde trabajan?, ¿dónde y por qué lo hacen? Y lo que creemos: La idea de que los segmentos de formación son sostenibles y que el texto es lo suficientemente breve y conciso para diferenciarte claramente de tus competidores.

Estrategia del Negocio.

Weinberger, K. (2009 – página 75) señalan que la estrategia empresarial puede responder a la pregunta de cómo lograr estos objetivos. La diferenciación de costos, la localización y el deseo de generar impacto, las estrategias competitivas diferenciadas de los proveedores siempre son difíciles. Esto se debe a que los proveedores prometen beneficios y servicios con diferentes características que son compartidos por clientes altamente valorados.

Plan Estratégico de la Empresa.

Weinberger, K. (2009 - página 74) comienza con una analogía de las variables que puede representar un estudio FODA a través de encuestas e investigaciones de mercado que necesitan identificar las fortalezas y capacidades de una empresa, ya sea existente o nueva. Estas son las habilidades fundamentales para crear un enfoque competitivo en el mercado. Utilice estas pautas para ayudar a su asociación a mejorar su desempeño competitivo.

Descripción de Producto o Servicio

Weinberger, K. (2009 - Página 77), se refiere a la visión general, características, beneficios, efectividad y calidad de los servicios, cantidad de productos, recursos y variedad, materiales de empaque y características de apariencia, servicio al cliente, procedimientos y beneficios.

TIPOS DE MAQUINARIAS:

1. TROMPO MESCLADOR.

Imagen 2. Dibujo de trompo mezclador de concreto, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

2. COMPACTADORES.

Imagen 3. Dibujo de compactadora de suelo, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

3. SALTARINES.

Imagen 4. Apasionador de suelo, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

4. SIERRAS DE PISO.

Imagen 5. Sierra de piso, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

5. MOTORES.

Imagen 6. Motor de 13HP, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

6. EQUIPOS GENERADORES.

Imagen 7. Generador de energía eléctrica, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

7. MOTOBOMBAS.

Imagen 8. Motobomba, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

8. MARTILLOS ROMPEDORES.

Imagen 9. Martillo rompedor, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

9. EQUIPO TOPOGRÁFICO.

Imagen 10. Estación total, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

1.4 Formulación del Problema

En la provincia de Lambayeque son muy pocas las personas y comerciantes que eligen este producto cuando se trata de maquinaria liviana. Suele ser utilizado por personas que trabajan en obras de construcción y empresas constructoras, pero actualmente hay planes para restringir la importación de maquinaria ligera de INDUSTIA. METALICA ALFARO nos ayudará a avanzar en nuestra cristianización y convertirnos en uno de los proveedores reconocidos a nivel nacional. Esta empresa está presente en el mercado local, brinda asesoría en maquinaria, cuenta con personal capacitado y es una empresa que se enfoca en el progreso además de brindar productos de calidad, por lo que tiene una buena reputación y atrae clientes. Por lo tanto, comenzaremos a importar desde China para continuar brindando productos seguros y de alta calidad. Para hacer esto, debe hacerse las siguientes preguntas:

¿Cuál será el proceso de importación de maquinaria ligera de Metallica Alfaro desde el mercado chino?

P.E (1): ¿Cuál es el desempeño actual de la gestión financiera, logística y productividad de Metallica Alfaro?

P.E (2): ¿Qué privilegios le da el tratado de libre comercio entre Perú y China a Metallica Alfaro en la importación de maquinaria liviana?

P.E (3): Demanda y oferta de maquinaria liviana en el mercado regional ¿Cuál es la situación actual?

1.5. Justificación e importancia del estudio

INDUSTIA METALICA ALFARO fue elegida para realizar el estudio porque la empresa necesitaba invertir en la importación de maquinaria ligera para su negocio con el fin de mejorar la formación de sus empleados y asesorar mejor a sus clientes. Al mismo tiempo, el objetivo es integrar y completar el negocio, llevar los productos importados a un nuevo nivel, demostrar que no hay competidores directos y crear desafíos con una gran cantidad de conocimiento que nos gustaría fortalecer nuestra investigación e investigación para as poder orientar a los emprendedores que quieran avanzar en el desarrollo y ganar posición en el mercado.

1.6 Hipótesis

La propuesta de maquinaria ligera del mercado chino en el departamento de Lambayeque.

1.7. Objetivos

Objetivo General:

Desarrollar un plan de importación y comercialización de maquinaria liviana para la empresa Metálica Alfaro en el departamento de Lambayeque.

Objetivos Específicos:

- Filtrar las actividades comerciales, logística y gestión financiera de la empresa Metálica Alfaro.
- Consultar las ventajas del TLC Perú-China en la importación de maquinaria liviana para la empresa Metálica Alfaro.
- Conocer la oferta y demanda de maquinaria ligera en el mercado regional.
- Elaborar un plan para la importación y comercialización de maquinaria liviana para la empresa Metálica Alfaro en la zona de Lambayeque.

II. Método

2.1 Tipo y Diseño de Investigación.

2.1.1. Tipo de Investigación.

Este estudio es descriptivo y propositiva. "A través del estudio descriptivo, el objetivo es adquirir información sobre el momento real de los fenómenos [...]", explica Moreno (2007). (p. 128) La investigación descriptiva se ocupa tanto de aspectos cuantitativos como cualitativos porque detalla los aspectos más relevantes que ocurren en un lugar específico. A su vez, el investigador del caso es responsable de analizar exhaustivamente una o más poblaciones pequeñas para investigar cómo se comportan una o más variables en un conjunto de unidades. Este conjunto de unidades de población se conoce como P. Las unidades de población pueden incluir pacientes, hospitales, estudiantes, médicos, artículos y así sucesivamente. Una variable es una propiedad que ha sido estudiada y puede tener varios valores.

2.2 Variables, Operacionalización.

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Nivel de medición
La importación legal de bienes del país de origen al país importador se considera importación, principalmente para consumo. Dos razones principales para elegir importar son la falta de productos manufacturados en el mercado y los bajos costos económicos. importarse debido a los costos elevados de producción o comercialización a nivel nacional. ADUANAS, IN 2014.	La importación es la transacción de bienes o servicios obtenidos del exterior, que no traen beneficios en diferentes áreas donde somos escasos, por lo que su acción dentro del país es crucial.	Beneficios	Eficiencia	¿Sería feliz si descubriera que los costos de estas tecnologías no eran tan altos?	(2) SI (1) NO

				¿Le gustaría importar estas tecnologías si le informaran que el Estado las promueve?	(2) SI (1) NO
			Eficacia	¿Tiene en cuenta las necesidades tecnológicas y la facilidad de uso?	(2) SI (1) NO
				Optimización de costos	¿Cree que la eficacia y la eficiencia de estas tecnologías aumentarán en su vida diaria como constructor?
			¿Ayudan estas tecnologías a reducir los costos de producción?		(2) SI (1) NO
		Importancia	Ahorro de tiempo	¿Sería tan feliz si descubriera que su producción ha mejorado gracias a estas tecnologías?	(2) SI (1) NO
				Cualidades	¿Sabía que estas tecnologías pueden producir productos exportables de alta calidad?
			Destaque		¿Cree que las compañías exportadoras son competitivas porque valoran la importación de tecnologías para su producción?
				¿Cree que importar maquinaria ligera es caro y toma mucho tiempo?	(2) SI (1) NO
				¿Cree que su proceso de producción se ve afectado por la reducción del tiempo?	(2) SI (1) NO

		Escasez de producción	Falta de recursos	¿Crees que deberías comprar tecnología para aumentar tu producción y crecimiento?	(2) SI (1) NO
			Insuficiencia de bienes	¿Alguna vez ha buscado información sobre equipos o máquinas tecnológicas que puedan mejorar y ayudar a su producción?	(2) SI (1) NO
				¿Es capaz de adaptarse a la tendencia nacional de compra y uso de maquinaria para sus proyectos de construcción?	(2) SI (1) NO

2.3 Población y muestra.

2.3.1. Población

La población es el conjunto de elementos que interesan al investigador y son relevantes para el problema de investigación en cuestión. En este caso, hay tres expertos dentro de nuestra población.

Para esta investigación, se utilizará la siguiente población:

La población 01 está compuesta por Vladimir Alfaro Paredes, el gerente de la empresa.

Población 02: 5 empleados de PORTICO SAC en nuestro departamento de Lambayeque.

2.3.2. Muestra

De acuerdo con LÓPEZ (2018), "una muestra estadística es un subconjunto de datos perteneciente a una población de datos". En términos estadísticos, debe estar compuesto por un cierto número de observaciones que puedan representar adecuadamente el total de los datos. Al saber que nuestras poblaciones no superan las 100 personas, todas nuestras poblaciones serían tomadas como muestras para el presente trabajo de investigación.

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

El método de uso es la encuesta, que consta de quince preguntas que están relacionadas con la variable propuesta y muestran las dimensiones e indicadores que guardan relación con ella. Según Alvira (2004), la encuesta "permite adivinar una metodología siempre en cambio e identificar temas y aspectos recurrentes". En otras palabras, este tipo de técnica permite al investigador obtener la mayor cantidad de información sobre un tema en particular porque, a través de sus preguntas abiertas, logra alcanzar los objetivos que se han establecido.

Por lo tanto, según Alvira F. (2004), una de las etapas de la encuesta es encontrar y realizar: "Utiliza cuestionarios básicamente con preguntas abiertas - Recoge información objetiva o sobre hechos (no opiniones ni actitudes) - Recurre a un informante - Y utiliza censos o muestras intencionadas". (pág. 6)

Se limitará a las dimensiones que contribuyan a la encuesta para obtener la información necesaria e importante al momento de un análisis.

La técnica es la encuesta y el instrumento es un cuestionario.

2.5 Procedimientos de análisis de datos.

En el proceso de recopilación de datos, se brindará orientación sobre la forma en que los encuestadores realizarán la encuesta, con el fin de generalizar las opiniones y llegar a una respuesta similar. Además, se les enseñará la relevancia del instrumento empleado para obtener datos verdaderos y genuinos.

Después de eso, se realizará un análisis y se detallarán los resultados de los encuestados con el programa Spss. Este sistema ayudará a obtener los resultados de la operación de la variable. Primero, se pueden ver los beneficios al ejecutar la variable, luego se puede ver la importancia de estas y finalmente la escasez de producción. Los valores que se miden se clasificarán utilizando una escala cualitativa.

Realmente, de acuerdo con los datos recopilados para la realización de la investigación, permanecerán completamente privados. Las consideraciones éticas y justas de la investigación se basan en la confiabilidad, la responsabilidad, la privacidad y un alto nivel de responsabilidad, lo que evita la falsedad o el plagio. Por lo tanto, el trabajo y la propiedad intelectual de todos los autores mencionados en esta investigación se respetan.

2.6 Criterios éticos.

Confidencialidad: se garantizará que la identidad de la institución y las personas que participan como informantes de la investigación sea protegida.

Objetivos: Se basó en criterios técnicos e imparciales para el análisis de la situación encontrada. Los comentarios del entrevistado se registrarán en lugar de ser influenciados por el entrevistador.

Originalidad: Para demostrar que no hay plagio intelectual en la información presentada, se citaron fuentes bibliográficas.

Variabilidad: la información que se mostró era fiable y tenía confiabilidad.

2.7 Criterios de Rigor Científicos

CRITERIO DE RIGOR CIENTÍFICO	INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA	MEDICIÓN
Valor de verdad	Validez Interna	Existe una similitud entre la situación en cuestión y los datos recopilados durante la encuesta. y examen del exportador.
Aplicabilidad	Validez externa	Aplican encuestas adicionales sobre planes de exportación y negocios.
Consistencia	Fiabilidad Interna	Los instrumentos son muy confiables cuando se trata de indicadores variables.
Neutralidad	Objetividad	La encuesta se llevó a cabo de manera independiente y, según el investigador, los resultados no se vieron afectados.

III. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.1. Recursos y Presupuesto

3.1.1 Recursos

Los estudiantes que podrán participar en esta investigación actual llamada "PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE - 2021" son: Merino Guerrero Jesús Santiago y Vallejos Cercado Mauricio Fabián, estudiantes del noveno ciclo.

3.1.2. Presupuesto

Materiales

<i>Detalle</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor, S/.</i>	<i>Total, S/.</i>
Un millar de papel bond A4	1	12.00	12.00
Lapiceros	6	0.50	3.00
Folder manilo A4	1	1.00	1.00

<i>Subtotal</i>	8	13.50	16.00
-----------------	----------	--------------	--------------

Servicios

<i>Detalle</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor, S/.</i>	<i>Total, S/.</i>
Internet	2	90	180.00
Impresión	5	0.50	2.50
<i>Subtotal</i>	7	90.50	182.50

Otros

<i>Detalle</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor, S/.</i>	<i>Total, S/.</i>
Pasajes de Chiclayo a Pimentel (ida y vuelta)	2	10.00	20.00
<i>Subtotal</i>	2	10.00	20.00

Resumen

<i>Detalle</i>	<i>Total, S/.</i>
Materiales	16.00
Servicios	182.50
Otros	20.00
<i>Total, General, S/.</i>	218.50

A. Financiamiento

El presente proyecto de investigación “PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE - 2021” constará de un presupuesto de S/. 218.50 soles y será autofinanciado por los alumnos Merino Guerrero Jesús Santiago y Vallejos Cercado Mauricio Fabián. quienes están realizando dicha investigación.

B. Cronograma de Ejecución

ACTIVIDADES	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Presentación de los esquemas del proyecto de investigación cuantitativo a los estudiantes																
Elección del Tema																
Elaboración de la introducción																
Elaboración del Método																
Presentación del primer avance del proyecto de investigación																
Elaboración del Aspecto Administrativos y Referencias																
Levantar observaciones																
Representación y exposición final del proyecto de investigación																

IV. RESULTADOS

En cualquier proyecto de inversión, es fundamental realizar una estimación adecuada de la demanda del mercado; esto significa que cuando se importa un producto y se coloca en el mercado, debe cumplir con las necesidades de los clientes en términos de precio, calidad y rendimiento, entre otros factores. Los resultados de las encuestas realizadas a las empresas constructoras se muestran a continuación.

Figura 1.- ¿Se sentiría satisfecho si ve que el costo de estas tecnologías no es tan elevado?



Fuente: Elaboración propia

El 83% de los encuestados consideran que si se sentirían satisfechos al ver que los costos de las tecnologías no son tan elevados, mientras que el 17% considera no sentirse satisfechos.

Figura 2.- ¿Si le comentamos que el Estado les da importancia a estas tecnologías, le interesaría importar?



Fuente: Elaboración propia

El 67% de los encuestados consideran que si les interesaría importar, mientras que el 33% considera que no es necesario importar.

Figura 3.- ¿Considera usted la fácil accesibilidad del uso y la demanda de las tecnologías?



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados consideran que, si es de fácil accesibilidad del uso y demanda de las tecnologías.

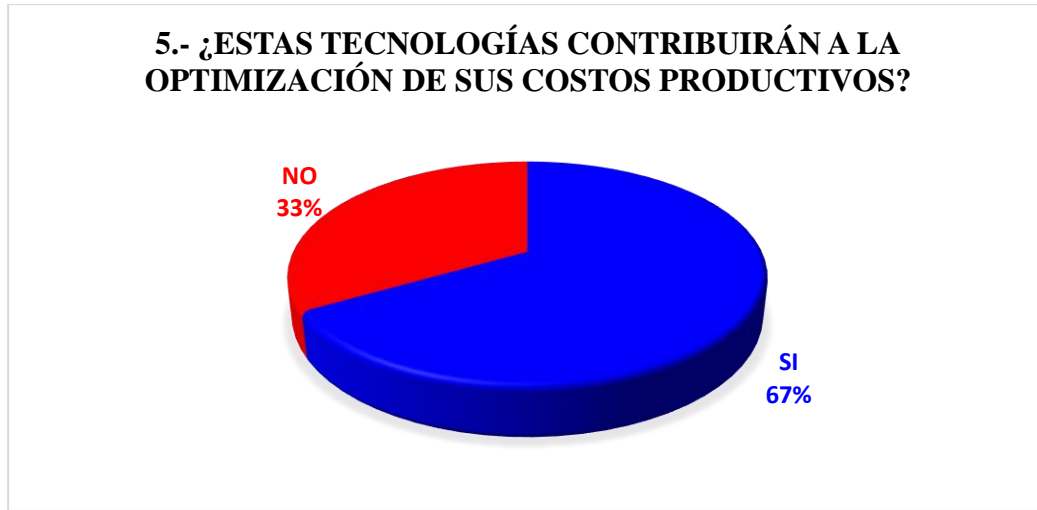
Figura 4.- ¿Cree que estas tecnologías generarían eficiencia y eficacia en la aplicación en su vida diaria como constructor?



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados consideran que estas tecnologías si generarían eficiencia y eficacia en la aplicación de su vida diaria como constructor.

Figura 5.- ¿Estas tecnologías contribuirán a la optimización de sus costos productivos?



Fuente: Elaboración propia

El 67% de los encuestados consideran que estas tecnologías si contribuirán a la optimización de sus costos productivos, mientras que minoritariamente el 33% considera que no contribuirán en la optimización de sus costos productivos.

Figura 6.- ¿Cuán satisfecho se sentiría si ve que con estas tecnologías su producción mejora?



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados consideran que se sentirían muy satisfechos al ver que su producción mejoraría.

Figura 7.- ¿Es consciente de que si utiliza estas tecnologías puede obtener productos de calidad exportable?



Fuente: Elaboración propia

El 83% de los encuestados consideran que si utiliza estas tecnologías si puede obtener productos de calidad exportable, mientras que minoritariamente el 17% considera que no podría obtener productos de calidad exportable.

Figura 8.- ¿Usted cree que las empresas exportadoras son competitivas porque le dan importancia a importar tecnologías para su producción?



Fuente: Elaboración propia

El 83% de los encuestados consideran que las empresas exportadoras si son competitivas porque le dan importancia a importar tecnologías para su producción, mientras que minoritariamente el

17% considera las empresas exportadoras no son competitivas porque le dan importancia a importar tecnologías para su producción.

Figura 9.- ¿Considera que la importación de maquinarias livianas es costosa y demoran en su trayecto?



Fuente: Elaboración propia

El 67% de los encuestados consideran que la importación de maquinarias livianas es costosa y demoran en su trayecto, mientras que el 33% considera que la importación de maquinarias livianas no es costosa y no demoran en su trayecto.

Figura 10.- ¿Considera que el ahorro del tiempo influye en sus procesos productivos?



Fuente: Elaboración propia

El 83% de los encuestados consideran que el ahorro del tiempo si influye en sus procesos productivos, mientras que minoritariamente el 17% consideran que el ahorro del tiempo no

influye en sus procesos productivos

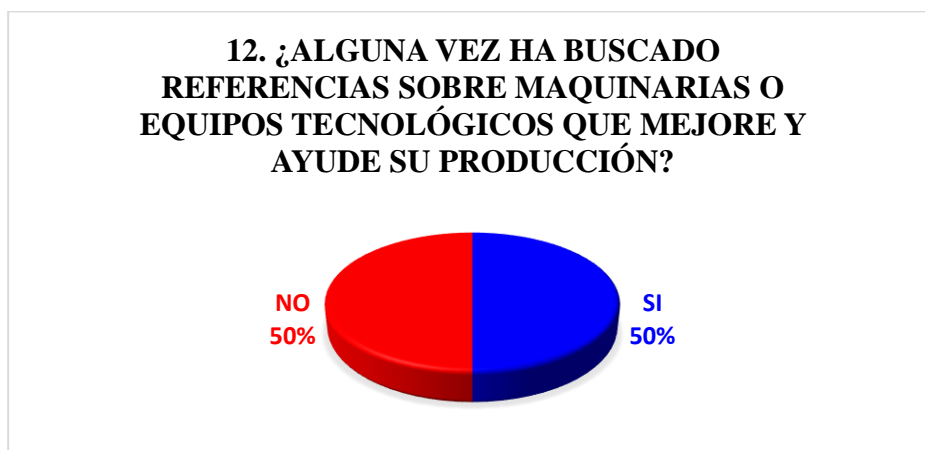
Figura 11.- ¿Considera que es necesario comprar tecnologías para la elaboración y crecimiento de su producción?



Fuente: Elaboración propia

El 67% de los encuestados consideran que no es necesario comprar tecnologías para la elaboración y crecimiento de su producción, mientras que minoritariamente el 33% consideran que si es necesario.

Figura 12.- ¿Alguna vez ha buscado referencias sobre maquinarias o equipos tecnológicos que mejore y ayude su producción?



Fuente: Elaboración propia

El 50% de los encuestados consideran que, si ha buscado referencias sobre maquinarias o

equipos tecnológicos que mejore y ayude su producción, mientras que igualmente el 50% consideran que no ha buscado referencias.

Figura 13.- ¿Sería capaz de adaptarse satisfactoriamente a las tendencias del país comprando y haciendo uso de maquinarias para sus construcciones?



Fuente: Elaboración propia

El 50% de los encuestados consideran que; si serian capaz de adaptarse satisfactoriamente a las tendencias del país comprando y haciendo uso de maquinarias para sus construcciones, similarmente el 50% de los encuestados no serían capaz de adaptarse a las tendencias del país comprando y haciendo uso de maquinarias para sus construcciones.

Figura 14.- ¿Cree usted que existe falta de recursos externos para su producción?



Fuente: Elaboración propia

El 83% de los encuestados consideran que, si existe falta de recursos externos para su producción, mientras que minoritariamente el 17% consideran que no existe falta de recursos externos para su producción.

Figura 15.- ¿Cree que estas tecnologías satisficieran sus ilimitadas necesidades dentro de sus áreas de trabajo?



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados consideran que estas tecnologías si satisficieran sus ilimitadas necesidades dentro de sus áreas de trabajo

V. CONCLUSIONES

Se han presentado las conclusiones obtenidas de este diploma para la importación de máquinas ligeras para la empresa INDUSTIA METALICA ALFARO.

- ❖ La importación y venta de maquinaria ligera de construcción puede ser aceptable en el mercado mediante la realización de investigación de mercado con empresas que operan en este sector.
- ❖ La importación de maquinaria relacionada con la investigación actual podría ser una excelente oportunidad comercial para optimizar el sector de la construcción y aportar innovación tecnológica al sector.
- ❖ Se llegó a la conclusión de que el plan de importación de maquinaria ligera de construcción era factible y que era mayor al requerido porque la maquinaria representaba la necesidad, lo que indicaba que sería beneficioso para la implementación del proyecto.
- ❖ Por lo tanto, se llega a la conclusión de que realizar este trabajo es lo más cercano a la realidad posible, de modo que cuando se lleve a cabo, se pueden obtener los resultados esperados.

VI. RECOMENDACIONES

- ❖ Se sugiere a la Universidad que establezca acuerdos con empresas de construcción que ya están presentes en la zona de Lambayeque, con el fin de obtener más información y poder llevar a cabo investigaciones más detalladas en el ámbito.

- ❖ Se sugiere promover las importaciones de maquinaria liviana con el fin de mejorar la producción y reducir el tiempo de construcción.

REFERENCIAS

- ACHANCARAY, D. (2019). Obtenido de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4445/MDE_1917.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- ARÉVALO BUSTOS, N. A. (2018). Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/13560.pdf>
- CICA. (2020). SITUACION MUNDIAL COVID - 19. INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION Y GENERAL, 3-80.
- CICA. (2020). SITUACION MUNDIAL COVID - 19 . INDDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION Y GENERAL, 2.
- COMEX, P. (13 de ABRIL de 2021). CONFIEP. Obtenido de EMPRESAS HACIENDO PAIS: <https://www.confiep.org.pe/noticias/importaciones-peruanas-crecen-3-5-en-primer-bimestre-2021/>
- COSTOS. (13 de JULIO de 2020). Obtenido de COSTO: <https://noticias.costosperu.com/noticias/inversiones/lambayeque-invertiran-us-250-millones-para-construccion-de-dos-obras-importantes/>
- GOBIERNO REGIONAL DE LAMBAYEQUE. (2 de DICIEMBRE de 2020). Obtenido de GOBIERNO REGIONAL DE LAMBAYEQUE: <https://www.regionlambayeque.gob.pe/web/noticia/detalle/32421?pass=Mg==>
- GUERRERO, A. M. (2021). VAMOS CASTILLO. CHICLAYO: PERU.
- IDEXCAM. (3 de DICIEMBRE de 2020). LA CAMARA. Obtenido de REVISTA DIGITAL DE LA CAMARA DE COMERCIO: <https://lacamara.pe/importaciones-del-sector-construccion-cayeron-21-a-septiembre-por-pandemia/>
- MAGUIÑA CUADROS, A. J. (FEBRERO de 2020). Obtenido de https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/11280/Magui%c3%b1a_Cuadros_Alberth_Jhon.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MÁRQUEZ, R. (23 de JUNIO de 2020). GESTION. Obtenido de GESTION: <https://gestion.pe/economia/sni-sni-son-insuficientes-las-medidas-para-reactivar-la-demanda-de-productos-de-construccion-noticia/?ref=gesr>

- RAMÍREZ MURRITA , H. J. (2018). Obtenido de http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/1096/Hasier_ADM_TSP_TITULO_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- REYES, C. P. (2019). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/45817/1/Modelo%20de%20comportamiento%20del%20comprador%20industrial%20en%20el%20sector%20de%20la%20construcci%c3%b3n%20de%20Guayaquil%2c%20a.pdf>
- RICHLER, A. (29 de MAYO de 2020). BID. Obtenido de MEJORANDO VIDAS: <https://blogs.iadb.org/ciudades-sostenibles/es/el-impacto-del-covid-19-en-la-construccion-publica/>
- SEMANA. (27 de MARZO de 2021). Obtenido de SEMANA: <https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/lo-que-debe-saber-sobre-la-maquinaria-liviana-en-el-sector-de-la-construccion/202100/>
- TERRANOVA, L. (2020). INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES “LIVIANA” EN ARGENTINA: CARACTERIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES (1930 - 1955). REVISTA DE ECONOMIA POLITICA DE BUENOS AIRES, 3-48.

ANEXOS

TEMA DE INVESTIGACIÓN	PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE – 2021
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	ENCUESTA
LUGAR	Departamento de Lambayeque
OBJETIVO DEL INSTRUMENTO	La presente encuesta es realizada con fines académicos, con el objetivo de recabar información para un estudio de factibilidad para la importación de maquinaria liviana para la industria METALICA ALFARO del Departamento de Lambayeque – 2021
PREGUNTAS	
<p>1. ¿Se sentiría satisfecho si ve que el costo de estas tecnologías no es tan elevado?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) SI</p> <p style="margin-left: 40px;">b) NO</p> <p>2. ¿Si le comentamos que el Estado les da importancia a estas tecnologías, le interesaría importar?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) SI</p> <p style="margin-left: 40px;">b) NO</p> <p>3. ¿Considera usted la fácil accesibilidad del uso y la demanda de las tecnologías?</p> <p style="margin-left: 40px;">a) SI</p> <p style="margin-left: 40px;">b) NO</p> <p>4. ¿Cree que estas tecnologías generarían eficiencia y eficacia en la aplicación en su vida diaria como constructor?</p>	

a) SI

b) NO

5. ¿Estas tecnologías contribuirán a la optimización de sus costos productivos?

a) SI

b) NO

6. ¿Cuán satisfecho se sentiría si ve que con estas tecnologías su producción mejora?

a) Muy Satisfecho

b) Poco Satisfecho

7. ¿Es consciente de que si utiliza estas tecnologías puede obtener productos de calidad exportable?

a) SI

b) NO

8. ¿Usted cree que las empresas exportadoras son competitivas porque le dan importancia a importar tecnologías para su producción?

a) SI

b) NO

9. ¿Considera que la importación de maquinarias livianas es costosa y demoran en su trayecto?

a) SI

b) NO

10. ¿Considera que el ahorro del tiempo influye en sus procesos productivos?

a) SI

b) NO

11. ¿Considera que es necesario comprar tecnologías para la elaboración y crecimiento de su producción?

a) SI

b) NO

12. ¿Alguna vez ha buscado referencias sobre maquinarias o equipos tecnológicos que mejore y ayude su producción?

a) SI

b) NO

13. ¿Sería capaz de adaptarse satisfactoriamente a las tendencias del país comprando y haciendo uso de maquinarias para sus construcciones?

a) SI

b) NO

14. ¿Cree usted que existe falta de recursos externos para su producción?

a) SI

b) NO

15. ¿Cree que estas tecnologías satisficieran sus ilimitadas necesidades dentro de sus áreas de trabajo?

a) SI

b) NO

Acta de originalidad de informe de investigación

Yo, ROCERO SALAZAR CESAR RICARDO, docente de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 0599-FACEM-USS-2021 de los estudiantes: MERINO GUERRERO JESUS SANTIAGO y VALLEJOS CERCADO MAURICIO FABIÁN Tesis: PLAN DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA LIVIANA DEL MERCADO CHINO PARA LA INDUSTRIA METALICA ALFARO DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE – 2021

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 13 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante software de similitud.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva de Similitud aprobada mediante Resolución de Directorio N° 016-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 09 de Octubre de 2023



MBA. Rocero Salazar Cesar Ricardo

DNI N° 44308266

NOMBRE DEL TRABAJO

**PROYECTO DE INVESTIGACION S. GUER
RERO - M. VALLEJOS - 2021-FINAL (1).d
ocx**

AUTOR

MERINO y VALLEJOS

RECuento DE PALABRAS

6937 Words

RECuento DE CARACTERES

38995 Characters

RECuento DE PÁGINAS

36 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

630.0KB

FECHA DE ENTREGA

Oct 9, 2023 5:06 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 9, 2023 5:06 PM GMT-5**● 13% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 12% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref
- 9% Base de datos de trabajos entregados

● Excluir del Reporte de Similitud

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