

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TESIS

Plan de negocio para la importación de motos eléctricas de niños desde China para Emprendimiento Cix Chiclayo 2022 - 2024

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autora

Bach. Muñoz Nombera, Anahi Araceli

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6593-3715>

Asesor

Mg. Rocero Salazar, César Ricardo

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1555-7851>

Línea de Investigación

Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que promueva el crecimiento económico incluso y sostenido.

Sublínea de Investigación

Investigación de mercado y de las necesidades del cliente.

Pimentel – Perú

2023

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN
PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS DE NIÑOS DESDE
CHINA PARA EMPRENDIMIENTO CIX CHICLAYO 2022 - 2024

Aprobación del jurado

MG. MILKEN RICARTE CHAVARRY BECERRA

Presidente del Jurado de Tesis

DR. ESPINOZA RODRIGUEZ HUGO REDIB

Secretario del Jurado de Tesis

MG. ROCERO SALAZAR CESAR RICARDO

Vocal del Jurado de Tesis


DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la DECLARACIÓN JURADA, soy **Anahi Araceli Muñoz Nombera** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

Plan de negocio para la importación de motos eléctricas de niños desde China para Emprendimiento Cix Chiclayo 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, conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación con las citas y referencias bibliográficas, respetando el derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

Muñoz Nombera Anahi Araceli	DNI: 74362993	
-----------------------------	---------------	---

Pimentel, 02 de Julio de 2024.

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico en primer lugar a Dios, por ser mi compañero durante el proceso de elaboración de esta investigación, por haberme ayudado a superar cada obstáculo y barrera que se presentó a lo largo del camino, lo que me otorgó fortaleza para continuar y cumplir con la meta final, a mis padres Muñoz Huerta Armando y Nombera Matallana Yolanda Elizabeth por ser mi apoyo incondicional en cada paso que he dado durante mi vida profesional y personal, por haberse esforzado siempre para lograr sacarme adelante y ser una gran profesional pero sobre todo por confiado siempre en mi capacidad para cumplir con cada uno de mis objetivos a pesar de las adversidades. A mi hermano

Giovanni Francisco Muñoz Nombera por haber sido y seguir siendo mi ejemplo a seguir, brindándome todos sus conocimientos adquiridos durante su vida profesional, pero sobre todo por haberme aconsejado siempre a nunca desistir, a luchar siempre por mis sueños sin importar lo difícil que puedan llegar a ser. A mi abuelita Clara Luz Matallana Sánchez Q.E.P.D, por continuar guiando mi camino desde el cielo, por las enseñanzas que me dejó cuando aún se encontraba en vida, cada consejo, cada palabra que ha sido pieza fundamental para recordarme a donde quiero llegar y hacerla sentir orgullosa de haber culminado de forma satisfactoria mi carrera universitaria.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por seguirme dando fuerzas y motivación para continuar con el cumplimiento de mis objetivos a pesar de todas las adversidades que se me presentan en el camino, a los docentes que conocí a lo largo de mi vida universitaria por ser mi guía y otorgarme conocimientos que han sido pieza fundamental para mi desarrollo como estudiante.

A mi madre que siempre está a mi lado apoyándome y motivándome a salir adelante, quien me ha enseñado que los sueños se cumplen a base de mucho esfuerzo y dedicación, pero sobre todo por haberme criado con buenos valores y principios para ser la persona que soy hoy en día.

RESUMEN

El presente proyecto de investigación titulado Plan de negocio para la importación de motos eléctricas desde China para Emprendimiento Cix 2022-2024, para el desarrollo de este plan se recurrió a varias fuentes confiables tanto para la indagación de las restricciones y barreras arancelarias que pueda presentar el producto en mención, las cuales fueron consultadas en SUNAT, así como también los requisitos que se necesitan para que esa mercancía llegue sin problema alguno al Perú. Para realizar el siguiente plan se empleó una investigación de enfoque mixta descriptiva, con un diseño no experimental.

Después de haber recopilado la información necesaria para la elaboración de este plan, se realizó el análisis y el procesamiento de los resultados obtenidos, de tal manera se logró explicar detalladamente las variables empleadas, las cuáles son (Plan de negocios e importación) lo cual respondió a la siguiente pregunta ¿A través de un plan de negocios se logrará la importación de motos eléctricas de niños para Emprendimiento Cix Chiclayo 2022-2024?

Finalmente, se concluye que el producto a importar por la empresa Emprendimiento Cix es una gran oportunidad de negocio, ya que es un producto novedoso y el proceso de importación es bastante sencillo debido a que no presenta restricciones y el tiempo de llegada del producto no es tardío.

Palabras clave: Motos eléctricas, China, importación, restricciones, barreras arancelarias.

ABSTRAC

The present research project entitled Business plan for the import of electric motorcycles from China for Cix Entrepreneurship 2022-2024, for the development of this plan, several reliable sources were used both for the investigation of the restrictions and tariff barriers that the mentioned product, which were consulted in SUNAT, as well as the requirements that are needed for this merchandise to arrive without any problem in Peru. To carry out the following plan, a descriptive mixed approach investigation was used, with a non-experimental design.

After having compiled the necessary information for the preparation of this plan, the analysis and processing of the results obtained was carried out, in such a way it was possible to explain in detail the variables used, which are (Business plan and import) which responded to the following question: Through a business plan, will the importation of children's electric motorcycles for Emprendimiento Cix Chiclayo 2022-2024 be achieved?

Finally, it is concluded that the product to be imported by the company Emprendimiento Cix is a great business opportunity, since it is a novel product, and the import process is quite simple because it does not present restrictions and the arrival time of the product is not late.

Keywords: Electric motorcycles, China, import, restrictions, tariff barriers.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad Problemática	10
1.1.1 Contexto Internacional	10
1.1.2 Contexto Nacional	10
1.1.3 Contexto Local	11
1.2 Trabajos previos	12
1.3 Teorías relacionadas al tema	14
1.3.1 Plan de negocio	14
1.3.2 Importación	19
1.4 Formulación del problema	21
1.5 Justificación e importancia del estudio	21
1.5.1 Justificación	21
1.5.2 Importancia	21
1.5 Hipótesis	22
1.7. Objetivos	22
1.7.1 Objetivo general	22
1.7.2 Objetivos específicos	22
II. MATERIAL Y MÉTODOS	23
2.1. Tipo y diseño de investigación	23
2.1.1. Tipo de investigación	23
2.1.2. Diseño de la investigación	23
2.2. Población y muestra	24
2.2.1 Población	24
2.2.2. Muestra	24
2.3. Variables y Operacionalización	25
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez	27
2.5 Procedimiento de análisis de datos	28
2.6 Criterios éticos	29
2.7 Criterios de rigor científicos	29
III. RESULTADOS	31
3.1 Resultados en tablas y figuras	31
3.2 Discusión de resultados	58
3.3. Aporte práctico	60
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76

4.1 Conclusiones	76
4.2 Recomendaciones	76
REFERENCIAS	77

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variables de operacionalización	26
Tabla 2 Entrevista	31
Tabla 3 Pregunta 1:	36
Tabla 4 Pregunta 2:	38
Tabla 5 Pregunta 3:	40
Tabla 6 Pregunta 4:	43
Tabla 7 Pregunta 5:	45
Tabla 8 Pregunta 6	47
Tabla 9 Pregunta 7:	48
Tabla 10 Pregunta 8	50
Tabla 11 Pregunta 9	52
Tabla 12 Pregunta 10	54
Tabla 13 Pregunta 11:	56
Tabla 14 Análisis FODA	62
Tabla 15 Mercado consumidor	63
Tabla 16 Mercado competidor	64
Tabla 17 Proyección de demanda en soles	65
Tabla 18 Resumen de proyección de ventas	65
Tabla 19 Costo de importación	67
Tabla 20 Localización de la empresa	70
Tabla 21 Estructura organizativa	71
Tabla 22 Funciones del administrador	71
Tabla 23 Funciones del contador	71
Tabla 24 Funciones del community manager	72
Tabla 25 Funciones atención al cliente	72
Tabla 26 Gastos administrativos	74
Tabla 27 Gastos de servicios	75
Tabla 28 Gastos plan de marketing	75

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

1.1.1 Contexto Internacional

En este punto, según De Aragón (2019) durante el año 2018, a nivel mundial la venta de los vehículos eléctricos logró los 2,1 millones, un 69% fue de vehículos netamente eléctricos mientras que el otro 31% fueron de tipo híbridos enchufables. De las cifras mencionadas, China ha sido quién mayor contribución obtuvo, debido a que sus ventas registraron un incremento de más de 500 000 unidades, sumando un total de 1,2 millones en el año 2018.

En Francia según menciona Icx (2021) desde el año 2020 se han vendido 640 000 patinetes eléctricos lo cual ha superado la venta de bicicletas eléctricas, ya que estas últimas han apenas lograron pasar la barrera de las 500.000 unidades. En términos de crecimiento en el 2020 se sabe que las ventas de los patinetes eléctricos se incrementaron en un 34% mientras que las bicicletas tan solo en un 29%. Francia es el principal mercado de patinetes eléctricos en Europa ya que continúa con una tendencia alcista marcada desde el 2019.

Por último, según menciona el Portal Movilidad (2021) los gobiernos se encuentran apoyando los vehículos eléctricos de dos ruedas por medio de subsidios y desgravaciones fiscales, así como también mediante la construcción de infraestructura de carga, con apoyo de los OEM, lo cual obliga a los OEM de vehículos de dos ruedas a que exploren más allá del uso de motores de combustión interna convencionales (ICE) en vehículos de dos ruedas.

1.1.2 Contexto Nacional

En este punto la agencia peruana de noticias Andina (2018) menciona que, durante el primer trimestre del 2022, la importación de vehículos eléctricos en específico los scooters han registrado un incremento significativo para el Perú dado que se adquirieron 3,906 unidades a 1.3 millones de dólares, mostrando así un aumento del 211% en cantidad y 417% en cuanto a valor, dando a conocer como principal proveedor al país de China. Ante las cifras obtenidas se espera que el transporte alternativo siga siendo para los peruanos una opción de transporte diario, y a medida que se vaya extendiendo el impacto de la crisis

económica, lo más probable es que continúe el incremento con respecto al año anterior.

De igual manera según Rodríguez (2019) el scooter alcanza una velocidad de 25 km/h, en Lima el tráfico se mueve a la mitad: 12 km/h en horas punta, que pueden llegar a ser 10 km/h los viernes, esto según cifras de (AATE). Tras la gran acogida de aplicaciones de taxi y de delivery, el alquiler de scooters eléctricos son la nueva apuesta por los principales fondos de capital de riesgo y empresas tecnológicas a nivel mundial. Este producto posee demanda alta por la movilidad más rápida y en trayectos cortos por lo que apuestan por las economías de escala para hacerse rentables.

Según se menciona en el diario GESTIÓN (2022) se sabe que, pese a que el gobierno peruano busca impulsar la electromovilidad en el país, este se encuentra a puertas de presentar un proyecto de ley que ayude a flexibilizar los impuestos en beneficio de la importación de vehículos eléctricos, debido a que la demanda en el mercado local ha caído más de lo pronosticado durante el primer semestre de lo que va del año.

1.1.3 Contexto Local

Con el paso del tiempo se ha observado la evolución de la tecnología no sólo en dispositivos móviles sino también en productos de uso cotidiano para todas las edades, sin embargo, se sabe que el Perú no es un país que se encuentre desarrollado de la misma manera en este ámbito como los diferentes países del extranjero, es por ello que el País se sirve de la innovación de otros países para hacer llegar la tecnología del extranjero al Perú tal es el caso de las motos eléctricas para niños, dentro del mercado Chiclayano la empresa observó que su público objetivo en gran porcentaje son jóvenes y padres de familia, por lo que constantemente están buscando productos innovadores, es por ello que brindaron como opción la importación de dicho producto.

Tomando en cuenta la carencia de experiencia e información en el proceso de importación, la empresa EMPRENDIMIENTO CIX busca servir como intermediario para la importación de estas motos eléctricas desde China hacia Perú, con la finalidad de lograr comercializarlos en el departamento de Lambayeque, esperando no sólo la buena acogida de este producto, sino también que este paso le permita abrir nuevas puertas dentro del mercado

extranjero y empezar a dejar de depender de proveedores de la capital e iniciar a mantener contacto directo con proveedores del extranjero.

1.2 Trabajos previos

1.2.1 Contexto internacional

En Ecuador de acuerdo a la investigación de Dammer (2017) en su tesis titulada Importación de motos eléctricas desde China esta investigación descriptiva , exploratoria dice que para realizar la importación de una mercancía primero debemos analizar las razones que te llevan a elegir el producto a importar, además de investigar todas las características en este caso de las motos eléctricas así como también la documentación necesaria para traer ese producto del extranjero, se debe realizar una indagación acerca de la producción y oferta existente del producto en mención en el país elegido y a su vez la demanda que presenta en el país destino, finalmente nos indica que debemos tener en cuenta que la mercancía a importar cuenta con un seguro y certificaciones para poder comercializar un producto de calidad.

Por otro lado, según Expansión (2019) en México existen diferentes marcas de lujo para la elección de los consumidores sin embargo la importación de motos eléctricas de la marca estadounidense Harley Davidson lidera no sólo en México sino también alrededor del mundo, menciona que este mercado ofrece grandes cantidades de crecimiento para todos los miembros de la industria. México es un país demandante de este tipo de productos, ocupa el segundo lugar en el mercado para Harley en Latinoamérica, ya que se encuentra después de Brasil.

Por último, según lo da a conocer el banco Santander (2022) con el propósito de disminuir la contaminación ambiental Santander Brasil patrocinó un proyecto en la capital de São Paulo para que los clientes y no clientes tengan a su disposición 50 diferentes tipos de scooter eléctricos para transportarse por toda la ciudad, lo cual consideran ayudará a evitar la emisión de toneladas de dióxido de carbono a la atmósfera. Brasil es considerado uno de los mercados con más registro de ventas de motos eléctricas a nivel global.

1.2.2 Contexto nacional

En este punto según Ascón et al., (2017) en su tesis Plan de negocio para la comercialización de motos eléctricas tipo Scooter en Lima Metropolitana, en el presente estudio de tipo cuantitativo concluye que la segmentación de mercados de jóvenes entre 18 y 24 años es donde predomina la demanda de estos vehículos esto debido a que la mayoría son universitarios, por lo que buscan un medio de transporte que reduzca su tiempo de transporte y les sea más económico.

De la misma manera Rojas et al., (2018) en su tesis Importación de Scooter eléctricos para la comercialización en Lima Metropolitana utilizando un enfoque cuantitativo menciona que los consumidores de hoy en día buscan productos que contribuyan a disminuir la contaminación del medio ambiente, es por ello que siempre debemos estar al tanto de las tendencias en gustos y preferencias de los clientes, cuando se opta por importar un producto menciona que debemos realizar un análisis con anticipación que nos permita saber si a pesar de ser un producto en tendencia también sea rentable para la empresa que desee traer esa mercancía, ya que si bien es cierto cada empresa determina su público objetivo muchas veces los productos innovadores contribuyen al incremento de sus ventas.

Según menciona Nunura (2020) en su investigación titulada Importación y comercialización de motos eléctricas de China para Lima Metropolitana siendo esta una investigación de tipo mixta, dado que este producto ha tomado mayor importancia en los últimos años ya que facilita el transporte, así como también brinda una contribución al medio ambiente, además considera necesario que para la elección del proveedor es necesario realizar un cuadro comparativo que permita evaluar cuál es la mejor opción para trabajar tomando en cuenta los métodos de pago, el tiempo de producción, precio. etc.

En la parte logística nos dice que debemos considerar empresas que cuenten con muchos años de experiencia y de preferencia que ofrezcan el servicio logístico integral es decir almacenaje y el visto bueno integral. Para el proceso de la nacionalización se debe contratar una agencia de aduana que ofrezca un buen servicio de despacho de la carga.

De la misma forma según Quevedo (2018) en su tesis titulada Plan de negocios para la importación y comercialización de motos eléctricas en Lima

Perú 2018 investigación de tipo cualitativa correlacional el autor concluyó que los vehículos eléctricos son bastante novedosos sobre todo si son eco-amigables porque ayudan a la disminución del daño al medio ambiente, además se menciona que una estrategia ideal para el posicionamiento de este producto debe estar enfocada en los beneficios que este producto presenta en base a productos similares, por último mencionar que pese a la existente demanda de este producto se muestra una propuesta operativamente viable, socialmente responsable y económicamente rentable.

Finalmente según lo da conocer Espinoza (2020) en su tesis Importación y comercialización de Scooter eléctricos de China al mercado Piurano dentro de su investigación la cual es de tipo cualitativa determina los puntos importantes en la importación del producto mencionado así como también los puntos importantes para llevar a cabo esta oportunidad de negocio, ya que como sabemos la llegada de productos del extranjero al país siempre son novedosos para los consumidores así como también son de bastante beneficio para los empresarios ya que permite incrementar sus ventas y expandirse en el mercado local.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Plan de negocio

- **Definición**

Un plan de negocio es vital en la apertura o desarrollo de algún negocio o actividad empresarial, aquí se indican las consideraciones necesarias para que los negocios funcionen de manera correcta, además ayuda a que las ideas sean claras, así como también tener un mejor control de las actividades que se realizarán para el logro de los objetivos planteados (Galán, 2015).

- **Gestión estratégica**

Definida como aquella que permite anticipar y gerenciar los cambios en la empresa, con la finalidad de que se generen estrategias, las cuáles permitirán asegurar el futuro de la organización (Quiroga, 2021).

Para elaborar una gestión estratégica correcta se debe tener en consideración lo siguiente:

a. Definición del negocio

Esta parte es fundamental ya que indica en qué consiste el negocio, si la empresa estará dedicada a ofrecer servicios o vender productos y el tipo de estos. También se debe considerar el mercado hacia el que va dirigido y el lugar en el que serán desarrolladas las operaciones (Drucker, 2013).

b. Misión

Es la razón de existencia de la empresa, es decir el propósito que esta tiene al ser creada. Además de las actividades que realizará la empresa para obtenerla, así como también las necesidades a satisfacer y los clientes a los que se desea llegar (Kotler, 1996).

c. Visión

Se encuentra establecida según lo que la empresa desea alcanzar o construir, es decir proyecta una imagen de lo que se desea lograr, para elaborar la visión se debe tener en cuenta la meta a alcanzar, así como también con el apoyo de todos los colaboradores del equipo para llegar hacia ella (Equipo editorial, 2021)

d. Valores

Son de suma importancia porque dan a conocer los principios éticos con los que se desea constituir la cultura empresarial, además son determinantes en el accionar de los miembros frente a diferentes situaciones laborales, personales y sociales (Padrino, 2010).

e. Análisis FODA

Herramienta que da a conocer la situación de la empresa tanto la interna como la externa, su objetivo principal es detectarlas para generar estrategias que sirvan como solución y mejora de la empresa (Asana, 2021).

f. Objetivos estratégicos

Son las metas propuestas por la empresa con la finalidad de obtener resultados a corto, mediano y largo plazo, estos son definidos según las áreas de la empresa que aseguren el éxito de esta (Hegel, 2021).

- **Gestión de marketing**

Engloba a un sistema de acción cuyo objetivo específico es la captación de los mercados mediante acciones concretas en su producto, precio, distribución y comunicación (Sydle, 2021).

a. Estudio de mercado

Es el conjunto de acciones a realizar por las organizaciones con el objetivo de adquirir información del mercado al cual se va a dirigir, este puede integrar desde niños hasta adultos, además se logrará determinar el tamaño del mercado y la rentabilidad. Para este estudio nos podemos apoyar de encuestas, entrevistas, etc. (Thompson, 2008).

b. Mercado consumidor

Encargado de investigar el comportamiento del consumidor e identificar cuáles son las necesidades y la forma en que las satisface, también es importante conocer sus gustos y preferencias al realizar las compras. Lo mencionado anteriormente sirve de apoyo a las empresas para poder tener un mejor conocimiento de lo que el cliente necesita (Fisher, 2020).

c. Mercado competidor

Encargado de analizar a las organizaciones que pertenezcan a un mismo sector donde se encuentra el negocio, para ello es importante reconocer cuáles son las ventajas de cada una de ellas, así como también investigando las debilidades para lograr generar su valor agregado que le permita tener un mejor alcance dentro del mercado y volverla superior frente a la competencia (Kotler, 1996).

d. Proyección de ventas

Después de haber realizado la investigación de mercado y determinado al público que nos vamos a dirigir es importante realizar una proyección de ventas durante el primer año del negocio, esto con el fin de fijar metas en lo que se va a vender (E. R. Arias, 2020).

e. Estrategia de marketing

Esta se trabaja tomando en consideración en nuestro caso ya que es un producto las 4p:

- **Producto**, este debe explicar las cualidades, beneficios y ventajas que presenta en comparación a productos iguales o similares.
- **Precio**, es establecido luego de haber aplicado una estrategia la cual puede ser de recuperación, penetración, el ciclo de vida de los precios o el precio competitivo. La mayoría de las empresas determinan sus precios en base a sus costos de producción sumado a las ganancias que quieren obtener.

- **Plaza**, este será el lugar dónde el producto será distribuido a los consumidores, así como también explica el proceso a seguir para hacer llegar el producto desde la fábrica hasta los clientes finales, estos productos deberán encontrarse en estado óptimo.
- **Promoción**, son todas aquellas estrategias que la empresa utilizará para vender su producto, así como también la manera en la que lograrán tener un mayor alcance (Tomas & Cyberclick, 2020).

- **Gestión operativa**

Modelo de gestión que comprende las tareas y procesos dirigidos al mejoramiento de las organizaciones dentro de una empresa, con la finalidad de incrementar su capacidad para obtener los propósitos y objetivos operativos (Quiroga, 2021).

- a. Objetivos operativos**

Para ser establecidos se debe tener en cuenta la proyección de ventas mensuales y definir el stock mínimo con el que debe contar la empresa para la venta (Quiroga, 2021).

- b. Oferta de productos**

Es la línea de productos con la que cuenta la empresa para ser ofrecidos a los clientes según sus necesidades (Pedrosa, 2015).

- c. Ciclo de servicio**

Son todos aquellos pasos que son parte del desarrollo de actividades de la empresa al brindar un producto o servicio, los cuales deberán cumplir con las expectativas de los consumidores (Nieves, 2019).

- d. Flujograma de procesos**

Diseño representativo de los procesos a realizar de inicio a fin por parte de la empresa (ESAN, 2019).

- e. Localización de la empresa**

Esta es pieza fundamental para la creación de la empresa ya que aquí se desarrollarán las actividades para el proceso de producción, así como también donde se realizarán las ventas, estas instalaciones deben contar con los servicios básicos, así como también con seguridad garantizada tanto para los trabajadores como para los clientes (López, 2020).

- **Gestión de personas**

La actividad humana en las organizaciones es imprescindible, es una pieza fundamental para la producción de una organización. La gestión del personal engloba todas las actividades de selección, contratación, formación del personal y motivación de este (Cortés, 2020).

- a. Estructura organizativa**

La empresa debe estar correctamente dividida y organizada según las funciones a realizar según el área para así poder indicar a cada miembro cada una de sus responsabilidades, para este punto se pueden apoyar de los niveles de jerarquía según el rubro de cada empresa (Quiroa, 2020).

- b. Necesidad de personal**

Como toda empresa es necesario contar con colaboradores de acuerdo con las áreas establecidas por la empresa para realizar las funciones determinadas (IONOS, 2019).

- c. Principales funciones**

Una vez establecidas las responsabilidades según los cargos, es importante definir cuáles serán las funciones por realizar de tal manera entre todas al cumplir con cada una de ellas lograrán la meta establecida por la empresa (IONOS, 2019).

- **Gestión legal**

- a. Tipo de empresa**

Este deberá ser elegido según la naturaleza de la empresa y lo que resulte más conveniente para el emprendedor o empresario, en el Perú las más empleadas son: SA, SAC, SRL, EIRL (Gobierno del Perú, 2022).

- b. Aspectos tributarios**

Se rige luego de haber elegido el tipo de empresa a constituir y las actividades a realizar, los impuestos estarán compuestos de diferentes formas como régimen general, especial, simplificado, etc (Caro, 2012).

- c. Constitución de la empresa**

Dependerá de la naturaleza de la empresa, lo primero que deberán hacer es inscribirse en SUNAT y solicitar su ruc, así como también solicitar los permisos necesarios para el funcionamiento de la empresa (Caro, 2012).

- **Gestión financiera**

La gestión financiera es la encargada de determinar el valor y de la toma de decisiones para la asignación de recursos (adquisición, inversión y administración). Analiza las decisiones y acciones a realizar en los medios financieros que se necesitan para el desarrollo de las tareas en las organizaciones (Westreicher, 2020b).

- a. Gastos administrativos**

Estos son aquellos que se encuentran vinculados con la organización, gestión y dirección de una empresa, lo cual es consecuencia del funcionamiento organizacional. (Aguilera, 2020).

- b. Gastos de servicios**

Son aquellos gastos que la empresa debe afrontar como consecuencia de la prestación de un servicio, es decir todos los medios necesarios que son utilizados para la producción de un bien o un servicio. (Aguilera, 2020).

- c. Gastos de plan de marketing**

Este consiste en especificar los medios económicos que será utilizados para ejecutar acciones que requiera la empresa haciendo uso de estrategias de mercadotecnia de manera anual (Aguilera, 2020).

- d. Costo total**

Es obtenido de la suma de los costos variables tales como materia prima, insumos, mano de obra, más los costos fijos como el alquiler, salario, servicios básicos, etc. (Westreicher, 2020a).

1.3.2 Importación

- **Definición**

Entendemos por importación a la adquisición de un bien o servicio del extranjero, los cuáles serán traídos y distribuidos en un país destino dado que en su mayoría tienen fines comerciales (Kiziryan, 2015)

- a. Proceso**

Existen una serie de pasos para realizar este proceso sin embargo para el producto en mención se consideran como principales los siguientes (Ludeña, 2021).

1. Detectar una necesidad
2. Contactar proveedores

3. Confirmar negocio
4. Detalles del embarque
5. Entrega de documentos
6. Retiro del producto

b. Requisitos

Para que una persona natural o jurídica pueda realizar una importación debe tener en cuenta lo siguiente (SUNAT, 2016).

- Debe estar inscrito en el Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Se debe encontrar habilitado en el RUC
- El domicilio fiscal declarado en el RUC debe ser encontrado cómo habido.
- Presentar documentos y formularios necesarios para la importación de mercancías.

c. Barreras arancelarias

Estas suponen una disminución a muchos negocios ya que encarecen el precio de bien que se va a comprar o vender, esto es dependiendo sus características y el volumen de intercambio. También es considerada como herramienta de control fiscal y presupuestaria, además de la regulación internacional, ya que permite saber si un bien o servicio está siendo fiscalizado y por lo tanto se debe reconocer si es legal o no (Burguillo, 2016).

d. Producto

Se define como producto como un conjunto de atributos ya sean tangibles o intangibles que contengan un precio, empaque, color, marca y calidad, adicional a ello los servicios y la imagen del vendedor, el producto puede ser un bien o un servicio. Así mismo también se entiende como la oferta con que una empresa u organización satisface una necesidad (Staton et al., 2005).

e. Proveedor

Se entiende como proveedor a la persona o empresa que abastece todo lo necesario para grandes grupos, organizaciones, comunidades, etc. Asu vez en términos generales un proveedor es la persona que ofrece un servicio o vende un bien (García, 2019).

1.4 Formulación del problema

¿A través de un plan de negocios se logrará la importación de motos eléctricas de niños para Emprendimiento Cix Chiclayo 2022-2024?

1.5 Justificación e importancia del estudio

1.5.1 Justificación

a. Justificación teórica.

La presente investigación tiene como justificación teórica el uso de los temas de plan de negocio e importación, el cual tiene como finalidad desarrollar una ampliación en el catálogo de productos de la empresa Emprendimiento Cix. Por otro lado, esta investigación servirá para obtener mayor conocimiento en los temas anteriormente ya mencionados de esta manera se obtendrá mayor experiencia y práctica.

b. Justificación metodológica.

El estudio se justifica bajo una metodología de tipo descriptiva ya que con el presente plan de negocios se podrá recopilar información que permita que este sea realizado de manera eficiente, así como también acerca del país desde dónde será importado el producto. Así mismo se emplearán herramientas de recopilación de información confiables tales como las entrevistas y análisis documental con la finalidad de obtener respuestas acerca del problema de estudio, luego de ello se procederá a analizar los resultados.

c. Justificación social.

Tiene como justificación social el brindar apoyo a las mujeres emprendedoras de la región Lambayeque para que estas puedan iniciar su negocio propio apoyándose de una empresa que les brinde productos a bajos precio y de excelente calidad como lo es Emprendimiento Cix, empresa que surgió en tiempos de pandemia con la finalidad apoyarse entre emprendedores para abrir sus propios negocios siendo sus propios jefes y obteniendo ingresos de forma rápida y segura.

1.5.2 Importancia

El presente plan es de suma importancia para la empresa ya que actualmente aún continúan trabajando con proveedores limeños que si bien es ciertos les otorga precios accesibles, la gerente considera que el ampliar la

importación de variedad de productos les va a permitir reducir sus costos, tener mayor acogida de los clientes, así como también conocer más acerca del mercado internacional.

Por otro lado, como estudiante será de mucho valor, ya que pondré en práctica los conocimientos aprendidos durante estos años de carrera universitaria, así como también adquirir nuevos conocimientos y ponerlos en práctica en próximas investigaciones.

1.5 Hipótesis

H1: El plan de negocios permitirá la importación de motos eléctricas para niños desde China hacia la empresa Emprendimiento Cix Chiclayo 2022-2024.

H2: El plan de negocios no permitirá la importación de motos eléctricas para niños desde China hacia la empresa Emprendimiento Cix Chiclayo 2022-2024.

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Proponer un plan de negocio para importar motos eléctricas para niños desde China para EMPRENDIMIENTO CIX Chiclayo 2022-2024.

1.7.2 Objetivos específicos

Determinar las restricciones y prohibiciones en la importación de motos eléctricas de niños.

Identificar los potenciales proveedores de juguetes eléctricos en el mercado de China.

Elaborar un plan de negocio para la importación de motos eléctricas para niños desde China.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

Descriptiva

Se realizará una investigación de tipo descriptiva, es aquella que tiene como finalidad el describir las características principales de un conjunto homogéneo, utilizando criterios sistemáticos que faciliten establecer la estructura de los variables en estudio, proporcionando así una información comparable y sistemática (Arias, 2021).

Propositiva

Este tipo de investigación se fundamenta en una necesidad o carencia dentro de la empresa, luego de haber sido recolectada la información se procede a realizar una propuesta de sistema de evaluación de desempeño para de esta manera lograr solución la problemática actual o las deficiencias encontradas (Castro, 2018).

2.1.2. Diseño de la investigación

No experimental

La investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente las variables, lo que se hace en este tipo de investigación es observar los fenómenos tal cual se dan en su contexto natural para después ser analizados. Este tipo de investigación es cualquier tipo de investigación en la que el que realiza la investigación no tiene ningún control directo sobre las variables, es decir, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos (Hernández et al., 2012).

Transversal

El diseño transversal o transeccional, es aquel que recolecta datos en un solo momento y sus propósitos pueden variar según el nivel o modalidad de una o diversas variables, así como también determinar cuál es la relación entre un conjunto de variables, ambas en un momento dado (Solís, 2019).

Por lo tanto, esta investigación realizará el estudio de sus dos variables en un tiempo determinado sin alterar ninguna de ellas, para así obtener

información acerca del problema de estudio que presenta la empresa Emprendimiento Cix.

Enfoque

Se denomina investigación mixta porque implica el uso de datos tanto cuantitativos como cualitativos en un solo proyecto. Dichos enfoques se van complementando en la medida que representan, es decir, palabras y números. Este tipo de investigación tiene como ventaja para los investigadores sacar lo mejor de cada uno de los métodos, evitando así posibles limitaciones al utilizar un solo método, la investigación mixta es aplicada para cuando una fuente de datos resulta insuficiente para darle respuesta al problema de investigación o cuando los resultados necesitan ser explicados (Lorenzini, 2017).

2.2. Población y muestra

2.2.1 Población

Se define como población al conjunto de casos que concuerdan con una serie de especificaciones, es la totalidad del fenómeno en estudio, en donde las entidades de la población poseen una característica común, la cual es estudiada y da origen a los datos de la investigación (Tamayo, 2021).

En esta investigación dentro de la población encontraremos las siguientes:

- Población 1: Gerente de la empresa Emprendimiento Cix.
- Población 2: 5 expertos en el tema de importaciones.

2.2.2. Muestra

La muestra es la parte que se selecciona de la población para ser estudiados, es decir, es un subgrupo de la población de elementos que pertenecen a ese conjunto de personas con características similares, las cuales pueden ser probabilísticas o no probabilísticas.

- Población 1: Gerente de la empresa Emprendimiento Cix.
 - Florindes Reyes, Sumiyo Elizabeth
- Población 2: 5 expertos en el tema de importaciones.
 1. Yncio Salazar, Jonathan Leonardo.
 2. Chirinos Hurtado, Anggie Paola.
 3. Julca Vílchez, Darlene Solange.

4. Mendoza Sandoval, Manuel Raúl.

5. Cumpa Vieyra, Daniel.

Criterios de inclusión

- Conocimiento en importaciones.
- Experiencia mínima de 1 año en el proceso de importación
- Tener conocimiento sobre barreras y restricciones arancelarias.

Criterios de exclusión

- No tener conocimiento en importaciones.
- No contar con mínimo 1 año de experiencia en el proceso de importación.
- No tener conocimiento sobre barreras y restricciones arancelarias

2.3. Variables y Operacionalización

- **Variable independiente: Plan de negocio**

Definición conceptual

Se define como una herramienta importante, en la que se plasman y se llevan a la práctica las múltiples ideas de negocio planteadas, se considera una brújula que orientará el camino hacia el cumplimiento de los objetivos. Su relevancia radica en que permite determinar si la idea que se tiene en mente puede llegar a ser un buen negocio (Caro, 2020).

Definición operacional

Se efectuó bajo las siguientes dimensiones: Gestión estratégica, gestión de marketing, gestión operativa, gestión de personas, gestión legal y finalmente gestión financiera.

- **Variable dependiente: Importación**

Definición conceptual

La importación, es el régimen aduanero que admite la entrada de mercancías al territorio aduanero para su consumo, después de haber realizado el pago de los derechos arancelarios y otros impuestos que sean aplicables, también se deben pagar otros recargos y multas que puedan presentarse para cumplir las formalidades y obligaciones aduaneras (SUNAT, 2022).

Definición operacional

Se efectuó bajo la dimensión de importación.

Tabla 1

Variables de operacionalización

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA E INSTRUMENTOS
Variable Independiente Plan de negocio	Gestión estratégica	Definición del negocio	1G,2G,3G,4G	Entrevista/ Guía de entrevista
		Misión y Visión		
		Valores		
		Análisis FODA		
		Objetivos estratégicos		
	Gestión de marketing	Estudio de mercado.	AD	Análisis documental/ Ficha
		Mercado consumidor		
		Mercado competidor		
		Proyección de ventas		
	Gestión operativa	Marketing mix	5G	Entrevista/ Guía de entrevista
		Objetivos operativos		
		Oferta de productos		
		Ciclo de servicio		
		Localización de la empresa		
	Gestión de personas	Estructura organizativa	8G	Entrevista/ Guía de entrevista
Principales funciones		10G		
Gestión legal	Tipo de empresa	11G, 12G	Entrevista/ Guía de entrevista	
	Gastos administrativos	AD	Análisis documental/ Ficha	
	Gastos de servicios			
Gestión financiera	Gastos de plan de marketing	1E, 2E	Entrevista/ Guía de entrevista.	
	Definición del Término			
Variable dependiente Importación	Importación	Requisitos	3E, 4E	
		Proceso	5E, 6E, 7E	
		Barreras arancelarias		
		Producto		
		Proveedor	8E,93	
			10E,11E	

Nota: Elaboración propia

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez

Técnicas

Análisis documental.

Es la técnica de investigación que busca describir e interpretar documentos de manera ordenada para facilitar su recuperación. Incluye un proceso tanto analítico como sintético, el cual deberá presentar una descripción bibliográfica de la fuente utilizada, su clasificación, etc. (Dulzaides & Molina, 2004).

Esta técnica será utilizada para recopilar información sobre los proveedores de motos eléctricas para niños, requisitos, barreras arancelarias, tributos, etc.

Entrevista

Las entrevistas requieren que al menos una persona calificada pueda aplicar este instrumento a los miembros participantes, donde uno realiza las preguntas a cada uno y el otro sujeto anota las respuestas. Esta técnica en muchas investigaciones es utilizada como una estrategia, tiene una serie de pasos para ser aplicada, de la cual se logra obtener información personalizada y oral según el tema a tratar, para que una entrevista sea correctamente desarrollada se necesita como mínimo dos personas, el que entrevista y el entrevistado (Equipo Editorial, 2022).

La entrevista utilizada para obtener información de parte de los expertos en temas de importación y de la gerente de la empresa emprendimiento cix.

Instrumentos:

Los instrumentos dentro de una investigación son aquellos que permiten y facilitan la recolección de datos, para luego ser procesados y organizados de manera que al momento de ser presentados sean entendibles, para elegir los instrumentos a utilizar se debe tener en cuenta los objetivos plasmados en la investigación (Zubirán et al., 2022).

Guía de entrevista

Es el formulario de interrogantes que se planean realizar al entrevistado, sirve para orientar la conversación (Mareco, 2013).

Este instrumento sirvió para tener una secuencia y orden durante la entrevista.

Ficha

Es un instrumento en la investigación científica que permite el registro de las fuentes de información, de datos relevantes o evidencias que se encuentren durante su desarrollo (Copesa, 2009).

Fue utilizada para la recopilación de datos obtenidos en el análisis documental.

Memorando integrador

Es un documento en el que se indican o se plasma información sobre un tema en específico de forma ordenada, concisa y directa. Esto mayormente es aplicado, en el marco, por ejemplo, de una organización empresarial (Westreicher, 2021).

Validez.

Se define teniendo en cuenta la aceptación de un experto y con una trayectoria en el tema de investigación, se utilizará la validez de instrumentos en: Importación y plan de negocio, contando con el respaldo de 3 especialistas, quienes se encargarán de analizar y corregir los instrumentos que empleé en mi investigación (Villasís et al., 2018).

- Mg. Pantaleón Santa María Alberto.
- Mg. García Araujo José Alberto.
- Mg. Martel Acosta Rafael.

Para quienes realizamos una investigación la validez nos permite medir si los instrumentos y técnicas utilizadas fueron las correctas, en el caso de esta investigación fueron la entrevista y el análisis documentario.

2.5 Procedimiento de análisis de datos

Luego de haber realizado las entrevistas, las cuales fueron de mucha ayuda porque permitió recolectar información real y confiable acerca del tema de investigación para así poder encontrar de forma más eficiente el problema al problema de estudio, se procedió a redactar la información obtenida de manera correcta y ordenada a través de tablas y gráficos que faciliten el entendimiento de estos resultados al lector, haciendo uso de herramientas tales como Word y Excel (Bantu, 2020).

De igual forma, haciendo uso de análisis documentario, se obtuvo información ya establecida acerca de las dimensiones a tratar en este proyecto

de investigación, las cuales reforzaron los conocimientos ya obtenidos para poder proponer conclusiones y recomendaciones.

2.6 Criterios éticos

Esta investigación fue realizada únicamente por mi persona sin realizar la copia de otros proyectos con temas iguales o similares al que estoy tratando, sin embargo, me ha servido de apoyo los conocimientos de autores determinados, los cuales fueron citados y demostrado verídicamente la existencia de los datos seleccionados (CSIC, 2019).

Confidencialidad: Ya que de la población establecida existen personas que no desean que su identidad sea revelada, es por ello por lo que sólo brindaré la información recopilada (Vilches, 2020).

Consentimiento de la participación: Dado que en esta investigación se realizaron entrevistas, las personas que fueron parte de ella, estuvieron informadas acerca de su participación, así como también dieron consentimiento al uso de datos y de la información que se recopiló por parte de cada uno de ellos.

2.7 Criterios de rigor científicos

Una investigación científica es considerada ética, debe contener hipótesis razonables, estas deberán ser aptas para desarrollarse de forma realista y honesta, deberán tener capacidad de ser completadas, obteniendo respuestas y que se corra un mínimo riesgo al momento de realizarlas (Rodríguez, 2020)

Credibilidad: Se refiere a la capacidad que tienen los instrumentos que al momento de obtener los datos sean verídicos, de modo que si estos llegaran a ser aplicados en una 2da ocasión los resultados sean los mismos. Esto debido a que los resultados obtenidos en esta investigación son reales para quienes proporcionaron información y así mismo para quienes fueron parte del estudio (Salgado, 2007).

Validez: Esto quiere decir que los instrumentos utilizados dentro de la investigación fueron aprobados por expertos en temas de importación (Villasís et al., 2018)

Transferibilidad: Dado que los datos obtenidos en esta investigación pueden ser aplicados a estudios en otras poblaciones (Salgado, 2007)

Confiabilidad: Significa que el proyecto de investigación tenga validez, así como también la información plasmada sea coherente y se encuentre correctamente estructurada (Bastis, 2022)

III. RESULTADOS

3.1 Resultados en tablas y figuras

Entrevista a la gerente general de la empresa Emprendimiento Cix

Tabla 2

Entrevista

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cómo surge la idea de negocio y cómo decidieron el rubro al que querían dedicarse?	Esta idea de negocio surge a raíz de la pandemia ya que las grandes empresas tuvieron que cerrar por lo que vi una oportunidad para poder satisfacer la necesidad de los clientes y a su vez apoyarlos a emprender su propio negocio ya que debido a la cuarentena muchos se quedaron sin trabajo por lo que esta idea llegó en el momento preciso, este emprendimiento inició con un promedio de 20 personas y en la actualidad son cerca de 200 personas las que conforman este grupo de Emprendimiento Cix, con respecto al rubro observé la falta de oferta de productos en general, sin embargo en un principio inicié vendiendo productos para la covid-19 y conforme iba avanzando el negocio fui innovando con más productos, actualmente vendemos desde productos para el hogar hasta productos tecnológicos.
2. ¿En qué se basaron para definir su misión, en la actualidad qué tanto se está cumpliendo?	La relación de confianza que buscamos tener con nuestros clientes, ofreciendo productos de calidad y a precios justos, de momento considero que se está cumpliendo de manera eficiente ya que son más personas las que se suman a este emprendimiento lo que me hace pensar que esta es la muestra de que vengo realizando un excelente trabajo junto a mis colaboradores en quienes confío ya que son de mucha importancia para el buen funcionamiento de la empresa.

3. ¿De qué manera les sirvió la elaboración del análisis FODA a la empresa? Esta herramienta fue de mucha ayuda para la empresa ya que al realizar un análisis más profundo encontré dificultades que no podrían haber sido encontradas a simple vista para poder buscar junto a mis colaboradores buscar la solución a estas deficiencias, a su vez el haber determinado los puntos altos como son nuestras fortalezas y oportunidades, sirvieron para seguirlas potenciando y ser una marca líder en el mercado Chiclayano.

6. ¿Qué factores tomaron en cuenta para definir los objetivos estratégicos de la empresa? Estos objetivos fueron establecidos en base a lo que como empresa buscamos transmitir, confianza y satisfacción, es decir ofrecer a los clientes además de productos en tendencia, productos que sean de sus gustos y preferencias, sobre todo que se encuentren al alcance de su bolsillo sin perder la calidad de lo ofrecido, por otro lado mencionó que siempre se encuentra dispuesta a aclarar dudas y reclamos de sus clientes, esto debido a que luego de haber realizado un estudio de su competencia logré observar que el servicio post venta muchas veces es deficiente o sencillamente no es ofrecido, por lo que busco marcar la diferencia manteniendo una comunicación constante con mis clientes.

7. ¿Cuentan con un plan para el cumplimiento adecuado de los objetivos operativos? En un principio no lo tenía muy bien establecido sin embargo en la actualidad hemos mejorado el plan inicial, teniendo en cuenta que ya no son 20 personas las que tengo a mi cargo sino aproximadamente 200, es que me vi en la necesidad de realizar algunas mejoras para el cumplimiento eficiente de los objetivos planteados, escuchando las recomendaciones por parte de un experto en gestión empresarial para el mejor desarrollo de mi empresa.

<p>8. ¿Considera que la oferta de productos que ofrecen satisfacen la demanda de la ciudad de Chiclayo?</p>	<p>En el tema de la oferta consideramos que logra satisfacer gran parte del mercado, debido a que las compras son al mayoreo, además como mencioné anteriormente no ofrecemos productos de un solo rubro sino en general, por lo que los clientes encuentran en Emprendimiento Cix la opción de poder comprar todo lo que necesiten, sin necesidad de ir buscando en otras empresas.</p>
<p>9. ¿El ciclo de servicio empleado por la empresa contribuye de manera correcta con el cumplimiento de los objetivos planteados por Emprendimiento Cix?</p>	<p>En este aspecto considero que lo venimos realizando de manera eficiente y conforme a los objetivos planteados, ya que contamos con un sistema digital en el cual se lanzan las diferentes campañas que incluyen los diferentes productos así como también la fecha de llegada, sin embargo, existen campañas en las que es necesario completar una cierta cantidad de pedidos para que el producto logre llegar a la empresa , aun así eso de momento no ha sido problema para Emprendimiento Cix, pues con la cantidad de clientes que contamos siempre logramos llegar la meta solicitada.</p>
<p>10. ¿Qué indicadores tomaron en cuenta para decidir la localización de la empresa?</p>	<p>El tema de la localización no fue muy difícil de decidir, esto debido a que la idea era encontrarnos ubicados en un punto céntrico al cual fuera fácil de llegar para todos nuestros clientes, es por ello que luego de haber realizado una encuesta a quiénes en ese entonces eran nuestros clientes, nos decidimos por instalarnos en un stand del Boulevard en la ciudad de Chiclayo.</p>

<p>11. ¿Durante su tiempo en el mercado se han presentado inconvenientes con respecto a la estructura organizativa?</p>	<p>De momento ese aspecto ha sido manejado de forma correcta, debido a que desde un principio las reglas fueron indicadas a cada miembro que se ha ido sumando a nuestro equipo, los cuáles han asumido su puesto de manera óptima y responsable por lo que no presento queja alguna.</p>
<p>12. ¿Qué requisitos necesitan todos aquellos colaboradores a quienes les gustaría ser parte de Emprendimiento Cix?</p>	<p>Según menciona la gerente no suelo ser muy dura con este tema, pero si me gusta que desde el primer momento se sientan identificados con la empresa, ya que nosotros transmitimos todo lo que somos a nuestros clientes para que ellos puedan empezar sus negocios, a su vez deben ser responsables y comprometidos con su trabajo, por el tema de la experiencia no soy muy exigente con eso, pues considero todos están aptos para adquirirla conforme vayan realizando las funciones encomendadas.</p>
<p>13. ¿Los colaboradores de la empresa conocen los aspectos tributarios con los que deben cumplir por ser parte de una empresa formal?</p>	<p>Si, este aspecto es muy importante para nosotros es por ello por lo que realizamos cada cierto tiempo capacitación a nuestro personal no sólo para actualizarlos con las tendencias de productos y modalidades de trabajo, sino también para recordarles cuáles son nuestras responsabilidades como entidad para con nuestros clientes, la emisión de boletas y el pago de impuestos es fundamental que sea de su conocimiento.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Emprendimiento Cix surge a raíz de la pandemia, donde la gerente Sumiyo Florindes al ver que todas las empresas grandes tuvieron que cerrar sus puertas y donde muchos colaboradores quedaron sin empleo, ella vio una oportunidad de negocio, inicialmente vendía productos para la covid-19, sin embargo, conforme fue pasando el tiempo se dio cuenta que la venta de productos en general era una opción muy favorable no sólo para ella sino para todo aquel que quisiera emprender, es por ello que surgió la idea de incentivar a más personas a tener su negocio propio, teniendo como ejemplo a la ya mencionada gerente, quién los acompañaría durante todo este proceso.

Así mismo es importante mencionar que desde un primer momento siempre tomó en consideración los gustos y preferencias de sus clientes, para así poder tener un mejor acaparamiento de mercado, sin embargo, luego de haber realizado un estudio de mercado, encontró lo que podría otorgarles ventaja competitiva frente a las demás empresas lo cual es: calidad y precio, ya que, si bien es cierto todo empresario buscar generar ganancias, siempre tuvo en mente buscar proveedores que le otorgaran precios justos tanto para ella como para sus clientes.

Con respecto a los objetivos planteados, pese al poco tiempo que tienen en el mercado vienen siendo realizados de manera eficiente, ya que su forma de trabajo está siendo supervisada constantemente para evitar los errores y en caso de existir alguna dificultad en el camino, siempre están al pendiente para ser solucionadas en la brevedad posible.

Por otro lado, considera que sus colaboradores han sido y son pieza fundamental para el buen funcionamiento de la empresa, ya que como se mencionó tiene a su cargo a más de 200 personas por lo que le resultaba casi imposible hacerse cargo de esto ella sola, debido a esto lanzó una convocatoria y los que fueron elegidos sienten que la respaldan totalmente. En estos últimos meses han implementado un sistema digital para facilitar la toma de pedidos.

Esto trajo consigo que sus colaboradores entren en capacitación para adaptarse a esta nueva forma de trabajo, así como también al momento de la entrega de productos y sienten que están rindiendo mejor de lo que ella esperaba.

Entrevista a 5 expertos en temas de importación

Tabla 3

Pregunta 1:

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	Si, participé de una importación junto a mi hermano en la cual se trajeron motos y autos eléctricos de niños, para una campaña navideña que solicitó la municipalidad.
Exp. 2	Si, en un par de ocasiones, sin embargo, en la actualidad vengo realizando en su mayoría importación de prendas de vestir, zapatillas, accesorios, entre otros.
Exp. 3	Lo he realizado en una ocasión, un scooter para uso personal, sin embargo, vengo adquiriendo conocimientos sobre estos vehículos, ya que actualmente el Perú viene siendo uno de los países que se encuentra en busca del cambio del transporte convencional al transporte eléctrico ya que ahora estos vehículos son mucho agilizan el transporte y solo necesitan de una recarga a diferencia de los convencionales que requieren de combustible.
Exp. 4	Sí, cuento con conocimientos y experiencia en la importación de vehículos electrónicos ya que hace algún tiempo atrás trabajé para una empresa importadora que vio como oportunidad en la ciudad de Lima traer scooters eléctricos que faciliten el transporte sobre todo de los estudiantes y trabajadores.
Exp. 5	Tuve la oportunidad de importar scooters eléctricos para la empresa en la que me desempeñaba anteriormente, en realidad este fue un proceso relativamente sencillo, ya que la empresa me facilitó el tema económico y yo me encargué de poner en práctica todo acerca del tema de importación.

Fuente: Elaboración propia

Memorando integrador

Para el aspecto de la experiencia todos los entrevistados coincidieron en que al menos una vez en su experiencia laboral o personal han realizado la importación de algún tipo de vehículo eléctrico, en su mayoría fue el scooter, esto debido a que desde hace algunos años atrás los productos tecnológicos han tomado mayor posicionamiento en el mercado, ya que además de sus múltiples beneficios al medio ambiente, también facilita el transporte y reduce el tiempo de espera que toma el ir en un autobús.

Por otro lado, en el tema de conocimientos se sabe que el avance de la tecnología hace que estos se encuentren en constante evolución, por ende, consideran necesario continuar capacitándose para estar actualizados no sólo en los productos que lleguen a estar en tendencia sino también, acerca de la documentación ya que en los últimos años ha ido siendo menos complicado cumplir con todos los requisitos para realizar el proceso de importación de un determinado producto.

Mayormente cuando un egresado de nuestra carrera trabaja para una empresa dedicada a la importación, es importante que ellos se encuentren a disposición de realizar este proceso siguiendo las indicaciones otorgadas por los colegas, ya que esto facilitará tanto la negociación, como la llegada de la mercancía, lo cual los va a convertir en una empresa eficiente en su trabajo.

Tabla 4*Pregunta 2:*

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	El transporte adecuado para este tipo de producto va a depender mucho de la cantidad que se vaya a importar, de ser en gran volumen, va a ocupar mucho más espacio y peso es recomendable que sea vía marítima ya que los fletes son mucho más accesibles a comparación de los fletes aéreos, sin embargo, si es de menor cantidad recomendaría vía aérea.
Exp. 2	Considero que debería ser mediante el modo de transporte marítimo porque no es un producto perecible, además, se adecúa a la economía del importador, lo cual se refleja en los costos de flete, disponibilidad de salida y trámite aduanero en origen y destino, en cambio un transporte aéreo si bien es más rápido el traslado de mercancías, pero con elevado costo.
Exp. 3	Considero que el modo de transporte adecuado sería el marítimo, ya que este medio es fácil de realizar, la carga, descarga y la manipulación, este medio creo que es mayormente para mercancía de alta tecnología ya que es de sumo cuidado y va a poder soportar el peso de estos productos.
Exp. 4	Para este producto recomendaría la importación marítima debido a que si traen en buena cantidad podría acoger algún beneficio del gobierno para reducir impuestos y facilitar toda la documentación que maneja la agencia de aduanas.
Exp. 5	Debido a que este producto será tendencia para el mes siguiente en fechas navideñas, optaría por el transporte aéreo ya que es el que menos demanda de tiempo tiene, sin embargo, si se deseara traer en una cantidad considerable creo que deja de ser importante la rapidez con la que llegue sino por el contrario que el producto llegue seguro por lo que optaría por el transporte marítimo.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Para el tema del transporte consideran que dependerá del volumen a importar, esto ya que como se sabe en términos de tiempo de llegada el aéreo es el más adecuado, sin embargo, este tiene un peso límite para traer mercancías, es por ello por lo que independientemente de la rapidez con la que una empresa o persona desee que le llegue su producto, debe tener en consideración factores con el de seguridad de la mercancía.

Ahora hablando de tema de precios, el transporte marítimo es menos costoso lo cual sirve otorga una ventaja para el importador y en muchas ocasiones al realizarlo por este medio se logra encontrar beneficios por parte del estado en temas del pago de impuestos y documentación solicitada.

Este tipo de transportes lo consideran adecuado ya que la carga, descarga y manipulación es más fácil a diferencia de los otros medios, además que al ser productos de alta tecnología necesitan un medio que soporte el peso y a su vez cuide el tema de la fragilidad del producto.

Tabla 5

Pregunta 3:

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	Considero que ambos son importante, calidad y precio, en la actualidad hay una idea errónea que tenemos arraigada de que los productos si no son malos, y es porque normalmente se importan productos muy baratos o accesibles pero se descuida lo que es la calidad, sin embargo el mercado Asiático ha crecido estos últimos años que incluso grandes empresas reconocidas fabrican sus productos en este país, por lo tanto es bueno conseguir un proveedor donde el precio y la calidad trabajen conjuntamente, esto realizando un estudio de mercado y un análisis de proveedores.
Exp. 2	En lo personal tomo en cuenta el factor de la formalidad, desarrollo de la marca del producto, manufactura y reconocimiento en el mercado mundial que tenga el proveedor, calidad del producto con las buenas referencias, y el precio accesible para que al importar esto genere un aumento en la economía.
Exp. 3	Considero que lo importante es la calidad, generalmente depende mucho de lo que deseemos importar a nuestro país, ya que para realizar esta acción debemos realizar un estudio de los proveedores en el país que hemos elegido para ver la calidad de sus productos, sus características, en este caso si tiene un precio muy bajo podría ser por la carencia de beneficios, podría ser el tema de la duración de la batería sin embargo si encontramos una con un precio más elevado podría ser porque cuenta con repuestos, durabilidad de la batería, piezas, etc.
Exp. 4	El factor que siempre tomo en cuenta para decidir la empresa en la que realizar las importaciones son ambos, precio y calidad ya que siempre busco traer un buen producto al Perú que cumpla con las normas de importación y sobre todo que cuente con los certificados solicitados por el gobierno, de esta manera la mercancía no sea retenida en aduanas.

Exp. 5

Siempre tomo en consideración ambos factores al momento de decidir con qué proveedor trabajar, esto debido a que, anteriormente por la inexperiencia importaba productos a bajos precios sin tomar en cuenta la calidad, lo cual generó que los clientes se sintieran inconformes con lo que ofrecía, es por ello que luego de varios inconvenientes con productos importados decidí darle la misma importancia al precio y a la calidad para así poder ofrecer un excelente producto y mis clientes se sientan conformes con mi servicio.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Con respecto a los factores decisivos para elegir la mejor empresa con la cual trabajara para la importación de mercancía, los entrevistados consideran que el precio y la calidad deben ir de la mano, ya que más de uno en sus primeras importaciones se dejaban llevar por el aspecto precio, que en su mayoría suelen ser bajos, sin embargo, esto no les garantiza que sea un producto de calidad, así que para ellos tomar posicionamiento en el mercado y sobre todo si trabajan para alguna empresa reconocida, deben ofrecer productos altamente calificados, que de ser posible cuenten con los diferentes tipos de certificados que se solicitan en la documentación al momento de importar, para tener mayor seguridad de lo que están importando.

Si bien es cierto, existen productos de bajo costo que son de buena calidad, en su mayoría sucede lo contrario, y los importadores no pueden arriesgarse a traer ese tipo de mercadería que a la larga solo le quita prestigio a su empresa u organización. En temas de precios, a través de las diferentes plataformas encontrarás productos que tal vez no sean extremadamente baratos, pero tampoco excesivamente caros, lo cual otorga un balance para ofrecer un producto de calidad a un precio justo.

Tabla 6

Pregunta 4:

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	De mi parte considero que ya no existen tantas dificultades, tal vez hace algunos años atrás si por lo que eran productos novedosos e implementaban baterías, bluetooth y otras cosas que demandan de tecnología entonces a veces no se encontraba homologado, actualmente ya es un poco más accesible y en caso de necesitar algún permiso se puede tramitar a través del buse.
Exp. 2	Contactar con un buen proveedor, para una buena negociación y poder importar productos de buena calidad, otra dificultad es que nuestro país tiene muy poca tecnología comparada con otros es por ello por lo que nos cuenta cambiar de un momento a otro un vehículo de combustión por uno eléctrico, esto es un problema social que poco a poco irá cambiando, otra dificultad es el mayor costo de vehículos electrónicos
Exp. 3	Una de las dificultades considero que podría ser es que hay que tener mucho cuidado con el estado en el que se envía el producto ya que el vehículo no debe ser usado y debe tener registrado en el odómetro no mayor a 150km además no debe estar registrado en el país de origen ya sea en el embarque o en el tránsito y que la numeración del vehículo esté dentro de los dos años anteriores al año de la numeración de la DAM.
Exp. 4	Creo que va a depender mucho del conocimiento y experiencia que tenga el que realiza la importación ya que el gobierno solicita en varias ocasiones pide muchos certificados, permisos debido a que son mercancía de tipo eléctrica y al ser productos con alta tecnología el gobierno está enfocado en que no se vendan productos bambas o productos adulterados.
Exp. 5	En la actualidad creo que el tema de la documentación es un poco más fácil de realizar, sin embargo, lo que mayormente siempre se solicita para importar algún producto, son certificados, esto va a depender del tipo y material de producto que se desee traer, así mismo de ser un producto para el que se necesite tramitar permisos, se tiene que hacer para evitar la retención de la mercadería.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Para esta pregunta surgieron diferentes puntos de vista con respecto a las dificultades ya que esto va a depender mucho del nivel de preparación del importador, así como también de los acontecimientos que se den durante ese proceso. Una de las dificultades para el Perú es que no es un país tan avanzado en el aspecto tecnológico como otros países y como se sabe esta clase de productos tienen un costo más elevado a lo que normalmente están acostumbrados, por todas las características y beneficios que se presenta, por lo que antes de importar algún producto de este tipo, se deberá realizar un estudio de mercado que permita identificar el nivel de aceptación del producto y evitar correr tantos riesgos.

Por otro lado, tenemos el tema de los certificados y permisos, que en muchos casos si no se cuenta con la experiencia o conocimientos necesarios, el obtener estos documentos podría llegar a ser un poco tedioso para el importador lo que conllevaría a un proceso de importación mucho más prolongado de lo habitual.

Tabla 7

Pregunta 5:

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	El nivel de dificultad para estos productos creo que va a variar, dependiendo el grado de preparación que tenga cada persona para realizar el proceso de importación, sin embargo, hay unas cosas importantes que no se nos pueden escapar, tener un buen proveedor y una agencia de aduanas que pueda gestionar todo, es algo que me lo recalcan siempre en la universidad, el 70% de la operación depende de tener un proveedor de mucha confianza.
Exp. 2	Considero que un nivel medio de dificultad ya que el importador si conoce o se ayuda de un agente de aduanas no tendría ningún problema de realizar una compra a un exportador internacional, pero al llegar al Perú es evaluar el mercado objetivo para una aceptación del producto.
Exp. 3	Hace algunas semanas atrás leí una noticia respecto a que el poder ejecutivo estaba dando como propuesta la eliminación o bueno la exoneración de los aranceles de la importación de este tipo de vehículos eléctricos, así como también la reducción del IGV en cinco puntos en un plazo de 5 años, lo cual haría que la dificultad sea menor, para incentivar a la importación de productos altos en tecnología.
Exp. 4	El nivel de dificultad considero que va a depender del nivel de conocimiento en las importaciones y sobre todo en el producto en mención ya que al ser un producto para el uso humano en este caso niños, se solicita bastante documentación, permisos, certificado de calidad y sobre todo el registro sanitario que certifique que el material utilizado para la producción de estas motos no sea tóxico o dañino para la salud
Exp. 5	Para este aspecto es indispensable tener conocimientos claros acerca del producto que se desea importar, ya que muchas veces los importadores erróneamente o por falta de experiencia creen que el proceso será el mismo para diferentes productos, lo cual está comprobado es totalmente falso, el tener la información precisa del producto va a ser que nos facilite la importación ya que muchos de ellos no cuentan con restricciones ni barreras arancelarias como es el caso de este producto, lo que agiliza el proceso.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Los entrevistados consideran que para el producto en mención el nivel de dificultad va a depender del grado de conocimiento y sobre todo experiencia por parte del importador, esto debido a que con el avance de la tecnología en la actualidad existen muchos productos que ya no cuentan con barreras ni restricciones arancelarias, tal es el caso de las motos eléctricas, lo cual le resta un paso al importador.

Por otro lado, con el tema de saber identificar el proveedor correcto consideran que el nivel de dificultad es medio, ya que aquí lo primordial es el tema de los certificados más allá de los “buenos precios” que estos puedan ofrecer, ya que uno como importador se dedica a los clientes, es decir lograr satisfacer las expectativas que ellos puedan tener del producto, de igual forma nosotros como importadores debemos trabajar con proveedores que sean de nuestra confianza ya que eso mismo es lo que les vamos a transmitir a nuestros clientes, para así crear fidelización de estos con nuestra empresa, lo cual llevará a que estos realicen recomendaciones acerca de nuestro trabajo y logremos expandir nuestro mercado objetivo.

Así mismo es importante contar o conocer algún agente de aduanas que nos apoye con el proceso desde el exterior ya que si no se cuenta con este factor importante, el proceso puede ser un poco más arriesgado además de ser más costoso en tema de fletes ya que el exportador sería el encargado de realizar todo el proceso de envío hacia el país destino.

Tabla 8*Pregunta 6*

N° Experto	Respuesta
Exp. 1	Entre los principales documentos la factura comercial, el packing list, B/L, certificado de origen y si lo requiere algún permiso adicional
Exp. 2	Como todo producto a importar se requiere de una factura comercial donde detalla la información del importador, datos del proveedor; packing list con los datos y características del producto; el B/L conocimiento de embarque para ser transportado; y el certificado de origen que acredita los productos importados, seguro de transporte internacional y la DAM.
Exp. 3	Claro, tenemos que consignar en la DAM la información del código de identificación vehicular, el número de registro de homologación, las características de dicho vehículo, adicional a ello la constancia del fabricante o un representante en Perú que acredite que estos vehículos sean homologados y que sean nuevos. Otros documentos son el packing list, factura comercial.
Exp. 4	Tal como lo he mencionado anteriormente se van a solicitar certificados de calidad, sanitarios, permiso de la batería ya que son eléctricas, así mismo se solicita la factura comercial, B/L, packing list, seguro de transportes, etc.
Exp. 5	La primera y la más importante es la factura comercial, donde se indica todos los datos acerca de la compra realizada, posterior a ello como ya lo mencioné vendrían los certificados, permisos, packing list, y lo último, pero no menos importante el seguro de transportes.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Dentro de la documentación necesaria los entrevistados coincidieron en que son: la factura comercial, certificados, packing list, seguro de transportes, B/L y la DAM.

Tabla 9*Pregunta 7:*

N° EXPERTO	Respuesta
Exp. 1	Con respecto a barreras arancelarias tengo entendido que el estado está promoviendo una ley en la cual se ha eliminado el ISC (Impuesto selectivo al consumo) a los vehículos eléctricos, sin embargo, existe una diferencia entre juguetes y vehículos eléctricos, que tiene que ver con no sobre pasar cierto kilometraje para ser considerado juguete, caso contrario es medio de transporte, en el primer caso, no presenta restricciones.
Exp. 2	En barreras arancelarias algunas son el pago de ad/valoren, impuesto general a las ventas, impuesto de promoción municipal, seguro, no cuenta con restricciones.
Exp. 3	Para este producto según conozco no presenta restricciones, con respecto a barreras arancelarias como en todo producto a importar se deben realizar los diferentes pagos como el IGV, ad/ valoren y otros impuestos según se establezca.
Exp. 4	Para este producto lo que si presenta son beneficios arancelarios, las únicas barreras que podrían existir serían el tema de los certificados y protocolos como lo mencioné anteriormente ya que serán importados para el uso humano y no deben ser dañinos para la salud.
Exp. 5	En el caso de las motos eléctricas no presenta restricciones lo cual para esta empresa resulta muy favorable, sin embargo, de igual forma se deben realizar los pagos y la entrega de la documentación correspondientes para concluir de manera satisfactoria con el proceso de importación del producto en mención.

Fuente: Elaboración propia

Memorando integrador

Mencionaron que conocen acerca del producto y que no presenta restricción alguna para ser importado, sin embargo, deben tener identificado cuando es juguete y cuando pasa a ser vehículo eléctrico, esto se realiza a través del kilometraje, ya que si supera el límite pasa a ser considerado vehículo por lo que habría que realizar una investigación para averiguar cuáles son las restricciones para dicho producto.

Por otro lado, se sabe que deben cumplir con ciertos pagos tales como el Ad/valoren, el impuesto general a las ventas, impuesto de promoción municipal, seguro y otros impuestos según se establezca.

Para este producto ya que será del uso humano y sobre todo de niños se debe tomar en cuenta que si bien es cierto no se solicita de forma obligatoria los certificados, uno como importador debe solicitarlos para tener conocimiento del material con el que son elaborados ya que estos no deben ser dañinos para la salud.

Tabla 10*Pregunta 8*

N° EXPERTO	Respuesta
Exp. 1	Pues considero el producto como tal es un producto bastante sonado en los últimos años, ya sea en motos, carros, sin embargo, lo que hace innovador el producto son las nuevas actualizaciones que estos productos tienen, ya sea en diseños, características, beneficios, etc. Tomando en cuenta que hoy en día los niños son bastante aficionados a los dibujos animados, por ahí podría estar el plus de la empresa.
Exp. 2	Con la era de la tecnología y con el avance de la economía peruana actualmente los padres engrían a sus hijos con cosas innovadoras, parte de ellos son las motos eléctricas las cual causan una satisfacción y felicidad en cualquier niño que tenga una.
Exp. 3	Pienso que para la ciudad de Chiclayo sería un producto innovador ya que facilitaría a muchos padres el transporte fácil y seguro para sus hijos, así como también es un excelente medio de distracción para ellos, debido a que en muchas ocasiones suelen ser bastante intranquilos.
Exp. 4	Considero que teniendo en cuenta lo mucho que hoy en día los padres engrían a sus hijos, este producto es una oportunidad de negocio para nosotros los emprendedores, sin embargo, debemos tener en cuenta factores como proveedores, precio, calidad para ofrecer un buen producto a la población.
Exp. 5	Para esta temporada que se aproxima, considero que este producto podría llegar a ser la sensación, esto debido a que con el avance de la tecnología los niños de hoy en día ya se encuentran sumergidos a las nuevas tendencias por lo que este producto no es ajeno a sus gustos, entonces de parte de los padres este sería un regalo ideal.

Fuente: Elaboración propia

Memorando integrador

Los expertos consideran que debido al avance de la tecnología este es un producto bastante novedoso, sin embargo, como recomendación para la importación de este recomiendan que se tenga en cuenta el tema de los diseños, las características, ya que muchos de estos son bastante simples y si bien en ciertos son más económicos, lo que les gusta a los niños de hoy en día son juguetes con sus dibujos animados favoritos.

Por otro lado, tenemos que a los padres les encanta engreír a sus hijos, sobre todo con productos fuera de lo común, y este producto cumple con todos los requisitos para serlo, a su vez permite que puedan mantenerse en distracción mientras los padres realizan algún tipo de actividad sin perder contacto con sus hijos.

Además, como bien sabemos ya se acercan las fiestas navideñas por lo que este producto será una excelente opción de regalo para los niños, por lo tanto, consideran es un producto en el que vale la pena invertir, debido a que les resultará rentable y a su vez obtendrán una buena acogida.

Tabla 11*Pregunta 9*

N° EXPERTO	Respuesta
Exp. 1	El nivel de aceptación para este tipo de producto es muy bueno sobre todo teniendo en cuenta que nos encontramos a dos meses de la navidad y por cultura se les regala juguetes a los niños, considero que es una gran oportunidad de negocio para la empresa.
Exp. 2	Es hacer coincidir un producto con un mercado, como es algo innovador por ser eléctricas y ayudar al medio ambiente será una aceptación favorable, pero también teniendo en cuenta el costo del producto y la seguridad del menor. A la par esta aceptación de verá reflejada en un estudio de mercado con una segmentación, perfil del consumidor, para estar seguros de que importar
Exp. 3	Si bien es cierto en algunos supermercados ofrecen productos similares al de esta investigación por experiencia de ciertos contactos tengo entendido que no son de mucha durabilidad y mucho menos de buena calidad a pesar del precio en el que se ofrecen, por ello considero que esta es una buena oportunidad para la empresa de importar un producto de buena calidad y a un precio accesible que le permita entrar en competencia con estas empresas grandes.
Exp. 4	Creo que para entender bien este punto ha sido necesario realizar un estudio de mercado por parte de la empresa para evitar correr muchos riesgos, sin embargo, con la próxima llegada de la campaña navideña, este producto sería un boom para Chiclayo.
Exp. 5	Considero que para la empresa el nivel de aceptación será a su favor, tanto por el producto en tendencia como por los precios a los que se compra debido a que son productos importados, lo que le permite ofrecer un mejor precio a comparación de los supermercados, además que es el mismo importador quien certifica la calidad de lo que desea traer.

Fuente: Elaboración propia

Memorando integrador

Los entrevistados coinciden en que este producto debido a la temporada que se aproxima sería una buena oportunidad para la empresa, sin embargo, es importante que se realice un estudio de mercado que permita tener un mejor panorama de la situación actual del producto en el país, para evitar correr riesgos y terminar viéndose afectados. Por otro lado, se sabe que en la actualidad el nivel de la tecnología ha ido avanzando y con esto no sólo los adultos se encuentran sumergidos en ella, sino también los niños, que disfrutan ver a sus personajes favoritos a través de una pantalla y que mejor aún en un juguete que les genere una ilusión al tenerlos consigo, es así como este producto pese a encontrarse en los supermercados y tiendas aún no cuentan con ese plus de abastecerse de estas motos eléctricas para niños con temáticas a su gusto por lo que podría ser el punto de ventaja para esta empresa.

Tabla 12

Pregunta 10

N° EXPERTO	Respuesta
Exp. 1	<p>En realidad, existen muchas formas por ejemplo conseguirlo a través de SUNAT filtrando a través del RUC, comprándole los proveedores a alguien que ya importa, a través de plataformas digitales como Alibaba, Aliexpress.</p> <p>Hoy en día ha nacido un servicio donde tú contratas una persona o un representante en el lugar de importación, es decir en el lugar de origen y esta persona te hace la revisión de la fábrica, por lo general cuesta entre \$100 o \$150, que de hecho es un servicio extra, pero considero te da mayor seguridad y garantía al momento de importar.</p>
Exp. 2	<p>Una manera correcta es contratarse con oficinas comerciales en el extranjero (OCEX), pedir la información que se requiere en el rubro de motos eléctricas, participando en ferias y misiones así contactar con un proveedor directamente, buscar en páginas especializadas que sean proveedores Golden.</p>
Exp. 3	<p>La forma correcta de contactar con proveedores es realizando un análisis de todos los proveedores que encontremos en las diferentes plataformas de internet, luego de ello hacer un estudio de las características y calidad del producto que ofrecen.</p>
Exp. 4	<p>Una de las maneras más interesantes de conseguir proveedores es a través de las expo-ferias, justo ahora se está realizando la feria de Cantón, así como existen otras más, de no poder asistir de manera presencial podemos ingresar de manera virtual, ahí vamos a encontrar muchos proveedores confiables.</p>
Exp. 5	<p>Para este caso, como ya se conoce existen plataformas digitales que te otorgan una gran cantidad de proveedores del mismo producto, es por ello por lo que hay que considerar las recomendaciones, certificados y estrellas que reciben cada uno, así mismo solicitar mantener conversaciones a través de videoconferencias, de ser posible un recorrido por la fábrica para más o menos tener conocimiento del proceso de elaboración del producto.</p>

Fuente: Elaboración propia

Memorando integrador

Para este aspectos se expresaron diferentes formas de contactar con el proveedor, y esto es debido a la forma de trabajo que cada uno de ellos ha venido manejando a lo largo de los años, pero principalmente todos han coincidido que las plataformas digitales son una buena manera de iniciar en ese mundo de las importaciones, realizando un estudio de investigación de cada uno de ellos, visitando sus perfiles, observando sus recomendaciones y lo más importante verificando que cuenten con los certificados que transmitan confianza no sólo entre el cliente y el proveedor, sino también de la empresa para con sus clientes, ya que este punto será clave para que ellos puedan confiar en que la mercancía que se ofrece es de alta calidad.

Hoy en día existen formas de tener un mejor contacto con el proveedor pese a que se encuentren el extranjero, ya se a través de plataformas de reunión virtual tales como zoom, teams, meet, etc. Las cuales facilitan el contacto entre proveedor y comprador, así mismo muchos de ellos se encuentran dispuestos a mostrar sus instalaciones, dónde proceden a explicarte el proceso de producción, empaquetado, embalaje para generar una mayor confianza en su trabajo, lo que también indica que son proveedores que se interesan en el bienestar de sus clientes.

Tabla 13*Pregunta 11:*

N° EXPERTO	Respuesta
Exp. 1	Dentro de los factores más importante que tomo en consideración al momento de contactar con un proveedor es que si es a través de página web es ver las reseñas de los usuarios que ya contactaron con esta empresa, ver si tiene algún tipo de método de pago como el tench asurgan en el cual hay un intermediario que se queda con el dinero y una vez que ya se tiene el producto se hace entrega al proveedor. Otro punto importante para considerar es que si la empresa a la que le vamos a comprar ya le vende a otra empresa en nuestro país es un buen indicador de que es de confianza.
Exp. 2	Los factores para considerar serían que cuente con sellos de certificación, la formalidad con licencia de exportación, documentación con buenas prácticas de manufacturas, forma de pago, que tenga conocimiento en el producto, y que incoterm es el que se va a usar.
Exp. 3	Como anteriormente lo mencioné, pienso que más que fijarnos en el precio, debemos de ver las características que presenta el producto que deseamos importar ya que el precio siempre va a depender de la calidad, además considero importante el medio de transporte ya que lo se que busca en uno que pueda ser ofrecido y facilitado por la misma empresa.
Exp. 4	Para mí lo importante es el precio, calidad, tiempo de entrega, forma de pago, tiempo en el mercado, que cuenten con certificados ISO y el poder de negociación, ya que en lo personal siempre me gusta solicitar muestras gratis para verificar personalmente la calidad del producto para así saber qué es lo que ofrezco a mi público.
Exp. 5	Los factores que siempre considero al hacer mi elección es el tema de certificados, esto debido a que me gusta trabajar con productos de calidad para ofrecer lo mejor de lo mejor al público, por otro lado, el tema de los precios, si bien es cierto la mayoría de los productos importados suelen ser baratos, siempre me aseguro de que sea accesible, pero de buena calidad.

Fuente: Elaboración propia.

Memorando integrador

Los entrevistados coinciden en que este punto debe ser clave al momento de decidir con quién desean negociar, como ya se mencionó en la pregunta anterior existen ciertos criterios al momento de investigar sobre los proveedores en línea, sin embargo, lo que los lleva a elegir entre todos los candidatos, además del tema de certificados, calificaciones, precios, es la negociación, esto debido a que muchos sólo se preocupan por generar ventas, más no generar lazos con clientes que podrían terminar siendo compradores frecuentes. El importador siempre va a estar interesado por traer productos novedosos a un precio accesible tanto para ellos como para sus clientes, sin embargo, ellos esperan que sus proveedores también ofrezcan mercadería de alta calidad sin dejar de tomar en cuenta su precio, esto debido a que existen muchos proveedores que venden sus productos a un precio bastante barato, pero sus productos no son buenos y evidentemente lo que los importadores ofrezcan tampoco lo será, por lo que dañarán su imagen.

Finalmente, esto se resume en que para realizar una buena importación debemos tomar en consideración varios aspectos que permitan ofrecer productos de alta calidad a un precio acorde al mercado, donde los clientes sientan que la empresa se preocupa por la calidad del producto que ofrece sin dejar de pensar en su economía.

3.2 Discusión de resultados

Tomando en cuenta el primer objetivo el cual es determinar las restricciones y prohibiciones en la importación de motos eléctricas para lo cual se recurrió a una fuente confiable en otorgar este tipo de información que en este caso es SUNAT, es aquí donde se logró determinar que el producto en mención no presenta, barreras ni restricciones arancelarias por lo que facilita su traída al Perú para la empresa Emprendimiento Cix, ya que es un producto considerado en tendencia debido al avance de la tecnología en los últimos años, además por la variedad de modelos y calidad, ya que si bien es cierto es un producto existente hace un tiempo atrás, los supermercados que es donde mayormente se encuentran, no han sabido salir de lo común y presentan precios excesivamente caros para el material del producto que ofrecen.

En el objetivo dos encontramos identificar los potenciales proveedores de juguetes eléctricos en el mercado de China para lo cual según Dammer (2017) en su tesis titulada Importación de motos eléctricas desde China su principal objetivo fue el identificar los requisitos necesarios para elegir entre tantos proveedores al indicado, esto debido a que no todos cuentan con la documentación necesaria que le otorgue a los clientes confianza para trabajar con ellos, así mismo nos dice que es importante estudiar las características del producto que deseamos importar con el proveedor elegido ya que si bien es cierto muchos de ellos a simple vista tienen el producto que se desea, la mayoría se diferencia por características mínimas, ya sea piezas, material, funciones entre otras. También considera que las empresas proveedoras deben otorgar un seguro de la mercancía ya que existen muchas personas que importan por primera vez y como se sabe muchas veces las mercancías son retenidas por aduanas y si el importador desconoce de este proceso puede salir perjudicado.

Es por ello que en Emprendimiento Cix se tuvo que realizar una capacitación tanto para la gerente como para el personal en temas de importaciones, ya que ellos trabajaban con proveedores terciarios, que si bien les resultaba de alguna manera favorable, consideraron era mejor trabajar con proveedores directos, es así como tomaron la decisión de recibir esta charla informativa, para evitar correr riesgos extremos que les puedan ocasionar pérdidas mayores, ya que esta

empresa en la actualidad trabaja con una gran cantidad de clientes, por lo que los pedidos también son altos.

Así mismo según menciona Rojas et al., (2018) en su tesis Importación de Scooter eléctricos para la comercialización en Lima Metropolitana es importante tomar en consideración los gustos y preferencias de los consumidores, ya que de esto dependerá el éxito de nuestro negocio, para ello se debe investigar proveedores que cumplan con ciertos requisitos para poder trabajar con ellos, ya que existen muchos que te ofrecen variedad de productos pero muchos de ellos no están alineados a las tendencias actuales, por lo que por muy buena calidad o precio que ofrezcan, los importadores no se pueden arriesgar a traer productos que muy probablemente no lleguen a generarles rentabilidad.

Para el objetivo 3 el cual es elaborar un plan de negocio para la importación de motos eléctricas para niños desde China luego de haber recopilado toda la información otorgada por los especialistas los cuales señalaron que este producto es una gran oportunidad de negocio para la empresa debido a los avances tecnológicos así como también está adaptado a las tendencias actuales, lo consideran de esta manera puesto a que es una buena opción de regalo sobre todo en estas fechas próximas como lo es la navidad, ya que como se sabe la navidad es de los niños, por lo que este producto es un regalo ideal para esta temporada.

De igual manera al haber identificado que es un producto que no presenta restricciones ni prohibiciones y tomando en cuenta que será la primera vez que la empresa importará una cantidad considerable, establecieron que era la mejor forma en la que la empresa podía iniciar con su actividad de importación, para ir ganando experiencia y conocer el mercado internacional, ya que como se sabe es un mercado extenso por lo que en muchas ocasiones más de uno ha salido estafado.

Dicha información se contrasta con Espinoza (2020) en su tesis Importación y comercialización de Scooter eléctricos de China donde menciona que es importante elegir productos que te otorguen una oportunidad de negocio que te genere rentabilidad a través de productos que se encuentren siendo tendencia en otros países y que uno como empresa pueda facilitarte a la población del país importador le llegada de esta mercancía.

3.3. Aporte práctico

Plan de negocio para la importación de motos eléctricas para niños desde China para Emprendimiento Cix 2022-2024

1. Definición del negocio

Emprendimiento Cix es una empresa independiente, la cual surge por iniciativa de la señora Sumiyo Florindes Reyes en el año 2021 cuya finalidad fue apoyar a las personas con deseo de emprender su propio negocio dado que la pandemia afectó a más de uno por todas las restricciones y protocolos que fueron establecidos por el estado.

Al inicio de este negocio sólo se ofrecía productos para el hogar, sin embargo al ampliar su carta de clientes y el crecimiento positivo que tuvo emprendimiento cix , agregaron a su catálogo de productos una variedad de productos hasta prendas de vestir, sin embargo como en todo negocio existe competencia , es por ello que emprendimiento cix siempre está en constante innovación para ofrecer los mejores productos a un mejor precio y de excelente calidad, por tal motivo ha decidido empezar a importar productos novedosos que le den un valor agregado a su negocio del mercado.

2. Misión y Visión

- **Misión**

Somos una empresa comercializadora de diferentes tipos de productos que construye una relación de confianza con los clientes, en base a los productos de calidad y precios justos que se ofrece.

- **Visión**

Al 2025 ser una empresa reconocida por todo el norte del país en la comercialización de productos de consumo que se destaca por sus productos de calidad y precios justos dentro del mercado.

3. Valores

- **Calidad:** Búsqueda constante de la excelencia dentro de la organización.
- **Confianza:** Se brinda relaciones de calidad las cuales se imponen desde el interior de la organización. La misma confianza debe ser impartida al momento de tener contacto con los clientes.

- **Responsabilidad:** Se presenta como una responsabilidad interna, así como también la externa por parte de la organización, debido a que se brinda el respeto de diferentes normas de trabajo.
- **Diversidad:** Se cuenta con proveedores que ofrecen productos de calidad con un precio adecuado, de tal manera que se puede ofrecer diferentes productos a los clientes.
- **Disponibilidad de cambio:** Se considera oportuno la realización de cambio de producto cuando sea necesario, pues esto podría implicar cualquier cambio hacia una innovación en beneficio de la organización.

4. Análisis FODA

Tabla 14

Análisis FODA

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Atención personalizada.• Variedad y calidad de productos.• Cartera de clientes.• Excelente clima laboral• Servicio postventa.	<ul style="list-style-type: none">• Falta de capacitación al personal.• Poca publicidad en redes sociales.• Contar con un solo almacén.

ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Accesibilidad al mercado local.• Proveedores a nivel internacional.• Búsqueda de nuevos mercados.• Crecimiento del negocio gracias al incremento de las importaciones.	<ul style="list-style-type: none">• Inestabilidad Política.• Crisis Sanitaria.• Nuevos competidores.• Altos costos en fletes.• Aumento del dólar.

Fuente: Elaboración propia

5. Objetivos estratégicos

- Vender productos que se encuentren en tendencia, los cuales deberán cumplir con los gustos y preferencias del público objetivo.
- Ofrecer productos de la mejor calidad existente para así lograr la satisfacción de las necesidades del consumidor.
- Establecer precios al por mayor y menos que permita que los productos se encuentren al alcance de todos.
- Brindar el servicio post venta para conocer el nivel de satisfacción de los clientes con los productos adquirido.

6. Estudio de mercado

El cliente objetivo se determinó por medio del criterio Geográfico, siendo su público objetivo las personas del departamento de Lambayeque, específicamente zona urbana, así como también se usó el criterio Demográfico siendo sólo clientes de NSE AB y C, de 18 a 50 años, esto debido a que son personas que se encuentran en busca de productos innovadores y sobre todo están inmersas en las redes sociales. Por último, se usó el criterio psicográfico al definir clientes que tengan estilos de vida modernos, sofisticados y conservadores.

7. Mercado consumidor

Tabla 15

Mercado consumidor

Segmentación	Casuística	Detalle
Geográfica	Departamento	Lambayeque
	Densidad	Urbana
	Edad	De 18 a 50 años
Demográfica	Sexo	Masculino y femenino
	NSE	AB y C
Psicográficas	Personalidad	Personas que buscan productos innovadores y están al tanto de las redes sociales.
	Estilo de vida	Sofisticados, modernos y conservadores.

Fuente: Elaboración propia

8. Mercado competidor

El sector de venta de productos generalizados presenta grandes alternativas para su adquisición, la cual se encuentra determinada por gustos, preferencias y sobre todo tendencias.

Una vez identificadas estas características, los productos que ingresan al mercado mantendrán un perfil ya definido, dónde se ofrecen productos para el hogar, escuela, gimnasio, uso personal etc. Donde su principal sector de consumo son personas de 18 a 50 años.

En el caso de tendencias, los nuevos productos que ingresan al sector buscan innovar utilizando como estrategia el tema de promociones o precios bajos, lo que en muchos casos no han funcionado ya que al ser precios extremadamente baratos no son productos de calidad.

Todos estos aspectos, hacen que la empresa EMPRENDIMIENTO CIX identifique en el mercado Lambayecano productos muy similares a lo que ellos ofrecen como empresa, encontrando así competidores directos, que ofrecen gran parte de los mismos productos que ellos, las cuáles serán mostradas a continuación.

Tabla 16

Mercado competidor

MARCAS	PRODUCTOS
	Productos variados para el hogar importados
	Venta de productos en general
	Venta de productos importados

9. Proyección de ventas

Tabla 17

Proyección de demanda en soles

Demanda semanal (personas – consumidores)			Demanda mínima semanal por persona	Demanda mínima mensual por persona	Proyección de ventas semanal	Proyección de ventas mensual	Precio de venta	Proyección de ventas mínimas semanal	Proyección de ventas mínimas mensual	Proyección de ventas mínima anual
1 a 2 motos	69%	20	2	3	20	60	S/290.00	S/5,800	S/17,400	S/208,800
3 a 4 motos	28%	10	1	5	10	50	S/290.00	S/2,900	S/14,500	S/174,000
5 a 6 motos	2%	5	3	2	15	30	S/290.00	S/4,350	S/8,700	S/104,400
Total				15	45	140		S/13,050	S/40,600	S/330,600

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18

Resumen de proyección de ventas

Demanda semanal (personas – consumidores)			Demanda mínima anual por persona	Proyección de ventas anual	Precio de venta	Proyección de ventas anual	
1 a 2 motos		69%	20	240	720	S/290.00	S/208,800
3 a 4 motos		28%	10	120	600	S/290.00	S/174,000
5 a 6 motos		2%	5	60	360	S/290.00	S/104,400
Total				320	1,680		S/330,600

Fuente: Elaboración propia

10. Marketing mix

Producto

KIDS ELECTRIC MOTORCYCLE

- Género: Unisex
- Material: Plástico
- Tipo de Plástico: PP
- Marca: AIERBEISI
- Light: Flashing light
- Certificate: CCC EN71 ISO9001
- Price: FOB Tianjian
- Estilo: Paseo en juguete
- Rango de edad:
 - De 2 a 4 años
 - De 5 a 7 años
- Potencia: De la batería
- Lugar de origen: Hebei, China
- Número de modelo: AEBS-E-CYCLE-011
- Color: Rojo, azul, verde, blanco, naranja.
- Wheel: 3 EVA wheels
- Battery: Yes
- Cargador: De 6-8 horas, uso de tiempo 1-2 horas.
- Velocidad máxima: 3,5km/h
- Feature1: Una tecla para iniciar, toma MP3, interruptor de música, bocina hacia adelante, parada hacia atrás.
- Feature2: Faro delantero LED y Luz trasera
- Feature3: Neumático antideslizante.

Figura 1 Producto a importar



Precio

Tabla 19

Costo de importación

Emprendimiento Cix		
Hq	Precio FOB	Total
40	33.5	1340

usd

FOB TOTAL	1340	usd
FLETE	150	usd
SEGURO	100	usd
CIF	1590	usd
IGV E IPM	286.2	usd
PERCEPCIÓN	187.62	usd

18%
10%(CIF+IGV)

COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN - LIMA	2063.82	usd
--	---------	-----

FLETE INTERNO	500	soles
CT	7223.37	soles

Motos eléctricas en Chiclayo	7723.37	Soles
------------------------------	---------	-------

Precio x unidad	193.1	soles
Precio venta	290.00	soles

50%

Plaza

- **Servicio delivery**

Este servicio va a variar el precio según la zona a la que desee que llegue el producto, se opta por dar como opción este medio ya que las ventas son a través de redes sociales, para esto existe una persona encargada en hacer llegar los productos a los clientes a sus hogares, este servicio servirá para que los clientes puedan ahorrar tiempo y dinero.

El delivery se realizará en una unidad móvil propia de la empresa, el cuál será ofrecido dos veces por semana en tres viajes diarios, optimizando los tiempos de entrega y generando mayor satisfacción a los consumidores.

Como parte de la estrategia se clasificará sectores dentro del distrito de Chiclayo, lo que va a permitir que se optimicen las distancias al momento de realizarse el ruteo, lo que a la empresa le va a servir para ahorrar combustible y menor desgaste físico para quién realice los viajes durante el día.

- **Local**

Por otro lado, la empresa cuenta con un almacén en el centro de Chiclayo que también sirve para recojo de productos en tienda, se ofrecen ambas opciones para gusto del cliente, ya que muchos de ellos, viven cerca y así mismo les gustaría revisar junto a la gerente que el producto se encuentre en buen estado, para evitar malentendidos.

Promoción

Marketing en redes sociales

Facebook: Esta red social es una de más utilizadas, de forma que ayudará a compartir el contenido acerca de las motos eléctricas, a su vez se realizarán publicaciones cada dos días y se realizarán en vivos para mostrar el proceso de llegada del producto, así mismo para continuar fidelizando a sus clientes, se efectuarán sorteos.

A través de esta red social se buscará obtener una buena interacción con los clientes, ya que es más fácil de obtener respuestas por ambas partes. Además, se realizarán pagos semanas antes de la llegada del producto para la promoción de este para un determinado público objetivo de tal manera que se incrementen los pedidos por esta red social.

Los pedidos que sean realizados por esta red social van a ser registrados en una base de datos, para que así se logre consolidar una carta de cliente y realizar un análisis a largo plazo de la cantidad de pedidos que llegan a realizar.

Instagram: Esta red social será utilizada para mostrar videos de cómo será el proceso de preventa de las motos eléctricas, así mismo se explicarán las características del producto para un mejor conocimiento para que los clientes incidan en su decisión de compra. Al igual que en Facebook se procederá a realizar una base de datos para tener un mejor conocimiento de los pedidos que se realizan a través de esta red social.

11. Objetivos operativos

- Aumentar la rentabilidad de la empresa, que le permita continuar tomando posicionamiento en el mercado Chiclayano.
- Mantener los valores inicialmente planteados para que su funcionamiento sea de manera eficiente.
- Atraer nuevos clientes.

- Mejorar su servicio a los clientes, de modo que estos se fidelicen con la empresa.

12. Oferta de productos

Figura 4 Modelo 1



Nombre del producto	Niños paseo eléctrico en motocicleta
Material	PP material de seguridad
Forma de pago	1 unidad/caja de cartón o 2 unidades/caja de cartón
Tiempo de carga	8h
Tiempo de ejecución	1,5-2h
Edad adecuada	2-6years
Velocidad	3 km/h
De la batería	6V4 SAH * 1
Tamaño del producto	90*40*68cm
Tamaño del cartón	88*54*40cm
Función	6V4 SAH batería 380Motor Aumento/reducción del volumen, Echufe USB,echufe MP3,echufe SD, Principios de la educación Inglés historia LA MÚSICA. Colored luces Hacia adelante/atrás

20,00 US\$ - 25,00 US\$ (Unidad : 100 Unidad/Unidades)(Pedido mínimo)

Figura 3 Modelo 2



18,20 US\$ - 24,20 US\$ (Caja : 10 Caja/Cajas)(Pedido mínimo)

ducto	Los niños de la motocicleta
Color	Piggy hombre de caramelo
Estilo	Paseo en el coche
Usuario	Adulto Hobby
Tamaño	78*56*38
N.W/G.W	6,5 kg/14kg
Ventaja	Ligero
El uso de	Niños Juguetes
Tamaño de embalaje	78*66*38
Edad	3 años +
Función	Regular Edición con un clic de inicio. Color, interruptor de pie. Flash música Barrera de seguridad, unidad única eléctrica de alta configuración Versión Un clic a Interruptor de pie, colores brillantes y brillos, Cuentos de Educación Temprana, música Puerto USB, ajuste de volumen, barrera de seguridad, unidad única eléctrica

Figura 2 Modelo 3



Nombre	Niños bebé motocicleta eléctrica precio de fábrica
Feature1	Una tecla para iniciar, toma MP3, interruptor de música, bocina, hacia adelante, parada, hacia atrás
Feature2	Faro delantero LED y luz trasera.
Feature3	Subwoofers cuerno
Feature4	Emulational suspensión
Feature5	Neumático antideslizante y antideslizante
Cargadores	Carga de 6-8 horas, uso de tiempo 1-2 horas
Velocidad máxima	3,5 km/h
Edad adecuada	2-12
Embalaje	1pcs/ctn

50 - 499 Unidades 22,39 US\$ >=500 Unidades 19,40 US\$



Estilo	Paseo en el juguete
Género	Unisex
Rango de edad	2 a 4 años, 5 a 7 años
Material	De plástico
	PE
Poder	Batería o electricidad
Lugar de origen	China
	Hebei
	HAO TONG HAI
	DM-003
Coche	Un solo disco
Color	Verde, amarillo, Azul, Morado, Rosa
Función	Educación Temprana, música, cuentos, interfaz USB
NW/GW	5KG/6KG
Tamaño del paquete	78*37*38CM

14. Ciclo de servicio



15. Localización de la empresa

Este fue seleccionado luego de haber realizado un sondeo de mercado:

Tabla 20

Localización de la empresa

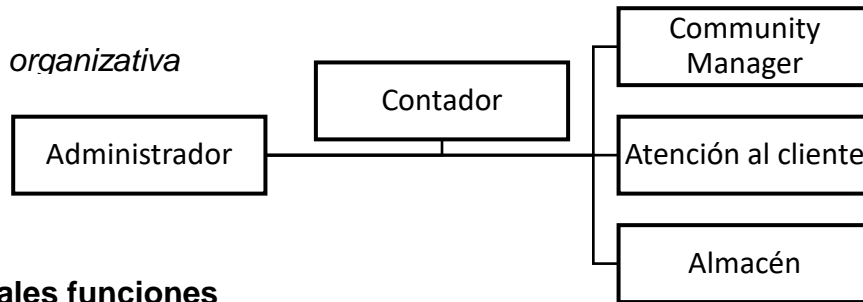
Factores	Peso	Boulevard	
		Calificación	Ponderado
Tamaño del local	30	3	90
Ambientes acondicionados	40	3	120
Facilidad de acceso	5	5	25
Medios de transporte	5	5	25
Precio de alquiler	20	2	40
Total	100		300

16. Estructura organizativa

Para que una empresa funcione de manera correcta se debe contar un excelente capital humano, quiénes serán parte de la organización y a su vez aportarán sus conocimientos y compromiso para el cumplimiento de objetivos de la empresa, para esto la empresa EMPRENDIMIENTO CIX cuenta con la siguiente estructura:

Tabla 21

Estructura organizativa



17. Principales funciones

Tabla 22

Funciones del administrador

Descripción	Detalle
Área	Administración
Cargo	Administrador
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Selecciona los proveedores de acuerdo con lo que exige las normas de calidad. • Optimización de los recursos utilizados en los procesos. • Supervisar el buen funcionamiento de todas a las áreas de la empresa. • Responsable de planear, organizar y evaluar estrictamente el buen funcionamiento de la empresa. Monitoreo y control de los indicadores de ventas.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23

Funciones del contador

Descripción	Detalle
Área	Contabilidad
Cargo	Contador
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Monitorear y supervisar los gastos realizados. • Analizar la situación económica y financiera de la empresa. • Preparación de los expedientes legales para la declaración de los ingresos y egresos de la empresa. • Control del registro de compras.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24 *Funciones del community manager*

Área	Marketing y ventas
Cargo	Community manager
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir los objetivos del marketing digital, de social media y redes sociales• Monitorizar la marca• Realización del calendario de publicación para cada red social• Generar comunicación digital para construir relaciones con la comunidad, prescripciones, clientes o usuarios interesados• Análisis de la actividad de los principales competidores de la marca• Identificar a los influencers y líderes de opinión del sector para establecer sinergias y relación con ellos• Seguimiento de los indicadores y realizar informes de ellos

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25

Funciones atención al cliente

Área	Ventas
Cargo	Atención al cliente
Funciones	<ul style="list-style-type: none">• Dar una buena imagen de la empresa.<ul style="list-style-type: none">• Resolver dudas por parte de los clientes.• Recepción de pedidos según la campaña correspondiente.<ul style="list-style-type: none">• Fidelizar a los clientes.• Realizar la entrega de pedidos en tienda según corresponda.

Fuente: Elaboración propia

18. Tipo de empresa

Razón social

EMPRENDIMIENTO CIX

Giro de la empresa

Empresa dedicada a la compra, venta y distribución de diferentes tipos de productos según la tendencia o temporada.

Base legal

RUC: 10460230697

Ley N°29571, Código de Protección y Defensa del consumidor.

19. Gastos administrativos

Tabla 26

Gastos administrativos

Concepto	Cantidad	Sueldo	Total sueldo	Total costo mensual	Total costo anual
Administrador	1	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/18,000
Personal de ventas	2	S/930.00	S/1,860.00	S/1,860.00	S/22,320
Contador	1	S/550.00	S/550.00	S/550.00	S/6,600
Community manager	1	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/13,200
	Total			S/ 5,010	S/60,120

Fuente: Elaboración propia.

20. Gastos de servicios

Tabla 27

Gastos de servicios

Concepto	Costo	Costo anual
Energía Eléctrica	S/90.00	S/1,080.00
Agua Potable	S/30.00	S/360.00
Teléfono fijo + Internet	S/120.00	S/1,440.00
Alquiler de local	S/1,000.00	S/12,000.00
Total	S/1,240.00	S/14,880.00

21. Gastos de plan de marketing

Tabla 28

Gastos plan de marketing

ESTRATEGIA	ACTIVIDAD	PERIODICIDAD	CRONOGRAMA												COSTO	
			MENS UAL													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Publicidad impresa	Folletos plegables	Anual	■													S/. 70.00
	Afiches publicitarios	Anual	■													S/. 70.00
Obsequios	Bolsa emprende	Mensual	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	S/. 200.00
Campañas	Canasta día de la madre	Anual				■										S/. 80.00
	Canasta navidad	Anual												■		S/. 80.00
Marketing en redes sociales	Facebook Publicidad pagada	Trimestral	■			■			■			■				S/. 280.00
	Instagram Publicidad pagada	Trimestral	■			■			■			■				S/. 280.00
Servicio post venta	Creación de base de datos	Permanente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	S/. 0.00
Garantías del producto	Políticas de devolución y reclamos.	Permanente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	S/. 0.00
Contacto directo con el cliente	Capacitación del personal	Semestral	■						■							S/. 500.00
		Total														S/1560.00

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

1. Luego de haber realizado una investigación y un análisis acerca de las posibles barreras y restricciones arancelarias que podría presentar el producto a importar, se concluye que este no presenta ninguna de las anteriormente mencionadas por lo que esto facilitará a la empresa la llegada de la mercancía del país de origen.
2. En el proceso de investigación de proveedores se obtuvo información acerca de cada uno de los perfiles encontrados mediante la plataforma digital seleccionada, sin embargo, para elegir el proveedor correcto se tomó en consideración aspectos tales como: recomendaciones, certificados, calificaciones.
3. Finalmente, en el aspecto del desarrollo del plan de negocio para la importación de motos eléctricas de niños para Emprendimiento Cix se obtuvo un resultado positivo tanto en investigación como en números, ya que se ejecutó de manera adecuada para beneficio de la empresa y así mismo en varias dimensiones pude aplicar los conocimientos aprendidos durante toda mi carrera universitaria, lo que me permite seguir generando experiencia en el rubro de las importaciones.

4.2 Recomendaciones

1. Para Emprendimiento Cix se recomienda aprovechar el incremento del avance de la tecnología para interesarse un poco más en la importación de productos de este rubro, ya que como se ha observado no es un proceso tan complicado si se efectúa de manera correcta.
2. Así mismo con respecto a su personal, este debe ser capacitado cada cierto tiempo para mantenerse al tanto de las nuevas tendencias que existen en el mundo digital para mantenerse siempre al servicio de los consumidores ya que este emprendimiento ha servido a muchos a salir adelante bajo sus propios medios, lo cual así la empresa siga creciendo no debe dejar de preocuparse por el bienestar de cada uno de sus clientes.
3. Debido a la creación de su nueva plataforma digital para la toma de pedidos recomiendo se realicen charlas informativas a los consumidores para explicarles el proceso de compra ya que muchos de ellos lo desconocen.

REFERENCIAS

Aguilera, O. (2020, mayo 20). ▷ Qué es un plan financiero y cómo diseñarlo paso a paso | ¡SOLUCIÓN! Óscar Aguilera. <https://oscaraguileragavilan.com>

Andina. (2018). *Importación de scooters se triplica en enero-febrero-marzo del 2022*. <https://andina.pe>

Arias, E. (2021, febrero 5). *Investigación descriptiva*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Arias, E. R. (2020, junio 5). *Proyección de ventas*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>

Asana. (2021, julio 1). *Análisis FODA: Qué es y cómo usarlo (con ejemplos) • Asana*. Asana. <https://asana.com/es>

Ascón, A., Balarezo, O., Laura, E., & Uculmana, D. (2017). *Plan de negocio para la comercialización de motos eléctricas tipo scooter en Lima Metropolitana*. <https://repositorio.esan.edu.pe>

Bantu. (2020, marzo 30). *Las 6 etapas del procesamiento y análisis de datos*. <https://www.bantugroup.com>

Bastis. (2022, enero 24). *¿A qué nos referimos cuando hablamos de confiabilidad? Online Tesis*. <https://online-tesis.com>

Burguillo, R. (2016, febrero 14). *Barreras arancelarias—Definición, qué es y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Caro, R. (2012, noviembre 17). *Aspecto Tributario en la Constitución de Empresas*. TAEM PERÚ CONSULTING. <https://taemperuconsulting.com>

Caro, R. (2020, mayo 30). *EL PLAN DE NEGOCIOS*. TAEM PERÚ CONSULTING. <https://taemperuconsulting.com>

Castro. (2018). *Investigación Diagnóstica o Propositiva | PDF | Método científico | Investigación cualitativa*. Scribd. <https://es.scribd.com>

Copesa. (2009, diciembre 1). *¿Qué son la fichas y sus tipos?* Icarito. <https://www.icarito.cll/>

Cortés, N. (2020, diciembre 9). *¿Qué es la gestión de personas? Aquí encuentras mejores prácticas*. GeoVictoria (Chile). <https://www.geovictoria.com>

CSIC. (2019, febrero 15). *Ética en la investigación*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. <https://www.csic.es/>

Dammer, J. (2017). *Importación de motos eléctricas desde China*. <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl>

Drucker. (2013, diciembre 3). *Concepto de modelos de negocio | Matiz y Asociados—Asesoría Empresarial Ltda*. <https://www.matizyasociados.com>

Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). *Análisis documental y de información: Dos componentes de un mismo proceso*. ACIMED, 12(2), 1-1. <http://scielo.sld.cu>

Equipo editorial. (2021, julio 16). *Misión y Visión de una Empresa—Qué son, diferencias y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de>

Equipo Editorial. (2022, octubre 5). Entrevista—Concepto, tipos, características y ejemplos. *Concepto*. <https://concepto.de>

ESAN. (2019, noviembre 12). *El uso del diagrama de flujo para la gestión de calidad | Conexión ESAN*. <https://www.esan.edu.pe>

Espinoza, D. (2020). Importación y comercialización de scooters eléctricos de China al mercado piurano, 2020-2021. *Repositorio Académico USMP*. <https://repositorio.usmp.edu.pe>

Expansión. (2019, julio 24). *La cara eléctrica del mercado de las motos*. Expansión. <https://expansion.mx/>

Fisher. (2020, septiembre 11). *Que es mercado segun Laura Fisher? - RESPUESTAS RAPIDAS*. <https://respuestasrapidas.com>.

Galán, J. (2015, septiembre 28). *Plan de negocio—Definición, qué es y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com>

García, G. (2019, marzo 13). *Todo sobre los proveedores: Qué son exactamente y qué tipos hay*. Hablemos de empresas. <https://hablemosdeempresas.com>

GESTIÓN, N. (2022, agosto 20). *Importación de motos y scooters eléctricas se desploma en primer semestre | ECONOMIA*. Gestión; NOTICIAS GESTIÓN. <https://gestion.pe/economia>

Gobierno del Perú. (2022, mayo 8). *Tipos de empresa (Razón Social o Denominación)*. <https://www.gob.pe>

Hegel. (2021, junio 19). *Objetivos estratégicos: Ejemplos de qué son y cómo realizarlos*. BLOG - Instituto de Ciencias Hegel. <https://hegel.edu.pe>

Hernández, Fernandez, & Baptista. (2012, diciembre 1). Tesis de Investigación: Diseños no experimentales. Según Hernandez, fernandez y Baptista. *Tesis de Investigación*. <http://tesisdeinvestig.blogspot.com>

Icex. (2021). *Se incrementa un 34 % las ventas de patinetes eléctricos en Francia en 2020*. <https://www.icex.es>

IONOS. (2019, marzo 13). *Gestion de personal*. IONOS Startupguide. <https://www.ionos.es/>

Kiziryan, M. (2015, mayo 25). *Importación*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Kotler. (1996). *Mercado Competidor—1384 Palabras | Monografías Plus*. <https://www.monografias.com>

López, V. (2020, agosto 24). *La localización de la empresa*. Víctor López. <https://www.econfinados.com>

Lorenzini, E. (2017). INVESTIGACIÓN DE MÉTODOS MIXTOS EN LAS CIENCIAS DE LA SALUD. *Revista Cuidarte*, 8(2), 1549-1560. <https://doi.org>

Ludeña, J. (2021, mayo 17). *Proceso de importación*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Marecue. (2013, octubre 16). *Tipos de entrevistas*. <http://informescualitativos.blogspot.com>

Nieves, A. (2019, junio 20). Ciclo de vida de un producto o servicio. *tamarino. web & marketing*. <https://tamarino.es>

Nunura, F. (2020). Importación y comercialización de motos eléctricas de China para Lima Metropolitana. *Repositorio Académico USMP*. <https://repositorio.usmp.edu.pe>

Padrino, M. A. (2010, diciembre 21). Valores. *Monografias.com*. <https://www.monografias.com>

Pedrosa, S. (2015, octubre 9). *Oferta*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Portal Movilidad. (2021, enero 26). *Proyectan ventas por un millón de scooters eléctricos y motocicletas por año hacia 2027 - Portal Movilidad: Noticias sobre vehículos eléctricos*. <https://portalmovilidad.com>

Quevedo, J. (2018). Plan de negocios para la importación y comercialización de motos eléctricas en Lima – Perú 2018. *Universidad César Vallejo*. <https://repositorio.ucv.edu.pe>

Quiroa, M. (2020, mayo 28). *Estructura organizacional*. Economipedia. <https://economipedia.com>

Quiroga, A. (2021, febrero 16). *¿Qué es la gestión operativa y cómo se implementa?* <https://dianhoy.com>

Rodríguez, A. (2020, julio 7). *Rigor científico, pertinencia y relevancia en los artículos científicos*. <https://isdfundacion.org>

Rodríguez, G. (2019, marzo 20). *Perú: Scooters eléctricos, el modelo de negocio de las apps que ingresan a Lima*. América Retail. <https://www.america-retail.com>

Rojas, L., Hurtado, C., & Soplin, K. (2018). Importación de scooters eléctricos desde China para la comercialización en Lima Metropolitana. *Universidad Tecnológica del Perú*. <http://repositorio.utp.edu.pe>

Salgado. (2007). Investigación cualitativa: Diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. *Liberabit*, 13(13), 71-78. <http://pepsic.bvsalud.org>

Santander. (2022, febrero 24). *Motos eléctricas, nuestra apuesta por la movilidad sostenible en Brasil*. <https://www.santander.com>

Solís, L. (2019, julio 30). Diseños de investigaciones con enfoque cuantitativo de tipo no experimental. *Investigalia*. <https://investigaliacr.com>

Staton, Etzel, & Walker. (2005). *DEFINICIÓN DE PRODUCTO - Promonegocios.net*. <https://www.promonegocios.net>

SUNAT. (2016). : *SUNAT* :: <https://www.sunat.gob.pe>

SUNAT. (2022). *Procedimientos—IMPORTACION DEFINITIVA*. <https://www.sunat.gob.pe>

Sydle. (2021, agosto 13). *¿Qué es gestión de marketing y cómo la tecnología puede ayudarla?* SYDLE. <https://www.sydle.com>

Tamayo. (2021, marzo 21). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis.: LA POBLACIÓN EN UNA INVESTIGACIÓN. *Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis*. <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com>

Thompson. (2008, junio). *EL ESTUDIO DE MERCADO* - *Promonegocios.net*.
<https://www.promonegocios.net>

Tomas, D., & Cyberclick. (2020, octubre 22). *Estrategia de marketing: Qué es, tipos y ejemplos*. <https://www.cyberclick.es>

Villasís, M. Á., Márquez, H., Zurita, J. N., Miranda, M. G., & Escamilla-Núñez, A. (2018). El protocolo de investigación VII. Validez y confiabilidad de las mediciones. *Revista Alergia México*, 65(4), Art. 4. <https://doi.org>

Westreicher, G. (2020a, abril 18). *Coste total*. Economipedia.
<https://economipedia.com>

Westreicher, G. (2020b, abril 26). *Gestión financiera*. Economipedia.
<https://economipedia.com>

Westreicher, G. (2021, mayo 9). *Memorándum*. Economipedia.
<https://economipedia.com>

Zubirán, P., Zubirán, M., & García, A. (2022). Los instrumentos de la investigación científica. Hacia una plataforma teórica que clarifique y gratifique. *Horizonte de la Ciencia*, 12(22), 189-202. <https://www.redalyc.org>

ANEXOS

Instrumento

4. Formato de instrumento de recolección de datos

Entrevista dirigida a expertos

ENTREVISTA A EXPERTOS

DIRIGIDO A:

Nº	PREGUNTA
1	¿Tiene experiencia o conocimiento en la importación de vehículos eléctricos?
2	Para la importación de motos eléctricas para niños ¿Cuál considera que es el modo de transporte adecuado y por qué?
3	En el caso de las motos eléctricas para niños ¿Qué factor es el que lo lleva a decidir la empresa dónde importar el producto, el precio o la calidad?
4	¿Cuáles cree que son las dificultades que presenta la importación de vehículos eléctricos?
5	¿Qué nivel de dificultad cree usted que tiene la importación de motos eléctricas para niños?
6	¿Conoce acerca de la documentación necesaria para la importación de vehículos eléctricos?
7	En el caso de las motos eléctricas para niños ¿Conoce si este producto presenta barreras arancelarias?
8	¿Qué tan innovador le resulta la importación de motos eléctricas para niños en la ciudad de Chiclayo?
9	¿Desde sus conocimientos en temas de importación cuál cree que será el nivel de aceptación de este producto?
10	¿Para usted cuál es la forma correcta de contactar con los proveedores?
11	¿Qué factores considera se deben tomar en consideración para elegir el proveedor adecuado?

Entrevista dirigida a la gerente general de EMPRENDE CIX

ENTREVISTA A GERENTE GENERAL

DIRIGIDO A: Sumiyo Elizabeth Florindes Reyes

- | Nº | PREGUNTA |
|----|---|
| 1 | ¿Cómo surge la idea de negocio y cómo decidieron el rubro al que querían dedicarse? |
| 2 | ¿En qué se basaron para definir su misión y visión, la actualidad qué tanto se está cumpliendo? |
| 3 | ¿De qué manera les sirvió la elaboración del análisis FODA a EMPRENDIMIENTO CIX? |
| 4 | ¿Qué factores tomaron en cuenta para definir los objetivos estratégicos de la empresa? |
| 5 | ¿Cuenta con un plan para el cumplimiento adecuado de los objetivos operativos? |
| 6 | ¿Considera que la oferta de productos que ofrecen satisfacer la demanda de la ciudad de Chiclayo? |
| 7 | ¿El ciclo de servicio empleado por la empresa contribuye de manera correcta con el cumplimiento de los objetivos planteados por emprendimiento cix? |
| 8 | ¿Qué indicadores tomaron en cuenta para decidir la localización de la empresa? |
| 9 | ¿Durante su tiempo en el mercado se han presentado inconvenientes con respecto a la estructura organizativa? |
| 10 | ¿Qué requisitos necesitan todos aquellos colaboradores a quienes les gustaría ser parte de EMPRENDIMIENTO CIX? |
| 11 | ¿Los miembros de la empresa conocen los aspectos tributarios que deben cumplir al encontrarse inscrita en una entidad legal? |

5. Cartillas de validación del instrumento

2.1 Cartilla validad por Mg. Pantaleón Santa María Alberto.

Solicitud

Estimado (a) señor (a): *Mg. Pantaleón Santa María Alberto*

Motiva la presente el solicitar su valiosa colaboración en la revisión del instrumento anexo, el cual tiene como objetivo de obtener la validación de contenido del instrumento de investigación: ENTREVISTA que se aplicará para el desarrollo de la tesis con fines de titulación, denominada "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS PARA NIÑOS DESDE CHINA PARA EMPRENDIMIENTO CIX CHICLAYO 2022-2024".

Acudo a usted debido a sus conocimientos y experiencias en la materia, los cuales aportarían una útil y completa información para la culminación exitosa de este trabajo de investigación.

Gracias por su valioso aporte y participación.

Atentamente,



Anahi Araceli Muñoz Nombera

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recopilación de información para realizar la investigación.	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa EMPRENDIMIENTO CIX.	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	Pantaleón Santa María Alberto	
Documento de Identidad:	17523944	
Grado Académico:	Magister Scientiae	
Especialidad:	Comercio exterior	
Experiencia Profesional (años):	34 años	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
x		
Sugerencia:		



.....
 Mg. Pantaleón Santa María Alberto
 Firma del jurado

Activar Windows

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	Gestión estratégica	Definición del negocio	1G,2G,3G,4G													
		Misión y visión														
		Valores														
		Análisis FODA		X		X		X		X						
	Gestión operativa	Objetivos estratégicos	5G													
		Objetivos operativos		X		X		X		X						
		Oferta de productos		6G	X		X		X		X					
		Ciclo de servicio		7G	X		X		X		X					
	Gestión de personas	Localización de la empresa.	8G	X		X		X		X						
		Estructura organizativa	9G	X		X		X		X						
Gestión legal	Necesidad de personal	10G	X		X		X		X							
	Tipo de empresa	11G,12G														
	Aspectos tributarios		X		X		X		X							
Constitución de la empresa																
Variable Dependiente: Importación	Importación	Definición del término	1E,2E	X		X		X		X						
		Documentación necesaria	3E,4E	X		X		X		X						
		Proceso	5E,6E													
		Barreras arancelarias	7E	X		X		X		X						
	Motos eléctricas	Producto	8E,9E	X		X		X		X						
		Proveedor	10E,11E	X		X		X		X						



Mg. Pantaleón Santa María Alberto

2.2 Cartilla validada por Mg. García Araujo José Alberto

Solicitud

Estimado (a) señor (a): *Mg. García Araujo José Alberto.*

Motiva la presente el solicitar su valiosa colaboración en la revisión del instrumento anexo, el cual tiene como objetivo de obtener la validación de contenido del instrumento de investigación: ENTREVISTA que se aplicará para el desarrollo de la tesis con fines de titulación, denominada "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS PARA NIÑOS DESDE CHINA PARA EMPRENDIMIENTO CIX CHICLAYO 2022-2024".

Acudo a usted debido a sus conocimientos y experiencias en la materia, los cuales aportarían una útil y completa información para la culminación exitosa de este trabajo de investigación.

Gracias por su valioso aporte y participación.

Atentamente,



Anahi Araceli Muñoz Nombera

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

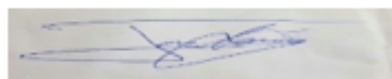
DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recopilación de información para realizar la investigación.	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa EMPRENDIMIENTO CIX.	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	García Araujo José Alberto	
Documento de Identidad:	18032333	
Grado Académico:	Magíster	
Especialidad:	Ciencias económicas con mención en finanzas	
Experiencia Profesional (años):	21 años	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
x		
Sugerencia:		



.....
Mg. García Araujo José Alberto
Firma del jurado

Activar Windows
Vaya a Configuración para activar Windo

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	Gestión estratégica	Definición del negocio	1G,2G,3G,4G	X		X		X		X						
		Misión y visión														
		Valores														
		Análisis FODA														
	Gestión operativa	Objetivos estratégicos	5G	X		X		X		X						
		Objetivos operativos														
		Oferta de productos		6G	X		X		X		X					
		Ciclo de servicio		7G	X		X		X		X					
	Gestión de personas	Localización de la empresa.	8G	X		X		X		X						
		Estructura organizativa	9G	X		X		X		X						
Gestión legal	Necesidad de personal	10G	X		X		X		X							
	Tipo de empresa	11G,12G	X		X		X		X							
	Aspectos tributarios															
Constitución de la empresa																
Variable Dependiente: Importación	Importación	Definición del término	1E,2E	X		X		X		X						
		Documentación necesaria	3E,4E	X		X		X		X						
		Proceso	5E,6E 7E	X		X		X		X						
		Barreras arancelarias														
	Motos eléctricas	Producto	8E,9E	X		X		X		X						
		Proveedor	10E,11E	X		X		X		X						



.....
Mg. García Araujo José Alberto

Ac
Ve

2.3 Cartilla validada por Dr. Martel Acosta Rafael

Solicitud

Estimado (a) señor (a): *Dr. Martel Acosta Rafael*

Motiva la presente el solicitar su valiosa colaboración en la revisión del instrumento anexo, el cual tiene como objetivo de obtener la validación de contenido del instrumento de investigación: ENTREVISTA que se aplicará para el desarrollo de la tesis con fines de titulación, denominada "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE MOTOS ELÉCTRICAS PARA NIÑOS DESDE CHINA PARA EMPRENDIMIENTO CIX CHICLAYO 2022-2024".

Acudo a usted debido a sus conocimientos y experiencias en la materia, los cuales aportarían una útil y completa información para la culminación exitosa de este trabajo de investigación.

Gracias por su valioso aporte y participación.

Atentamente,



Anahi Araceli Muñoz Nombera

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	Entrevista	
Objetivo:	Recopilación de información para realizar la investigación.	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa EMPRENDIMIENTO CIX.	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	Martel Acosta Rafael	
Documento de Identidad:	40701866	
Grado Académico:	Dr. Administración	
Especialidad:	Investigación	
Experiencia Profesional (años):	17 años	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
	X	
Sugerencia:		



.....
Dr. Martel Acosta Rafael

Firma del jurado

Activar Windows




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	Gestión estratégica	Definición del negocio	1G,2G,3G,4G			X		X		X		Emprendimiento Cix es un nombre propio, corregir redacción				
		Misión y visión														
		Valores														
		Análisis FODA		X												
	Gestión operativa	Objetivos estratégicos	5G	X		X		X		X						
		Objetivos operativos	6G	X		X		X		X						
		Oferta de productos	7G	X		X		X		X						
		Ciclo de servicio	8G	X		X		X		X						
	Gestión de personas	Localización de la empresa.	9G	X		X		X		X						
		Estructura organizativa	10G	X		X		X		X						
	Gestión legal	Necesidad de personal	11G,12G	X		X		X		X						
		Tipo de empresa														
Aspectos tributarios																
Variable Dependiente: Importación	Importación	Constitución de la empresa	1E,2E	X		X		X		X						
		Definición del término	3E,4E	X		X		X		X						
		Documentación necesaria	5E,6E	X		X		X		X						
		Proceso	7E	X		X		X		X						
	Motos eléctricas	Barreras arancelarias	8E,9E	X		X		X		X						
		Producto	10E,11E	X		X		X		X						
	Proveedor															

Mg. Martel Acosta Rafael

Activar
Ve a Con

6. Permiso para recolección de datos

	SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD - USS		
	GUÍA	Código:	F-PC-USS
	DE PRODUCTOS ACREDITABLES DE LAS A SIGNATURAS DE INVESTIGACIÓN	Versión:	00
		Hoja:	53 de 52

AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 15 de junio de 2022

Quien suscribe:



Sra. Sumiyo Elizabeth Florindes Reyes

Gerente General – EMPRENDIMIENTO CIX

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: "Plan de negocios para la importación de motos eléctricas de niños desde China para EMPRENDIMIENTO CIX Chiclayo 2022-2024"

Por el presente, el que suscribe, señora Sumiyo Elizabeth Florindes Reyes representante legal de la empresa: EMPRENDIMIENTO CIX, AUTORIZO a la alumna: Muñoz Nombera Anahi Araceli identificada con DNI N° 74362993, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad Señor de Sipán y autor del trabajo de investigación denominado: "Plan de negocios para la importación de motos eléctricas de niños desde China para EMPRENDIMIENTO CIX Chiclayo 2022-2024" al uso de dicha información que conforma el catálogo de productos, inventario, base de datos, situación financiera entre otros para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de bachiller, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

EMPRENDIMIENTO CIX

Florindes Reyes Sumiyo Elizabeth
GERENTE GENERAL

Firma de la gerente general
Sumiyo Florindes Reyes

DNI N°: 46023069

Cargo de la empresa: Gerente general

7. Reporte de Similitud

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

TESIS FINAL (5).docx

AUTOR

Anahi Araceli Muñoz Nombera

RECuento DE PALABRAS

16022 Words

RECuento DE CARACTERES

83467 Characters

RECuento DE PÁGINAS

67 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.7MB

FECHA DE ENTREGA

May 24, 2024 4:23 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

May 24, 2024 4:24 PM GMT-5

● 8% de similitud general


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

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 3% Base de datos de trabajos entregados
- 1% 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

8. Acta de Similitud

	ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN	Código:	F3.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Yo, Cesar Ricardo Rocero Salazar, coordinador de investigación del Programa de Estudios de Negocios Internacionales, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de Pregrado según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: Plan de negocio para la importación de motos eléctricas de niños desde China para Emprendimiento Cix Chiclayo 2022 - 2024, elaborado por el estudiante(s): MUÑOZ NOMBRA, ANAHI ARACELI.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 8%, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 24 de mayo de 2024.



Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo

Coordinador de Investigación

DNI N° 44308266