



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**Plan de negocios para la importación de equipos
tecnológicos de china para la Empresa A&C
Solutions S.A.C., año 2022-2024**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Autoras:

Bach. Gonzales Astonitas, Maria Elizabeth
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9116-0426>

Bach. Gonzales Chavez, Mayra Yanet
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9613-5457>

Asesor:

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

Línea de Investigación:

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que promueve
el crecimiento económico inclusivo y sostenido.**

Sublínea de Investigación:

Investigación de mercado y de las necesidades del cliente

Pimentel – Perú

2024

TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS
TECNOLÓGICOS DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.C.,
AÑO 2022-2024**

Aprobación del jurado

MG. MILKEN RICARTTE 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(es) suscribe(n) la DECLARACIÓN JURADA, soy(somos) **del** Programa de Estudios de **NEGOCIOS INTERNACIONALES** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro (amos) bajo juramento que soy (somos) autor(es) del trabajo titulado:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.C., AÑO 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, firman:

GONZALES ASTONITAS MARIA ELIZABETH	DNI: 76074823	
GONZALES CHAVEZ MAYRA YANET	DNI: 76763539	

Pimentel, 02 de JULIO de 2024

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS
TECNOLÓGICOS DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.C.,
AÑO 2022-2024**

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo principal proponer un plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC año 2022-2024. La metodología fue descriptiva y propositiva, con un enfoque mixto, el diseño fue no experimental. Para la recolección de información, se utilizó una guía de entrevista aplicada al gerente general de la empresa A&C SOLUTIONS SAC y a 5 expertos en el tema de importación. Se concluye que el plan de negocios es rentable importar de China porque es el primer exportador de equipos tecnológicos y pueden ser adquiridos a precios cómodos y accesibles.

Palabras claves: *importación, plan de negocios, equipos tecnológicos, china.*

Abstract

The main objective of this research was to propose a business plan for the import of technological equipment from China for the company A&C SOLUTIONS SAC year 2022-2024. The methodology was descriptive and purposeful, with a mixed approach, the design was non-experimental. For the collection of information, an interview guide applied to the general manager of the company A&C SOLUTIONS SAC and 5 experts in the subject of import was used. It is concluded that the business plan is profitable to import from China because it is the first exporter of technological equipment and can be purchased at comfortable and affordable prices.

Keyword: *import, business plan, technological equipment, China.*

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	10
1.1.	Realidad problemática	10
1.2.	Antecedentes de estudio.....	11
1.3.	Teorías Relacionadas al tema.....	15
1.3.1.	Plan de negocio	15
1.3.1.1.	Descripción de la empresa.....	15
1.3.1.3.	Plan estratégico de la empresa	16
1.3.1.4.	Plan de marketing	17
1.3.1.5.	Plan financiero	18
1.3.2.	Importación.....	18
1.3.2.1.	Análisis de mercado	19
1.3.2.2.	Tributos que gravan la importación	19
1.3.2.3.	Incoterms.....	20
1.4.	Formulación del problema.....	21
1.4.1.	Justificación e importancia del estudio.....	21
1.5.	Hipótesis	22
1.6.	Objetivos	22
1.6.1.	Objetivo general.....	22
1.6.2.	Objetivos específicos	22
II.	MATERIAL Y MÉTODO	22
2.1.	Tipo y diseño de investigación	23
2.1.1.	Tipo de investigación	23
2.1.2.	Diseño de investigación.....	23
2.2.	Población y muestra.....	23
2.2.1.	Población	23
2.2.2.	Muestra	24
2.3.	Variables, Operacionalización	25

2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	31
2.4.1.	Técnicas de recolección de datos.....	31
2.4.2.	Instrumentos de recolección de datos	31
2.4.3.	Validación de instrumentos.....	32
2.5.	Procedimientos de análisis de datos	32
2.6.	Criterios éticos.....	32
2.7.	Criterios de rigor científico.....	33
III.	RESULTADOS.....	34
3.1	Resultados en tablas y figuras.....	34
3.2	Discusion de Resultados	58
3.3.	Aporte Práctico.....	60
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	68
4.1.	CONCLUSIONES	68
4.2.	RECOMENDACIONES.....	69
	REFERENCIAS	69
	ANEXOS	73

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Criterios de Rigor Científico.....	34
Figura 2: Certificados de productos de la empresa.....	47
Figura 3: Certificados de productos de la empresa:	48
FIGURA 4: Estrategias para realizar un plan de marketing.....	50

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de las variables	27
Tabla 2: Criterios éticos.....	33
Tabla 3: Entrevista al Gerente General de la empresa A&C Solutions	35
Tabla 4: Pregunta 1.....	39
Tabla 5: Pregunta 2.....	40
Tabla 6: Pregunta 3.....	41
Tabla 7: Pregunta 4.....	42
Tabla 8: Pregunta 5.....	44
Tabla 9: Selección y descripción del producto.....	46
Tabla 10: FODA.....	47
Tabla 11: Flujo económico.....	54
Tabla 12: Competencia directa.....	55

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Internacional

Las economías principales en materia de exportaciones TIC es China, con 555 mil 824 millones de dólares; Hong Kong, con 258 mil 254 millones; EU, con 140 mil 602 millones; Singapur, con 110 mil 331 millones, y Corea, con 110 mil 331 millones de dólares (Mendieta, 2018).

Actualmente China es un país que en largo de los años su economía ha ido en constante crecimiento y cuenta con sectores variados sobre todo en innovación en la tecnología. Se pueden importar celulares, accesorios de este producto, relojes, laptops, tablets (Solano, 2020).

Es por ello, que las importaciones de repuestos y los materiales fundamentales para los equipos tecnológicos han gozado de medidas políticas favorable durante los años, debido a la cambiante perspectiva industrial ha llevado al gobierno a modificar de forma persistente las políticas arancelarias para las importaciones (XINHUA, 2018).

Nacional

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) las importaciones peruanas de computadoras en el año 2020, crecieron más del 50%, y lograron niveles récords, debido al desarrollo del trabajo remoto y las clases virtuales, se incrementó la demanda de estos equipos para actividades remotas a partir del estado de emergencia sanitaria por el COVID-19 (MINCETUR, 2021).

El trato arancelario preferenciales necesario solicitarlo para poder importar porque está previsto en los acuerdos comerciales y/o regímenes preferenciales del cuál el Perú es beneficiario, también es necesario que el importador cuente con certificado o declaración de origen, que cumpla con lo establecido en el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se

solicitará el trato preferencial en el país de destino de la mercancía MINCETUR (2015).

Local

A. & C SOLUTIONS, es una empresa especializada en OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO PERSONAL N.C.P. creada el 18/11/2020, registrada en sociedades mercantiles como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA.

Las piezas de equipos tecnológicos que usa para prestar sus servicios, son de origen chino y las adquiere de empresas peruanas que importan, lo cual le ha permitido evitar realizar el proceso de importación debido que el propietario de la empresa desconoce el procedimiento a ejecutar.

Pero debido a la creciente demanda de equipos tecnológicos, las piezas han aumentado su coste y originado que el margen de las ganancias se reduzca. Por tal razón, la empresa A&C Solutions SAC desea importar las piezas desde el país de origen (China) para que continúe ofreciendo sus servicios y así pueda generar mayor beneficio.

1.2. Antecedentes de estudio

Internacional

Según Cañón (2021) en su investigación “Diseño de un plan de importación de artículos tecnológicos, piezas y repuestos de celulares chinos al mercado colombiano” realizada en Colombia. Tuvo como objetivo principal realizar una breve investigación de un plan de marketing y un estudio de factibilidad financiera con el objetivo de ingresar al mercado de bienes tecnológicos de acuerdo a las necesidades y preferencias de los consumidores bogotanos utilizando una metodología descriptiva y cualitativa a través de encuestas se recogieron datos relevantes para determinar el nivel de aprobación de los productos chinos en el mercado local, luego de acuerdo al estudio de factibilidad financiera realizado y los datos presentados; resaltó que el proyecto es factible dejando beneficios de aproximadamente un 27%, ya que los productos tienen un excelente acogimiento por parte del comprador local en

la ciudad de Bogotá, se logró vender en los plazos acordados y la demanda de artículos tecnológicos aumenta exponencialmente.

Así mismo, Marchante (2017) en su investigación “Plan de negocio para una empresa de venta online de productos informáticos y tecnológicos” realizada en Valencia. Tuvo como objetivo principal elaborar un plan de negocio para poner en marcha de una empresa dedicada a la venta online de productos informáticos y tecnológicos, utilizando una metodología distinta por capítulo, se concluye en que el negocio resulta rentable y viable en el tercer ejercicio, siendo económicamente muy recomendada su puesta en marcha.

De acuerdo con Alarcón et al. (2018) en su trabajo de investigación “Propuesta de plan de negocio para importar y comercializar proyectores leds portátiles a la Zona 1 aprovechando oportunidades del entorno”, en la ciudad de Tulcán, tuvo como objetivo desarrollar un plan de negocio para la importación y comercialización de proyectores leds portátiles aprovechando oportunidades del entorno en la zona 1, utilizando una metodología descriptiva de tipo documental utilizando el Focus Group como técnica de recolección de datos. Se concluye que es importante y necesario irse adaptando al comercio electrónico ya que hoy en día es un medio de comercialización muy poderoso, porque se tiene acceso a diferentes mercados de todo el mundo, conociendo los proveedores, las condiciones de compra, formas de pago.

Según Morales (2013) en su investigación “Importación de equipos de cómputo portátiles” en la ciudad de Medellín. Tuvo como objetivo principal evaluar la viabilidad financiera y comercial de la importación y comercialización de equipos de cómputo, la metodología utilizada es descriptiva y la técnica de recolección de datos es la entrevista, se concluye que el grado de competencia es muy alto y por ende es un mercado difícil de penetrar, ya que cuenta con demasiados oferentes concentrados en puntos estratégicos, no obstante esto no es un impedimento para el correcto desempeño del plan de negocios, debido a que hace de cada negocio un potencial punto de apoyo para la innovación.

Nacional

Barriga et al. (2021) Mediante su estudio “Plan de negocio para la importación y distribución mayorista de productos tecnológicos a través de un portal web” en la ciudad de Lima, tuvo como objetivo diagnosticar la factibilidad de la importación de artículos o productos electrónicos y tecnológicos hechos en el país de China y así puedan ser comercializados al por mayor en el mercado peruano, teniendo en cuenta la calidad que el cliente aspira basándose en las necesidades. Los instrumentos utilizados para la investigación son el análisis PESTEL, análisis FODA, análisis PORTER, modelo CANVAS, matrices EFI y EFI, mapa estratégico. Se concluye que, según el análisis financiero los resultados son favorables, porque mostró que en el primer año, el proyecto generaría utilidades.

Según Falcon (2018) en su investigación “Factores que dificultan el proceso de importación de las empresas metalmecánicas de la provincia de lima, 2018” en la ciudad de Lima, tuvo como objetivo principal determinar los factores que dificultan el proceso de importación de las empresas metalmecánicas de la provincia de Lima 2018, utilizando una metodología descriptiva – no experimental y como instrumento utilizó la escala de Likert. Se concluye; es necesario revisar los documentos que coincidan con los datos de los repuestos, antes de ser presentados a las aduanas, porque se declararía información errónea, el cuál puede generar multas, sobrecostos y como consecuencia la demora en la nacionalización,

Solis (2017) en su tesis titulada “Estrategias de importación de la empresa Precisión Perú S.A. La Victoria, 2015”, tuvo como objetivo determinas las estrategias de importación que aplica la empresa en mención, utilizo el diseño no experimental transversal de tipo descriptivo el instrumento utilizado fue el cuestionario, se concluyó que el 60% que la gestión de importación que aplica es regular.

Local

Izquierdo & Rodríguez (2021) en su proyecto de investigación “Plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca

World, para la empresa Molino Don Julio SAC Lambayeque-2018”, realizada en Lambayeque, Perú. Tuvo como objetivo principal definir cómo elaborar el plan de negocios para la importación de trilladoras de arroz desde China, para la empresa Molino Don Julio Lambayeque-2019. Su investigación es no experimental, descriptiva; con un diseño de enfoque cuantitativo opto como técnica de recojo de información entrevistas y visitas de campo. De ello se concluyó que existe una demanda de trilladoras de cereal; debido que median en el proceso de recolección, economizando época y capital.

Según Ortiz (2021) en su investigación “Plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la república popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021”, realizada en Lambayeque, Perú. Tuvo como principal objetivo brindar conocimientos sobre cómo llevar a cabo un plan de negocios para importar unos bienes a una sociedad a través de teorías, presentadas por Lázaro y Rakesh. Su investigación fue descriptiva-proyectiva utilizó como técnica de recolección de datos un estudio documental de los cambios bancarios de la empresa Óscar Contratistas Generales S.A.C, del cual se concluyó que el plan de negocios permitirá la importación de autopartes de maquinaria pesada desde la República Popular China en la jurisdicción de Lambayeque 2017-2021, con un valor de 2.8% según aprobación de Wilcoxon, en la empresa constructora Oscar Contratistas Generales SACO.

De acuerdo con Coronado (2020) en su investigación “Importación directa de accesorios tecnológicos para su venta online de la empresa CoroniStore en la Ciudad de Chiclayo”, realizada en Chiclayo, Perú. Tuvo como objetivo principal proponer la importación directa de productos tecnológicos para su venta online. Su investigación fue descriptivo-cuantitativo, utilizo como técnica la entrevista y el instrumento fue el cuestionario, del cual se concluyó que es beneficioso la importación directa teniendo en cuenta la innovación ayudando al crecimiento y rentabilidad de la empresa.

1.3. Teorías Relacionadas al tema

1.3.1. Plan de negocio

Weinberger (2009), define que el plan de negocios debe ser redactado de manera precisa, porque que es el resultado de un proceso de planeación. El plan de negocio sirve de guía, porque muestra desde los objetivos que se quieren alcanzar y las actividades que se deben desarrollar para lograrlo. Lo que busca este documento es llamar la atención del lector, en la forma de combinar la estructura, redacción e ilustración y cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, lo financiero, el análisis y la oportunidad de mercado.

Mientras que, Pedraza (2014) manifiesta que un plan de negocios, desde la perspectiva del autor los componentes que sistematizan eficazmente es la portada, el resumen, las palabras claves, respecto a la estructura consta de 10 partes: 1) descripción del negocio; 2) descripción del producto; 3) mercado objetivo; 4) análisis de la competencia; 5) procesos de operación; 6) organización estratégico; 7) respecto a lo financiero; 8) riesgos y estrategias de salida; 9) sistema del seguimiento de la gestión, 10) anexos.

1.3.1.1. Descripción de la empresa

- **Historia de la empresa:** De acuerdo con Weinberger (2009) manifiesta que todo plan de negocios tiene un origen y parte de una motivación personal o grupal ya sea que la empresa está en marcha o no. Así, que el documento que describe la idea de debe contener la historia de la empresa de cómo nació la idea, cuando fue creada, el motivo de la creación, y los hechos más importantes que hayan transcurrido durante su desarrollo y evolución.
- **Análisis del entorno (PESTEL):** IBS (2022) señala que, “El término ANALISIS DEL ENTORNO hace referencia a un estudio de los elementos externos que inciden en una empresa u organización,

estos son: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos y Legales”.

De acuerdo con Weinberger (2009), manifiesta que se debe realizar un análisis del entorno y así se pueda descubrir oportunidades e ideas de negocios, el cual permitirá cambiar el rumbo de la empresa, porque se tendrá en cuenta las amenazas que podrían dificultar el ingreso al mercado.

1.3.1.3. Plan estratégico de la empresa

- **Misión:** Santander (2022) señala que, El término MISION hace referencia al propósito que tiene la empresa dentro de la sociedad, por tal razón sugiere que sea breve y fácil de recordar. Además de ello, expresa que puede convertirse en una frase inspiradora para los individuos que conforman la empresa.

Weinberger (2009), indica que la misión de una empresa es su razón de ser y para que se pueda definir se debe responder algunas preguntas sobre quiénes son, a qué se dedica, para que lo hace, como lo hace, además debe ser corta y precisa, porque esto permitirá que los miembros de la empresa la recuerden y se pueda diferenciar de la competencia.

- **Visión:** Santander (2022) señala que, “El término VISION hace referencia al propósito que desea lograr a mediano y largo plazo, por tal razón sugiere que sea objetiva”.

Weinberger (2009), “define a la Visión de lo que la empresa quiere ser en el futuro, respecto a la visión o sueño de lo quiere lograr y está determinado por un periodo superior a los tres años”.

- **Valores:** Santander (2022) señala que, El término VALORES hace referencia a los principios en los cuales se cimientan las decisiones de la organización. Es decir, define el modo en que se trabaja e influye en el desarrollo de la misma. Cabe mencionar que, deben guardar relación con la misión y visión.

- **Análisis FODA:** Asana (2021) señala que, “El término ANALISIS FODA hace referencia a la tipificación de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas de la empresa. Cabe mencionar, que es considerada una herramienta que permite realizar mejoras”.
- **-Objetivos estratégicos (SMART):** Weinberger (2009) señala que, “El término objetivos estratégicos hace referencia que son objetivos definidos a largo plazo y estos se fijan para toda la empresa y son medibles”.

1.3.1.4. Plan de marketing

- **Estrategia de precio:** Weinberger (2009) señala que, el término estrategia de precio hace referencia a la fijación de precios de los bienes o servicios basados en la distribución de coste de la organización, los montos competitivos, el discernimiento del cliente y las expectativas de utilidades del empresario.
- **Estrategia de distribución o plaza:** Weinberger (2009) señala que, El término estrategia de distribución o plaza hace referencia al modo como el producto será conseguido por el cliente o consumidor final, analizando los canales de distribución.
- **Estrategia de promoción:** Weinberger (2009) señala que, El término estrategia de promoción hace referencia a las técnicas que se usaran para presentar el producto y/o servicio al mercado objetivo.
- **Estrategia de posicionamiento:** Weinberger (2009) señala que, El término ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

hace referencia a las acciones que realiza el empresario para que sea recordado por sus clientes, tales como: campañas publicitarias. Cabe mencionar que, se debe designar un presupuesto de publicidad y promoción.

1.3.1.5. Plan financiero

- **Situación económica y financiera:** Weinberger (2009) señala que, “el término situación económica y financiera hace referencia a la información que comprende liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión financiera de la empresa”.
- **Estados financieros de la empresa:** Weinberger (2009) señala que, “el término estados financieros de la empresa hace referencia a los documentos que detallan al escenario contable y financiera de la sociedad en un tiempo determinado”.
- **Análisis de rentabilidad:** Weinberger (2009) señala que, “el término análisis de rentabilidad hace referencia al VAN, TIR Y ROI”.

1.3.2. Importación

SUNAT (2022) afirma que, “el término importación hace referencia a un régimen aduanero que consiente la introducción de mercancías y/o servicios a la zona aduanera para su agotamiento, previa cancelación de la garantía, derechos aduaneros y demás impuestos aplicables que se consideren.

Según Mones (2021), denomina la importación como ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, el cual su objetivo

principalmente es satisfacer el consumo de los clientes debido que a veces no se puede abastecer con los propios recursos del país.

1.3.2.1. Análisis de mercado

- **Análisis de la competencia:** Weinberger (2009) señala que, el término análisis de la competencia hace referencia al estudio de las 5 fuerzas de Michael Porter que consiente realizar un estudio profundo de la competencia.
- **Descripción del mercado:** IONOS (2019) señala que, el término descripción del mercado hace referencia a la definición del mercado de acuerdo al segmento y características que este posee.

1.3.2.2. Tributos que gravan la importación

- **Arancel Ad Valorem:** MEF (2022) señala que, el término arancel ad Valorem hace referencia a una comisión del coste de una transacción CIF.
- **Impuesto General a las Ventas (IGV):** SUNAT (2022) señala que, el término impuesto general a las ventas hace referencia al pago que involucra la transacción de todos los bienes, con las excepciones que establezca la norma que lo reglamenta y esta corresponde al 16%.
- **Impuestos de Promoción Municipal (IPM):** SUNAT (2022) señala que, El término impuesto de promoción municipal hace referencia al pago que fue instaurado a favor de las entidades municipales y corresponde al 2% de las operaciones afectadas por el IGV.
- **Impuesto Selectivo al Consumo (ISC):** SUNAT (2022) señala que, el término impuesto selectivo al consumo hace referencia al pago

variable que deben pagar los bienes que se encuentren en el Nuevo Apéndice III y IV del TUO-IGV.

- **Derechos específicos:** SUNAT (2022) señala que, el término derechos específicos hace referencia al pago variable que deben hacer los productos agropecuarios de acuerdo al Sistema Franja de Precios.
- **Derechos correctivos provisionales Ad Valorem:** SUNAT (2022) señala que, el término derechos correctivos provisionales ad Valorem hace referencia al pago del 29% del Ad-Valorem que deben hacer los países miembros de la CAN a las importaciones de mantecas que se encuentren en las subpartidas NANDINA.1511.90.00, 1516.20.00, y 1517.90.00, provenientes de la República de Colombia. Cabe mencionar, que esta es una medida que aplica el Perú.
- **Derechos antidumping y compensatorios:** SUNAT (2022) señala que, el término derechos antidumping y compensatorios hace referencia al pago variable que se deben aplicar a aquellos bienes que produzcan daño a la producción peruana.
- **Percepción del IGV:** SUNAT (2022) señala que, el término percepción del igv hace referencia al pago adelantado del IGV que se aplica a las importaciones definitivas, donde el importador efectúa el pago que corresponde a sus compras posteriores.

1.3.2.3. Incoterms

- **Grupo E:** CST GRUPO (2022) señala que, El término GRUPO E hace referencia al incoterm EXW (entrega en fábrica del vendedor).

- **Grupo F:** CST GRUPO (2022) señala que, El término GRUPO F hace referencia a los incoterms FOB, FCA y FAS (el transporte principal lo paga el comprador).
- **Grupo C:** CST GRUPO (2022) señala que, El término GRUPO C hace referencia a los incoterms CFR, CIF, CPT y CIP (el transporte principal lo paga el vendedor).
- **Grupo D:** CST GRUPO (2022) señala que, El término GRUPO D hace referencia a los incoterms DPU, DAP y DDP (el vendedor asume toda la responsabilidad y gastos).

1.4. Formulación del problema

¿Cómo un plan de negocios lograra la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC, año 2022-2024?

1.4.1. Justificación e importancia del estudio

Este proyecto se justifica, de manera teórica porque proporciona conceptos de teorías relacionadas con el tema, las cuales son palabras claves que se usaran durante el transcurso de la investigación relacionada con la elaboración de un Plan de negocio para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC año 2022-2024.

La justificación Metodológica del proyecto tiene relación con la propuesta que resulta de la aplicación de diversos métodos de recolección y la correcta interpretación de la investigación obtenida para poder ayudar a la empresa A&C SOLUTIONS SAC.

Se justifica socialmente porque la investigación permitirá la obtención de conclusiones beneficiando a la investigación, también identificar como el plan de negocios lograra la importación de equipos tecnológicos y así se podrá tomar acciones que permitan la importación.

La importancia de este estudio radica, en que permite a la empresa A&C SOLUTIONS SAC permanecer en el mercado, además beneficia a los consumidores debido a que permite adquirir productos de calidad y un excelente servicio.

1.5. Hipótesis

H1: La propuesta de Un Plan de negocios permitirá a la empresa A&C Solutions SAC importar equipos tecnológicos de china.

H0: La propuesta de un Plan de negocios no permitirá a la empresa A&C Solutions SAC importar equipos tecnológicos de china.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Proponer un plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC año 2022-2024

1.6.2. Objetivos específicos

Diagnosticar la situación actual para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC año 2022-2024

Analizar el proceso de importación de equipos tecnológicos de China

Diseñar un plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC año 2022-2024

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

Esta averiguación utiliza un tipo de investigación descriptivo - propositivo porque integra dos enfoques: cualitativo y cuantitativo (mixta), que facilitan la obtención de los resultados. (Universidad de Colima, 2022)

2.1.2. Diseño de investigación

La presente averiguación fue de diseño No experimental porque permite “observar los fenómenos tal como ocurren en su contexto originario, con el fin de analizarlos” (Hernández, R, 2017); Asimismo, es Transversal porque los datos se recogen en un único momento, en un único tiempo.

Es decir, el diseño seleccionado evita que se manipule la variable las variables de estudio y solo se pueda recolectar datos una sola vez

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Condori (2020) señala que, El término POBLACION hace referencia a los elementos que pertenecen al ámbito específico en el que se desarrolla el trabajo de investigación:

Población I: Para el desarrollo de la presente investigación, se consideró al Gerente General de la empresa A&C SOLUTIONS SAC como población.

Población II: La conforman 5 Profesionales que tienen experiencia realizando importaciones.

2.2.2 Muestra

Condori (2020) señala que, El término MUESTRA hace referencia a una parte representativa de la población, que tenga iguales características entre sí.

Muestra I: Gerente General de la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C

Muestra II: Profesionales en logística e importación

- Srta. Luz Julca Chávez (Ingeniera Agroindustrial, encargada de realizar la importación de compra de repuestos para maquinaria en la empresa Damper)
- Willhem Suta Palacios (coordinador de importaciones)
- Briggit Granados (jefa de Importaciones y exportaciones)
- Claire Orbegoso (Ingeniera Agroindustrial encargada de realizar la importación de compra útiles en la empresa Damper)
- Anónimo (no quiso revelar su identidad)

Criterios de Inclusión

- Conocer el incoterm a utilizar para la importación de equipos tecnológicos.
- Tener conocimiento de la documentación para la importación.
- Conocer el medio de transporte para la importación de equipos tecnológicos.
- Conocer los tributos que graban la importación.

Criterios de Exclusión

- Desconocer los incoterms a utilizar para la importación de equipos tecnológicos.

- No tener conocimiento sobre la documentación que se necesita para importar.
- No conocer el medio de transporte para la importación de equipos tecnológicos.
- Desconoce los tributos que graban la importación.

2.3. Variables, Operacionalización

- a. Variable independiente:** La variable independiente es la que determina el valor de la variable dependiente, en un modelo o estudio estadístico, se le conoce como explicativa, porque su variación también causa un cambio en la variable dependiente o variable explicada (Westreicher, 2021)
- b. Plan de negocio:** Es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos (Weinberger 2009).

La variable fue medida por las siguientes dimensiones: historia de la empresa, Plan estratégico de la empresa, plan de marketing, plan financiero; utilizando como instrumento la guía de entrevista y guía documental.

b. Variable dependiente: Es aquella que en su variación el valor viene motivada por fluctuaciones en las variables independientes. Es decir, la variable dependiente, o explicada, gira en torno a la investigación, buscando determinar cómo impactan en ella las variables dependientes o explicativas ((Westreicher, 2021).

b.1 Importación: Es el conjunto de bienes y servicios que se adquiere por un país en otro territorio para su uso en territorio nacional, facilitando la adquisición a un mercado de aquellos bienes y servicios que no se producen en ese lugar o que por alto precio resultan inaccesibles (García,2017).

La variable fue medida por las siguientes dimensiones: análisis del mercado, barreras no arancelarias, Tributos que gravan la importación, incoterms; utilizando como instrumento la guía de entrevista y guía documental.

Tabla 1:

Matriz de Operacionalización de las variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción de la empresa	Historia de la empresa	Entrevista Semiestructurada (Guía de entrevista)
		Análisis del entorno (PESTEL)	
	Plan estratégico de la empresa	Misión	Entrevista Semiestructurada (Guía de entrevista)
		Visión	
		Valores	Revisión documentaria (Guía documental)
		Análisis FODA	
		Objetivos estratégicos (SMART)	
	Plan de marketing	Estrategia de precio	Entrevista Semiestructurada (Guía de entrevista)

	Estrategia de distribución o plaza	Revisión documentaria (Guía documental)
	Estrategia de promoción	
	Estrategia de posicionamiento	
Plan financiero	Situación económica y financiera	Revisión documentaria (Guía documental)
	Estado financiero de la empresa	
	Análisis de rentabilidad	

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS
Variable dependiente: Importación	Análisis del mercado	Análisis de la competencia Descripción del mercadeo	Revisión documentaria (Guía documental)
	Barreras no arancelarias	Barreras no arancelarias	Entrevista Semiestructurada (Guía de entrevista)
	Tributos que gravan la importación	Arancel Ad Valorem	Entrevista Semiestructurada (Guía de entrevista)
		Impuesto General a las Ventas	
		Impuesto de Promoción Municipal	Revisión documentaria (Guía documental)
		Impuesto Selectivo al Consumo	
		Derechos específicos	
	Derechos correctivos provisionales Ad Valorem		

Derechos antidumping y
compensatorios

Percepción del IGV

Incoterms

Grupo E

Revisión documentaria (Guía documental)

Nota: Elaboración propia

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Las técnicas empleadas para la recopilación de datos en esta investigación, se describen a continuación:

- **Entrevista:** Esta técnica permitió recaudar la información necesaria para la ejecución de los objetivos de la investigación, la cual estuvo comprendida por un conjunto de preguntas que se realizaron en primera instancia al gerente general de la empresa A&C SOLUTIONS SAC.
- **Revisión documentaria:** Esta técnica empleada conformó el conjunto de investigaciones técnicas, con el propósito de efectuar el cumplimiento del objetivo en el proyecto de investigación, además permitió describir y analizar la información de fuentes fiables como revistas, libros, repositorios, etc., todo ello relacionado con el rubro tecnológico.

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos utilizados en esta investigación son los siguientes:

- **Guía de entrevista:** es la recaudación de datos, que se aplica como herramienta para la técnica de la entrevista, se sustenta una serie de preguntas de acuerdo al objetivo que se planteó en el proyecto, estas serán aplicadas al gerente de A&C SOLUTIONS SAC, Srta. Luz Julca Chavez (encargada de realizar la compra de repuestos para maquinaria en la empresa Damper) y otros expertos en el rubro.
- **Guía documental:** es la recaudación de datos, que se aplica como herramienta para la técnica de la revisión documentaria acerca de

impuestos de importación, los incoterms y las importaciones chinas, reafirmando la información con fuentes confiables, entre las cuales se encuentran SUNAT y TRADEMAP.

2.4.3. Validación de instrumentos

Los instrumentos aplicados en la presente investigación, denominada “Plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de china para la empresa A&C SOLUTIONS SAC, Año 2022-2024” son validados en base al criterio de 3 expertos porque se requiere de una aprobación externa de los instrumentos aplicados.

- Mg. Jose Alberto García Araujo especializado en finanzas.
- Licenciada en Negocios Internacionales Yamily Llatas Gordillo.
- Licenciada en Negocios Internacionales Jhoela Estela Bustamante.

2.5. Procedimientos de análisis de datos

En la presente investigación la información recabada del estudio de las técnicas e instrumentos detallados en el punto 2.4.1 y 2.4.2 se procesó realizando un análisis de las respuestas obtenidas de los entrevistados, WORD y utilizando una aplicación de análisis estadísticos de datos (EXCEL) para poder ordenar, tabular e interpretar lo obtenido.

2.6. Criterios éticos

Teniendo en cuenta, los principios de la Universidad Señor de Sipán y la naturaleza de la investigación, se ha considerado los siguientes criterios:

Tabla 2

Criterios éticos

CRITERIO	PROCEDIMIENTO
Consentimiento informado	Mediante una solicitud dirigida al Representante Legal de la empresa A&C SOLUTIONS SAC, se requiere permiso para realizar el trabajo de investigación.
Respeto a las personas	Colaboradores de la investigación (entrevistados) Agentes autónomos (Representante legal y expertos)
Transparencia de los datos obtenidos	Los autores de la investigación a través de un acta de compromiso aseguran que los datos obtenidos son reales y provienen de fuentes confiables.

Nota: Elaboración propia

2.7. Criterios de rigor científico

De acuerdo con Guba (1981) y Bartolomé (1986) existen criterios de rigor científico propios de la investigación cualitativa:

Figura 1

Criterios de Rigor Científico

CRITERIO	DEFINICION
Credibilidad	Los resultados deben estar sujetos a la realidad de la investigación, para ello se puede lograr con la elaboración y revisión de las técnicas para la obtención de la información.
transferibilidad	Se trata de que esta investigación sea referencia para otros contextos similares.
Dependencia	Es decir que con el tiempo se mantenga la solidez de la investigación.
confirmabilidad	Se trata de obtener una información lo más clara posible.

Nota: library.co

III. RESULTADOS

3.1 Resultados en tablas y figuras

- **Entrevista al Gerente General:** se realizó la entrevista al gerente general de la empresa A&C Solutions S.A.C Armando Chavez Alarcón, a través de 8 preguntas.

Tabla 3:

Entrevista al Gerente General de la empresa A&C Solutions

PREGUNTA	RESPUESTA
1. ¿Cuéntenos la historia de su empresa?	A&C SOLUTIONS S.A.C, se constituyó en tiempo de pandemia, el 04/11/2020. Justamente cuando me informaron en mi trabajo que iban a reducir el sueldo, decidí independizarme y emprender mi propio negocio, tenía experiencia acumulada en el rubro tecnológico por varios así que me pareció fácil, lo difícil fue buscar un socio estratégico , después de analizar decidí comentarle a mi hermana Ana la idea de negocio que tenía y ella confiando en mi experiencia decidió apoyarme a consolidar esa idea.
2. ¿Cuáles son sus principales competidores?	Existen varios competidores en el rubro tecnológico, los principales que considero son: NEXT SOLUCIONES & DISTRIBUIDORES E.I.R.L, KING SOLUCIONES S.A.C, IMPORTADORA UNIVERSAL.PE S.A.C, BUY SCAN PERU S.R.L, MEMORY KINGS PERU S.A.C, DL NEGOCIOS PERU S.A.C, entre otros.
3. ¿Háblenos acerca de la misión, visión y valores de la empresa?	La misión es sacar adelante esta empresa a través del reconocimiento que se le brinde en el departamento de Lambayeque y nuestra visión es que sea reconocida en otras regiones del Perú, el valor que priorizo son el compromiso (en brindar un buen servicio , hacerle un seguimiento de post venta).
4. ¿Según su análisis FODA la	Considero que sí, porque nos hemos propuesto en el próximo año importar productos de manera

empresa se encuentra apta para importar?	independientemente para así poder ofrecer precios accesibles de acuerdo al mercado, actualmente si importamos, pero a través de terceros.
5. ¿Cuáles son los productos que comercializa?	Comercializo todo lo relacionado a tecnología como servidores, proyectores multimedia, impresoras, plotters, scanner de planos, fotocopiadoras digitales, suministros, accesorios, partes, piezas, software original, licenciamiento Microsoft , instalación de redes, cableado estructurado, soluciones integrales de protección eléctrica, auditorías eléctricas, entre otros.
6. ¿Quién es su proveedor actualmente?	El principal proveedor con el cual trabajo es el GRUPO DELTRON S.A.C, y los demás son MAXIMA INTERNACIONAL S.A, INGRAM MICRO S.A.C y SATRA PERU S.A.C
7. ¿Qué problemas presenta para adquirir la mercadería que usted comercializa?	El inconveniente que se presenta es la demora en la entrega por el tipo de transporte , por vía marítima es de 40 a 60 días y aéreo es de 15 días máximo, por ello se realiza un constante seguimiento para no tener problemas con el cliente.
8. ¿De país provienen la mercadería que solicita?	En la gran mayoría provienen de países del continente Asia .

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

A&C solutions s.a.c, es una empresa peruana, identificada con ruc 20606917393 y con domicilio legal en calle Elías Aguirre mz.c lote1 (2do piso) – pj. Elías Aguirre, Chiclayo, está dedicada a la venta, comercialización, distribución de equipos tecnológicos (servidores, proyectores multimedia, impresoras, ploter's, scanner de planos, fotocopiadoras digitales, suministros, accesorios, partes, piezas, software original, licenciamiento Microsoft, instalación de redes, cableado estructurado, soluciones integrales de protección eléctrica, auditorias eléctricas soluciones integrales de seguridad de la información, soluciones integrales de telecomunicaciones, video vigilancia y servicio técnico especializado), todo esto es posible debido que cuenta con profesionales calificados para cada unidad de negocio. Ofrece los servicios como: soluciones integrales de telecomunicaciones y radio enlaces, servicio técnico en Impresoras todo tipo (a tinta, Laser Jet, Matricial, Plotter), servicio técnico en contadores de billete (soles, monedas, dólares, Etc.), servicio técnico en sistema de Video Vigilancia (Instalación, configuración), servicio técnico especializado de TI, brinda asesoramiento Integral y personalizado de sus requerimientos Técnicos de Equipos de cómputo: Computadoras de escritorio, portátiles, impresoras, proyectores.; soluciones integrales y presentación de precios referenciales de los equipos de Cómputo, para los estudios de Mercado.

Entrevista a Expertos en importación

Tabla 4:

Pregunta 1: Conoce usted, ¿Cuáles son los principales países que exportan piezas para equipos tecnológicos?

N°	RESPUESTA
EXP	
EXP 1	Para mí los países son China , Estados Unidos y Europa.
EXP 2	Los países que son potencia en tema a tecnología es China y Estados Unidos.
EXP 3	El principal país con respecto a la exportación de equipos tecnológicos es China, creo yo que es más recomendable importar de ese país.
EXP 4	Si hablamos de tecnología el continente asiático es el que predomina, sería China.
EXP 5	El mayor exportador de equipos tecnológicos es china y estados unidos, ya que la mayoría que tenemos son provenientes de esos países.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Los entrevistados mencionaron que los países que exportan piezas para equipos tecnológicos son: China, Estados Unidos y Europa; al cuál indican que el país que predomina la lista es China es por eso que recomiendan importar de ese país.

Tabla 5:

Pregunta 2: ¿Qué documentación se necesita para importar?

N°	RESPUESTA
EXP	
EXP 1	La factura comercial, packing list, documento de transporte, el BL y el certificado de origen de las piezas a importar.
EXP 2	Mayormente en la empresa se contrata un agente de aduana quien se encarga de ver esa documentación y todo el proceso que se realiza.
EXP 3	Los documentos que se necesita para importar, los más importantes son: la factura comercial, el documento de transporte, el packing list y el certificado de origen.
EXP 4	La empresa contrata a un agente de aduana , quien ve el tema de la documentación.
EXP 5	Tengo conocimiento de algunos documentos para la importación que es como el certificado de origen, documento de transporte ; pero en la empresa donde laboro se contrata a un agente de aduana porque esa persona está altamente capacitada con el tema de la documentación para la importación.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Los expertos indican que la documentación para importar es: la factura comercial, packing list, documento de transporte, BL y certificado de origen de las piezas que se desea importar. También manifiestan que la mayoría de empresas contratan a un agente de aduanas que se encarga de presentar la documentación.

Tabla 6:

Pregunta 3: Qué tributos gravan la importación de piezas para equipos tecnológicos?

N°	RESPUESTA
EXP	
EXP 1	El tributo que graba la importación es el IGV , pero en la empresa se encarga de ver los tributos es un agente de aduana .
EXP 2	Ad Valorem , el IGV , el impuesto selectivo al consumo, no conozco más allá porque la empresa contrata a un agente de aduana .
EXP 3	el tema de los tributos y todo lo que se tiene que presentar para importar lo ve una agente de aduanas, porque esa persona está especializada en el tema.
EXP 4	El IGV, ad Valorem, impuesto selectivo al consumo, Derechos Antidumping
EXP 5	Los impuestos como el IGV, el impuesto selectivo al consumo, el Ad Valorem, antidumping, municipal , entre otros.

Nota: Elaboración propio

Memorando Integrador

Según los expertos los tributos que gravan la importación son: IGV, ad valorem, impuesto selectivo al consumo, derechos antidumping, pero la mayoría de ellos concuerdan en que se contrata un agente de aduanas que se encarga porque es una persona especializada en el tema.

Tabla 7:

Pregunta 4: ¿Cuál es el incoterm más utilizado para importar y porque se usa?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	El incoterm más utilizado en la empresa Damper es el Ex Works, claro que hay varios incoterms el DAP, el FAS, pero el que nosotros utilizamos es el Ew Works porque nosotros consolidamos carga y trasladamos dependiendo a ello, los costos que nosotros al consolidar la mercadería es menos, el ex Works es bajo la responsabilidad del cliente no del empresario exterior y como Damper es una empresa grande conviene traerlos en ex Works y no en CIF o en DAP.
EXP 2	Existen incoterms se separan multimodales y los incoterms que son usados para envíos marítimos , dentro de los multimodales me voy a centrar los que más usamos en damper, esta EXW cuando nosotros compramos por ejemplo en china y le decimos al proveedor yo voy a recogerlo yo entre comillas porque voy a contratar a alguien en china el proveedor únicamente se encarga de entregarte la mercadería en su fábrica acá esta te la llevas no mueve un dedo más allá, lo utilizamos más porque tenemos el control la cadena logística tenemos a alguien y con esa persona hacemos el seguimiento.
EXP 3	El incoterm más utilizado es el FCA se va un poco más allá el proveedor ya no solamente está obligado en entregarte en la fábrica si no que hay un punto convenido entre las partes, por ejemplo el proveedor tiene su fábrica en el punto a pero es más fácil entregarte en un almacén , puede un camión entrar y puede cargar el producto, las obligaciones que el proveedor tiene que entregarte la carga encima del transporte que tu estes enviando y también tiene que hacerse responsable por el despacho de aduanas ósea el ya ve la

parte de aduanas en origen a diferencia el EXW cuando yo envié alguien a recoger esa persona que recoge obviamente luego tiene que **procesar** en el despacho de aduanas para que ese producto salga de ese país de **origen** en caso del FCA el proveedor ya se encarga de eso que estoy diciendo y pues el precio es más costoso que te está dando en EXW.

EXP 4 Los incoterms chicas son las reglas del juego, nosotros siempre establecemos dentro de una **compra internacional** dentro de una **importación**, se define la **responsabilidad** del vendedor y el comprador y estos tres puntos deben tener en cuenta obligaciones, **riesgos** y **costos** la mayoría de personas asocia los incoterms con los costos y eso es un concepto equivocado, los riesgos dependiendo del incoterm cada uno de los participantes en la importación va asumir cierta cantidad de riesgo y las **obligaciones** son las responsabilidades cada una de las partes para que puedan cumplir dentro del proceso. El más utilizado dentro de la empresa es el EXW.

EXP 5 El incoterm más utilizado es el EXW porque el **costo** que te va dar el proveedor es **menor**, así que te conviene.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Dentro de los 11 incoterms, el más utilizado es el EXW es bajo la responsabilidad del cliente no del empresario exterior, también mencionan que se rigen a este estatuto porque consolidan mercadería, sin embargo, hay 3 expertos hacen mención al incoterm FCA, que también es válido, se va un poco más allá, puesto que el proveedor ya no solamente está obligado en entregarte en la fábrica si no que hay un punto convenido entre las partes.

Tabla 8:

Pregunta 5: Teniendo en cuenta que se desea importar piezas para equipos tecnológicos, ¿Qué medio de transporte recomienda utilizar?

N° EXP	RESPUESTA
EXP 1	El más seguro para lo que es piezas tecnológicas es el aéreo porque son piezas pequeñas sería ilógico contratar lo que es el transporte marítimo porque demora más y como son piezas pequeñas más factible es el transporte aéreo.
EXP 2	Te recomiendo el marítimo tenemos tres modalidades, el full container cuando la naviera te lo presta, es un consolidado, es decir nosotros compramos en el extranjero queremos que venga en barco pero no tenemos la cantidad suficiente para llenar un contenedor, el agente carga en Perú, a la vez el agente de carga en china va a la naviera pide a la naviera el contenedor va poner la paleta de damper y dentro de ese contenedor tendrá paletas de otras empresas como de Camposol, Viru, otros importadores y le van a poner un tikect de balanza a cada uno de ellos a eso se llama consolidado.
EXP 3	El marítimo porque el costo es menor que el aéreo.
EXP 4	El marítimo con carga consolidada , el tema de los consolidados que ocurre como yo no soy dueño del contenedor yo no tengo la potestad de decirle a la naviera mételo a neptunio, manda el consolidador de carga el decide donde mandarlo, así que hay que tenerlo en cuenta.
EXP 5	El transporte marítimo en un contenedor consolidado , porque si vas a importar poco te recomiendo eso, porque el costo va hacer menor.

Nota: Elaboración propia

Memorando Integrador

Como resumen de los expertos podemos aclarar de que los quipos tienden a tener partes que se tienen que clasificar , así mismo podemos destacar que la mejor opción para el medio de transporte para la importación de equipos tecnológicos es vía marítima , reduciendo costos y consolidando mercancía a través de una agencia de aduanas, quien cotizara el precio final, es importante también mencionar que se le pide a los proveedores constancia o garantía de sus productos no solo de palabra si no revisando documentos y sus certificaciones que posee. El EXW permite que el exportador entregue la mercadería en las instalaciones del comprador asumiendo riesgos, mientras que el comprador o importador asume costos relacionados a la carga, flete y despacho de los productos y almacén.

ANÁLISIS DOCUMENTARIO

A. VARIABLE INDEPENDIENTE

a.1 Plan estratégico de la empresa

- **Descripción del producto:** En este ítem se designó definir a los Equipos Tecnológicos para importar a través de un agente de aduanas, mediante una tabla para que pueda ser comprensible hacia el lector, es por ello que también detallamos que la empresa desea importar 3 productos que les permita no solo tener rentabilidad si no también sean favorables para el cliente, bueno, bonito y barato.

Tabla 9*Selección y descripción del producto*

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN	EMPRESA
DISCOS DUROS PARA SERVIDORES	Los discos duros generalmente son utilizados para el almacenamiento de información, en el se guardan cosas importantes, cómo; música, vídeos, fotos, entre otros, sin perder datos o componentes de valor, así mismo brindando rapidez.	Equipos tecnológicos	Flashnoble Technology
PROYECTORES PC	Es aquel equipo que proyecta imágenes en una pantalla más amplia, recibiendo señales de un determinado vídeo, utilizando el sistema de dos lunas o lentes permitiendo la nitidez.	Equipos tecnológicos	Flyin Technology
EQUIPO NAS	Son dispositivos que ayudan no solo a configurar el almacenamiento de documentos, también permiten hacer copia de seguridad.	Equipos tecnológicos	Tecnología Co., Ltd.

Nota: Elaboración propia

- **Análisis FODA**

Tabla 10

FODA

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Tener una amplia gama de clientes. • Tener capital suficiente para la importación de equipos tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sin experiencia en importación de productos tecnológicos. • Presencia digital nula.
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Poder expandir la empresa a otras ciudades del Perú (Trujillo y Lima). • Incremento de la demanda de productos tecnológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas que ofrecen los mismos productos y servicios en la ciudad de Chiclayo. • Inestabilidad financiera.

Nota: Elaboración propia

- **Certificaciones**

Antes de importar productos del exterior, debemos tener conocimiento de su calidad, para ello verificamos con que certificados cuenta, en el caso de los discos duros la empresa Flashnoble Technology, cuenta con 2 certificados que garantizan el producto; CE y RosHs , en el

caso de los proyectores multimedia, se tiene los mismos certificados de calidad, que garantiza que el producto viene con un buen material y sin perjudicar el medio ambiente, a diferencia del Nas no cuenta con la certificación.

Figura 2

Certificados de productos de la empresa:



Nota: Extraído de Alibaba, los certificados son 2 de CE y 2 RosHs, esto se debe a los diferentes productos que existen y la empresa va actualizándose con el tiempo, es por ello que solo hemos tomado 1 ejemplo de cada certificado.

En el caso de los proyectores multimedia, también la empresa cuenta con sus certificaciones: CE Y RoHs, en diferentes periodos y productos, sin embargo, daremos a conocer 2 recientes, que permitan validar no solo calidad si no el cuidado del medio ambiente, que representa hoy en día, uno de los requisitos más importantes que debe tener una empresa.

Figura 3

Certificados de productos de la empresa:



Nota: Extraído de Alibaba.

Las certificaciones RoHs garantizan que el producto es valido para el consumo o uso humano, restringen sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y el uso de 6 sustancias para no perjudicar al ser humano, para obtener esta certificación en los productos, deben sostenerse a diversas pruebas y depende al resultado de los ensayos se le otorga, en este sentido podemos decir que nuestro producto es de calidad, cuida al ser humano y al medio ambiente en general.

a.2 Plan de marketing

El plan de marketing permite fijar objetivos específicos señalando técnicas o estrategias que permitan el desarrollo de una acción, conservando clientes y ingresando nuevos, es por ello que esto sirve como base para lanzar nuevos productos de acuerdo al estudio de mercado y a las preferencias de los usuarios, saber cómo llegar a ellos, sin embargo es importante resalta también las características del Marketing, que las veremos a continuación (Peralta, 2017).

- **Estrategia de distribución o plaza**

Las estrategias que aplicaremos en la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C es la logística productiva, donde haya abastecimiento adecuado por medio de canales confiables y rápidos como vía marítima, ya que los precios son accesibles con el incoterm FOB, donde se garantiza la rentabilidad en la empresa (MarketerosLATAM, 2021).

- **Estrategia de promoción**

En la promoción se determinarán tácticas importantes, donde se utilizarán medios , ya sea comerciales, mediáticos (redes sociales), campañas, entre otros, servirán para la captación de nuevos clientes, y la empresa mantendrá su estatus (MGlobal, 2017).

- **Estrategia de posicionamiento**

Según ESAN (2022), el posicionamiento para las empresas influye con la captación de consumidores fijos, es importante analizar la globalización, innovar constantemente, conocer al competidor, reforzar cualidades, convertir las debilidades en fortalezas, esto se realizará creando un mapa conceptual para diseñar estrategias de levantamiento y creación de nichos en el mundo.

Figura 4

Estrategias para realizar un plan de marketing



Nota: Las estrategias son tácticas que ayudan a planificar nuestro plan de negocio, diseñando diversos procedimientos que se deben realizar para lograr metas u objetivos de marketing, ya sea a largo plazo o a corto plazo, partiendo desde los objetivos básicos de la empresa y acrecentándose en perfeccionamiento, con el fin de llegar a los clientes que se pueda.

Plan financiero

La empresa A&C SOLUTIONS S.A.C nos brinda su estado financiero hasta el mes de octubre

A&C SOLUTIONS S.A.C
R.U.C 20606917393

BALANCE GENERAL AL 31 DE octubre 2022
REGIMEN MYP TRIBUTARIO

* SOLES *

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,458
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	62,637
Cuentas por cobrar Al Personal, Acc.(Socios) y	20,415
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	35
Mercaderias y Materias Primas	92,751
Pagos a cta Renta	3,938
Anticipo Proveedores	2,394

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES 183,629

ACTIVOS NO CORRIENTES

Propiedad, Planta y Equipo	1,903
Activos Diferidos	588

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES 2,492

TOTAL ACTIVOS 186,121

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Tributos, Contrapr. y Aportes a S.P.P y de Salud	7,594	PAGOS A ESSALUD, IGV, RENTA, ONP, RENTA DE 5TA, RENTA DE 4TA	
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	418	SUELDOS, VACACIONES 15 DE VACACIONES	
Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros			
Cuentas por pagar Diversas-Terceros	54,031	PRESTAMOS CON TERCEROS	ACTIVO= PASIVO+PATRIMONIO
Anticipos Cientes	358	ADELANTO A CLIENTES	

TOTAL PASIVOS CORRIENTES 62,401

PASIVOS NO CORRIENTES

PATRIMONIO NETO

Capital	30,000	50% CADA SOCIO VALOR NOMINAL 1 SIENDO UN TOTAL DE 15MIL ACCIONES POR CADA SOCIO.
Resultados Acumulados	48,056	Resultado Año 2021
RESULTADO DEL EJERCICIO	45,664	Resultado Año 2022

Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz 123,720

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO 186,121

-0

Ingresos Financieros			
Gastos Financieros	-1,958.79		-0.50%
Gastos Diferencia Cambio	-820.00		-0.21%
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros			
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	50,738.26	▲	12.89%
Participación de los Trabajadores	-		
Impuesto a la Renta	-5,073.83	▲	-1.29%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	45,664.43	▲	11.60%
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-		
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	45,664.43	▲	11.60%

Pagos a Cta de Renta Mensual	3,938.00
Ene-22	68.00
Feb-22	193.00
Mar-22	702.00
Abr-22	495.00
May-22	288.00
Jun-22	303.00
Jul-22	677.00
Ago-22	421.00
Set-22	411.00
Oct-22	380.00
Nov-22	
Dic-22	
Total A pagar	1,135.83

Nota: De acuerdo a la información brindada por la empresa se puede deducir que la empresa obtiene ganancias, su activo es igual a su pasivo más patrimonio.

Se calcula un costo de oportunidad del 30%

Tabla 11

Flujo económico

FLUJO ECONOMICO	
VA	-S/0
INVERSION	S/30,000.00
VAN	S/80,865.02
TIR	1212%

Cuota	3,938.00
#Periodos	10
Tasa	8%
Valor futuro	0
Tipo	0

Descripción	Datos
Costo inicial	-S/ 30,000
Ingresos Al 31 OCT	S/ 393,691

Nota: elaboración propia

De acuerdo al análisis realizado el TIR supera las expectativas y el VAN es de S/80,865; por lo que se concluye que el plan de negocios es viable y sostenible.

B. VARIABLE DEPENDIENTE

b.1 Análisis del mercado

Se realiza una indagación profunda en el mercado chino para poder conocer detalles que beneficien a la empresa y poder importar sin ningún inconveniente:

- **Análisis de la competencia**

De acuerdo a nuestras investigaciones y el apoyo de nuestros expertos hemos podido determinar que el país principal que exportan piezas para equipos tecnológicos es China, en el cual se indican que es el país que predomina la lista de exportaciones a nivel mundial, es por eso que recomiendan importar de este país.

Tabla 12

Competencia directa

Empresa	Descripción	Ubicación
GSITEC	Tienda de accesorios informáticos en Chiclayo	Calle las campanillas Mz. Z Lt. 19 Pj, Fanny Abanto Calle, Chiclayo.
Technology Center	Tienda de informática en Chiclayo	Universidad Técnica del Callao 139, Chiclayo.
CESOTEC	Tienda de informática en Chiclayo	GALERIA UBICENTRO, San José 755, Chiclayo MOTICS TECNOLOGIA
MOTICS TECNOLOGIA	Tienda de artículos para el hogar en Chiclayo	7 de enero 511, Chiclayo 14001

TECNOLOGIA EF	Tienda de informática en Chiclayo	LA CIUDADELA MZ. B LOTE 3, Chiclayo
---------------	-----------------------------------	-------------------------------------

Nota: La competencia directa permite tener conocimiento de las ventajas y desventajas que se pueden superar para lograr un posicionamiento en el mercado.

- **Descripción del mercadeo**

China es el primer exportador potencial en el mundo, tiene una superficie de 9.562.910 Km², lo que señala que tiene una gran población por ello su productividad es mayor. A nivel económico china posee una económica de 25 % de la población ocupada, es por ello que china esta adoptando nuevas medidas, en cuanto a consumo , este es el país principal fuente de producción de bienes electrónicos, en términos de puertos, la mayoría salen de Shenzhen, ya que alberga 4700 empresas de gran tecnología, como; Lenovo, Xiaomi, Haier, entre otros (Cámara de Comercio de Españ, 2021).

Es por ello que china se denota que es un mercado creciente por su elevada capacidad de producción a nivel mundial, es lógico que quiera hacer competencia a E.U, Hong Kong, Japón, Alemania, entre otros países potenciales también en la exportación de productos etnológicos, en el caso de Alemania son muy duraderos y de calidad, en ello china ha visto una oportunidad, convirtiéndolo en un producto económico o suplementario.

A pesar de los problemas económicos actuales que se vienen presentando en la Republica china, el mercado sigue siendo

atractivo, este gran potencial permite que haya inversores y minimicen dificultades o riesgos (GESTIÓN, 2021).

Los aspectos atractivos del mercado chino es su liderazgo en la fabricación de bienes, la importancia que le toman al comercio exterior, china muestra interés en oportunidades de alta gama, productos que se posicionen en todas las cadenas de suministros expandiendo fronteras, buscan reducir riesgos y favorecer a su económica y la de sus compradores.

b.2 Tributos que gravan la importación

- Arancel Ad Valorem

Se determina al cálculo o porcentaje del valor CIF, así mismo hacen referencia al derecho o impuesto que se le otorga a Sunat para poder importar.

- Impuesto General a las Ventas

Es el impuesto que se debe pagar cuando importamos de una empresa extranjera, el I.G.V de 16% se aplica sobre todo en los bienes generales a excepción de algunos que lo regula la normativa.

- Impuesto de Promoción Municipal

Este impuesto es de un 2 % y se junta con el I.G.V formando un 18%, cuyo objetivo es recaudar impuestos y como indicador de la evolución de ellos precios.

- Impuesto Selectivo al Consumo

Es el impuesto por la compra de productos extranjeros

- Derechos específicos

Son tributos establecidos por los aranceles de aduana.

- Derechos correctivos provisionales Ad Valorem

Medidas que son aplicables en las importaciones que están asociadas con la Comunidad Andina

- Derechos antidumping y compensatorios

Corrigen las distorsiones generadas en el mercado para su correcta regulación sin perjudicar la salud de los ciudadanos.

b.3 Incoterms

- **Grupo E**

Los incoterms son un grupo de términos que ayudan a los empresarios y proveedores poder uniformizar y definir de manera sencilla y segura las obligaciones y responsabilidades que hay de por medio, ya que se le considera el idioma general entre exportador-importador, se clasifican de acuerdo a los criterios de transporte, pago y transmisión de riesgo. En nuestro caso utilizaremos el incoterm EXW, ya que es el mas frecuente y claramente confiable.

3.1.2 Analizar el proceso de importación de equipos tecnológicos de China

- El proceso se rige a partir de la localización de los proveedores y cotizar precios del producto.
- Solicitud de muestras de productos si en caso te encuentres en el país origen.
- Realizar pedido con el pago correspondiente.
- Indicar el embalaje deseado y preparar la documentación

- Revisión documentaria como Factura Comercial, Proforma, DUA, Packing List, B/L , Certificado de Origen y de Calidad y DAM

ANALISIS DE RESULTADOS

Según los resultados obtenidos de las entrevistas a los expertos en importación, coinciden que el país que exportan piezas para equipos tecnológicos es China es por eso que recomiendan importar de ese país, la documentación para importar es: la factura comercial, packing list, documento de transporte, BL y certificado de origen de las piezas que se desea importar y los tributos que gravan la importación son: IGV, ad valorem, impuesto selectivo al consumo, derechos antidumping, pero la mayoría de ellos concuerdan en que se contrata un agente de aduanas que se encarga porque es una persona especializada en el tema. Dentro de los 11 incoterms, el más utilizado es el EXW es bajo la responsabilidad del cliente no del empresario exterior, también mencionan que se rigen a este estatuto porque consolidan mercadería, así mismo podemos destacar que la mejor opción para el medio de transporte para la importación de equipos tecnológicos es vía marítima, reduciendo costos y consolidando mercancía a través de una agencia de aduanas, quien cotizara el precio final.

3.2 Discusion de Resultados

De acuerdo con el resultado del primer objetivo diagnosticar la situación actual para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C solutions sac , se puede decir que es el mas recomendable para importar dichos productos ya que posee con un alto desarrollo tecnologico y los precios son bajos.

China es el primer exportador potencial en el mundo, a nivel economico china posee una económica de 25 % de la población ocupada, este es el país

principal fuente de producción de bienes electrónicos, tal como lo indica Cañón (2021) en su investigación “Diseño de un plan de importación de artículos tecnológicos, piezas y repuestos de celulares chinos al mercado colombiano”, *el cuál* a través de encuestas se recogieron datos relevantes para determinar el nivel de aprobación de los productos chinos en el mercado local, llego a la conclusión de acuerdo al estudio de factibilidad financiera realizado y los datos presentados; resaltó que el proyecto es factible dejando beneficios de aproximadamente un 27%, ya que los productos tienen un excelente acogimiento por parte del comprador local en la ciudad de Bogotá, se logró vender en los plazos acordados y la demanda de artículos tecnológicos aumenta exponencialmente.

En el segundo objetivo analizar el proceso de importación de equipos tecnológicos de China de acuerdo a la investigación que se realizo el proceso se rige a partir de la localización de los proveedores y cotizar precios del producto, Solicitud de muestras de productos si en caso te encuentres en el país origen, Realizar pedido con el pago correspondiente, Indicar el embalaje deseado y preparar la documentación, revisión documentaria como Factura Comercial, proforma, DUA, Packing List, B/L , Certificado de Origen y de Calidad y DAM

Como lo sustenta Alarcón et al. (2018) en su trabajo de investigación “Propuesta de plan de negocio para importar y comercializar proyectores leds portátiles a la Zona 1 aprovechando oportunidades del entorno”, indica que es importante y necesario irse adaptando al comercio electrónico ya que hoy en día es un medio de comercialización muy poderoso, porque se tiene acceso a diferentes mercados de todo el mundo, conociendo los proveedores, las condiciones de compra, formas de pago.

En el tercer objetivo, que es diseñar un plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de China para la empresa A&C SOLUTIONS SAC, despues de aver realizado al entrevista al gerente general de la empresa, se deduce que esta apta para importar ya que cuenta con una buena

capital y tiene amplia cartelera de clientes por satisfacer, así se pueda generar mayor rentabilidad para la empresa.

De acuerdo con Coronado (2020) en su investigación “Importación directa de accesorios tecnológicos para su venta online de la empresa CoroniStore en la Ciudad de Chiclayo”, indica que es beneficioso la importación directa teniendo en cuenta la innovación ayudando al crecimiento y rentabilidad de la empresa.

3.3. Aporte Práctico

“Plan de negocios para la importación de equipos tecnológicos de china para la empresa a&c solutions s.a.c. año 2022-2024”

I. INTRODUCCIÓN

A & C SOLUTIONS, es una empresa especializada en OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P. Fue creada y fundada el 18/11/2020, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA.

Las piezas de equipos tecnológicos que usa para prestar sus servicios, son de origen chino y las adquiere de empresas peruanas que importan, lo cual le ha permitido evitar realizar el proceso de importación debido que el dueño de la empresa desconoce el procedimiento a ejecutar.

Pero debido a la creciente demanda de equipos tecnológicos, las piezas han aumentado su coste y originado que el margen de las ganancias se reduzca.

Por tal razón, la empresa A&C Solutions SAC desea importar las piezas desde el país de origen (China) para que continúe ofreciendo sus servicios y así pueda generar mayor rentabilidad.

II. RESUMEN EJECUTIVO

2.1 Justificación del Plan

El presente plan de Importación demuestra la factibilidad de aprovechar las oportunidades del entorno para generar una ventaja competitiva. A&C Solutions SAC es una empresa especializada en OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P. cuya actividad principal es la venta de

equipos tecnológicos como son partes y piezas (Discos duros para servidores, pc y equipos NAS) y a la vez presta su servicio de instalación de las piezas, este Plan de negocio está orientado a satisfacer la demanda del consumidor peruano, que busca pagar por un producto y servicio de buena calidad.

Objetivos del Plan

Analizar el Entorno

Desarrollar el análisis del mercado

Conocer los requisitos del proceso de importación

Capítulo III: PLAN ESTRATEGICO Y ORGANIZACIONAL

3.1 Las 5 fuerzas de Michael Porter

FUERZAS DE PORTER

Rivalidad entre competidores:

Los competidores directos de A&C SOLUTIONS S.A.C. son técnicos de celulares de distritos aledaños a Chiclayo.

Amenaza de la entrada de nuevos competidores:

Durante los últimos años han ingresado nuevas empresas al mercado de Chiclayo y una de ellas es BITEL.

Amenaza del ingreso de productos sustitutos:

Las principales empresas que representan una amenaza para A&C SOLUTIONS S.A.C. son aquellas que se ubican a sus alrededores y brindan el mismo servicio que ofrece.

Poder de negociación de los proveedores:

Durante el tiempo que se encuentra presente en el mercado chiclayano A&C SOLUTIONS S.A.C. se ha enfocado en brindar un servicio de calidad.

Por esta razón, la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C. ha tenido una cantidad limitada de proveedores que han asegurado conservar el prestigio de la empresa.

- **Poder de negociación con los consumidores:**

Teniendo en cuenta la creciente oferta de productos tecnológicos en el mercado chiclayano, A&C SOLUTIONS S.A.C. ha optado por diferenciarse brindando un servicio de calidad, lo cual ha permitido que los clientes se fidelicen con su empresa.

3.2 Análisis FODA

Tabla 1

Análisis FODA

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Tener una amplia gama de clientes. Tener capital suficiente para la importación de equipos tecnológicos.	Sin experiencia en importación de productos tecnológicos. Presencia digital nula.
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Poder expandir la empresa a otras ciudades del Perú (Trujillo y Lima). Incremento de la demanda de productos tecnológicos.	Empresas que ofrecen los mismos productos y servicios en la ciudad de Chiclayo. Inestabilidad financiera.

Nota: elaboración propia

3.3 Análisis PESTEL

ANALISIS PESTEL

- **POLITICO-LEGAL**

Gobierno, Políticas gubernamentales del sector empresarial.

- **ECONOMICO**

Impuestos, situación económica local, economía y tendencia en otros países, salarios, demanda nacional.

- SOCIAL

Hábitos y tendencias, demografía, publicidad, imagen de la empresa.

- TECNOLÓGICO

Integración de las tecnologías, impacto de internet.

- ECOLÓGICO

Cultura de reciclaje

IV. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Exportaciones Mundiales

Para analizar las exportaciones mundiales hemos buscado información en TRADEMAP, donde se muestra los 10 países exportadores de Unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digitales.

Figura 4

Exportaciones

EXPORTADORES	VALOR IMPORTADO EN 2017	VALOR IMPORTADO EN 2018	VALOR IMPORTADO EN 2019	VALOR IMPORTADO EN 2020	VALOR IMPORTADO EN 2021
World	\$ 61,075.00	\$ 63,266.00	\$ 66,643.00	\$ 83,888.00	\$ 95,763.00
China	\$ 38,871.00	\$ 39,011.00	\$ 31,192.00	\$ 22,865.00	\$ 25,437.00
Taipei, Chinese	\$ 2,324.00	\$ 3,274.00	\$ 4,389.00	\$ 12,822.00	\$ 23,150.00
Thailand	\$ 5,778.00	\$ 5,283.00	\$ 10,325.00	\$ 17,358.00	\$ 16,059.00
Philippines	\$ 3,770.00	\$ 5,928.00	\$ 5,838.00	\$ 10,175.00	\$ 8,035.00
Malaysia	\$ 672.00	\$ 1,653.00	\$ 2,115.00	\$ 5,415.00	\$ 6,714.00
Mexico	\$ 3,291.00	\$ 2,684.00	\$ 5,121.00	\$ 7,830.00	\$ 6,695.00
United States of America	\$ 3,095.00	\$ 3,393.00	\$ 3,019.00	\$ 3,057.00	\$ 2,855.00
Korea, Republic of	\$ 124.00	\$ 164.00	\$ 705.00	\$ 1,002.00	\$ 2,315.00
Ireland	\$ 1.00	\$ 4.00	\$ 486.00	\$ 992.00	\$ 2,241.00
Czech Republic	\$ 369.00	\$ 341.00	\$ 486.00	\$ 807.00	\$ 826.00

Nota: TRADE MAP

Interpretación: Si analizamos el valor de las exportaciones de los países presentados en la tabla, es China el país que más exporta a nivel mundial.

4.2 Selección y recopilación del mercado objetivo

Nuestro mercado Objetivo es China ya que es el mayor exportador del mundo.

Figura 5

Busqueda impportaciones en los 3 últimos años

CODIGO DEL PRODUCTO	ETIQUETA DEL PRODUCTO	IMPORTACIONES DE PERU DESDE CHINA		
		VALOR EN 2019	VALOR EN 2020	VALOR EN 2021
8471700000	Unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales	\$31,192.00	\$22,865.00	\$25,437.00

Nota: TRADE MAP

Como punto de partida, se tiene que buscar un proveedor que cumpla al 100 % con los métodos de importación y fabricación. Esto puede ser difícil

porque es posible que muchos proveedores no gasten dinero en la certificación y el cumplimiento normativo requerido para diferentes mercados.

Certificación de CA

Europa tiene restricciones relativamente simples sobre las importaciones de China en comparación con otros países. La certificación más importante a considerar es la certificación de componentes de computadora de CA fácil de adquirir. AC administra todos los elementos electrónicos, incluidos los dispositivos informáticos y los dispositivos Bluetooth. Si es un minorista, también necesita más certificación para sus piezas y productos terminados. Le recomendamos que consulte con su aduana o agencia (ICONTAINERS, 2020)

De acuerdo a ello Tendríamos que tener en cuenta esta certificación para así ofrecer un producto de calidad para el cliente y este se encuentre satisfecho.

El Seguro

Contratar un seguro de responsabilidad civil puede ser ventajoso, además, considerar contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra la posibilidad de defectos del producto. El seguro de responsabilidad del producto lo protege de posibles problemas al importar piezas informáticas de computadora desde China (ICONTAINERS, 2020)

Por ejemplo, El cliente contrata a un abogado después de que su negocio se incendiara como resultado de que el ventilador de una computadora se encendió durante su ausencia. Explique por qué se produjo el incendio y por qué solicita una indemnización, adjunte una queja completa y envíe una carta al minorista (usted). Este ventilador está fabricado a través de un proveedor en China, por lo que nos pondremos en contacto con el proveedor para verificar el certificado y la última inspección.

Los resultados de todas estas comprobaciones son correctos y el proveedor cree que el ventilador se ha quemado debido a un manejo inadecuado por parte del cliente. Desafortunadamente, esto no se puede probar y el cliente gana el proceso.

Si no tiene un seguro de responsabilidad por productos defectuosos, tendrá que pagar una gran cantidad de dinero del acuerdo, lo que puede arruinar su negocio. El seguro de responsabilidad del producto cubre esta cobertura y le permite concentrarse en evitar que vuelvan a ocurrir eventos similares.

V. Proceso de Importación

5.1 Producto a Importar

Discos duros para servidores

Clasificación (HS-CIIU)

Partida arancelaria: 8471.70.00.00

Descripción: Unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales.

5.2 Requisitos de importación

Las personas naturales no están obligados a inscribirse en el RUC que realicen en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de mil dólares americanos (US \$ 1 000,00) y siempre que registren hasta tres (3) importaciones anuales como máximo; o las personas naturales que por única vez, en un año calendario, importen mercancías cuyo valor FOB exceda los un mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 1 000,00) y siempre que no supere los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 3 000,00).

Por otra parte, todas las importaciones menores a 2 mil dólares FOB se pueden efectuar con una declaración simplificada y por nosotros mismos. En el caso, superen los 2 mil dólares FOB será necesario los servicios de un Agente de Aduana.

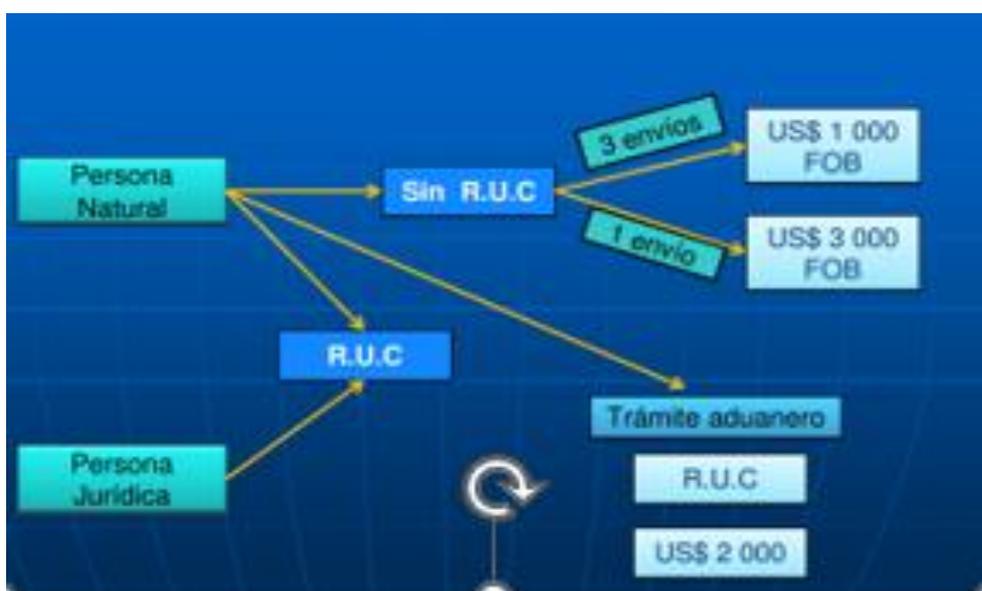
El Agente de Aduana para destinar la mercancía al régimen de Importación para el Consumo, requiere que le entregue previamente los siguientes documentos:

- Documento de transporte.

- Factura, documento equivalente o contrato.
- Lista de empaque Comprobante de pago y fotocopia adicional de éste Póliza de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.
- Documento de autorización del sector competente para mercancías restringidas.

Figura 6

Requisitos para importar



Nota: MINCETUR

5.3 Costos de Importación

La importación de mercancías está gravada con los siguientes tributos:

- Ad Valorem – 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional.
- Derechos antidumping o compensatorios, según producto y país de origen.
- Impuesto general a las ventas (IGV) - 16%.
- Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2%. Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) - tasas variables, según subpartida nacional.
- Otros: derechos específicos, derechos correctivos provisionales, etc.

VI. Conclusiones

La empresa A&C SOLUTIONS SAC tiene la oportunidad de adquirir discos duros para pc porque posee el suficiente capital para realizar el proceso de importación independientemente.

Según el análisis del mercado, China es el primer exportador de discos duros, por ende, hay variedad de precios y pueden ser adquiridos a precios cómodos y accesibles.

Luego de conocer los requisitos que se debe cumplir, el importador (Empresa A&C SOLUTIONS SAC) puede optar por realizar su primera importación.

VII. Recomendaciones

Se recomienda al gerente general adquirir piezas tecnológicas sin el uso de terceros para que así pueda obtener mayor rentabilidad.

Se recomienda cotizar con los diversos proveedores mediante diversas plataformas; alibaba, aliexpress, entre otros, por ende verificar sus certificaciones que poseen y coordinar con tu agente de aduanas para tu asesoramiento.

Se recomienda Consolidar la mercadería para la reducción de costos y mejor rentabilidad.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

1. El análisis del mercado permitió determinar que China es el primer exportador de equipos tecnológicos, por ende, hay variedad de precios y pueden ser adquiridos a precios cómodos y accesibles.
2. Para la importación de equipos tecnológicos, primeramente, se debe cumplir, con los requisitos de acceso y la documentación para importar

es: la factura comercial, packing list, documento de transporte, BL y certificado de origen de las piezas que se desea importar y los tributos que gravan la importación son: IGV, ad valorem, impuesto selectivo al consumo, derechos antidumping, pero es necesario un agente de aduanas.

3. Al diseñar el plan de negocios permitirá que la empresa A&C solutions sac, pueda generar mayor rentabilidad y así satisfacer a sus clientes con variedad de productos.

4.2.RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente general aprovechar el mercado chino ya que cuenta con mucho potencial en tema de tecnología, además los precios son más cómodos.
2. Se recomienda cotizar con los diversos proveedores mediante diversas plataformas; alibaba, aliexpress, entre otros, por ende verificar sus certificaciones que poseen y coordinar con tu agente de aduanas para tu asesoramiento.
3. Se recomienda que a través del incoterm elegido consolide la mercadería para la reducción de costos y mejor rentabilidad.

REFERENCIAS

Alarcon, F., Montenegro, R., Piarpuezán, L., Salas, C., & Salcedo, D. (Julio de 2018). *researchgate.net*. Recuperado de

file:///D:/PLANDENEGOCIOIMPORTACIONDEPROYECTORLEDPORTATIL.pdf

Asana. (2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos)*.

Recuperado de <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Barriga Advincula, L. E., Verástegui Peláez, R. A., & Zegarra Murgado, J. A. (02 de agosto de 2021). *epositorioacademico.upc.edu.pe*. Recuperado de

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/657849/Barriga_AL.pdf?sequence=11&isAllowed=y

Cámara de Comercio de Españ. (2021). *Análisis de mercados: China | Cámara de España*. <https://www.camara.es/blog/comercio-exterior/analisis-de-mercados-china>

Coronado Paiva, J. M. (2020). *repositorio ucv*. Recuperado de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60657/Coronado_PJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Falcon Pacotaípe, M. A. (2018). *repositorio.ucv.edu.pe*. Recuperado de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33494/Falcon_PMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

GESTIÓN, N. (2021, septiembre 21). *Los inversores extranjeros se hacen preguntas sobre el mercado chino | MUNDO*. Gestión; NOTICIAS

GESTIÓN. <https://gestion.pe/mundo/los-inversores-extranjeros-se-hacen-preguntas-sobre-el-mercado-chino-noticia/>

GRUPO, C. (2022). *Incoterms 2020: Diccionario de términos*. Obtenido de

<https://cstgrupo.com/incoterms-2020-diccionario-de-terminos/>

IBS. (2022). *Qué es análisis PESTEL: Ejemplos y Plantilla para elaborarlo*.

Recuperado de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-analisis-pestel-digital-business/>

IONOS. (2019). *Descripción del mercado: ilustra tu mercado*. Recuperado de

<https://www.ionos.es/startupguide/gestion/que-es-el-analisis-de-mercado/>

Marchante Díaz, J. (28 de Agosto de 2017). *riunet.upv.es*. de Recuperado <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/89627/PLAN%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20UNA%20EMPRESA%20DE%20VENTA%20ONLINE%20DE%20PRODUCTOS%20INFORM%C3%81TICOS%20Y%20TECNOL%C3%93GICOS.pdf>

MarketerosLATAM. (2021, septiembre 7). P de plaza en marketing: Estrategias de distribución. Marketeros LATAM. <https://www.marketeroslatam.com/p-de-plaza-en-marketing-estrategias-de-distribucion/>

MEF. (2022). *Definiciones 2022*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100852&lang=es-ES&view=article&id=287

MGlobal. (2017, julio 12). ▷ Mejores estrategias de promoción para tu negocio **【2022】** . *Mglobal - Consultoría y Agencia de Marketing*. <https://mglobalmarketing.es/blog/estrategias-de-promocion/>

Mendieta, S. (06 de Julio de 2018). *Milenio*. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/el-pais-en-el-top10-de-exportacion-tecnologica>

MINCETUR. (2015). *mincetur.gob.pe*. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/certificacion-de-origen/>

MINCETUR. (21 de Enero de 2021). *Gop.pe*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/325747-importaciones-peruanas-de-computadoras-crecieron-mas-de-50-por-actividades-realizadas-en-casa>

Mones, M. (10 de Junio de 2021). *comercioyaduanas.com.mx*. Recuperado de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>

Morales, C. M. (Junio de 2013). *repositorio.esumer.edu.co*. Recuperado de <https://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/2010/1/Trabajo%20Final%20Zona%20Tecnomaster%20S.A.S%20%28Importacion%20de%20computadores%20portatiles%29.pdf>

- Pedraza Rendón, O. H. (2014). *Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa*. Mexico: Patria.
- Peralta, E. O. (2017, abril 10). Como Hacer el Mejor Plan de Marketing [Ejemplos + Plantilla]. *Blog de Marketing*. <https://www.genwords.com/blog/plan-de-marketing-ejemplos/>
- Santander. (2022). *Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos*. Obtenido de <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>
- Solano, M. (06 de Julio de 2020). *Myperuglobal*. Recuperado de <https://myperuglobal.com/importacion-de-articulos-tecnologicos-de-china/>
- Solis Román, E. S. (2017). Repositorio ucv. Recuperado de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/6908/SOLIS_RES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- SUNAT. (2022). *Importación*. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/>
- SUNAT. (2022). *Tributos que gravan la importación*. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>
- Universidad de Colima. (2022). *Investigación cuantitativa, cualitativa y mixta*. Recuperado de <https://recursos.ucol.mx/tesis/investigacion.php>
- Westreicher, G. (08 de enero de 2021). Economipedia.com. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/variable-independiente.html>
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan Associates Inc.
- XINHUA. (09 de Enero de 2018). *Xinhua Español*. Recuperado de http://spanish.xinhuanet.com/2018-01/09/c_136882517.htm

ANEXOS

VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

USS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Solicitud

Estimado (a) señor (a): **GARCIA ARAUJO JOSE 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 NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS (PIEZAS) DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS SAC, AÑO 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,



Maria Elizabeth Gonzales Astonitas



Mayra Yanet Gonzales Chavez

Nota: Solicitud de Validacion del Magister Garcia José

Plan financiero	Situación económica y financiera	REVISION DOCUMENTARIA																				
	Estados financieros de la empresa																					
Análisis de rentabilidad																						
Análisis del mercado	Análisis de la competencia	Conoce usted, ¿Cuáles son los principales países que exportan piezas para equipos tecnológicos?																				
	Descripción del mercado																					
Barreras no arancelarias	Barreras no arancelarias	¿Qué documentación se necesita para importar?																				
Tributos que gravan la importación	Arancel Ad Valorem	¿Qué tributos gravan la importación de piezas para equipos tecnológicos?																				
	Impuesto General a las Ventas																					
	Impuesto de Promoción Municipal																					
	Impuesto Selectivo al Consumo																					
	Derechos específicos																					

Nota:ficha validada por el Juez Experto Garcia Jose

Plan financiero	Situación económica y financiera	REVISION DOCUMENTARIA																					
	Estados financieros de la empresa																						
Análisis de rentabilidad																							
Análisis del mercado	Análisis de la competencia	Conoce usted, ¿Cuáles son los principales países que exportan piezas para equipos tecnológicos?																					
	Descripción del mercado																						
Barreras no arancelarias	Barreras no arancelarias	¿Qué documentación se necesita para importar?																					
Tributos que gravan la importación	Arancel Ad Valorem	¿Qué tributos gravan la importación de piezas para equipos tecnológicos?																					
	Impuesto General a las Ventas																						
	Impuesto de Promoción Municipal																						
	Impuesto Selectivo al Consumo																						
	Derechos específicos																						

Nota:ficha validada por el Juez Experto Garcia Jose

Derechos específicos	Derechos correctivos provisionales Ad Valorem						X	X	X	X				
	Derechos antidumping y compensatorios						X	X	X	X				
	Percepción del IGV						X	X	X	X				
	Grupo E						X	X	X	X				
Incoterms	¿Cuál es el incoterm más utilizado para importar y porque se usa? Teniendo en cuenta que se desea importar piezas para equipos tecnológicos, ¿Qué medio de transporte recomienda utilizar?													

Grado, Nombre y Firma del Jurado:
MAGISTER GARCÍA ARAUJO JOSÉ ALBERTO



Nota: ficha validada por el Juez Experto Garcia Jose

Solicitud

Estimado (a) señor (a):

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 NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS (PIEZAS) DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS SAC, AÑO 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,



Maria Elizabeth Gonzales Astonitas

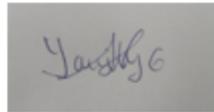


Mayra Yanet Gonzales Chavez

Nota: Solicitud de Validacion de la Lic. Yamily Llatas Gordillo

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C., Expertos en Comercio Internacional	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	Yamily Llatas Gordillo	
Documento de Identidad:	74374644	
Grado Académico:	LICENCIADA	
Especialidad:	NEGOCIOS INTERNACIONALES	
Experiencia Profesional (años):	5 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
X		
Sugerencia:		

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO



Lic. Yamily Llatas Gordillo

Nota: ficha validada por la Lic. Yamily Llatas Gordillo

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	OPCIÓN DE RESPUESTA (PREGUNTAS ABIERTAS)				CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN				
								Relación entre:												
								VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA						
								SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO					
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción de la empresa	Historia de la empresa	¿Cuéntenos la historia de su empresa?																	
			¿Cuáles son los productos que usted comercializa?																	
	Análisis del entorno	¿Qué problemas presenta para adquirir la mercadería que usted comercializa?																		
		¿De qué país provienen los productos que comercializa?																		
		¿Quién es su proveedor actualmente?																		
		¿Cuáles son sus principales competidores?																		

Nota: ficha validada por la Lic. Yamily Llatas Gordillo

Plan estratégico de la empresa	Misión, Visión y Valores	¿Cuál es la misión, visión y valores de la empresa?																			
	Análisis FODA	¿Según su análisis FODA la empresa se encuentra acta para importar?																			
	Objetivos estratégicos (SMART)	REVISION DOCUMENTARIA																			
Plan de marketing	Estrategia de precio	REVISION DOCUMENTARIA																			
	Estrategia de distribución o plaza																				
	Estrategia de promoción																				
	Estrategia de posicionamiento																				

Nota: ficha validada por la Lic. Yamily Llatas Gordillo

Solicitud

Estimado (a) señor (a):

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 NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS (PIEZAS) DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS SAC, AÑO 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,



María Elizabeth Gonzales Astonitas



Mayra Yanet Gonzales Chavez

Nota: Solicitud de Validacion de la Lic. Jhoela Estela Bustamante

DATOS DEL INSTRUMENTO		
Nombre del instrumento:	ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA	
Objetivo:	Recolección de datos para la investigación	
Dirigido a:	Gerente General de la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C., Expertos en Comercio Internacional	
JUEZ EXPERTO		
Apellidos y Nombres:	JHOELA ESTELA BUSTAMANTE	
Documento de Identidad:	48215942	
Grado Académico:	LICENCIADA	
Especialidad:	NEGOCIOS INTERNACIONALES	
Experiencia Profesional (años):	5 AÑOS	
JUICIO DE APLICABILIDAD		
Aplicable	Aplicable después de corregir	No Aplicable
X		
Sugerencia:		

CARTILLA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

LIC. JHOELA ESTELA BUSTAMANTE

Nota: Ficha validada por la Lic. Jhoela Estela Bustamante

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	OPCIÓN DE RESPUESTA (PREGUNTAS ABIERTAS)				CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIÓN			
								Relación entre:											
								VARIABLE Y DIMENSIÓN		DIMENSIÓN E INDICADOR		INDICADOR E ÍTEM		ÍTEM Y OPCIÓN RESPUESTA					
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO										
Variable independiente: Plan de negocio	Descripción de la empresa	Historia de la empresa	¿Cuéntenos la historia de su empresa?																
			¿Cuáles son los productos que usted comercializa?							X		X		X					
	Análisis del entorno	¿Qué problemas presenta para adquirir la mercadería que usted comercializa?																	
		¿De qué país provienen los productos que comercializa?							X				X						
		¿Quién es su proveedor actualmente?																	
		¿Cuáles son sus principales competidores?																	

Nota: Ficha validada por la Lic. Jhoela Estela Bustamante

Plan estratégico de la empresa	Misión, Visión y Valores	¿Cuál es la misión, visión y valores de la empresa?																		
	Análisis FODA	¿Según su análisis FODA la empresa se encuentra acta para importar?																		
	Objetivos estratégicos (SMART)	REVISION DOCUMENTARIA																		
Plan de marketing	Estrategia de precio	REVISION DOCUMENTARIA																		
	Estrategia de distribución o plaza																			
	Estrategia de promoción																			
	Estrategia de posicionamiento																			

Nota: Ficha validada por la Lic. Jhoela Estela Bustamante



Nota: Entrevista al gerente general de la empresa A&C SOLUTIONS S.A.C.

ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo **Calanchez Urribarri, Africa del Valle** docente del curso de **Investigación II** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** y revisor de la investigación del (los) estudiante(s), **Gonzales Astonitas, María Elizabeth y Gonzales Chavez, Mayra Yanet**, titulada:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.C., AÑO 2022-2024

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **22%**, 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 en la Universidad Señor de Sipán S.A.C., aprobada mediante Resolución de Directorio N° 145-2022/PD-USS

Pimentel, 15 de diciembre de 2022

Dra. Africa del Valle Calanchez Urribarri

DNI N° 067428120

Nota: Acta de revisión de similitud de la investigación

MAYRA YANET GONZÁLEZ CHÁVEZ GRUPO 09.GONZALESGONZALES-TURNITIN.docx

Descripción general de las fuentes

22%
SIMILITUD GENERAL

Rank	Source	Similarity
1	repositorio.uss.edu.pe INTERNET	3%
2	repositorio.ucv.edu.pe INTERNET	2%
3	www.diariodeexporta... INTERNET	2%
4	repository.uamerica.e... INTERNET	1%
5	Universidad Alas Per... TRABAJOS PRESENTADOS	<1%
6	hdl.handle.net INTERNET	<1%

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) las importaciones peruanas de computadoras en el año 2020, crecieron más del 50%, y lograron niveles récords, debido al desarrollo del trabajo remoto y las clases virtuales, se incrementó la demanda de estos equipos para actividades remotas a partir del estado de emergencia sanitaria por el COVID-19 (MINCETUR, 2021).

Nota: Porcentaje de similitud

MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Pimentel, 15 de agosto de 2022

Quien suscribe:

Sr. ARMANDO CHAVEZ ALARCÓN

Representante Legal – Empresa A&C SOLUTIONS S.A.C.

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: Plan De Negocios Para La Importación De Equipos Tecnológicos De China Para La Empresa A&C SOLUTIONS S.A.C., año 2022-2024

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), representante legal de la empresa: A&C SOLUTIONS S.A.C., AUTORIZO a las estudiantes: MARIA ELIZABETH GONZALES ASTONITAS , identificado con DNI N° 76074823 Y MAYRA YANET GONZALES CHAVEZ, identificado con DNI N° 76763539 estudiantes de la Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES, y autor del trabajo de investigación denominado **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS DE CHINA PARA LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.C., AÑO 2022-2024**, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis , enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.



A&C SOLUTIONS SAC.
RUC: 20606917393
Armando Chavez Alarcón
REPRESENTANTE LEGAL
DNI: 41564698

ARMANDO CHAVEZ ALARCÓN

GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA A&C SOLUTIONS S.A.

NOMBRE DEL TRABAJO

GONZALES&GONZALES.tesis.docx

AUTOR

Maria Elizabeth Gonzales Astonitas

RECuento DE PALABRAS

10888 Words

RECuento DE CARACTERES

59512 Characters

RECuento DE PÁGINAS

60 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.3MB

FECHA DE ENTREGA

May 21, 2024 1:45 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

May 21, 2024 1:46 PM GMT-5

● **19% de similitud general**

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

- 19% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 2% 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



**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 Negocios Para La Importación De Equipos Tecnológicos De China Para La Empresa A&C SOLUTIONS S.A.C., año 2022-2024, elaborado por el estudiante(s) A)Gonzales Astonitas, María Elizabeth, Gonzales Chavez, Mayra Yanet.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 19%, 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, 21 de mayo de 2024.

Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo

Coordinador de Investigación

DNI N° 44308266