



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**Plan de negocio para la importación de
electrodomésticos para la empresa La Gruta del
Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO (A) EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Autores

Bach. García Ayasta, Isidro Jose
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2957-3158>

Bach. Herrera Rivera, Yajayra Analy
ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-1745-5726>

Asesor

Dr. Chavez Vera, Kerwin Jose
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2842-2099>

Línea de Investigación

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

Sublínea de Investigación

Investigación de mercado y de la necesidad del cliente

Pimentel – Perú
2023

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS
PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L., CHICLAYO, 2023**

MG. CHAVARRY BECERRA, MILKEN RICARTTE

Presidente del Jurado de Tesis

DR. ESPINOZA RODRIGUEZ. HUGO REDIB

Secretario del Jurado de Tesis

DR. ROCERO SALAZAR, CESAR RICARDO

Vocal del Jurado de Tesis

ANEXO 1: DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

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

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L., CHICLAYO, 2023

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 auténtico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

García Ayasta, Isidro José	DNI: 71717086	
Herrera Rivera, Yajayra Analy	DNI: 72140493	

Pimentel, 23 de octubre de 2024

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis_Garcia_Ayasta_Herrera_Rivera.doc
x

AUTOR

YAJAYRA ANALY HERRERA RIVERA

RECuento DE PALABRAS

14044 Words

RECuento DE CARACTERES

76664 Characters

RECuento DE PÁGINAS

39 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

5.7MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 3, 2024 2:25 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 3, 2024 2:26 PM GMT-5

● **12% de similitud general**

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

- 11% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

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

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L., CHICLAYO, 2023

Resumen

En este estudio se examinó la propuesta de un plan de negocios para importar electrodomésticos. El objetivo fue proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. En ese sentido, se planteó la pregunta: ¿De qué manera un plan de negocio para la importación de electrodomésticos beneficia a la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023? Este estudio proporcionará aportes sobre las variables plan de negocio e importación, contrastando con investigaciones anteriores y literatura relevante sobre ambas variables.

Este informe de investigación adopta un enfoque cualitativo, es de tipo aplicada, y el diseño es transversal y no experimental. La investigación trabajó con 2 muestras de estudio, primero el responsable de la gestión y compras de importaciones, y segundo 4 expertos en importación y comercio exterior. Los hallazgos sugieren que la implementación de un plan de negocio para la importación de electrodomésticos, si beneficia a la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023, demostrado con el análisis de rentabilidad del plan con los indicadores de VAN S/ 220,718.00 y TIR 148%. Permitiendo concluir que el plan de negocio para la importación de electrodomésticos es rentable.

Palabras Clave: Plan de negocios, importación, competitividad y comercio internacional.

Abstract

This study examined the proposal of a business plan to import household appliances. The objective was to propose a business plan for the import of household appliances for the company La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. In that sense, the question was posed: How does a business plan for the import of household appliances benefit the company La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023? This study will provide contributions on the business plan and import variables, contrasting with previous research and relevant literature on both variables.

This research report adopts a qualitative approach, is applied, and the design is transversal and non-experimental. The research worked with 2 study samples, first the person responsible for import management and purchasing, and the second 4 experts in import and foreign trade. The findings suggest that the implementation of a business plan for the import of household appliances does benefit the company La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023, demonstrated with the profitability analysis of the plan with the indicators of NPV S/ 220,718.00 and IRR 148%. Allowing us to conclude that the business plan for the import of household appliances is profitable.

Keywords: Business plan, import, competitiveness and international trade.

ÍNDICE

Resumen	¡Error! Marcador no definido.
I. INTRODUCCIÓN.....	8
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	12
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	17
3.1. Resultado	17
3.2. Discusión.....	37
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	44
4.1. Conclusiones.....	44
4.2. Recomendaciones.....	45
REFERENCIAS	47
ANEXOS.....	52

I. INTRODUCCIÓN

En cualquier compañía, un plan de negocios es crucial para el desarrollo de un proyecto. El plan considera varios aspectos importantes que se analizan durante su ejecución. La importancia del plan radica en la forma detallada en que se especifican los objetivos planeados para lograrlos con éxito. Además, ayuda a determinar la viabilidad de un nuevo proyecto, atrae nuevas formas de financiamiento y establece parámetros para medir el éxito o fracaso del negocio. La ejecución de un plan de esta magnitud también ayuda a tomar decisiones acertadas a favor de la empresa, considerando todos los beneficios que puede traer consigo.

Por su parte, las importaciones permiten a un país abastecerse de recursos de los que carecen, esta actividad comercial internacional representa una oportunidad de crecimiento en las organizaciones, su desarrollo consiente en tener una visión más amplia en el mundo de los negocios; las importaciones de electrodomésticos en el Perú se han vuelto cada vez más recurrente en las empresas, puesto que proporcionan insumos nuevos que contienen tecnologías más avanzadas, que logran satisfacer las necesidades de los consumidores.

En el contexto internacional Baque y Caravaca (2019), en un estudio realizado en el país de Ecuador, se analiza la viabilidad de un plan de negocio para la importación y se recalca que un plan de este tipo es un documento que contiene toda la información necesaria que se requiere para desarrollar operaciones de manera organizada y eficiente. Ante ello, en un estudio efectuado en el mismo país antes mencionado, Romero et al. (2018), afirma que la relevancia de su ejecución ayuda a lograr e identificar las ventajas competitivas que pueden ser explotadas y el análisis de las deficiencias que se presenten, es importante recalcar que la elaboración de un plan garantiza el futuro éxito para la organización que ejecute este tipo de operaciones.

En el país extranjero de Ecuador, en una investigación enfocada en la compra internacional de aparatos electrónicos de la República Popular de China, un plan de este tipo busca conocer la factibilidad de una idea de negocio con la finalidad de ser ejecutada; este se basa en argumentos y referencias concretas que especifican los objetivos y metas que se quieren lograr (Marroquín, 2019).

Para Timini y Sánchez (2019), en un estudio realizado en España las importaciones representan una oportunidad de crecimiento para las empresas, ya que se abastecen de productos innovadores de los cuales carecen, proporcionando al mercado una amplia gama de productos competitivos y modernos que ayudan al

desarrollo de un país; adicional a ello, López y Rodil (2019), en su investigación ejecutada en México recalcan y concuerdan en los beneficios que este proceso comercial trae consigo y como ha logrado crear un incremento en las actividades de compra internacional; así mismo, también existen diversos factores que intervienen como los tratados de libre comercio que aportan en gran medida a su desarrollo, se concluye reafirmando el sin fin de beneficios que esta actividad trae consigo.

En el país de Ecuador, en una investigación elaborada, se manifiesta que la importación es una estrategia que desarrollan los países con la finalidad de abastecer una nación de insumos de los que se carece, esta actividad ha logrado que los países cuenten con nuevas y avanzadas tecnologías que empresas nacionales no pueden producir (Segovia, 2020). Sin embargo, también es importante considerar el impacto que esto pueda tener en la economía local y en la capacidad de las empresas nacionales para competir en el mercado global. En general, es necesario buscar un equilibrio entre la importación y la producción local para lograr un desarrollo sostenible.

A nivel nacional, el mercado peruano participa activamente dentro del proceso de globalización, apertura comercial y económica, es por ello que, las empresas de este rubro de comercialización de bienes y servicios necesitan ejecutar de manera eficiente sus operaciones; en ese sentido, un plan de negocio es uno de los instrumentos empresariales más importantes para los emprendedores, ya que permite analizar la información obtenida del estudio del mercado y definir un plan de acción para la ejecución de un proyecto; en ese sentido, Fernández y Odar (2018) desarrollaron un plan de negocio cuyos resultados permitieron demostrar la demanda y la viabilidad operativa de la idea de negocio

Así mismo, Figueroa, et. al. (2021) elaboraron un plan de negocio para ingresar en el mercado peruano, la investigación identificó los competidores y determinó el valor agregado de la idea de negocio que incrementa la competitividad de la empresa en el mercado. Además, contiene la información relevante que permite evaluar, operativa y financieramente, la viabilidad de un proyecto.

Por otro lado, en el ámbito nacional, las importaciones peruanas han caído paulatinamente en el último semestre del 2023, esto se ve reflejado en el monto registrado en el mes de julio del mismo año; según Valdiviezo (2023) dicha reducción en el valor importado está relacionado con el aumento de la producción de petróleo y sus derivados, y la disminución en la demanda de este. La afirmación se ve respaldada

por las cifras presentadas por el CIEN (2023), ya que, de enero a julio de 2023, se importó US\$ 29,307.6 millones, con una diferencia de -15.8% respecto del mismo periodo del año anterior. Las importaciones de artefactos para el hogar en el Perú se comportan de acuerdo con la demanda existente durante temporadas particulares, pero, aun así, se realizan con regularidad y pequeños incrementos en su valor importado (Soria, 2018).

A nivel local, la investigación se centra en la empresa La Gruta del Cristal, empresa dedicada a la venta de una amplia y diversa gama de artículos importados para el hogar; la empresa fue creada en el año 2002 e inició como un pequeño emprendimiento surgido a raíz de la oportunidad de negocio que su dueña y fundadora pudo identificar al estudiar el mercado.

Actualmente, la empresa maneja una cartera de productos de cristalería, adornos de resina, cuadros, consolas, espejos, artículos de cocina, electrodomésticos, sofás, camas, y además han desarrollado una marca de productos textiles. La mayoría de los productos que comercializa son importados y son vendidos al público en general, así como a distribuidores mayoristas.

El giro de negocio de la empresa es la comercialización de productos importados, de los cuales, aproximadamente el 75% son comprados e importados directamente de proveedores extranjeros, mientras que el otro 25% se distribuyen entre productos de origen peruano y productos nacionalizados de origen extranjero. En ese sentido, se ha identificado que existe una suspicacia frente a la adquisición de productos importados desde proveedores locales y la compra directa desde proveedores extranjeros, debido a que se les estaría aplicando un margen de utilidad por parte del proveedor nacional, lo que incrementa el costo del producto para la empresa, y un segundo margen por parte de la empresa, limitando en cierta medida el precio de venta que se ofrece al cliente final en términos de precios competitivos., ante ello, se plantea la siguiente interrogante: **¿De qué manera un plan de negocio para la importación de electrodomésticos beneficia a la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023?**

Para lograr responder a la pregunta planteada se establecen las siguientes hipótesis H1: Beneficia un plan de negocio para la importación de electrodomésticos a la empresa, La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023; H0: No beneficia un plan de negocio para la importación de electrodomésticos a la empresa, La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.

El desarrollo de un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para La Gruta del Cristal EIRL en Chiclayo en 2023 se justifica por varias razones. En primer lugar, este plan permitirá a la empresa aumentar su crecimiento comercial y obtener mayores beneficios de rentabilidad. Además, la investigación le permitirá a la empresa ampliar su conocimiento sobre las importaciones de electrodomésticos desde el país asiático, que ofrece una amplia gama de insumos a un precio favorable para ser comercializados en Perú.

Otro beneficio de esta investigación es que permitirá a la empresa realizar una importación directa, evitando comprarles a proveedores de Lima, lo que le permitirá obtener los productos importados a un mejor precio. Esto se traducirá en una reducción de costos para la empresa y, por lo tanto, en una mayor rentabilidad. Además, al efectuar una importación directa, la empresa tendrá un mayor control sobre la calidad de los productos importados y podrá adaptarse mejor a las necesidades y preferencias del mercado local. Todo esto contribuirá a mejorar la posición competitiva de la empresa en el mercado de electrodomésticos en Chiclayo y en todo el Perú.

De acuerdo con lo señalado anteriormente, el objetivo general de este estudio es proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023 y tiene como objetivos específicos:

1) Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. 2) Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. 3) Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. Y a partir de ello, contribuir en el crecimiento comercial de la organización al proporcionar un plan de negocio para la importación que sirva como base en proyectos futuros.

Al finalizar la investigación se pretende que los resultados puedan contribuir a la mejora continua de los procesos realizados por la empresa La Gruta del Cristal para la importación y comercialización de electrodomésticos; definiendo un plan de acción que permita el desarrollo eficiente de la actividad económica a la que se dedica, compilando la información necesaria para ser analizada y con base en los datos tomar decisiones, plantear estrategias para aprovechar oportunidades y proponer soluciones para situaciones complejas y contradictorias.

II. MATERIAL Y MÉTODO

La investigación se desarrolló bajo el **enfoque cualitativo**, el cual permitió realizar un estudio basado en evidencias que se centran en describir y comprender a fondo un fenómeno, utilizando métodos como la hermenéutica y el enfoque inductivo. (Sánchez, 2019).

Así mismo, la investigación es de **tipo aplicada**, ya que, tal como lo ha conceptualizó, Ramos et al. (2020) la investigación aplicada se orienta a contribuir en la comprensión y resolución de un fenómeno de estudio mediante los aportes que genera a partir de los resultados obtenidos; por ello, también puede ser utilizada como base para el diseño de estrategias y alternativas de solución para problemáticas específicas.

De igual manera, la investigación **tuvo un diseño transversal y no experimental**, es decir, se desarrolló analizando ambas variables en un determinado intervalo de tiempo específico, y además el investigador no modifica ni interviene con las variables. Según Cvetkovic et al. (2021) existe una marcada diferencia entre las investigaciones transversales y longitudinales, ya que, los estudios de carácter transversal se ejecutan con el objetivo de evaluar un fenómeno o una condición en un periodo de tiempo particular y definido; y dependiendo del enfoque también condescendió ha evaluar la asociación entre variables. Por otro lado, **la investigación no experimental** es conceptualizada como aquella que no presenta manipulación de las variables por parte del investigador, se observan y analizan los fenómenos tal y como se presentan sin alteraciones (Arispe et al., 2020).

En ese sentido, es una investigación descriptiva propositiva, porque el investigador se centró en analizar la realidad existente de la problemática con el fin de brindar una solución o una alternativa de mejora si esta fuese necesaria, se desarrolla con hechos reales y verídicos, así como con características fundamentales que describan un determinado fenómeno, empleando en todo momento criterios sistemáticos que ayuden a conocer su comportamiento o estructura en la cual se desarrolló (Daza, 2021). De acuerdo con los medios de obtención de datos, es una **investigación de campo** por el lugar que se toma como referencia para obtener la muestra o datos que se desarrollarán en la investigación (Huaire, 2019).

Con respecto a la recolección de información, en la ejecución de la investigación y con el fin de obtener datos precisos e información acertada y objetiva, se aplicaron las técnicas de la **entrevista y la revisión documental**.

De acuerdo con Useche et al. (2019) **la entrevista** es una técnica que permite extraer información sobre un tema en específico e intercambiar ideas y opiniones de forma verbal, con la finalidad de que el entrevistador tenga un conocimiento más amplio de la realidad sobre un tema particular. En ese sentido, a través de esta técnica se pudo obtener información detallada por la administradora de la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., mediante una entrevista sobre la problemática abordada en la investigación.

Por su parte, la **revisión documental** es la técnica donde se analiza la información escrita de fuentes secundarias en donde se muestran datos obtenidos como resultados de estudios realizados previamente, también forman parte de la revisión documental los archivos o expedientes que pueden constituir eventos o hechos específicos en el momento del estudio de las variables.

En cuanto a los instrumentos utilizados en la ejecución de la investigación, fueron la **guía de entrevista** y la **ficha de registro de datos**. Uno de los instrumentos que se empleó es la **guía de entrevista**, según Cisneros et al., (2022) esta herramienta de recolección de información se basa en una estructurada línea de preguntas específicas que buscan obtener resultados que aporten a la evaluación de las variables estudiadas, el problema planteado y la hipótesis, es importante que para utilizar un instrumento como este se plantee un esquema que siga un orden adecuado con la finalidad de obtener resultados correctos y de calidad, cabe señalar que se puede efectuar personalmente o de manera online.

El instrumento **ficha de registro** de datos es la representación estructurada de información de un documento, este análisis busca transformar documentos originales en secundarios que sirvan como instrumento de trabajo, identificativos de los originales y que gracias a ello puede realizar una difusión de información (Cisneros et al., 2022); este instrumento en este apartado tiene como objetivo aportar en la obtención de información precisa y detallada sobre el estado económico financiero de la entidad para la que se está realizando este plan de negocio.

Los instrumentos fueron sometidos a **validación mediante el juicio de expertos**, Perales (2018) afirma que este proceso es de suma importancia, ya que, el juicio de expertos contribuye al proceso de añadir la información necesaria, eliminar elementos irrelevantes, determinar la ubicación de las dimensiones y hacer los ajustes pertinentes en la redacción, todo con el propósito de evaluar la calidad, coherencia y relevancia del instrumento.

En cuanto a **la población** objeto de estudio, Robles (2019), conceptualiza a la población como el conjunto de personas u objetos que forman parte de un determinado conjunto de datos que tienen asignaciones similares y por ende cumplen con lo requerido para ser empleadas en un estudio.

La investigación abarcó como primera población a la administradora de la empresa, La Gruta del Cristal E.I.R.L., persona responsable que se encuentran a cargo de realizar los pedidos, las compras e importaciones de la empresa.

Criterio de inclusión: Se considera al trabajador que tienen relación directa con el proceso de importación.

Criterio de exclusión: Se excluirá a los colaboradores que al momento de la investigación se encuentren laborando en cargos ajenos al proceso de importación.

Así mismo, con la finalidad de llevar a cabo la investigación de manera correcta y cumplir adecuadamente con los objetivos, se ha seleccionado una segunda población que está constituida por 4 expertos en el ámbito de los negocios internacionales y comercio exterior.

Criterio de inclusión: Se considera a expertos con formación académica profesional y experiencia en Negocios internacionales y comercio exterior.

Criterio de exclusión: Se excluirá a personas que no tengan ninguna relación con el ámbito de comercio exterior o que no tenga formación académica profesional y experiencia en Negocios internacionales y comercio exterior.

En ese sentido, según Robles (2019) **la muestra** es una parte más pequeña que representa a la población, que muestra las mismas características cualitativas o cuantitativas que permiten al investigador trabajar con un grupo más reducido de personas y de igual manera obtener datos que pueden ser extrapolados y aplicados para toda la población objeto de estudio.

Para el adecuado desarrollo de esta investigación la primera muestra fue igual a la población, siendo una muestra intencionada por conveniencia, puesto que se busca adecuar al acceso y disponibilidad que se tiene de las personas que forman parte de este, en base a ello se consideró a la administradora, dado que para obtener información relevante solo fue necesario trabajar con la persona responsable de la ejecución de las compras e importación de productos.

De igual manera, el segundo grupo muestral está conformado por los académicos expertos en el área de comercio exterior, en ese sentido, y correspondiente a muestra intencionada por conveniencia también se tomará la totalidad de la población, en este caso constituida por 4 expertos.

Debido a las características de la investigación y la empresa donde se llevó a cabo, se ha utilizado un **muestreo no probabilístico, intencional o por conveniencia**, en ese sentido, se seleccionó una muestra en función de lo que conviene a la investigación y la necesidad de recopilar datos más específicos y precisos para poder cumplir con los objetivos. Según Hernández y Carpio (2019) en este método se selecciona una muestra que cumple con las características específicas y relacionadas directamente con el tema de estudio, en ese sentido, se elige de manera intencional a los individuos que más convienen o benefician al desarrollo de la investigación.

El **método de análisis de datos** que se empleó en la ejecución fue el **método descriptivo**, en ese sentido, Hernández (2012) afirma que el método descriptivo permite al investigador interpretar los resultados obtenidos del estudio, analizar los datos y emitir conclusiones; con la finalidad de describir con precisión el comportamiento de las variables en cuestión, dentro de un momento determinado.

Así mismo, en el **procedimiento de análisis**, se efectuó como recolección de datos, las entrevistas, en lo cual estuvo especialmente dirigido a la población 1 y 2, Administradora de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” y especialistas en logística e importación. El procedimiento se determinó por el tamaño de la población de la presente investigación, donde la ejecución de la entrevista debe tener credibilidad para ejecutar la verificación y análisis, así como contar con respaldo institucional.

La investigación se desarrolló bajo el cumplimiento de criterios éticos que respalden la precisión y claridad de los datos, según Inguillay et al. (2019), la ética en la indagación es de gran importancia, ya que busca brindar información recolectada, respetando todos los tipos de estilos normativos en cuanto a citas y referencias de terceros, evitando apropiaciones que incurren en faltas éticas de los investigadores, otro punto de relevancia es evitar falsificar la información recolectada, la ética representa avances constantes de conocimiento respetando en todo momento los rigores de hacer lo correcto, en la presente investigación se han considerado los siguientes criterios éticos:

Criterio de confidencialidad: La información recolectada y brindada por la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., así como cualquier dato otorgado por los

empleados, documentos mismos de la organización, entre otras opiniones propias, no serán divulgados sin el consentimiento de los involucrados en esta investigación.

Criterio de objetividad: La información recaudada en todo el proceso de investigación no será manipulada o alterada a beneficio de los investigadores y se presentará tal cual fueron los resultados obtenidos.

Criterio de originalidad: Toda la información de terceros brindada en esta investigación será citada y referenciada según corresponda, respetando todos los derechos de los autores, así como de las instituciones que han brindado dichos conocimientos, se aplicará un cuidado especial en cuanto a las normas de redacción, citas textuales y referencias bibliográficas de acuerdo con las normas APA.

Criterios de veracidad: Esta investigación pretende cumplir fielmente con proporcionar la veracidad de los resultados obtenidos, asumiendo el compromiso de mostrar la investigación sin ningún tipo de alteración a beneficio propio.

Así mismo, durante la ejecución de la investigación se respetaron los criterios de rigor científico, con la finalidad de asegurar la veracidad y objetividad de la información que presentada.

Conformabilidad y neutralidad: La información recolectada a través del instrumento aplicado será interpretada y analizada por los investigadores, mismos que buscan otorgar los resultados manteniendo la neutralidad requerida.

Consentimiento informado: La información brindada por la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. se obtendrá con la aprobación formal y escrita por el encargado.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Resultado

A continuación, se presentan los resultados de la investigación, los cuales fueron procesados en tres fases: codificación abierta, axial y selectiva. Estos resultados responden a los objetivos de la investigación.

Objetivo Específico 1: Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.

Tabla 1

Codificación abierta: Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.

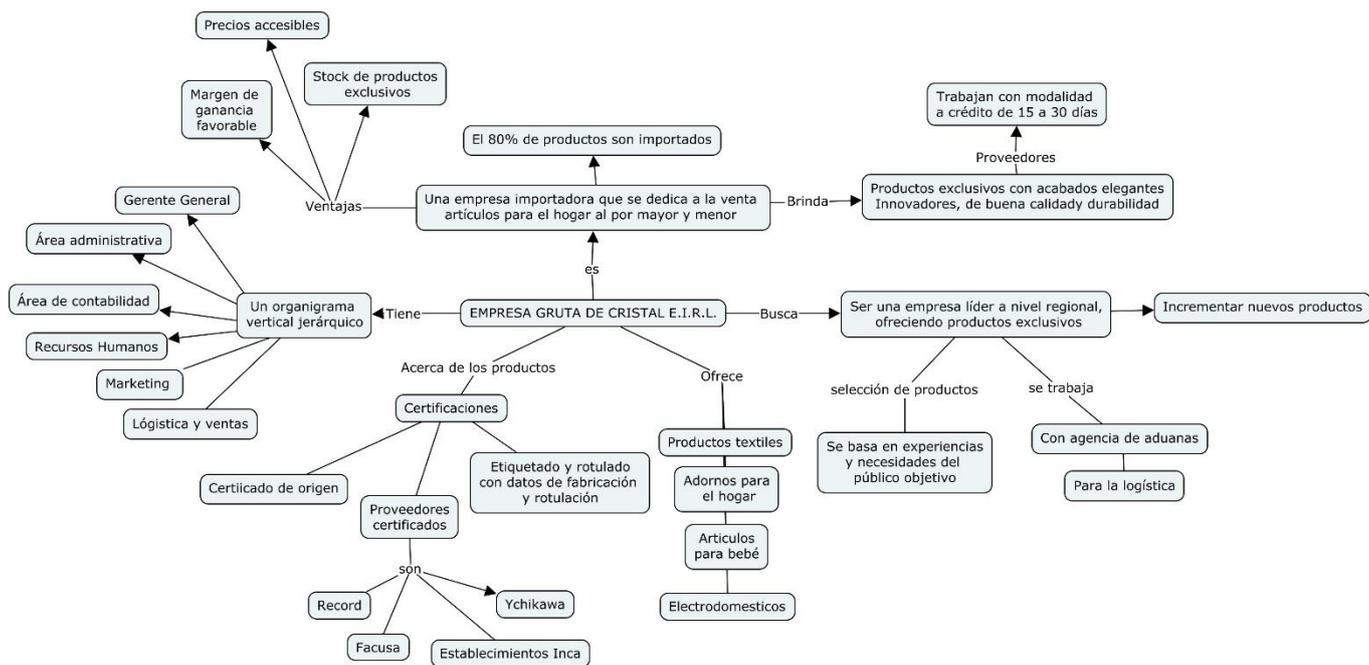
Preguntas	Respuestas
1 ¿Cuál es el Core business de la empresa y cuántos años tiene en el mercado?	La Gruta del Cristal, es una empresa importadora que brinda un conjunto de artículos exclusivos para el hogar al por mayor y menor , siempre pensando en el estilo de vida y las preferencias de nuestros clientes.
2 ¿Cuál es la visión y misión de la empresa?	Visión: En el año 2028 “La Gruta del Cristal” estará posicionada como una empresa líder a nivel regional , ofreciendo productos exclusivos , de calidad e innovadores , contando con un equipo humano correctamente capacitado para la atención al cliente. Misión: La “Gruta del Cristal” tiene como misión promover y contribuir a la creación de ambientes con diseños exclusivos e innovadores que transmitan armonía, bienestar y comodidad en los hogares de nuestros clientes con productos de alta calidad, con precios accesibles y un trato personalizado.
3 ¿Cómo están organizadas las áreas que operan en la empresa?	La empresa tiene un organigrama vertical jerárquico , ordenado de forma descendente de la siguiente manera, empezando por la parte superior de la estructura donde se encuentra el gerente general, luego el área de administración, y un nivel más abajo se encuentran distribuidos los departamentos de contabilidad, recursos humanos, marketing, logística y ventas.
4 ¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?	<ul style="list-style-type: none">• Adornos para el hogar (Búhos, elefantes, portafotos, mesa de centro, Juegos de Muebles, espejos, consolas, floreros y flores)• Productos textiles (mantelería, caminos e individuales)• Artículos para bebés (ropa, productos Nuk tetina, biberones, almohadas, coches, cunas, ajuares, etc)• Electrodomésticos (Juegos de Ollas, licuadoras, hervidores, batidoras, teteras, etc.)• Adornos religiosos.• Lencería.
5 ¿Cuál es el porcentaje y qué categorías de los productos que ofrece la empresa son importados?	Los productos que ofrecemos casi un 80% son importados por La Gruta Del Cristal. En su mayoría corresponden a la categoría de adornos hecho de resina y cristales; consolas, espejos, luminarias y flores artificiales.

6	¿Cuáles son los criterios que aplica para elegir un proveedor nacional o internacional?	Los productos que elegimos son productos exclusivos, con acabados elegantes , nos enfocamos en buscar productos innovadores , que cumplan con estándares de calidad y durabilidad , de esta manera les garantizamos a nuestros clientes exclusividad en su compra.
7	¿Qué certificaciones debe tener el producto para poder comercializarlo o importarlo?	En primera instancia, para la importación de productos requerimos el certificado de origen de la mercadería y algunas básicas como la CE (europea) . Por otro lado, y debido a la trayectoria de la empresa, se trabaja con proveedores certificados , que garantizan la inocuidad de sus productos, así mismo, cada producto que es importado está debidamente etiquetado y rotulado con los datos de su fabricación y composición .
8	¿Cuál es el proveedor de la empresa para la compra de electrodomésticos?	En electrodomésticos tenemos proveedores nacionales , nuestros proveedores son Ychikawa, Establecimientos Inca, Record y Facusa .
9	¿Cuáles son los problemas que se presentan para la adquisición de electrodomésticos dentro del mercado local?	La Gruta del Cristal no tiene problemas al adquirir electrodomésticos de los proveedores nacionales ya que solo comercializamos pequeñas cantidades de este tipo de productos, sin embargo, al vender este tipo de productos ya nacionalizados nuestro margen de ganancia es menor .
10	¿Cuál es la modalidad de pago y tipo de financiamiento que maneja la empresa en la adquisición de sus productos?	La empresa tiene 22 años en el mercado y gracias a la puntualidad y seriedad ante la compra nuestros proveedores nos otorgan la modalidad a crédito a 15 o 30 días en nuestras compras.
11	¿Cuáles son las ventajas que presenta la comercialización de productos importados directamente frente a productos adquiridos en el mercado local?	El ser importadores directos nos permite contar con un amplio stock de productos exclusivos (Nos enfocamos en las necesidades y en los diferentes estilos de hogar al seleccionar los productos) y sobre todo nos permite ofrecerles a nuestros clientes un precio más accesible , así como trabajar con un margen de ganancia más favorable y productos exclusivos a precios más competitivos en el mercado.
12	¿Qué tipo de asesoría recibe para importar los productos que comercializa?	Para seleccionar nuestros productos nos basamos en la experiencia y necesidades de nuestro público objetivo , y esto lo sabemos gracias a los años que tenemos en el mercado. Por otro lado, trabajamos las importaciones con una agencia de aduanas que se encarga de la logística y guiarnos en el proceso de las importaciones.

Nota: Elaboración propia

Figura 1

Codificación Axial: Realizar un análisis de las operaciones comerciales de la empresa La Gruta del Cristal



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: La empresa La Gruta del Cristal se dedica a la importación y venta al por mayor y menor de artículos exclusivos para el hogar. Su misión es crear ambientes con diseños exclusivos, productos de alta calidad y precios competitivos. Su visión es convertirse en una empresa líder regional en ofrecer productos exclusivos, innovadores y de calidad. La estructura organizativa incluye un Gerente General, seguido por los departamentos de administración, contabilidad, recursos humanos, marketing, logística y ventas. La empresa ofrece una amplia variedad de productos importados, los que representan aproximadamente el 80% de la totalidad de sus productos, como adornos para el hogar, textiles, artículos para bebés, electrodomésticos, adornos religiosos y ropa íntima para damas. Además, cuentan con certificaciones de calidad y tienen la opción por parte de los proveedores de adquirir la mercadería a crédito. Los electrodomésticos son adquiridos de proveedores nacionales, lo que limita el margen de utilidad. La empresa cuenta con un amplio stock de productos exclusivos a precios competitivos y trabaja con una agencia de aduanas para el proceso logístico y aduanero de las importaciones.

Objetivo específico 2: Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.

Tabla 2

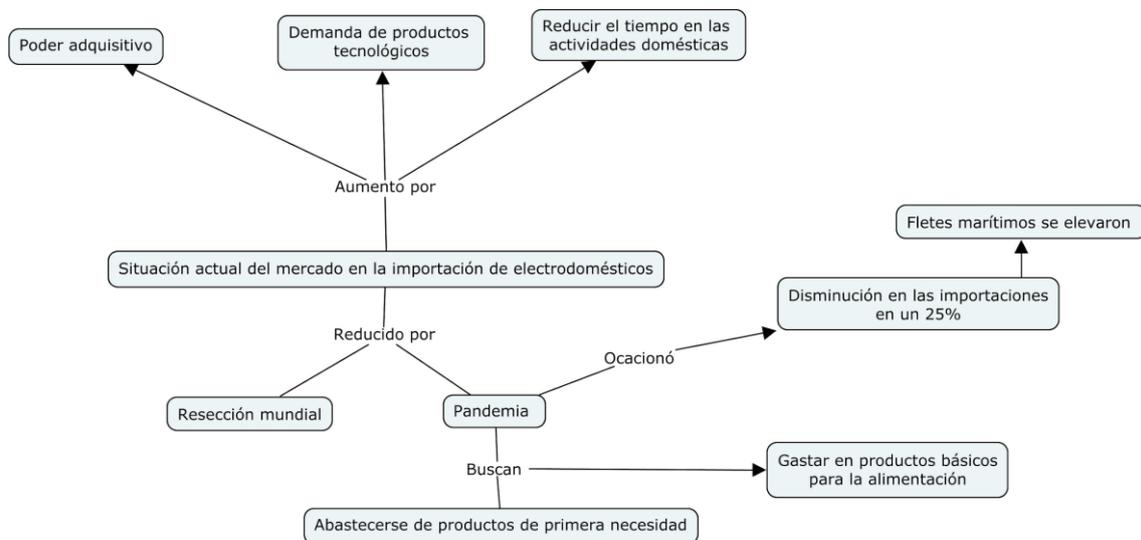
Codificación abierta: Situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 1: ¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos?
Entrevistado 1 Código: Resección mundial, consumir insumos de primera necesidad, aumento del poder adquisitivo.	En los últimos años la situación de las importaciones en este rubro ha disminuido debido a la resección mundial, esto a raíz de la pandemia , ya que la población buscaba en su mayoría abastecerse y consumir insumos de primera necesidad . Sin embargo, actualmente el mercado de electrodomésticos en Perú esta experimentado una recuperación significativa con el aumento del poder adquisitivo de la población. Además, la digitalización y el comercio electrónico han facilitado la importación de electrodomésticos de diferentes partes del mundo.
Entrevista 2 Código: Pandemia cayó casi un 25%, consumir productos básicos, poca venta.	El tema de las importaciones con la pandemia cayó casi un 25% , pero actualmente se encuentra estable, pero no ha habido una recuperación grande como para que se recupere en su totalidad, ya que mucha de la población ante la crisis prefiere gastar en productos básicos para su alimentación . En el caso de las importaciones de electrodomésticos muchos de los grandes importadores han preferido no adquirir sumas excesivas de productos por la poca venta que estos están representando, ha tenido una disminución de aproximadamente el 10%, comprado con otros años, se espera que el próximo año la actividad económica se reactive.
Entrevista 3 Código: Reducir tiempo en actividades domésticas.	No lo veo muy activo. Pero en la realidad lo que puedo ver es un incremento en la demanda de estos productos debido a la necesidad de dedicarle más tiempo a otras actividades, y reducir el tiempo en las actividades domésticas . También el tema de la inmersión en la tecnología puede llevar a que haya una mayor demanda de estos productos
Entrevista 4 Código: Elevado flete marítimo, demanda de productos tecnológicos	Actualmente china mueve el 90 % de la producción mundial y todo lo que pasa en china u otro país repercute en Latinoamérica o a nivel mundial, en pandemia el flete marítimo se elevaron el triple o cinco veces más de lo normal, provocando que los importadores de Perú esperaran hasta que bajaran los fletes ya que las importaciones incurren en varios costos, y el importador busca reducir los costos para su beneficio, a nivel de electrodomésticos existe demanda por los productos tecnológicos , ya que constantemente se renuevan y evolucionan, dejando los equipos antiguos obsoletos, y fabrican productos con mejores características, en ese sentido, existe una tendencia de crecimiento en electrodomésticos con características tecnológicas y aplicaciones de tecnología de inteligencia artificial.

Nota. Elaboración propia

Figura 2

Codificación Axial: Situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos



Nota. Elaboración propia

Memorando integrador: Según los entrevistados la situación actual en la que se encuentran las importaciones de electrodomésticos ha disminuido debido a la pandemia, puesto que la población en su mayoría prefería abastecerse de insumos de primera necesidad, es de esta manera que los mayores importadores se limitaban en proporcionar una gran cantidad de productos de este rubro, otro factor que ha influido es el costo elevado del flete para el transporte de mercancías, en el caso de los electrodomésticos, siempre ha existido demanda en su compra debido a diversos factores como la reducción de tiempo en las actividades domésticas y la necesidad de adquirir nuevos productos tecnológicos e innovadores.

Tabla 3

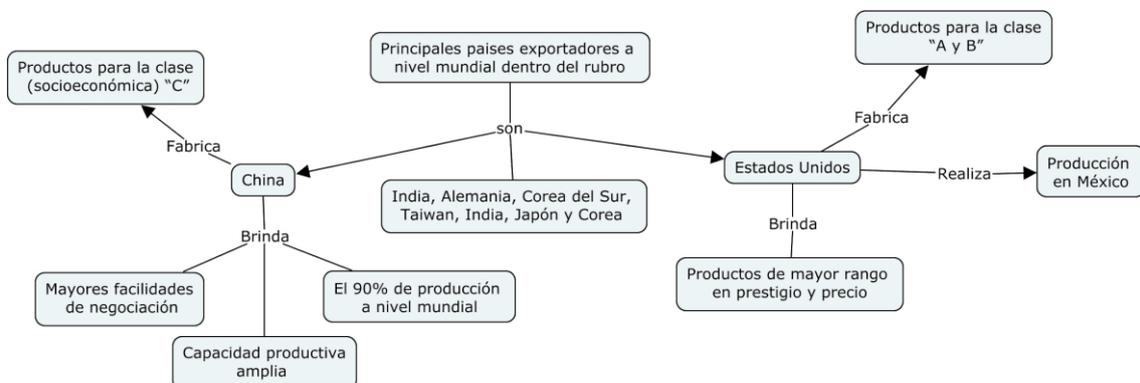
Codificación abierta: Principal país exportador a nivel mundial dentro de electrodomésticos

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 2: ¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro de electrodomésticos?
Entrevistado 1 Código: China, Estados Unidos, Alemania, México	China es uno de los principales exportadores mundiales en este rubro, se mantiene líder debido a la masiva producción que tiene acompañado de la competitividad que maneja en cuanto a los precios lo que ha permitido consolidarse como el número uno en cuanto a la exportación de electrodomésticos, seguido de Estados Unidos, Alemania y México.
Entrevista 2 Código: China, Facilidades de negociación, Estados Unidos, productos de mayor rango, prestigio y precio	China es uno de los principales si se quiere empezar en el mundo de las importaciones ya que brinda mayores facilidades de negociación teniendo en cuenta el precio con el que se ofrece, en comparación con Estados Unidos que brinda productos de mayor rango en prestigio y precio. El mayor exportador es el mercado es China, porque Estados Unidos hace sus marcas más top, más caras pero las fabrica en México , es por ello que figura como uno de las mayores exportadores, porque realiza un proceso que se le conoce como maquila que hace que las empresas Norteamericanas prefieran posicionarse en este país para realizar la fabricación y posteriormente de exporten a EE.UU, para su comercialización, esto teniendo en cuenta los precios reducidos que demanda la fabricación y mano de obra.
Entrevista 3 Código: China, Corea del Sur, Taiwán	Es China, Corea del Sur, Taiwán , que son los principales exportadores de estos productos.
Entrevista 4 Código: Capacidad productiva, 90% de producción, India, Japón, Corea	China debido a su gran capacidad productiva y el costo de mano de obra barata, es el país que mueve el 90% de producción a nivel mundial, pero además India, Japón y Corea , están entrando en competencia con China y su capacidad productiva, fabricando productos similares, en especial con aplicaciones de tecnología e inteligencia artificial. China fabrica productos para la clase (socioeconómica) "C", mientras que Estados Unidos fabrica productos para la clase "A y B", a diferencia de la producción masiva de China.

Nota: Elaboración propia

Figura 3

Codificación axial: Principal país exportador a nivel mundial dentro de electrodomésticos



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Los entrevistados concluyen que el principal país exportador de este rubro es China, debido a factores determinantes como la masiva producción que tiene, acompañado de la competitividad que maneja, gran capacidad productiva y añadiendo que mueve el 90% de producción a nivel mundial, otro país que se menciona es Estados Unidos que fabrica productos de mejor calidad, pero a un costo más elevado. Otros países que se encuentran en esta lista son: Corea del Sur, Taiwán, India, Japón, Estados Unidos, Alemania y México.

Tabla 4

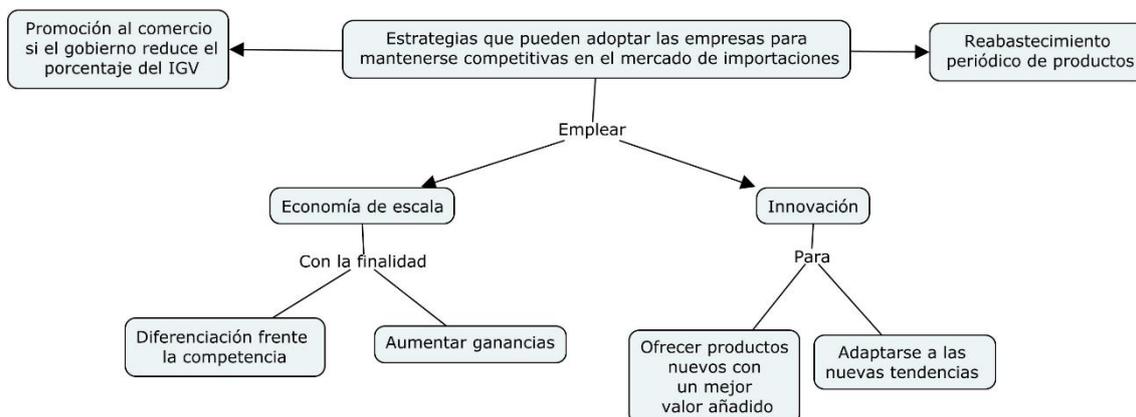
Codificación abierta: Estrategias que pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 3: ¿Qué estrategias pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones?
Entrevistado 1 Código: Economía de escala, aumentar ganancias, diferenciación	Utilizar una economía de escala , para mejorar costos, comprar grandes volúmenes, con la finalidad de aumentar ganancias , otra estrategia que pueden adoptar las empresas es la diferenciación frente la competencia , ofreciendo productos de mejor calidad, diseño y productos innovadores, finalmente es necesario que las entidades se adapten con facilidad a los cambios y las nuevas tendencias que el consumidor requiera.
Entrevista 2 Código: Innovación, nuevas tendencias, productos con valor añadido	Una de las estrategias que deben adoptar las empresas es la innovación , ya que la tecnología es muy cambiante y se requiere adaptarse a las nuevas tendencias que van saliendo, puesto que el consumidor busca adquirir productos nuevos con un mejor valor añadido , la innovación es lo más importante, estar a la vanguardia de la tecnología y China ofrece una amplia variedad de estos productos porque viene en constantes cambios.
Entrevista 3 Código: reabastecimiento o periódico de productos	Para la importación de electrodomésticos creo que es una estrategia de poder adquirir los productos y tener un reabastecimiento periódico de productos . Tampoco es sobre estoquearse con los productos electrodomésticos, porque el movimiento o la rotación que tienen a veces es un poco lenta, por decirlo así.
Entrevista 4 Código: promoción al comercio si el gobierno reduce el porcentaje del IGV, plan de acción, asociarse como gremios	A nivel nacional, existen barreras relacionadas al comercio en el tema de impuesto, en especial el % de IGV en el Perú es considerablemente alto en relación con otros países, el 18% es elevado en comparación al 10% u 8% que cobran otros países, esa es una de las más grandes preocupaciones de los empresarios peruanos, que podría convertirse en una estrategia de promoción al comercio si el gobierno reduce el porcentaje del IGV . Por otro lado, los empresarios también podrían asociarse entre gremios para establecer un plan de acción y proponer la reducción del Impuesto General a las Ventas. También, se podrían asociar entre empresas importadoras del mismo rubro o sector, y le compren a un solo proveedor una cantidad mayor, ya que en el rubro de las importaciones los costos se reducen en gran medida al hacer pedidos grandes y comprar más cantidades, para que de esta manera puedan competir en el mercado local debido a que existen grandes empresas que importan desde 3 a 10 contenedores de productos, reduciendo de esta manera los costos y el precio final de venta. En resumen, asociarse como gremios y solicitar la reducción del % de IGV, agruparse entre empresas del mismo sector o rubro y hacer compras a un solo proveedor de cantidades más grandes de mercancías.

Nota: Elaboración propia

Figura 4

Codificación axial: Estrategias que pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Según los entrevistados las estrategias que deben adoptar las empresas para mantenerse competitivas son: Emplear una economía en escala para aumentar ganancias, crear una diferenciación frente a la competencia, brindando productos innovadores que logren adaptarse a las nuevas tendencias que el consumidor busca, otra de estas estrategias es el reabastecimiento periódico de productos. Por su lado se añade que podría convertirse en una estrategia de promoción al comercio si el gobierno reduce el porcentaje del IGV, incentivando de esta manera el comercio internacional.

Tabla 5

Codificación abierta: Barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional

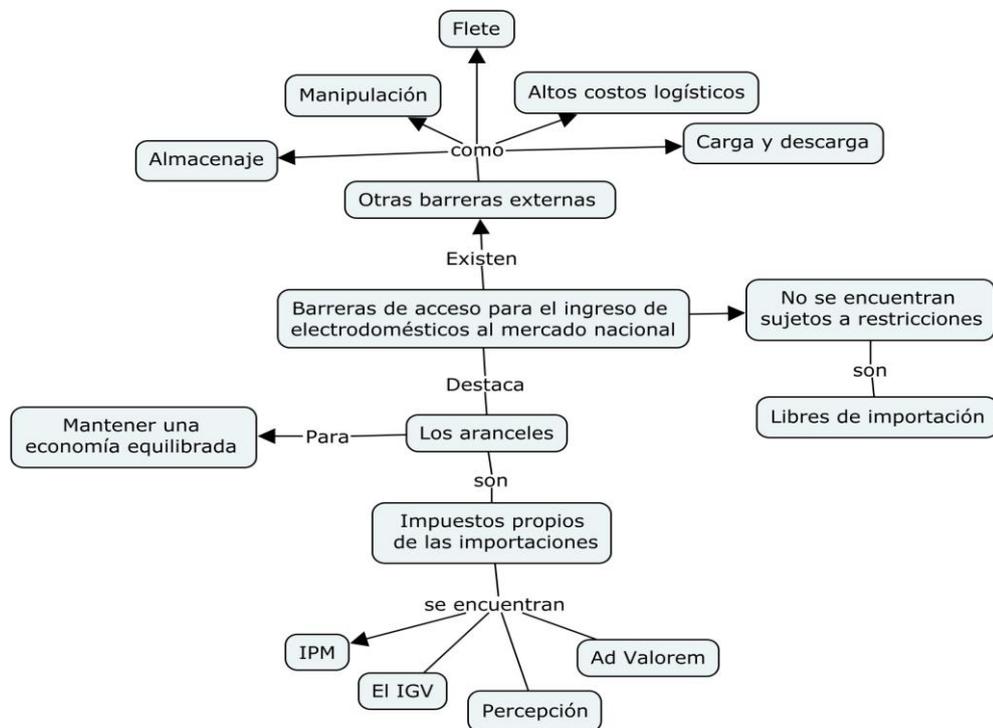
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 4: ¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional?
Entrevistado 1 Código: aranceles, impuestos, no existen restricciones	Entre las barreras que se presentan para que estos productos ingresen a territorio nacional se encuentran los aranceles , que son los impuestos propios de las importaciones , que se aplican con el fin de mantener una economía equilibrada frente a la competencia local, aparte de la normativa y regulación que se maneja en este rubro y que el estado peruano exige como certificados de seguridad, etiquetado, entre otros. Si bien es cierto la mayoría de los electrodomésticos no se encuentran sujetos a restricciones .
Entrevista 2 Código: Libre de importación	No existen restricciones para lo que son electrodomésticos, son de libre importación , ya que no forman parte de mercancías prohibidas, pero ante la idea de importar es recomendable consultar sobre ciertas restricciones que se le pueden aplicar a productos.
Entrevista 3 Código: IGV, percepción	En el caso de esta gama de productos importados, no hay impuestos del tipo arancelario, solamente hay impuestos que pueden ser del tema del IGV o la percepción . Después no hay otro tipo de impuestos.
Entrevista 4 Código: Percepción, Ad Valorem, IGV,	El estado cobra altos impuestos a las importaciones, por ejemplo: La percepción, Ad Valorem, IGV, IPM , y en algunos casos de productos restringidos se paga una tasa correspondiente a su clasificación

IPM, altos costos logísticos, flete, manipulación, carga y descarga y almacenaje.	arancelaria. Otro aspecto importante para considerar para la importación de electrodomésticos es la competencia que existe tanto en el mercado interno como en el externo, Corea, Japón e India están produciendo más. Otra barrera son los altos costos logísticos correspondientes al flete, manipulación, carga y descarga y almacenaje.
---	---

Nota: Elaboración propia

Figura 5

Codificación axial: Barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado



nacional.

Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: En cuanto a las barreras de acceso destaca los aranceles que son los impuestos propios que se les asigna a las importaciones, incluye lo que es el IGV, IPM, percepción y Ad Valorem, este proceso se realiza con la finalidad de mantener una economía equilibrada, otros de los especialistas mencionan que no existe ningún tipo de restricciones para la importaciones de electrodomésticos, pero que existen otras barreras externas que limitan esta actividad como los altos costos logísticos, manipulación y el precio elevado del almacenaje.

Tabla 6

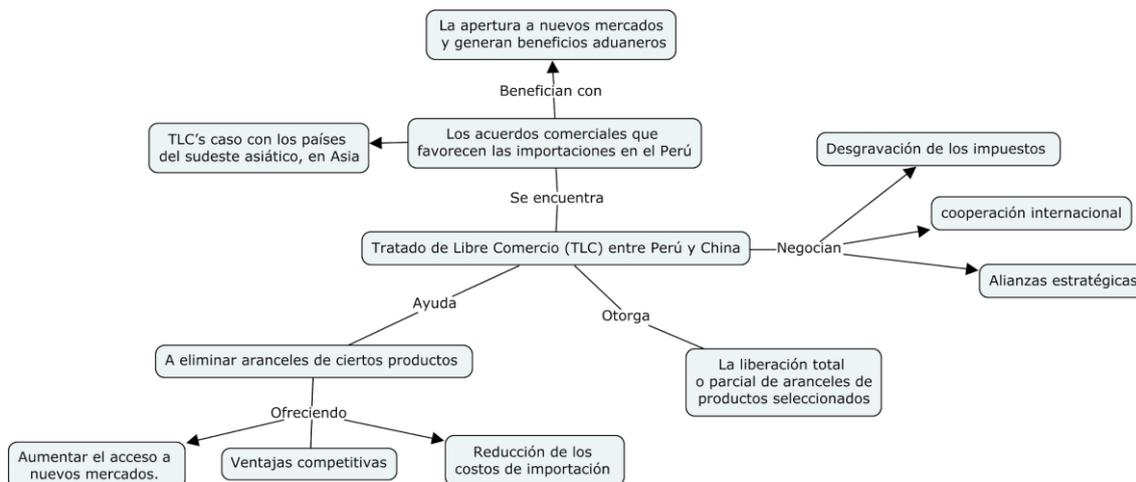
Codificación abierta: Acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 5: ¿Cuáles son los acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú?
Entrevistado 1 Código: (TLC) entre Perú y China, eliminar aranceles, ventajas competitivas, reducir los costos	El acuerdo comercial que favorecen las importaciones son el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y China , que ayuda a eliminar aranceles de ciertos productos ofreciendo al país grandes ventajas competitivas , además beneficia a las empresas que importan electrodomésticos de China al Perú al reducir los costos de importación y aumentar el acceso a nuevos mercados .
Entrevista 2 Código: acuerdo bilateral con china, liberación total o parcial	Hay ciertos acuerdos comerciales que se generan entre países, acuerdos bilaterales entre países, por ejemplo con china, que es un país que no estaba integrado ya se unió a acuerdos bilaterales, hay ciertos beneficios, no significa que por que Perú hace un acuerdo bilateral con china , significa que todos los productos estén dentro de la relación del arancel van a tener una liberación total o parcial , van a ver ciertos pagos, cuando se hace el pago de impuestos el primero es el ad-Valorem, los beneficios de acuerdos comerciales entre países van a favorecer de manera parcial o total al importador para que pague menos impuestos, eso quiere decir, por ejemplo que si hay una partida arancelaria que paga 6% de ad-Valorem pero tiene un acuerdo bilateral con china de cierto producto probablemente puede estar liberado un 50%, lo que implica pagar el 3% de ad-Valorem o dependiendo de lo que mande la norma podría estar exonerado en un 100%, siempre se va a apagar el impuesto del 18% y si la partida arancelaria lo dice también pagaría percepción del IGV, son impuestos que no se deben dejar de pagar
Entrevista 3 Código: TLC's, países del sudeste asiático, en Asia, China	Bueno, con los TLC's que se tienen en este caso con los países del sudeste asiático, en Asia , los acuerdos que se tienen con China ; y dependiendo de la liberación de las partidas arancelarias, eso es lo que puede favorecer.
Entrevista 4 Código: apertura los mercados, beneficios aduaneros, TLC entre Perú y China, desgravación de los impuestos, alianzas estratégicas	Los acuerdos comerciales apertura los mercados y generan beneficios aduaneros, el TLC entre Perú y China , negocia partidas arancelarias y desgravación de los impuestos de las partidas en el tiempo, así como temas de cooperación internacional, alianzas estratégicas . El cual permitió el ingreso de maquinarias y equipos utilizados en el desarrollo de las principales actividades económicas del Perú. Sin embargo, aún no ha aprovechado la cooperación y el intercambio de información con el país asiático ya que todavía no existe un desarrollo de proyectos de innovación e investigación relevante que sea propiamente peruano.

Nota: Elaboración propia

Figura 6

Codificación axial: Acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Según los entrevistados los acuerdos comerciales a los que se debe acoger el país ante la idea de realizar una importación es el tratado de Libre Comercio entre Perú y China, que ayuda a eliminar aranceles de ciertos productos ofreciendo de esta manera una ventaja competitiva notoria, el aumento de acceso a nuevos mercados y la reducción de los costos de importación, se recalca que este tratado negocia la degradación de los impuestos, cooperación internacional entre ambos países e incentiva a crear nuevas alianzas estratégicas.

Tabla 7

Codificación abierta: Plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos

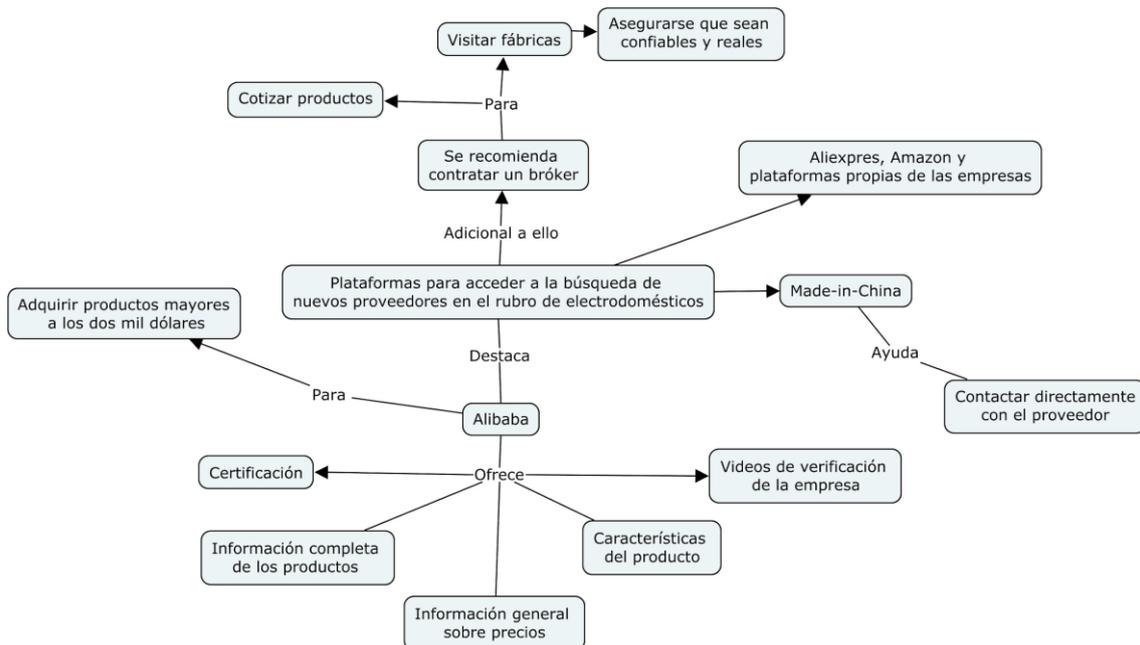
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 6: ¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos?
Entrevistado 1 Código: Alibaba, información completa de los productos, precios, características, videos de verificación, certificación, Made-in-China	Una de las plataformas más conocidas para buscar nuevos proveedores es Alibaba , como la más usada ya que ofrece información completa de los productos y de la empresa, brindando información general sobre precios, características del producto, videos de verificación de la empresa, certificación , entre otras, a su vez permite a los compradores buscar y contactar a proveedores directamente, también destacan plataformas como Made-in-China , que es una plataforma en línea que ayuda a contactar directamente con el proveedor.
Entrevista 2 Código: Alibaba, contratar un bróker, cotizar productos, visitando fábricas, confiables y reales	Una de las plataformas más grandes y de mayor seguridad es Alibaba , ya que más del 90% de las compañías son confiables, se emplea esta plataforma para comprar cosas de pequeño volumen, hasta tener la certeza de que está trabajando con una empresa confiable, lo que se recomienda es contratar un bróker, que se encarga de cotizar productos, visitando fábricas y asegurándose que sean confiables y reales , hasta que la empresa tenga mayores ganancias y rentabilidad con los productos para que

	el mismo gerente o dueño de la empresa pueda viajar hasta este país exportador, con la finalidad de entablar un contacto directo con sus proveedores un bróker se encarga de buscar alternativas de productos considerando lo que la empresa busca y luego consolida la carga y exportarla.
Entrevista 3 Código: Alibaba, Aliexpress, Amazon, y luego tienen las plataformas propias de las empresas	Para el rubro de electrodomésticos se puede iniciar con las plataformas grandes que son Alibaba, Aliexpress, Amazon, y luego tienen las plataformas propias de las empresas . Y a través de ellas se puede trabajar o hacer las operaciones de las compras. Para tener precios de referencia son estas páginas o plataformas masivas que se tienen.
Entrevista 4 Código: Alibaba, AliExpress, productos por unidad, sin pagar impuestos, Amazon, made in China	Existen varias plataformas, el más conocido es Alibaba es para productos mayores a los dos mil dólares , porque se manejan cargas grandes, hasta menos se puede decir. Ahora, existe lo que es AliExpress , que es su hijito de Alibaba, donde se venden productos por unidad , y llegan a tu domicilio sin pagar impuestos , por qué, porque si traes mercancía menos de doscientos dólares no pagas impuesto. Alibaba, AliExpress, Amazon, made in China . Pero aparte, las mismas empresas fabricantes chinas tienen su sistema de marketing y ventas; generan un catálogo, modificado, precio y todo bien organizado.

Nota: Elaboración propia

Figura 7

Codificación axial: Plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Una de las plataformas que mayormente se emplean para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores es Alibaba, que ofrece una información más amplia del proveedor y del producto, adicional a ello otorga certificaciones del producto, videos de verificación de la empresa, esta página en su mayoría se utiliza para

adquirir bienes mayores a los dos mil dólares, otras páginas importantes de mencionar son Made-in.China que ayuda al importador a contactarse directamente con el proveedor, Aliexpress, Amazon y paginas propias que manejan las empresas, adicional a ello es recomendable contratar un bróker antes de realizar un pedido grande, este se encargará de visitar personalmente las empresas con la finalidad de asegurarse que sean confiables.

Tabla 8

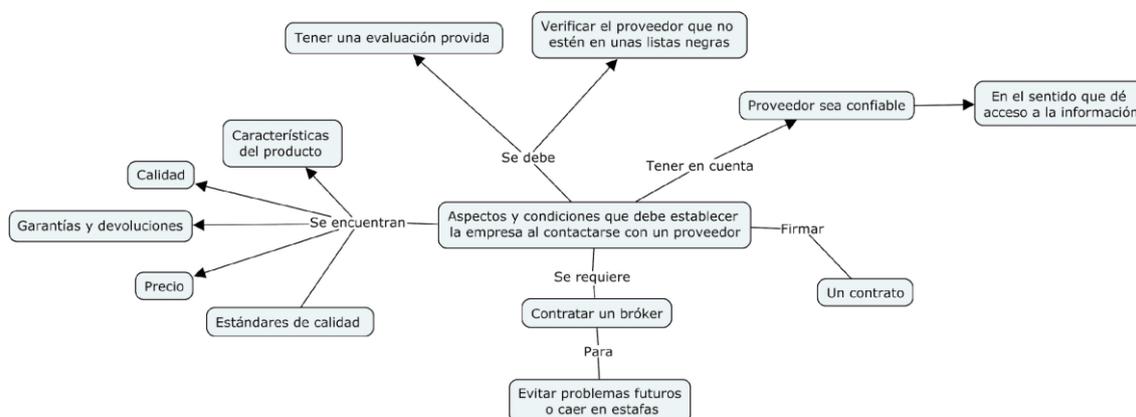
Codificación abierta: Aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 7: ¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?
Entrevistado 1 Código: características y calidad del producto, el precio, plazos, garantías y devoluciones	Primero es necesario que se conozcan las características y calidad del producto , el precio es otra determinante al momento de seleccionar un proveedor, los plazos de entrega a los que se rigen, las garantías y devoluciones que manejan en caso de que el producto importado no cumpla con las características o estándares de calidad o si fuese el caso no se entregó en el plazo acordado.
Entrevista 2 Código: Contrato, trabajar con un bróker	El contrato , tomándolo desde el aspecto que puede ser fraudulenta la empresa, este documento de abala y respalda, lo más seguro seria trabajar con un bróker para evitar problemas futuros o caer en estafas.
Entrevista 3 Código: tener una evaluación provida, verifican el proveedor, no estén en unas listas negras	Primero se debes tener una evaluación provida de la experiencia que tienen del mercado internacional, de envíos que tengan, bueno de productos similares al país, en este caso al Perú o a países de la región, Ecuador, Colombia, Bolivia. Hay páginas que te verifican el proveedor , bueno más que el proveedor lo que verifican es que no estén en una black list, es decir proveedores que no estén en unas listas negras de proveedores que han quedado mal o que tienen quejas muy fuertes, entonces al menos por allí se empieza haciendo la verificación.
Entrevista 4 Código: el proveedor sea confiable, acceso a la información	Las condiciones que debe tener en cuenta un importador son las siguientes: uno, que el proveedor sea confiable, en el sentido de que nos dé acceso a la información ; porque hay algunas empresas chinas que no nos quieren dar, y la decisión nuestra es no trabajar con estas empresas. Entonces, las empresas chinas deben apertura nos prácticamente su oficina y su fábrica para verificar que sean reales.

Nota: Elaboración propia

Figura 8

Codificación axial: Aspectos y condiciones que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Según los entrevistados los aspectos y condiciones que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor, primero verificar que sea confiable, que no se encuentre en una lista negra, que brinde toda la información que se necesite y para mayor eficacia en un proceso de esta magnitud sería contratar a un bróker, que se encargue de la verificación, los aspectos que se deben tener en cuenta una vez se confirme que el proveedor es real son la calidad del producto, características, precio, estándares de calidad, las garantías y devoluciones con las que trabaja.

Tabla 9

Codificación abierta: Documentos necesarios al momento de importar.

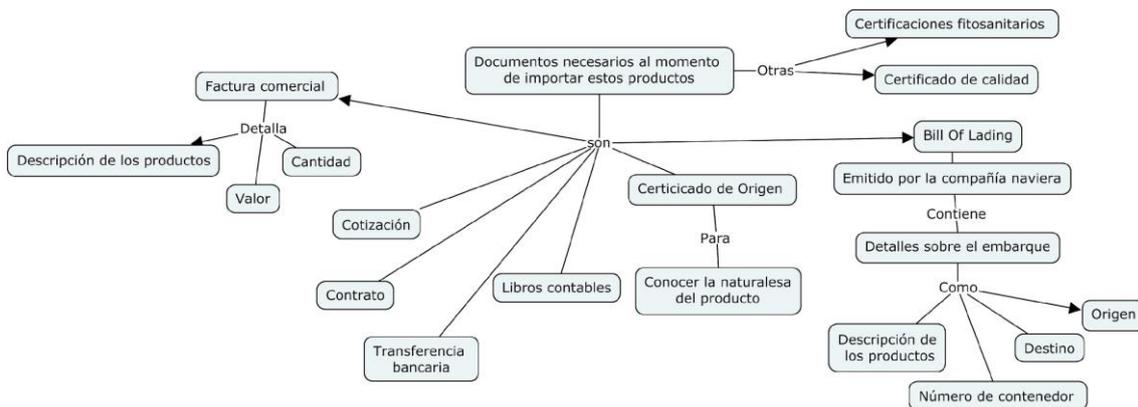
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 8: ¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?
Entrevistado 1 Código: factura comercial, lista de embarque, Bill Of Lading	Los documentos indispensables al momento de importar son primero la factura comercial que es donde se detalla la descripción de los productos, cantidad, valor , entre otras especificaciones importantes, la brinda el proveedor, otro documento indispensable es lista de embarque al momento de que la mercadería sea puesta en el container, detalla el contenido y cantidad de lo importado, también encontramos el Bill Of Lading , es un documento emitido por la compañía naviera o el agente de carga que certifica el transporte de la carga. Contiene detalles sobre el embarque, como el origen, destino, número de contenedor y descripción de los productos , considero que esos tres son los más importantes, aunque existen más, los indispensables son los mencionados.
Entrevista 2 Código: la cotización, el contrato, factura, transferencia bancaria, los libros contables, el documento de	La aduana te solicita cierta documentación, para que al momento de realizar el proceso de importación no exista ninguna irregularidad, esta entidad te pide la secuencia lógica del proceso de la compra internacional en los que se encuentran: la cotización, el contrato, factura, transferencia bancaria que tiene que salir el dinero de la cuenta de la empresa, los libros contables, el documento de embarque en el caso de que sea por vía marítima el conocimiento de embarque, en los documentos adicionales se encuentran el

embarque, certificado de origen	certificado de origen , con la finalidad de acogerte al acuerdo bilateral, existen otros documentos de acuerdo a la naturaleza del producto importado como certificaciones fitosanitarias y certificado de calidad.
Entrevista 3 Código: factura comercial, el documento de transporte, certificado de origen	Va a depender de la característica del producto y los requerimientos adicionales, pero con normalidad solamente es la factura comercial, el documento de transporte , y si es que vienen regulados por un tema de convenio, el certificado de origen ; ahora, hay otros equipos que necesitan ciertos permisos, cuando vienen, por ejemplo, digamos con algunos niveles de radiación o tienen algunos tipos de gases que puedan ser explosivos, entonces sí necesitas permisos de las entidades que puedan regular esta parte.
Entrevista 4 Código: factura comercial del proveedor, packing list, Bill Of Lading, certificado de origen y el documento de transferencias	Los documentos que se requieren en el caso de los electrométricos varían de acuerdo con su naturaleza, ya que algunos de ellos requieren ciertos permisos para su comercialización. Los documentos que se necesitan al momento de importar son: factura comercial del proveedor, packing list, Bill Of Lading, certificado de origen y el documento de transferencias.

Nota: Elaboración propia

Figura 9

Codificación axial: Documentos necesarios al momento de importar.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Los entrevistados mencionan que los documentos que son necesarios al momento de importar son: la factura comercial que contiene la descripción de los productos, el valor y la cantidad de la mercadería, contrato, la cotización, la transferencia bancaria, en ocasiones se solicitan los libros contables, certificación de origen con la finalidad de conocer la naturaleza del producto y poder acogerse a algún tratado de libre comercio beneficiándose con la reducción de aranceles, el Bill Of Lading, que es un documento que lo emite la compañía naviera y detalla todos los aspectos de embarque de los productos, otros documentos que se solicitan a criterio son certificaciones fitosanitarias y de calidad.

Tabla 10

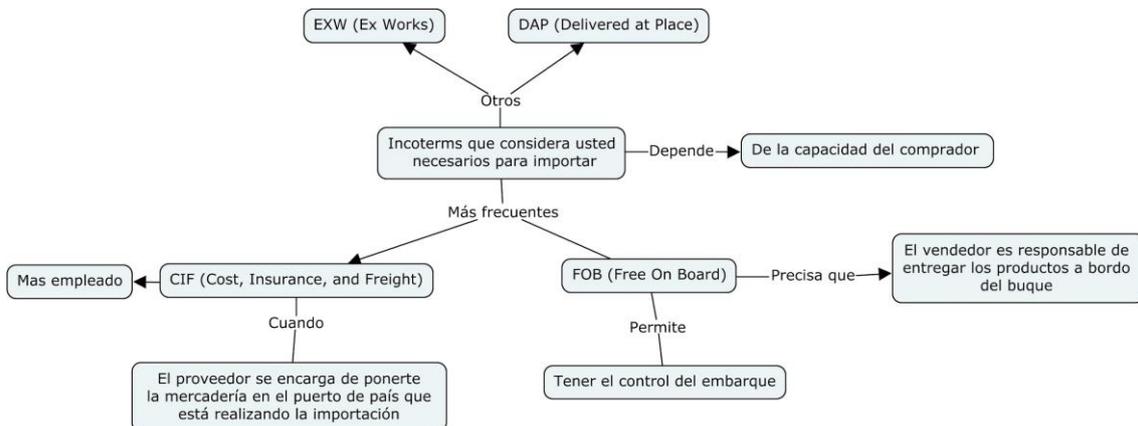
Codificación abierta: Incoterms necesarios para importar.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 9: ¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesario para importar?
Entrevistado 1 Código: CIF, FOB, EXW y DAP	Los que se están empleando mayormente son el CIF (Cost, Insurance, and Freight) , que es cuando el vendedor es responsable de entregar los productos a bordo del buque y el FOB (Free On Board) , que precisa que el vendedor es responsable de entregar los productos a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. Existen más como el EXW y DAP , pero las importaciones en su mayoría se presiden a los que mencione anteriormente.
Entrevista 2 Código: FOB, CIF	Los incoterms son decisiones particulares del importador, cada uno puede evaluar cual es el que más le conviene, el que mayormente se recomiendo emplear es el FOB, porque permite tener el control del embarque , ya que el proveedor te entregara carga en el puerto de embarque, en este caso el importador se encarga de buscar al embarcador. Los más comunes son el FOB y el CIF (el proveedor se encarga de ponerte la mercadería en el puerto de país que está realizando la importación).
Entrevista 3 Código: capacidad del comprador	Depende de la capacidad del comprador ahí, por ejemplo, mayormente este tipo de equipos electrodomésticos se compran en CIF y se pide que haya un seguro de traslado de la mercancía. No son mercancías valiosas, pero tampoco son una materia prima o algo así, sino que a veces el mucho movimiento o la mucha exposición, o los cambios de temperatura puede ocasionar daños.
Entrevista 4 Código: CIF, FOB, EXW	Todos los INCOTERMS son importantes, pero se emplean de acuerdo con el criterio del importador, CIF que es el que mayormente se usa, le sigue el FOB, EXW también lo emplean, depende del importador que es lo que requiere y como le beneficia el transporte de su mercadería.

Nota: Elaboración propia

Figura 10

Codificación axial: Incoterms necesarios para importar.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Según los entrevistados en su mayoría mencionaron que los INCOTERMS más usados son CIF, que es cuando el proveedor se encarga de la mayor parte de los procesos colocando la mercadería en el puerto del país destino, FOB, que el proveedor se hace responsable de mercadería hasta que se encuentre a bordo del buque, este término permite al importador tener más control del embarque, otros términos de compra son el EXW y el DAP, se recalca que estos acuerdos dependen únicamente de la negociación que se tenga, dependiendo de la capacidad del comprador. Todos los incoterms son importantes y son requeridos en base a ciertos criterios.

Tabla 11

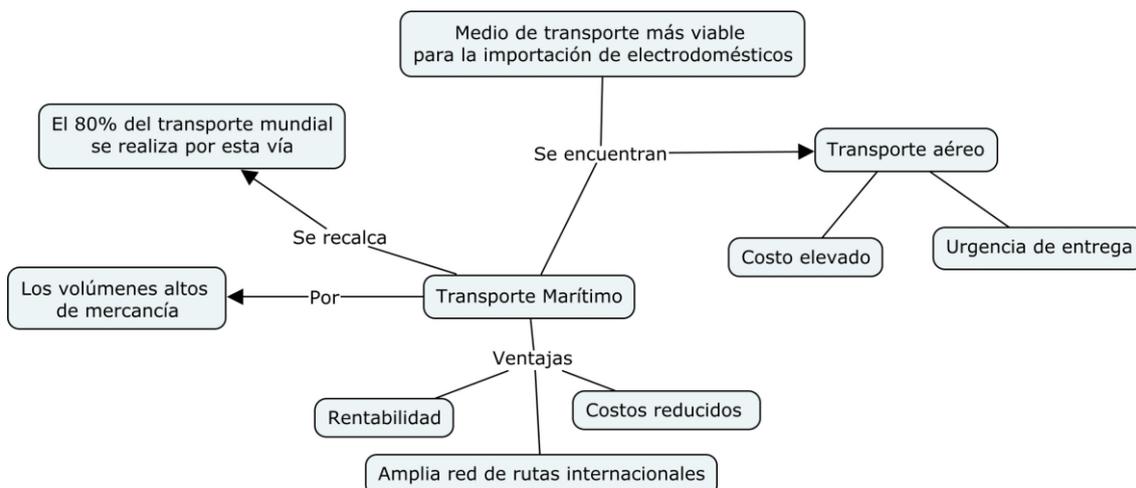
Codificación abierta: Medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 10: ¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos?
Entrevistado 1 Código: marítimo, rentabilidad, amplia red de rutas internacionales, costos reducidos	Para la importación de electrométricos el transporte más viable sería el marítimo , por su rentabilidad , considerando el volumen importado que representan los productos que se buscan comprar, cabe mencionar que maneja una amplia red de rutas internacionales que conectan los principales puertos del mundo, además de los costos reducidos que en los que opera con diferencia al transporte aéreo.
Entrevista 2 Código: volúmenes altos, transporte aéreo, costo elevado	Los electrodomésticos son volumen por ello es mejor el marítimo, ya que son volúmenes altos de mercadería, el transporte aéreo para esta mercadería tendría un costo elevado , considerando que no se puede transportar grandes cantidades en el transporte aéreo.
Entrevista 3 Código: Marítimo, volumen, transporte aéreo, caro, urgencia	Marítimo. Cien por ciento marítimo. Por el volumen que tienen, no serán quizá muy pesados, pero son un volumen significativo, entonces en el transporte aéreo va a ser demasiado caro . Además, son productos que ya tienen unos precios referenciales, por decir así, entonces el flete aéreo lo eleva por catorce más o menos el flete por kilo. Además, no hay una urgencia que se vayan a malograr.
Entrevista 4 Código: mercadería con urgencia y no tiene mucho volumen, vía aérea, el 80%, vía marítima	Depende del importador , si necesita la mercadería con urgencia y no tiene mucho volumen se toma como opción considerar traerla vía aérea , pero normalmente se emplea el transporte marítimo por la mayor cantidad de volumen que se maneja y el precio más accesible en comparación con el transporte aéreo, el 80% del transporte mundial se realiza vía marítima por ello se considera más viable para la importación de electrodomésticos.

Nota: Elaboración propia

Figura 11

Codificación axial: Medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Los medios de transporte más viable para la importación de electrodomésticos son: el transporte marítimo, que trae consigo beneficios como los costos reducidos, rentabilidad que tiene, amplia red de rutas internacionales, dado a que esta mercadería tiene un alto volumen es más recomendable emplear este medio, sin contar que representan el 80% de medio de transporte más usado, también se encuentra el transporte aéreo, que tiene un costo más elevado y se considera como opción cuando se tiene algún tipo de urgencia de entrega, uno de los entrevistados mencionaron que el medio de transporte que se elija lo determina el importador considerando la urgencia de entrega y si la mercadería no tiene un alto volumen.

Tabla 12

Codificación abierta: Proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos.

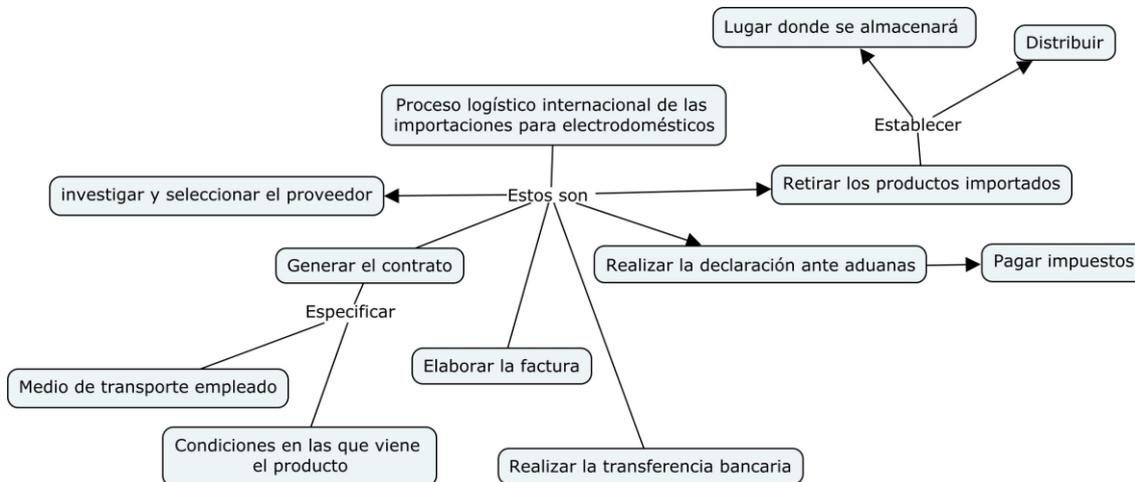
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 11: ¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos, para usted?
Entrevistado 1 Código: investigar y seleccionar el proveedor, contactarse, contrato de compra, medio de transporte, distribuir	En primer lugar, investigar y seleccionar el proveedor , buscar contactarse con él con la finalidad de negociar y formalizar un contrato de compra analizando si cumple con lo que se requiere, luego realizar la gestión correspondiente de documentos y determinar porque medio de transporte se enviará, operando de acuerdo con la gestión aduanera del Perú, después establecer el lugar donde se almacenará con la finalidad de distribuir el producto importado.
Entrevista 2 Código: elegir un proveedor, generar el contrato, elaborar la factura, realizar la	Primero es elegir un proveedor, generar el contrato, elaborar la factura, realizar la transferencia bancaria , se da el embarque, la mercadería va en trance al puerto de territorio nacional, se da vía marítima ya que el 100% de importaciones de electrodomésticos se da por este medio, la ley añade que previo a la llegada del embarque

transferencia bancaria, se pagan los impuestos, retirar los productos	se debe realizar la declaración ante aduanas, se pagan los impuestos , esperas que la mercadería llegue y se analiza si la mercadería puede ser liberada o se requiere algún tipo de reconocimiento una vez realizado este proceso se puede retirar los productos importados .
Entrevista 3 Código: punto de embarque de la mercancía, recojo de la fábrica, condiciones en las que viene la mercancía.	El proceso logístico empieza en ponerse de acuerdo en el punto de embarque de la mercancía , porque dependiendo de la condición que lo compres, puede que se necesite trabajar con el operador logístico desde el recojo de la fábrica o de la planta , o puede que coordines con él solamente para que esté en el traslado marítimo, o puede que coordines con él para que cambien de agente, que no es lo mismo el agente cuando te envían en FOB. A veces no coincide el agente que lo exporta con el agente de importación, entonces va a variar en dónde hagan el tema de las coordinaciones. quién determina el transporte internacional normalmente es el comprador, aunque pague el flete a veces el exportador, entonces quien lo determina es el que compra, él tiene que poner las condiciones en las que viene la mercancía .
Entrevista 4 Código: transporte marítimo, el embarque, los trámites aduaneros, los pagos de impuestos	El proceso logístico inicia cuando el proveedor entrega la carga ya sea en el país exportador como en el destino, empieza desde el transporte marítimo, el embarque, los trámites aduaneros, los pagos de impuestos y todo lo que concierne en el transporte de la mercadería hasta llegara a su destino final.

Nota: Elaboración propia

Figura 12

Codificación axial: Proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: El proceso logístico internacional de las importaciones incluye la investigación y selección del proveedor, teniendo en cuenta todos los requerimientos que se necesitan para constatar que el proveedor sea confiable, luego se genera el contrato en el cual se especifica el medio de transporte que se empleara y las condiciones en las cuales se comercializará el producto, después de ello se elabora la factura y se realiza la transferencia bancaria, una vez la mercadería llegue se realiza la

declaración de aduanas y se retira el producto para su comercialización o almacenaje si el importador lo cree necesario.

Tabla 13

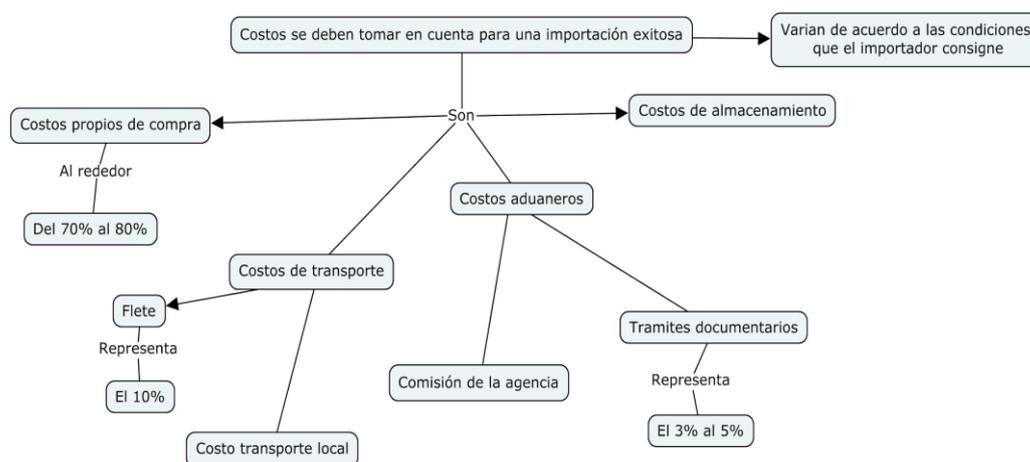
Codificación abierta: Costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa.

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 12: ¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?
Entrevistado 1 Código: costos compra, transporte, aduaneros, almacenamiento	Los costos que se deben tener en cuenta en una importación son los costos propios de compra, los costos de transporte, costos aduaneros y costos de almacenamiento.
Entrevista 2 Código: costos FOB, aduanas, el flete, agencia, transporte local, costo de seguridad, almacén aduanero y documentación de tramites portuarios.	Se debe realizar un análisis de costos, para evitar los precios elevados de productos, para ello se solicita los costos del valor FOB se hace una proforma con el servicio integral para que el cliente pueda decidir de manera consiente si le conviene realizar la importación o no, los costos que se deben tomar en cuenta son el costo de los aranceles totales del producto importado, el flete, en la proforma de manera integral. En la proforma se carga los costos de aduanas, el flete, la comisión de la agencia, costo de transporte local, costo de seguridad, almacén aduanero y documentación de tramites portuarios.
Entrevista 3 Código: flete, aduaneros y tramites documentarios, transporte, logística	Primero habrá se den estructurar los costos en los que se encuentra el flete es como alrededor del 10%, los gastos aduaneros y tramites documentarios como entre 3 y 5%. El costo del bien sí está alrededor del 70 o del 80%. También se considera en esa parte los costos de transporte, logística es el 10% del costo total.
Entrevista 4 Código: precio del producto, el transporte, agencia de aduanas, almacenaje	Los costos que se debe tener en cuenta el importar son: el precio del producto, el transporte , buscando una empresa adecuada, minimizando los costos lo más posible, los costos de la agencia de aduanas y costos de almacenaje.

Nota: Elaboración propia

Figura 13

Codificación axial: Costos que se deben tomar en cuenta para una importación exitosa.



Nota: Elaboración propia

Memorando integrador: Los costos que se deben tener en cuenta para una importación son: el costo propio de compra que representa alrededor del 70%, los costos de transporte que son indispensables y representa el 10% aproximadamente, costos aduaneros que incluye comisión de la agencia y trámites aduaneros representan el 3% al 5% y los costos de almacenaje, estos son los costos que se requieren de manera indispensable en el proceso de importación, todos los entrevistados añaden que estos costos varían de acuerdo al manejo y condiciones en las que se compra un producto.

3.2. Discusión

Dados los resultados de la investigación según su objetivo específico 1, que indica: Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal.

Se pudo evidenciar que, la empresa La Gruta del Cristal se especializa en la importación y venta de artículos exclusivos para el hogar al por mayor y menor. Su amplio stock incluye una variedad de productos, como adornos para el hogar, cristalería, artículos de vidrio, juegos de comedor, luminarias, productos textiles y electrodomésticos. La empresa importa directamente aproximadamente el 80% de sus productos, lo que le brinda la ventaja de tener un amplio stock de productos exclusivos a precios competitivos y un margen de utilidad más favorable en comparación con los productos adquiridos en el mercado nacional.

En ese sentido, Meza (2019) sostiene que hay una relación significativa entre la importación y el liderazgo por diferenciación, ya que la empresa ofrece un valor añadido a los productos que vende en el mercado, contribuyendo de esta manera a mejorar la competitividad de la empresa, mientras que, en relación a la importación y competitividad en las empresas, según Tejeda et al. (2019) en su investigación determinó los factores que impulsan las importaciones, y estos se encuentran directamente relacionados con aspectos que comparten con la empresa objeto de estudio de este artículo, ya que uno de los principales motivos de las importadoras es crear una ventaja dentro del mercado que les permita ir a la vanguardia de la competencia, es por ello que primero se evalúa el precio internacional, este factor permite a la empresa poder ofrecer productos de calidad a precios más competitivos, segundo, la calidad, que permite a la empresa incluir artículos diferenciados, exclusivos, e innovadores con características específicas, que se encuentran disponibles en el extranjero, colocándolos por delante de la competencia. Así mismo, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa son los

factores que requieren mayor pericia para la importación y competitividad de las empresas, es por ello que la empresa La Gruta del Cristal trabaja con una agencia de aduanas especializada y encargada de los procesos logísticos y aduaneros.

Así mismo, la empresa tiene como objetivo posicionarse como líder regional en ofrecer productos exclusivos, innovadores y de calidad. Para lograrlo, se enfocan en seleccionar productos que cumplan con altos estándares de calidad, innovación, durabilidad y acabados elegantes. Además, se aseguran de que los productos cuenten con certificaciones básicas, como la CE (europea) y certificados de origen.

En ese sentido, Mora-Córdova et al. (2020) afirma que las certificaciones desempeñan una función crucial en la creación de valor estratégico para las empresas, ya que refuerzan su reputación y compromiso con la sociedad, constituyendo de esta manera una ventaja competitiva para la empresa al aportar beneficios significativos en relación con la fidelización de clientes y las ventas. Documentos como el certificado de origen, según Cámara de Comercio de La Libertad (2023) certifica el origen de los productos y permite acceder a preferencias arancelarias en los tratados comerciales internacionales del país.

Dado el volumen y monto de las importaciones, La Gruta del Cristal trabaja con una agencia de aduanas para gestionar el proceso logístico y aduanero de las importaciones. En alusión a la gestión aduanera Aguilar y Gallardo (2021) hace referencia a que la correcta ejecución de los tramites y procesos aduaneros tiene un impacto positivo en las empresas y su competitividad ya que reduce las posibilidades de incurrir en costos innecesarios, sanciones o multas. En ese sentido, la logística que cada empresa maneja dentro de sus operaciones comerciales tiene un impacto en su competitividad, según Fernández y Madueño (2020), existe una correlación positiva media, entre estos dos aspectos, la logística y la competitividad, ya que depende de la gestión y control que tengan las empresas importadoras de la cadena logística que el desarrollo de las actividades económicas de la empresa, el nivel de competitividad y la rentabilidad aumenten o se reduzca. Esto debido a que conlleva por parte de la organización una eficiente gestión que va desde la selección del producto y el proveedor, el transporte, almacenaje y venta al cliente final, siendo así una parte fundamental de las operaciones comerciales de las empresas importadoras.

Dados los resultados obtenidos de la investigación realizada en relación con el objetivo específico 2, que indica: Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.

Se puede evidenciar que, la pandemia ha llevado a una disminución en las importaciones. La preferencia de la población por abastecerse de insumos de primera necesidad. Además, el alto costo del flete para el transporte de mercancías también ha influido en esta situación. Sin embargo, a pesar de estos factores, la demanda de electrodomésticos sigue existiendo debido a la necesidad de ahorrar tiempo en las tareas domésticas y la búsqueda de productos tecnológicos e innovadores. Según Segovia (2020), en su investigación determino que las importaciones de nuevas tecnologías representan una oportunidad notoria de rentabilidad por la misma necesidad de las personas de consumir periódicamente productos que faciliten sus labores domésticas cotidianas. Por su parte Mazon (2021), menciona que las importaciones se han visto afectadas por el precio excesivo del embarque y las empresas en muchos casos se han visto en la obligación de detener sus actividades de importación y las que siguen activas se ven en la obligación de aumentar el precio del bien para lograr remediar el precio excesivo de embarque y no tener una pérdida significativa.

De acuerdo con los principales países exportadores se pudo evidenciar que China es considerado el principal país exportador en este rubro debido a su masiva producción, competitividad, gran capacidad productiva y por mover el 90% de la producción a nivel mundial. Estados Unidos también se menciona por fabricar productos de mejor calidad, aunque a un costo más elevado. Según Gálvez y Gonzáles (2020), en su investigación añade que la importación de artículos tecnológicos es viable, considerando precio menor si se compra en China a comparación con el precio que se adquiere en el territorio nacional, se afirma la viabilidad y rentabilidad de esta idea de negocio. Referente a ello Danmeng (2018), menciona que uno de los países que mayor exportación de electrodomésticos realiza es China, por el precio y las amplias facilidades que brinda y al ser socio comercial de Perú, existen muchos beneficios a favor de este proceso de compra.

Las estrategias de diferenciación que las empresas deben emplear son la economía en escala, la diferenciación frente a la competencia y la oferta de productos innovadores para mantenerse competitivas. El reabastecimiento periódico de productos también es una estrategia importante. Además, la reducción del porcentaje del IGV por parte del gobierno podría promover el comercio internacional. Maguiña (2020), en su investigación añade que las estrategias que las entidades deben adaptar es ofrecer insumos atractivos para el consumidor además de una gran línea de opciones, para de esta manera atraer más oportunidades de compra. Por parte Tejada et al (2019), menciona que las empresas necesitan ir creando nuevas alternativas de ventajas para

crear un valor diferencial frente a la competencia y que se evalúen los factores los factores significativos en el proceso de importación.

Las barreras de acceso a las importaciones de electrodomésticos incluyen los aranceles, que son impuestos asignados a las importaciones y que buscan mantener una economía equilibrada. Además, los altos costos logísticos, la manipulación y el precio elevado del almacenaje son otras barreras externas que limitan esta actividad. Según algunos especialistas, no existen restricciones específicas para la importación de electrodomésticos. De acuerdo con Lazo (2020), en su investigación concuerda al mencionar que no existen limitantes para la importación aparte de los aranceles que se otorgan a los bienes y se aplican con el único fin de mantener una economía equilibrada en el país, evitando la competencia desleal por parte de las empresas importadoras. En referencia a ello Huamán et al. (2021), añade que las barreras arancelarias se aplican con la finalidad de mantener el equilibrio en la comercialización de diversos productos y en la economía nacional, estos se le conocen como aranceles o impuestos aplicados a las importaciones, que a su vez benefician al estado aumentando sus ingresos.

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y China para facilitar las importaciones. Este tratado elimina aranceles en ciertos productos, lo que proporciona una ventaja competitiva, aumenta el acceso a nuevos mercados y reduce los costos de importación. Además, se destaca que este tratado fomenta la cooperación internacional, la degradación de impuestos y la creación de nuevas alianzas estratégicas. López (2020), en su investigación indica que los tratados de libre comercio benefician notoriamente los procesos de compra internacional, puesto que proporciona una amplia cantidad de beneficios como la reducción o eliminación de aranceles, proporcionando a los países involucrados mayores oportunidades. De acuerdo con ello el Acuerdo Libre Comercio Perú-China, busca incentivar a la comercialización internacional, eliminando hasta en un 100% las restricciones arancelarias, las importaciones desde China han tenido un crecimiento consecutivo de aproximadamente el 7,9% en los últimos años (Pantaleón et al., 2021).

En relación con los proveedores Alibaba es una plataforma ampliamente utilizada para buscar nuevos proveedores, ofreciendo información detallada sobre el proveedor y el producto, certificaciones y videos de verificación de la empresa. También se mencionan otras plataformas importantes como Made-in China, Aliexpress, Amazon y las páginas propias de las empresas. Se recomienda contratar un bróker antes de realizar un pedido grande para asegurarse de la confiabilidad del proveedor. Pérez (2019), menciona que es importante determinar las estrategias de gestión de

proveedores ya que permitirían a la empresa la optimización de las negociaciones futuras y evaluación de sus proveedores, estrategias tales como, criterios adecuados de búsqueda y selección, así como la evaluación y registro de proveedores. Con relación a ello Izquierdo & Rodríguez (2021) añaden que los proveedores son aquellos que proporcionan suministros como materia prima, bienes de capital, entre otras, que hace que se logre la ejecución de una actividad favorable para la empresa. Para lograr concretar un acuerdo con un proveedor es indispensable que se tome en cuenta la calidad, el precio y todos los beneficios que este otorga ante la idea de un nuevo negocio.

Las condiciones que se deben tener al contactarse con un proveedor son: verificar la confiabilidad del proveedor, asegurarse de que no se encuentre en una lista negra y obtener toda la información necesaria, se deben considerar aspectos como la calidad del producto, características, precio, estándares de calidad, garantías y políticas de devolución. En relación con ello Álamo & Montalván (2019), mencionan que las condiciones que se deben considerar son en primer lugar la capacidad productiva, sus precios competitivos, y la tecnología involucrada dentro de sus sistemas de fabricación en ese sentido, no sólo les ofrece variedad de mercancías, sino también precios accesibles y competitivos con el mercado nacional. Loli (2021), añade que, para realizar una elección correcta, se necesita tener en cuenta el precio del costo, la calidad del bien o servicio y el tiempo de entrega que son las bases fundamentales al momento de elegir un proveedor.

Los documentos necesarios al momento de importar incluyen la factura comercial, el contrato, la cotización, la transferencia bancaria y en algunos casos los libros contables. Además, se mencionan la certificación de origen para beneficiarse de tratados de libre comercio, el Bill Of Lading para detalles de embarque y posiblemente certificaciones fitosanitarias y de calidad. Con relación a ello Arzapalo (2020), indica que los documentos que son indispensables en el proceso de importación son la factura comercial, packing list, certificado de origen, certificaciones y autorizaciones, estos son fundamentales para que la importación sea legal y pueda realizarse su comercialización en el mercado nacional. El ministerio de Comercio Exterior y Turismo en su primera edición de la guía práctica del importador (2019) menciona que los documentos que se solicitan en Perú para las importaciones son el certificado de origen, packing List, Factura comercial, DAM, Bill Of Lading, transferencia bancaria y en algunos casos se solicitan los libros contables.

Los INCOTERMS más utilizados son CIF y FOB. Otros términos mencionados son EXW y DAP, y se destaca que los acuerdos dependen de la negociación y la capacidad del comprador. Todos los incoterms son importantes y se requieren según ciertos criterios. Boada (2020), en su investigación menciona que estos términos comerciales cumplen un rol fundamental en las importaciones ya que definen las obligaciones y responsabilidades tanto de comprador como del vendedor. Por su parte Soto (2020), precisa que son términos que se emplean en el comercio internacional para el contrato de compra y venta de mercancías y que los más empleados son FOB, CIF, EXW y DAP, se utilizan de acuerdo con el requerimiento que se estipule en la compra.

Los medios de transporte más viables para la importación de electrodomésticos son el transporte marítimo y el transporte aéreo. El transporte marítimo es preferido debido a sus costos reducidos, rentabilidad y amplia red de rutas internacionales. Representa el 80% del medio de transporte más utilizado. Por otro lado, el transporte aéreo se utiliza cuando se requiere una entrega urgente, a pesar de tener costos más elevados. La elección del medio de transporte depende de la urgencia de entrega y el volumen de la mercadería. Mejía (2022), en su investigación menciona que la elección del transporte es vital en este proceso de compra y que una de las alternativas más viables en el comercio internacional es hacer empleo del transporte marítima, considerando las distancias que se quieren recorrer hasta que la mercadería llegue a su destino. Por su parte García (2020), nos dice que existen 5 medios de transporte en el comercio estos son marítimo, aéreo, ferroviario, por carretera y multimodal, la elección de cada uno va de acuerdo con lo que el importador y exportador requiera.

El proceso logístico internacional de las importaciones incluye la investigación y selección del proveedor confiable, la generación del contrato con las condiciones de transporte y comercialización, la elaboración de la factura y la transferencia bancaria. Una vez que la mercadería llega, se realiza la declaración de aduanas y se procede a la comercialización o almacenaje según sea necesario. Fernández (2021), menciona que, para hacer más eficiente el proceso de importación es necesario aplicar estrategias logísticas para la reducción de costos y tiempos. Concluyendo que, la empresa necesitaba planificar los procesos para la compra e importación, estudiando desde el proceso de selección de proveedor hasta que venta final del bien. Para Ramírez, (2021), la logística internacional busca colocar productos adecuados, en el lugar y momento preciso, con las condiciones que el cliente desee, para de esta manera aumentar la rentabilidad de la organización, se encarga de gestionar los medios necesarios para alcanzar un determinado objetivo, cumpliendo con los requerimientos que se buscan.

Los costos para tener en cuenta para una importación incluyen el costo de compra (alrededor del 70%), los costos de transporte (aproximadamente el 10%), los costos aduaneros (entre el 3% y el 5%), y los costos de almacenaje. Estos costos son indispensables en el proceso de importación y varían según las condiciones y el manejo de la compra del producto. Salazar (2019), indica que muchas veces existe una falta de conocimiento, control y una deficiente gestión de los procesos de importación y se incurre en gastos innecesarios, para ello es necesario establecer una forma de gestión de los procesos de importación que ayude a la empresa a mejorar su rentabilidad y de esta manera evitar incurrir en costos innecesarios. Referente a ello Acuña et al. (2022), menciona que los costos de importación están compuestos principalmente por el costo original del producto importado, así como por todos los gastos necesarios para llevarlo a la bodega de la empresa. Estos gastos incluyen el flete, el seguro, los derechos e impuestos aplicados a la importación, el transporte y los gastos aduaneros en general.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

A continuación, se presentan las principales conclusiones del trabajo de investigación que van relacionadas a los objetivos planteados:

1. En conclusión, se pudo corroborar que la situación actual para la importación de electrodomésticos en la empresa La Gruta del Cristal, es favorable, ya que se encuentra en constante crecimiento, la pandemia causo una disminución notoria, pero es el último periodo esta actividad va en ascenso, en relación a la línea de productos que ofrece la empresa si bien es cierto los electrodomésticos no son los productos principales que se ofrecen pero la entidad se encuentra con toda la disposición para aumentar la línea de productos, teniendo en cuenta la calidad, innovación y tecnología de los productos, ya que es el valor diferencial que ofrecen a los consumidores. Así mismo se pudo demostrar mediante la entrevista que la situación actual en las importaciones para la empresa representa una gran oportunidad de crecimiento, y mayores ganancias, si bien es cierto actualmente se realizan compras nacionales en lo que son electrodomésticos, se pretende realizar la compra directa con proveedores extranjeros para obtener cifras de ganancias mayores, la ventaja que tiene esta empresa comercializadora son los años en el mercado, su reputación por la calidad de sus productos y un amplio stock disponible en línea de productos.
2. Referente al proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal, se pudo constatar que el principal país exportador de electrodomésticos es China, dando un valor significativo y beneficioso, teniendo en cuenta el tratado de comercio que se tiene con este país, de acuerdo a las entrevistas se pudo señalar que los consumidores en todo momento buscan adquirir productos tecnológicos e innovadores que les permitan disminuir las actividades domésticas, ante ello es que se enfocó este proceso de importación que tiene como primer paso la búsqueda de un proveedor que pueda ofrecerle productos de calidad a un precio justo, una de las plataformas que más se emplea es Alibaba que ofrece una amplia variedad de electrodomésticos, para ello se debe tener en cuenta que los proveedores sean verificados y que tengan una trayectoria impecable, además de tener en cuenta los documentos que se requieren en el proceso, el INCOTERM que se empleará y el medio de transporte más viable en este proceso, sin dejar de lado el proceso logístico que se debe

seguir y los gastos en los que incurre esta actividad.

3. Como última conclusión se puede señalar que la elaboración de un plan de negocio para la importación le brinda a la empresa La Gruta del Cristal, las herramientas necesarias para efectuar el proceso de importación directa de electrodomésticos provenientes de China, ya que en este, se realizó un análisis interno y externo de la empresa, que permitió conocer más a detalla a la organización, además se propuso un proceso logístico internacional que ayuda a que la empresa conozca los pasos que debe seguir al momento de realizar una importación, teniendo en cuenta los costos que se tienen y los impuestos que se le aplican a los productos. Cabe señalar que el análisis económico y financiero realizado ayudó a conocer la viabilidad del proyecto, se analizó la proyección de ventas de estos productos importados, considerando las ganancias futuras que la empresa obtendrá.

4.2. Recomendaciones

A continuación, se presentan las siguientes recomendaciones que se le hacen a la organización de acuerdo con la investigación efectuada:

1. Se recomienda que la empresa La Gruta del Cristal, tenga consideraciones excepcionales al momento de elegir sus proveedores y para ello trabajen en conjunto con un bróker, que sería el encargado de buscar las mejores alternativas de productos teniendo en cuenta precios, calidad, sin dejar de lado que esto le ayuda a la organización a realizar una compra segura. El bróker actuará como un intermediario confiable, asegurando que la empresa obtenga los mejores acuerdos y productos de alta calidad. Los beneficios de trabajar con un bróker incluyen acceso a una red de proveedores verificados, asesoramiento experto en negociaciones comerciales, y reducción del riesgo de caer en posibles estafas o transacciones desfavorables. Además, puede ahorrar tiempo y recursos a la empresa al encargarse de la búsqueda y selección de proveedores.
2. Se sugiere que previo a una importación se consideren establecer los términos bajo los que se desarrollará la actividad, considerando el incoterm que se empleará, se establezca el medio de transporte, se estipulen los costos, que varían en cuento al agente de aduanas, operador logístico, entre otros, evitando de esta manera el precio elevado de los mismos, además de que se conozcan los permisos de los productos que se quieren importar para evitar un decomiso,

y retrasos de la compra. Adicional a ello es importante que se coticen los productos, antes de la compra, con el fin de crear un análisis comparativo y tomar decisiones acertadas en el proceso de compra.

3. Por ende, se recomienda implementar el plan de importación estructurado de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal, que contiene toda la información necesaria para efectuar de manera exitosa este proceso de comprar internacional, que le brinda a la organización productos innovadores y tecnológicos capaces de satisfacer las necesidades de los consumidores.

REFERENCIAS

- Acuña, M., Romero, A. & Pinda B. (2022). Tratamiento tributario de costos y gastos de importación en empresas importadoras. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología* 8(3), 2542-3029. <https://www.cienciamatriarevista.org.ve/index.php/cm/article/view/835/1367>
- Aguilar, L.J. & Gallardo, N. (2021). *Costos Logísticos y gestión aduanera en una agencia de Carga y Aduanas, en el Callao, periodo 2016 – 2020*. Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/119596/Aguilar_M_LJ-Gallardo_AN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Álamo, M. & Montalván, W. (2019). Impacto económico de la importación de ropa de China en la producción de polos de algodón Pima para mujer de las empresas de la región Lambayeque, 2014. [Tesis de licenciatura]. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6295/Alamo%20S antamaria%20%26%20Montalvan%20Carhuatocto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- APEIM (2020). *Nivel Socio Económico 2020*. Lima – Perú. <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2022/08/APEIM-NSE-2020.pdf>
- Arispe Alburqueque, C., Yangali Vicente, J., Guerrero Bejarano, M., Lozada de Bonilla, O., Acuña Gamboa, L. y Arellano Sacramento, C. (2020). La investigación científica. UIDE. Guayaquil. 131p. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4310>
- Arzapalo, E. (2020). Importación y Comercialización de calzados deportivos desde China al Perú en las empresas del Cercado de Lima, 2018. [Tesis de titulación]. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63453/Arzapalo_CEL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Baque, L. y Caravaca, O. (2019). Plan de negocios para la creación de una distribuidora de accesorios para bebés “Mi Jhorlay” en el Cantón Quevedo. [Tesis] Universidad Regional Autónoma de los Andes. <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/11303/1/TUQEXCOMAD>
- Boada Molina, N. E. (2020). Plan de negocio para la importación y comercialización de máquinas de planchado automático a través de un propio punto de venta en la ciudad de Quito. [Tesis de licenciatura]. Universidad de las Américas. <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/12669/1/UDLA-EC-TIC-2020-12.pdf>
- Cámara de Comercio de La Libertad (2023). *Certificados de origen*. <https://www.camaratru.org.pe/web2/index.php/layouts/comercio-exterior/certificados-de-origen>
- Chambi Vilca, M., Condori Hito, I., y Mamani Ordoñez, C. (2023). Los Procesos de importación y su influencia en los costos de importación en empresas importadoras de máquinas agropecuarias al sur del Perú - 2023. *Semestre Económico*, 12(2), 107–118. <https://doi.org/10.26867/se.2023.v12i2.155>

- CIEN ADEX, (2023). Reporte de importaciones. Centro de investigación de economía y negocios globales. https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2023/08/CIEN_RIM_Julio_2023_.pdf
- Cvetkovic-Vega, A, Maguiña, Jorge L., Soto, Alonso, Lama-Valdivia, Jaime, & López, Lucy E. Correa. (2021). Estudios transversales. Revista de la Facultad de Medicina Humana, 21(1), 179-185. <https://dx.doi.org/10.25176/rfmh.v21i1.3069>
- Danmeng, L. (2018). El biocomercio entre el Perú y el Norte de China: Potencialidad y reto. <https://www.proquest.com/openview/0124fe0ed32ad8a7b6f599f4fb96fa42/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Fernández (2021). Estrategias logísticas para mejorar la importación de maquinarias agrícolas y accesorios en la empresa Grupo Agrotec Maquinarias S.A.C. [Tesis de licenciatura]. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8963>
- Fernández Saldamando, Fiana Abiud & Madueño Madueño, Esthefania Herminia (2020). *La cadena logística y su influencia en la competitividad de las empresas importadoras de vidrio flotado desde China, años 2015 – 2019*. Universidad Femenina del Sagrado Corazón. <http://hdl.handle.net/20.500.11955/743>
- Fernández, M. y Odar, P. (2018). Plan de negocios para la creación de una cadena de tiendas de conveniencia en la provincia de Lambayeque. Tesis. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/4404/BC-TES->
- Figuroa, C., García, R., Matos, L. y Watson, C. (2021). Plan de negocio de la empresa bik3d para ingresar al mercado peruano. Tesis. Universidad del Pacífico. https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3280/FiguroaCecilia_Tesi
- Gálvez Dávila, K.A. & Gonzales Orozco, R. J. (2020). Plan de negocios para la importación de planchas de acero de China para la empresa FCG Proysema E.I.R.L. [Tesis de titulación]. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50807/G%c3%a1vez_DKA-Gonzales_ORJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, J. (2020). Introducción al transporte de mercancías. Repositorio Oficial UPV Riunet. Recuperado de: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/138752/Introduccion%20al%20Transporte%20de%20Mercancias.pdf>
- Hernández Martín, Z. (2012). Métodos de análisis de datos: apuntes. Universidad de la Rioja. 172p. https://www.unirioja.es/cu/zehernan/docencia/MAD_710/Lib489791.pdf
- Huamán, A. , Martínez, Y. & Macha, R. (2021). Barreras comerciales en la importación de productos chinos al Perú. Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA 4(1), 2542-3088. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1508>
- Izquierdo, L.; & Rodríguez, J. (2021). Plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de China marca World, para la empresa Molino Don Julio S.A.C. Lambayeque-2018. [Tesis de licenciatura]. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8671>

- Lazo Rivasplata, A. V. (2020). Importación de artículos para mascotas desde China para su comercialización en el mercado de Lima Metropolitana. [Tesis de titulación]. Universidad San Martín de Porres. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7775/lazo_rav.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Loli Diaz, A.P. (2021). Proceso de definición del proveedor idóneo para el sector de construcción del Perú. [Tesis de titulación]. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/21653/LOLI_DIAZ_ANTONIO_PIERO_PROCESO_DEFINICION_PROVEEDOR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López Arévalo, J. A. y Rodil Marzábal, O. (2019). La inserción comercial de China en Latinoamérica. *Investigación económica*, 78(310), 137-167. <https://www.redalyc.org/journal/601/60171801007/60171801007.pdf>
- López Machado, F. R. (2020). Plan de empresa para la importación y distribución de pequeños electrodomésticos en Nicaragua. [Tesis de maestría]. Universidad Centroamericana. Recuperado de <http://repositorio.uca.edu.ni/5115/1/UCANI5952.pdf>
- Maguiña Cuadros, A. J. (2020). Caso de estudio: Importación y comercialización de excavadoras en el mercado peruano. [Tesis de licenciatura]. Universidad de Lima. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/11280/Magui%C3%B1a_Cuadros_Alberth_Jhon.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Marroquín, J. (2019). Plan de negocio para la importación desde China de vaporizadores electrónicos para su comercialización en la ciudad de Quito. [Tesis] UDLA. <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10555/1/UDLA-EC-TIC-2019->
- Mazon, M. (2021). Análisis del impacto de la pandemia COVID 19 y propuesta de mitigación, para las importaciones ferreteras de la empresa CHAMPION HUIK ubicada en el distrito metropolitano de quito. [Tesis de titulación]. Pontificia universidad Católica del Ecuador. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/20161/TESIS%20-%20MAZON%20CASTRO%20a0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mejía Velásquez, R. A. (2022). Análisis de factibilidad de importación del producto airwrap desde el mercado chino. [Tesis de titulación]. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/3355/1/Mej%C3%ada%20Vel%c3%a1squez%20Ricardo%20Antonio.pdf>
- Meza J. M., Roque E. & Salvador N. (2019). *Importación y ventajas competitivas para la comercialización de filtros de aire en vehículos livianos de JD Importadora Distribuidora SRL, Comas 2019*. Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/64475/B_Meza_F_JM-Roque_VEJ-Salvador_CNB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MINCETUR (2019). El ABC del comercio exterior: Guía Práctica del importador. Recuperado de https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/documentos/GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf

- Mora-Córdova, D. E., Lituma-Loja, A. A., & González-Illescas, M. L. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *INNOVA Research Journal*, 5(2), 113–132. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1274>
- Núñez Mera, W. y Villamil Melo, L. (2017). Revisión documental: El estado actual de las investigaciones desarrolladas sobre empatía en niñas y niños en las edades comprendidas entre los 6 a 12 años de edad surgidas en países latinoamericanos de habla hispana, entre los años 2010 al primer trimestre del 2017. Bogotá. <http://hdl.handle.net/10656/5218>
- Pantaleón, A., Medina I. & Montes J. (2021). Dinámica del intercambio comercial a 10 años del Tratado de Libre Comercio Perú-China. *Revista de Investigación y Cultura* 10(4), 2414-8695. Recuperado de <https://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/1997/1749>
- Pérez (2019), Gestión de proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado china en la empresa Lima Motor S.R.L., del departamento de Lambayeque, 2018-2019. [Tesis de licenciatura]. Universidad Señor de Sipán. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/6609>
- Ramírez, A. (2021). Logística comercial internacional, segunda edición. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=261YEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=proceso+log%C3%ADstico+internacional&ots=FLuaKrvDcG&sig=SH4sGku7Ucnd10ZOg_RPsl5L0#v=onepage&q=proceso%20log%C3%ADstico%20internacional&f=false
- Ramos Díaz, R, Viña Romero, MM, & Gutiérrez Nicolás, F. (2020). Investigación aplicada en tiempos de COVID-19. *Revista de la OFIL*, 30(2), 93. Epub 15 de marzo de 2021. <https://dx.doi.org/10.4321/s1699-714x2020000200003>
- Romero, O., Hidalgo, A. y Correa, H. (2018). Plan de negocios: Un enfoque práctico en el sector comercio. UTMACH. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosU>
- Salazar, R. (2019). Costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de empresas comerciales de línea blanca de Lima Metropolitana, 2018. [Tesis de licenciatura]. Universidad César Vallejo. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/47425>
- Sánchez Flores, Fabio Anselmo. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Segovia Espinoza, N. E. (2020). Proyecto de importación de aparatos y suministros tecnológicos, para la empresa “IBEMM TECHNOLOGY CIA LTDA” de la ciudad de Riobamba, periodo 2019. [Tesis de titulación]. Escuela superior Politécnica de Chimborazo. <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/14358/1/52T00511.pdf>
- Segovia Espinoza, N. E. (2020). Proyecto de importación de aparatos y suministros tecnológicos, para la empresa “IBEMM TECHNOLOGY CIA LTDA” de la ciudad de Riobamba, periodo 2019. [Tesis de titulación]. Escuela superior Politécnica de

Chimborazo.

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14358/1/52T00511.pdf>

- Soria, Y. (2018). Optimización de procesos logísticos y la importación de electrodomésticos de las empresas importadoras ubicadas en el distrito de Cercado de Lima, 2017. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38639/S>
- Soto, G. (2020). Incoterms 2020 by the international chamber of commerce (ICC). Recuperado de https://www.cnc.cl/wp-content/uploads/2020/11/Incoterms_2020_1.pdf
- Tejada, A., Blanco, M. & Guerra, S. (2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad. Revista Scielo, 48(124), 2448-7678. Recuperado de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782019000200002
- Tejada-Villanueva, Angélica, Blanco-Jiménez, Mónica, & Guerra-Moya, Sergio. (2019). Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad. *Investigación administrativa*, 48(124) Recuperado en 11 de diciembre de 2023, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782019000200002&lng=es&tlng=es
- Timini, J. y Sánchez, A. E. (2019). El impacto de China sobre América Latina: los canales comerciales y de inversión extranjera directa. Boletín económico, Banco de España, 2(1), 1-9
- Valdiviezo, R. (22 agosto 2023). Reporte de Importaciones Julio 2023. Centro de investigación de economía y negocios globales. <https://www.cien.adexperu.org.pe/reporte-de-importaciones-julio-2023/>

ANEXOS



ANEXO 1: ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo **AFRICA DEL VALLE CALANCHEZ URRIBARRI** docente del curso de **Investigación II** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** y revisor de la investigación de los estudiantes, García Ayasta Isidro José, Herrera Rivera Yajayra Analy, titulada:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L., CHICLAYO, 2023

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **24%**, 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.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

África Del Valle Calanchez Urribarri	C.E: 005774548	 Dra. África Calanchez Urribarri C.E. 000573626 Docente investigadora
--------------------------------------	----------------	---

Pimentel, 14 de octubre de 2024

ANEXO 2: PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACION DE ELECTRODOMESTICOS PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L, CHICLAYO, 2023

I. INTRODUCCIÓN

La Gruta del Cristal, una empresa líder en el sector de productos para el hogar, en todo lo que son decoraciones, muebles, electrométricos y más. Este plan estratégico ha sido diseñado con el objetivo de ampliar y mejorar la oferta de productos, satisfaciendo así las necesidades cambiantes de los clientes. En un mercado dinámico y competitivo, es crucial que la empresa se mantenga a la vanguardia de la innovación y la calidad. La importación de electrodomésticos permitirá ofrecer una selección más amplia y diversa, la necesidad del desarrollo de este plan nace a raíz de los altos costos que tienen los electrodomésticos al ser comprador a revedores de la ciudad de Lima, es por ello que conociendo la necesidad y preferencia de los clientes se está buscando realizar una importación directa de electrodomésticos de China que permitirá a la empresa abastecerse de nuevos productos innovadores y tecnológicos, adicional a ello este plan ayudará a tener un dominio más extenso de la elección de los proveedores y el manejo de los costos, realizando una importación que ayude a tener mayores ganancias.

A lo largo de este extenso plan, detallaremos meticulosamente las estrategias, los procesos y las consideraciones que respaldan la iniciativa de importación. Desde la identificación de proveedores potenciales hasta la logística de distribución, cada fase de este proyecto ha sido cuidadosamente analizada y planificada para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. Con un enfoque en la excelencia operativa y la satisfacción del cliente, La Gruta del Cristal se compromete a implementar este plan de importación con transparencia, responsabilidad y un firme compromiso con la calidad. A través de esta iniciativa, aspiramos a fortalecer nuestra presencia en el mercado, atraer nuevos segmentos de clientes y elevar el estándar de excelencia en la industria de electrodomésticos.

Este plan no solo representa una oportunidad para expandir el catálogo de productos, sino que también refleja nuestro compromiso con la evolución constante y el crecimiento sostenible. En las siguientes secciones, presentaremos un análisis exhaustivo del mercado, los objetivos específicos de importación, los criterios de selección de productos, los aspectos financieros y logísticos, así como un cronograma detallado que guiará la implementación efectiva de este plan.

II. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

2.1. Razón social

La Gruta del Cristal E.I.R.L.

2.2. Giro del negocio

Empresa importadora que brinda un conjunto de artículos exclusivos para el hogar al por mayor y menor

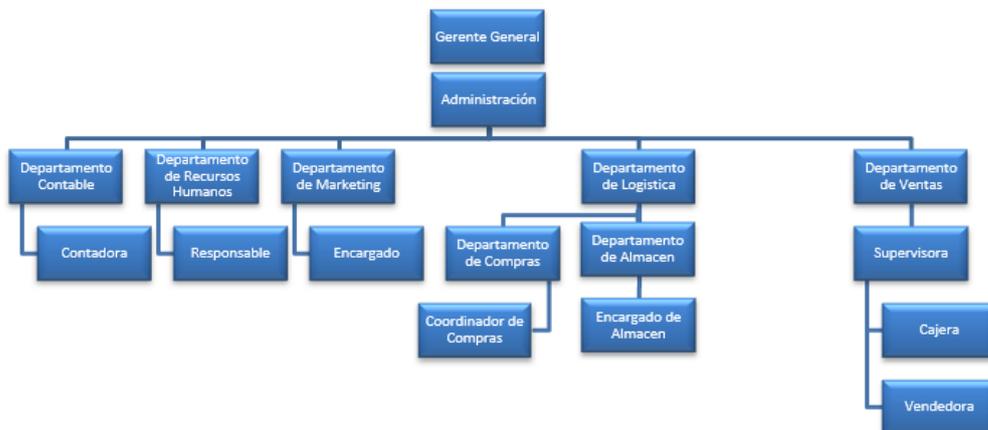
2.3. Base legal

20480058705

2.4. Estructura Organizacional

FIGURA 1:

ORGANIGRAMA



Nota: Elaboración propia

2.5. Reseña histórica

"La Gruta Del Cristal" fue fundada en 2002, año en que, tras un viaje a Panamá por parte de la dueña y fundadora, realizaron su primera importación de productos para comercializar en Perú con un capital inicial. Al adquirir su primer local de un italiano, decidieron conservar el nombre "La gruta", que representa un lugar de nacimiento simbólico, y al especializarse en productos de cristal, optaron por establecer la empresa como "La Gruta Del Cristal".

En 2006, la empresa incursionó en la fabricación de productos textiles con solo 2 máquinas, dando origen a la marca "JAVIMAR". Con el tiempo, adquirieron otro local para expandir su línea de productos textiles y artículos para el hogar. El éxito obtenido les permitió abrir un local más grande en 2012, y actualmente cuentan con un canal de

distribución a través de la venta por catálogos iniciada en 2008 y que ahora va por su quinta edición.

El 6 de julio de 2013, la empresa asumió un nuevo desafío al inaugurar su centro comercial con el objetivo de formar un grupo empresarial de importadores peruanos. Este hito marcó un importante paso en la expansión y consolidación de "La Gruta Del Cristal" como un referente en el mercado local de productos para el hogar y decorativos.

III. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

3.1. Misión

La "Gruta del Cristal" tiene como misión promover y contribuir a la creación de ambientes con diseños exclusivos e innovadores que transmitan armonía, bienestar y comodidad en los hogares de nuestros clientes con productos de alta calidad, con precios accesibles y un trato personalizado.

3.2. Visión

En el año 2028 "La Gruta del Cristal" estará posicionada como una empresa líder a nivel regional, ofreciendo productos exclusivos, de calidad e innovadores, contando con un equipo humano correctamente capacitado para la atención al cliente.

3.3. Objetivos

Nuestros valores representan aquello en lo que creemos, trazan el camino que permite llevar adelante nuestra misión. Constituye los principios, objetivos y prioridades estratégicas sobre los cuales se construyen la empresa.

- **Calidad:** En este caso se intenta que los productos o servicios ofrecidos sean de excelencia.
- **Honestidad:** Orientado tanto a los miembros de la empresa entre sí, como con los clientes. Se promueve la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa.
- **Cordialidad:** Brindar un trato amable y cortés a cada uno de los stakeholders (Proveedores, Colaboradores, Clientes, entre otros)
- **Solidaridad:** Practicamos el compañerismo entre todos.

IV. JUSTIFICACIÓN

La justificación teórica de este trabajo se basa en la oportunidad de implementar un plan de negocios para la importación de electrodomésticos. El objetivo es ampliar la oferta de productos y aumentar la rentabilidad de la organización al satisfacer las necesidades de los clientes en busca de electrodomésticos. Al implementar esta nueva línea de productos importados, se busca aumentar la variedad y calidad de los bienes ofrecidos, lo que puede atraer a nuevos clientes y fomentar la fidelidad de los existentes. Además,

la importación de electrodomésticos puede permitir acceder a productos que no están disponibles localmente, brindando una ventaja competitiva.

A través de la adquisición de nuevos conocimientos y la aplicación de estrategias efectivas, se espera mejorar la eficiencia operativa y optimizar los procesos de importación. Esto puede resultar en una mejora en la rentabilidad y en la satisfacción de los clientes al contar con una amplia gama de opciones de electrodomésticos.

V. OBJETIVOS

5.1. Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

5.2. Objetivos específicos

Desarrollar un análisis interno y externo de la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

Proponer el proceso logístico internacional para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

Analizar la viabilidad económica y el financiamiento que se requiere para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

VI. ALCANCE DE LA PROPUESTA

Tabla 1

Alcance de la propuesta

Objetivos	Actividades	Recursos	Fechas	Responsables	Presupuesto
Desarrollar un análisis interno y externo de la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un análisis FODA de la empresa. 2. Realizar un análisis PESTEL de la empresa. 3. Análisis de la competencia. 	Laptop	08/10/2023	García Ayasta Isidro Herrera Rivera Yajayra	S/. 0.00
Proponer el proceso logístico internacional para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selección del país de origen. 2. Análisis principales países exportadores. 3. Descripción del producto. 4. Clasificación arancelaria. 5. Investigación de proveedores. 6. Diseñar un proceso logístico para las importaciones de electrodomésticos. 7. Conocer que impuestos aplicables para los electrodomésticos seleccionados. 	Laptop	10/11/2023	García Ayasta Isidro Herrera Rivera Yajayra	S/. 0.00
Analizar la viabilidad económica y el financiamiento que se requiere para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo,2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estimación de demanda. 2. Proyección de ventas. 3. Análisis económico. 4. Evaluación de inversión. 	Laptop	03/12/2023	García Ayasta Isidro Herrera Rivera Yajayra	S/. 0.00

Nota: Elaboración propia

6.1. Desarrollar un análisis interno y externo de la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

6.1.1. Elaboración de un análisis FODA

Tabla 2

Análisis FODA

ANÁLISIS INTERNO	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación de colaboradores. • Productos fiables (alta calidad). • Ubicación estratégica. • Infraestructura propia. • Catálogo de productos accesible. • Calidad de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de planificación estratégica a mediano y largo plazo. • Clientes que tienen preferencias por adquirir productos en tiendas reconocidas. • Poca variedad en la gama de productos. • Desconocimiento del proceso de importación. • Inexistencia de un plan de importación detallado
ANÁLISIS EXTERNO	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento dinámico del mercado. • Adquisición de nuevas tecnologías. • Facilidad para entrar a nuevos mercados. • Apertura de franquicias. • Desarrollo de nuevos productos. • Crecimiento de las importaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Que el proveedor falle al momento de entrega de la mercancía. • Aumento de la competencia • Cambios constantes en las nuevas tendencias • Inflación de los precios • Situación económica del país. • Fluctuación en el tipo de cambio.

Nota: Elaboración propia

Resultados: Mediante la realización del análisis externo e interno, que tiene la finalidad de conocer a fondo cuales son las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas de la empresa, se tuvo como fin determinar cuáles son las dos debilidades que más resaltan y a raíz de ello poder establecer una solución de mejora que aporte de manera positiva a la organización.

6.1.1.1. Problema 01: Clientes que tienen preferencias por adquirir productos en tiendas reconocidas.

El desafío principal surge del hecho de que la mayoría de los consumidores de electrodomésticos prefieren adquirir productos en tiendas reconocidas, debido a su capacidad de venta y la amplia variedad de marcas y productos disponibles en sus sucursales a lo largo del país. Esto les otorga una mayor confianza al momento de realizar una compra. Esta preferencia se debe a la percepción de mayor confiabilidad al comprar un nuevo artefacto en estas tiendas departamentales

En respuesta a esta situación, La Gruta del Cristal se propone destacar en el mercado local al ofrecer una línea de electrodomésticos tecnológicos que no solo satisfagan las demandas del mercado, sino que también mantengan precios accesibles para la población. La estrategia se centrará en resaltar la innovación, la calidad y la relación costo-beneficio de los productos para captar la atención y preferencia de los consumidores hacia la marca La Gruta del Cristal.

6.1.1.2. Problema 02: Desconocimiento del proceso de importación.

La empresa La Gruta del Cristal se especializa en la venta de productos decorativos para el hogar, así como electrodomésticos, entre otros artículos. Principalmente, los productos decorativos son importados de países como India, Panamá y China. Sin embargo, surge un desafío significativo, ya que la empresa busca expandir su oferta en la línea de electrodomésticos, pero carece de conocimientos sobre el proceso de compra a nivel internacional. Aunque cuentan con un stock limitado de estos productos, su adquisición se lleva a cabo a través de proveedores mayoristas en Lima, lo que resulta en costos más elevados para la empresa. En este sentido, se ha identificado que China es el país que registra la mayor cantidad de exportaciones de electrodomésticos. Por tanto, La Gruta del Cristal busca establecer un proceso de importación que satisfaga las necesidades de la empresa para iniciar esta actividad. Esto implica la búsqueda de proveedores confiables que puedan suministrar grandes volúmenes de productos a precios más competitivos. Además, se considera crucial asegurar un abastecimiento constante y eficiente para la tienda.

Debido a la falta de experiencia en el proceso de importación directa, esta empresa continuará comprando productos a proveedores que inflan los precios para incrementar sus márgenes de ganancia. Es fundamental que la empresa adquiera un conocimiento más profundo sobre el proceso de importación para poder negociar directamente con proveedores confiables y obtener precios más competitivos, lo que beneficiará tanto a la empresa como a sus clientes.

6.1.2. Elaboración del análisis PESTEL

Tabla 3

Análisis PESTEL

Políticos	Económicos	Sociales
<ul style="list-style-type: none"> Regulaciones gubernamentales de las importaciones. Políticas fiscales que afectan el sector Normativas de comercio internacional Regulación en cuanto al etiquetado y seguridad de los productos. 	<ul style="list-style-type: none"> Tendencias de consumo durante periodos económicamente inestables. Impacto de la inflación del poder adquisitivo de los consumidores Crecimiento del sector que aporta de manera positiva. Impacto negativo en los precios del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> Cambios en las preferencias de compra Tendencias demográficas que afectan la demanda de electrodomésticos Estilos de vida que influyen en la demanda de productos para el hogar. Impacto de las redes sociales en el comportamiento de compra.
Tecnológicos	Ambientales	Legales
<ul style="list-style-type: none"> Avances tecnológicos en la fabricación de electrodomésticos Impacto de la tecnología en el proceso de ventas Avances en eficiencia energética y tecnología inteligente. Automatización y robótica en la fabricación y distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas tendencias en cuanto a la adquisición de productos eco amigables Regulaciones ambientales que afectan la fabricación y comercialización de electrodomésticos. Tendencias en la demanda de productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. 	<ul style="list-style-type: none"> La empresa se encuentra bajo un régimen estrictamente legal, con el debido registro en SUNAT. Normativas de seguridad y calidad de productos Normativas de protección al consumidor y garantías. Regulaciones sobre publicidad y marketing de productos para el hogar.

Nota: Elaboración propia

Resultados: Mediante la elaboración del análisis PESTEL, se pudo identificar y conocer cuales con los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales interviene en la organización y como es su influencia en la misma.

6.1.3. Análisis de la Competencia

La competencia en el rubro de electrodomésticos es amplia, por la extensa variedad de empresas que se encuentran en el mercado, ofreciendo una amplia gama de productos de diferentes marcas reconocida y calidades de todo tipo, las importaciones de estos productos representan una oportunidad grande para las empresas comercializadoras de estos insumos, ya que les ofrecen productos novedosos y en tendencia, en el mercado local se puede apreciar que existen empresas que compiten directamente con La Gruta del Cristal ofreciendo productos similares en presentación y calidad, a continuación se presentan algunas de estas entidades que se consideran como competencia directa en el rubro.

Tabla 4
Competencia local

Empresa	Descripción	Dirección
Casa De Electrodomésticos Gutiérrez	Venta de electrodomésticos y productos para el hogar.	Juan Cuglievan 1019
El Gallo Más Gallo	Tienda de artículos para el hogar.	Pedro Ruiz 675
Marcimex	Venta de electrodomésticos y productos para el hogar.	Pedro Ruiz 852 Chiclayo 14730
Chancafe Q	Tienda de aparatos electrónicos.	Pedro Ruiz 763, Chiclayo 14001

Nota: Elaboración propia

Análisis de resultados: Las empresas que se pueden apreciar en el gráfico son aquellas que tienen a la venta productos similares, es por ello por lo que la empresa La Gruta del Cristal, requiere adquirir los electrodomésticos importados de la República Popular de China a un precio más accesible y que se encuentren en tendencia, para de esta manera crear una diferenciación frente a sus competidores.

6.2. Proponer el proceso logístico internacional para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

6.2.1. Selección del país de origen

Para la realización de este plan de importación se ha escogido a China como el proveedor, ya que se encuentra en el top 1 de los países exportadores a nivel mundial de electrodomésticos, teniendo en cuenta aspectos que aportan a la elección como el Tratado de Libre Comercio que se tiene con el país, la facilidad de negociación que maneja, los precios de los productos, entre otras consideraciones que llevaron a elegir

este territorio. Por su parte China es la segunda potencia mundial y hasta el año 2022 registra una importación de 3.593.523 millones de USD, entre lo que destacan los productos tecnológicos, China se ha convertido en el principal exportador a nivel mundial y ocupa el segundo lugar como importador. A pesar de sus estrictas políticas, el país mantiene una notable apertura al comercio exterior, el cual representó el 37% del PIB en 2022. Sus principales exportaciones incluyen equipos eléctricos y electrónicos (27%), maquinaria, reactores nucleares, calderas (16%), muebles, rótulos luminosos, plásticos (3.9%), juguetes (3%), aparatos ópticos, fotográficos, vehículos distintos de los ferroviarios, tranvías (3.6%), y artículos de hierro y acero (2.8%). (Banco Mundial, 2023).

Figura 2:

Datos demográficos



Fuente: Datos Macro

6.2.2. Análisis de principales países exportadores

Se ingresó a la página de TRADE MAP, con la finalidad de conocer cuáles son los principales países exportadores en el mundo de los productos seleccionados, este análisis realizado permite que se conozcan los principales países proveedores de electrodomésticos en el mundo en un periodo de cinco años, tomando como referencia el año 2018 hasta 2022, adicional a ello se realizó un estudio de la variación existente entre los dos últimos años.

Tabla 5

Exportaciones mundiales con partida: 850940 Trituradoras y mezcladoras de alimentos, así como exprimidoras de frutas y de verduras

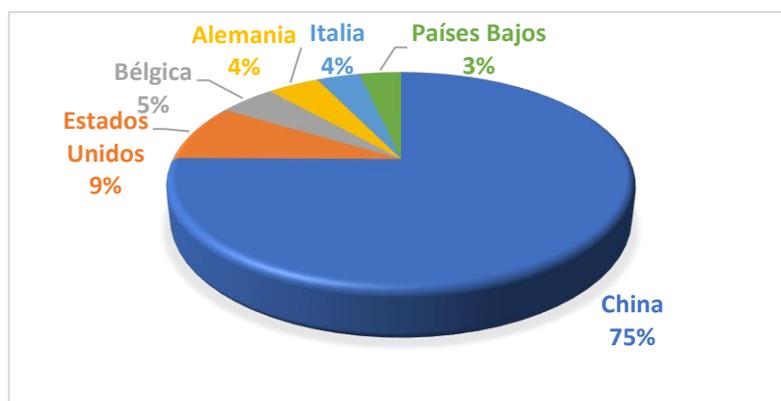
Ranking	Exportadores	2018	2019	2020	2021	2022	PART. % 2022	TC.	VAR. (2022 - 2021)
		Miles USD						(2018 - 2022)	
1	China	2,740,577	2,880,960	3,840,245	5,022,033	3,873,295	59%	9%	-23%
2	Estados Unidos	393,606	312,444	312,410	501,594	442,192	7%	3%	-12%
3	Bélgica	256,725	223,504	142,301	393,459	245,706	4%	-1%	-38%
4	Alemania	275,585	221,262	266,858	303,947	224,302	3%	-5%	-26%
5	Italia	195,281	195,132	261,526	275,976	188,792	3%	-1%	-32%
6	Países Bajos	182,464	186,070	163,588	160,275	179,121	3%	0%	12%
7	Eslovenia	156,234	153,676	179,070	251,108	163,871	2%	1%	-35%
8	México	168,814	113,615	98,502	154,178	138,573	2%	-5%	-10%
9	Emiratos Árabes	99,956	99,827	98,958	117,674	129,525	2%	7%	10%
10	España	48,378	52,713	59,058	82,198	106,518	2%	22%	30%
	Los demás (165)	1,099,157	1,015,171	1,070,245	1,355,003	928,976	14%	-4%	-31%
	Total	5,616,777	5,454,374	6,492,761	8,617,445	6,620,871	100%	4%	-23%

Fuente: TradeMap / Elaboración propia

Análisis de resultados: Según la data extraída de Trade Map, para el producto con la partida 850940 que corresponde a trituradoras y mezcladoras de alimentos. El principal país exportador de este producto en el mundo es China con una participación del 59%, seguido de Estados Unidos con 7%, en tercer lugar, se ubica Bélgica con 4% de porcentaje de participación al año 2022 (actual), otros países importantes de mencionar son: Alemania (3%), Italia (3%) y Países Bajos (3%).

Figura 3:

Principales países exportadores mundiales al año 2022 con la partida 850940



Nota: Elaboración propia

Tabla 6

Exportaciones mundiales con partida: 850819 Aspiradoras, incl. las de materias secas y líquidas, con motor eléctrico incorporado

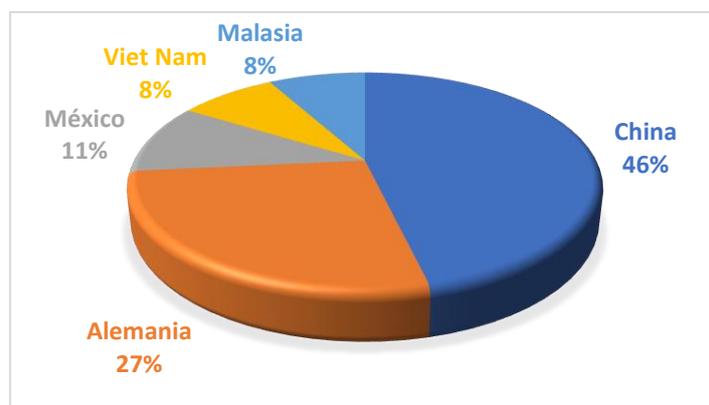
Ranking	Exportadores	2018	2019	2020	2021	2022	PART. % 2022	TC. (2018 - 2022)	VAR. (2022 - 2021)
		Miles USD							
1	China	362,918	346,617	421,148	567,805	464,274	28%	6%	-18%
2	Alemania	290,252	274,208	257,452	302,598	272,320	16%	-2%	-10%
3	México	82,692	85,212	85,195	125,358	104,037	6%	6%	-17%
4	Vietnam	112,856	144,971	174,905	171,511	81,393	5%	-8%	-53%
5	Malasia	6,186	9,579	12,024	16,979	80,741	5%	90%	376%
6	Italia	40,286	46,159	48,696	60,917	63,165	4%	12%	4%
7	Turquía	22,837	22,100	24,669	29,305	49,941	3%	22%	70%
8	Bélgica	19,970	23,355	27,971	48,771	47,746	3%	24%	-2%
9	Emiratos Árabes	47,267	56,687	56,870	48,816	42,263	3%	-3%	-13%
10	Polonia	56,951	47,388	47,397	45,587	42,216	3%	-7%	-7%
	Los demás (145)	375,892	374,673	370,283	416,167	407,626	25%	2%	-2%
	Total	1,418,107	1,430,949	1,526,610	1,833,814	1,655,722	100%	4%	-10%

Fuente: TradeMap / Elaboración propia

Análisis de resultados: Según la data extraída de Trade Map, para el producto con partida 850819, que corresponde a aspiradoras con motor incorporado. Al año 2022, los principales exportadores mundiales de este producto fueron: China ocupando el primer lugar con una participación del 28%, seguido de Alemania con una representación del 16%, en tercer lugar, se encuentra México con 6%, otros países importantes de mencionar son Vietnam (5%), Malasia (5%) y Italia (4%).

Figura 4:

Principales países exportadores mundiales al año 2022 con la partida 850819



Nota: Elaboración propia

Tabla 7

Exportaciones mundiales con partida: 851679 Aparatos electrotérmicos, de uso doméstico, que incluye freidoras de aire.

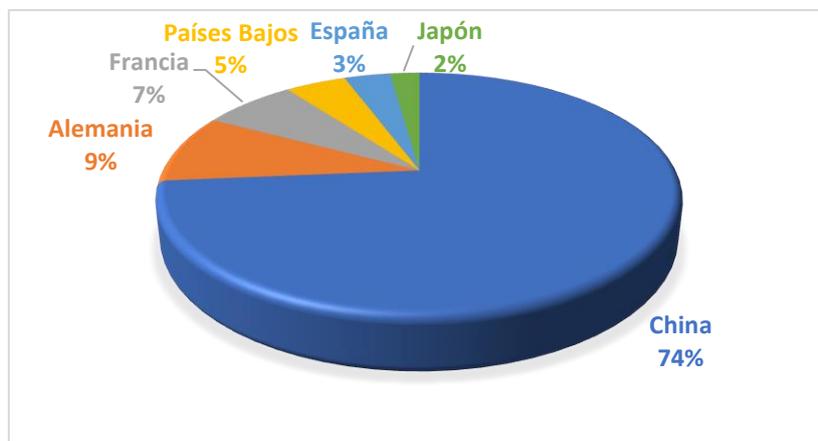
Ranking	Exportadores	2018	2019	2020	2021	2022	PART. % 2022	TC. (2018 - 2022)	VAR. (2022 - 2021)
		Miles USD							
1	China	3,327,498	3,398,355	4,266,778	5,319,657	4,777,294	62%	9%	-10%
2	Alemania	361,200	422,266	395,819	571,790	596,287	8%	13%	4%
3	Francia	378,262	418,451	427,645	496,332	455,661	6%	5%	-8%
4	Países Bajos	145,653	143,314	222,015	279,922	294,082	4%	19%	5%
5	España	62,632	49,262	73,792	88,054	223,063	3%	37%	153%
6	Japón	111,100	102,358	109,056	130,630	142,453	2%	6%	9%
7	Estados Unidos	91,139	91,551	106,844	130,883	115,169	1%	6%	-12%
8	Bélgica	123,010	180,754	137,603	132,548	106,597	1%	-4%	-20%
9	Polonia	45,846	44,411	68,256	94,200	93,197	1%	19%	-1%
10	México	66,622	74,752	72,962	90,753	83,026	1%	6%	-9%
	Los demás (173)	818,364	797,535	842,585	960,132	874,095	11%	2%	-9%
	Total	5,531,326	5,723,009	6,723,355	8,294,901	7,760,924	100%	9%	-6%

Fuente: TradeMap / Elaboración propia

Análisis de resultados: Según la data extraída de Trade Map, con la partida de seis dígitos 851679 que corresponde a freidoras de aire. Al año 2022, principal país exportador de este bien fue China con una participación del 62%, representado más de la mitad de las exportaciones mundiales, en segundo lugar, se ubica Alemania con el 8% de participación en el mercado, seguido de Francia 6%, otros territorios importantes de mencionar son Países Bajos (4%), España (3%).

Figura 5:

Principales países exportadores mundiales al año 2022 con la partida 851679



Nota: Elaboración propia

6.2.3. Descripción del producto

Se realizó la selección de los productos que encajan adecuadamente con las características de la empresa, ya que van de la mano con la línea de artículos para el hogar, y que además cumplen con tener permitido el acceso al mercado local y formar parte de las partidas arancelarias negociadas dentro del acuerdo comercial entre Perú y China.

Tabla 8

Selección y descripción de producto

Producto	Partida	Descripción	Clasificación	Cantidad
Licuadoras o extractoras portátiles.	8509401	Electrodoméstico compacto fácil de usar y transportar, que sirve para preparar y beber batidos en el momento que se necesitan de forma rápida.	Licuadoras	220 unidades
Aspiradoras robot.	850819	Electrodoméstico cuya programación inteligente le permite funcionar de manera autónoma para realizar funciones de limpieza	Aspiradoras	210 unidades
Freidoras de aire.	851679	Práctico electrodoméstico que sirve para freír y asar los alimentos, sin necesidad de utilizar aceite.	Aparatos electrotérmicos	216 unidades

Nota: Elaboración propia

6.2.4. Clasificación arancelaria

Los productos seleccionados son tres y se clasifican de acuerdo con su descripción, a continuación, se presenta una tabla que demuestra a detalle su clasificación arancelaria.

Tabla 9

Clasificación arancelaria

Producto	Partida	Descripción
Licuadoras o extractoras portátiles	8509.40.10	Trituradoras y mezcladoras de alimentos, así como exprimidoras de frutas y de verduras, con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico: Trituradoras y mezcladoras de alimentos; extractoras de jugo de frutos u hortalizas: Licuadoras
Aspiradoras robot	8508.19.00	Aspiradoras, incl. las de materias secas y líquidas, con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico, (exc. para tensión <=1500 W y de capacidad <= 20l)
Freidoras de aire	8516.79.00	Aparatos electrotérmicos, de uso doméstico (exc. para el cuidado del cabello o para secar las manos, para calefacción de espacios o suelos, así como calentadores de agua y calentadores de inmersión, planchas, hornos de microondas, hornos y cocinas, calentadores, incl. las mesas de cocción, parrillas y barbacoas "parrillas", aparatos para la preparación de café o té y tostadoras de pan)

Fuente: SUNAT / Nota: Elaboración propia

6.2.5. Identificar los proveedores

Tabla 10

Descripción de proveedores chinos

Empresa	Producto	Tiempo en el mercado	Calidad	Plazo de entrega
Wuxi Qianyuan Electrical Equipment Manuturing Co., Ltd	Licuadoras portátiles	4 años	Buena	27 días
Shenzhen Nanway Industrial Co., Ltd.	Aspiradoras robot	6 años	Buena	22 días
Shenzhen Denx Technology Co., Ltd.	Freidoras de aires	3 años	Buena	28 días

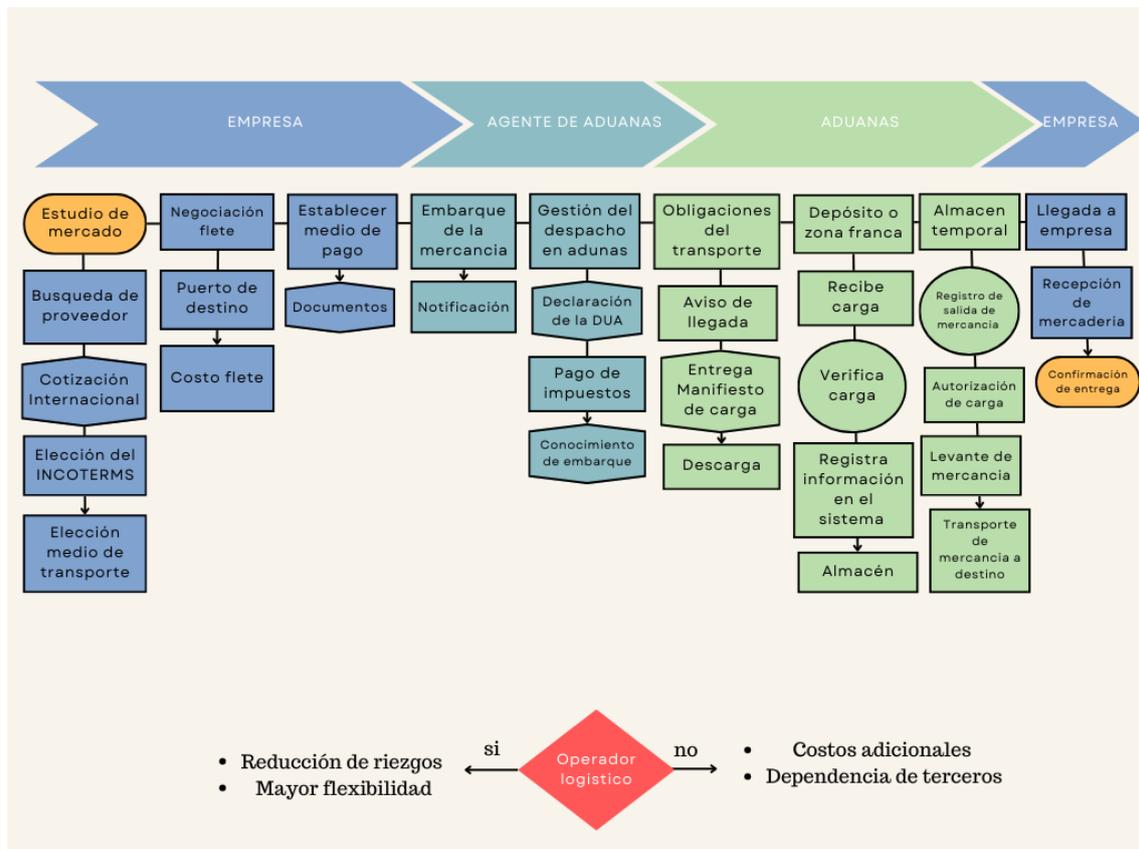
Nota: Elaboración propia

Análisis de resultados: Se ha identificado y elegido a tres empresas que más se asemejan a satisfacer la necesidad de la empresa, se ha tenido en consideración que tenga un periodo no menor a tres años en el mercado y sean proveedores verificados que brinden productos de calidad.

6.2.6. Diseñar un proceso logístico para las importaciones de electrodomésticos

Figura 6:

Proceso logístico para la importación



Nota: Elaboración propia

Análisis de interpretación: Se estructuró este flujograma con la finalidad de que la empresa conozca los procedimientos que se siguen al momento de realizar una importación, cabe mencionar que en el proceso presentado se está realizando una declaración anticipada, previo a la llegada de la mercadería, adicional se estipulan algunos de los documentos importantes al momento de importar.

6.2.7. Conocer que impuestos aplicables para los electrodomésticos seleccionados

En este proceso se buscó mediante la página de SUNAT cuales son los impuestos aplicables a los tres productos que se pretenden importar los cuales son aspiradoras robot, licuadoras portátiles y freidoras de aire, es de esta manera que se logra conocer

a detalle cual es el porcentaje que se le aplica a los productos al momento de ser nacionalizados, a continuación, se muestran las siguientes figuras que especifican los impuestos aplicados.

Figura 7:

Para licuadoras portátiles con partida arancelaria 850940

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **8509.40.10.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAIS

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11	
	Gravámenes Vigentes	Valor
	Ad / Valorem	6%
	Impuesto Selectivo al Consumo	0%
	Impuesto General a las Ventas	16%
	Impuesto de Promoción Municipal	2%
	Derecho Especificos	N.A.
	Derecho Antidumping	N.A.
	Seguro	1.75%
	Sobretasa	0%
	Unidad de Medida:	U

Fuente: SUNAT

Figura 8:

Para aspiradoras Robot con partida arancelaria 850819

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **8508.19.00.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAIS

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11	
	Gravámenes Vigentes	Valor
	Ad / Valorem	0%
	Impuesto Selectivo al Consumo	0%
	Impuesto General a las Ventas	16%
	Impuesto de Promoción Municipal	2%
	Derecho Especificos	N.A.
	Derecho Antidumping	N.A.
	Seguro	1.75%
	Sobretasa	0%
	Unidad de Medida:	U

Fuente: SUNAT

Figura 9:

Para freidoras de aire con partida arancelaria 851679

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **8516.79.00.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAIS

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11
Gravámenes Vigentes	
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.75%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	U

Fuente: SUNAT

Análisis de resultados: Los impuestos aplicados a la importación son los que se muestran en las figuras, se puede apreciar que para el producto con partida 850940 y 851679, el Ad/ Valorem aplicado es del 6%, sin considerar los impuestos, en el caso del producto 850819, este mismo impuesto no representa gasto alguno. El seguro tabla es el mismo para los 3 productos que se pretenden importar.

7. Estimación de demanda y proyección de ventas

7.1. Estimación de demanda

Para estimar la demanda, primero se halló la tasa de crecimiento anual de los hogares urbanos de Lambayeque en base a los censos 2007 y 2017 de INEI.

Tabla 11

Hogares urbanos 2007 – 2017

	Censo 2007	Censo 2017
Hogares urbanos	206,109	252,301
TOTAL	206,109	252,301

Fuente: INEI / Elaboración propia

En el gráfico mostrado se aprecia la cantidad de hogares urbanos a los que van dirigidos los productos que se pretenden importar, tomando en cuenta el último censo realizado en los años 2007- 2017.

7.1.1. Cálculo de la tasa de crecimiento

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \left(\frac{\text{Valor final}}{\text{Valor inicial}} \right)^{1/n} - 1$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \left(\frac{252,301}{206,109} \right)^{1/10} - 1$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 0.020428$$

$$\text{Tasa de Crecimiento (\%)} = 2.04\%$$

7.1.2. Estimación de demanda a 5 años

Así mismo, se ha segmentado la demanda en base al porcentaje de hogares urbanos que pertenecen al nivel socioeconómico A y B de Lambayeque. El cual fue del 9.7% en el 2020. (APEIM, 2020).

Tabla 12

Estimación de demanda

Años	Proyección hogares 2024	Proyección hogares 2025	Proyección hogares 2026	Proyección hogares 2027	Proyección hogares 2028
Nro. Hogares	28,195	28,771	29,358	29,958	30,570

Nota: Elaboración propia

7.2. Proyección de ventas

Finalmente, para realizar la proyección de ventas anuales, se ha determinado que el proyecto pretende satisfacer el 2.29 % de la demanda estimada.

Tabla 13

Proyección de ventas

Años	Ventas Proy.2024	Ventas Proy.2025	Ventas Proy.2026	Ventas Proy.2027	Ventas Proy.2028
Ventas (UND)	646	659	672	686	700

Nota: Elaboración propia

En la proyección de ventas del año 2024 al 2028 se pretende tener un crecimiento de 2.04% cumpliendo de esta manera con lo que el público objetivo requiere y manteniendo un crecimiento constante año tras año.

8. Plan económico

8.1. Inversión inicial

8.1.1. Presupuesto de capital de trabajo

Tabla 14

Capital de trabajo (S/)

Concepto	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Gastos de ventas y publicidad		S/ 400.00	S/ 4,800.00
Otros gastos			S/ 1,200.00
Total		S/ 400.00	S/ 6,000.00

Nota: Elaboración propia

En la tabla 14 se presenta el presupuesto de capital de trabajo, considerando un presupuesto aproximado de los gastos de ventas y publicidad correspondientes al pago a una agencia por concepto de un paquete de publicidad, además, se consideran otros gastos para las ventas.

8.1.2. Presupuesto de precios FOB de los productos seleccionados

Se detallan las cantidades de cada tipo de producto que se planea importar, junto con la cotización de sus precios individuales y el total (FOB). También se incluirán los costos de flete y seguro (CIF), así como los gastos de importación e impuestos.

En la sección inicial, se presentan las cantidades y costo de cada tipo de producto, cotizados de diferentes proveedores mayoristas chinos.

Tabla 15

Cantidad y precio de productos seleccionados en dólares y soles

Producto	Embalaje	Cantidad de bultos	UND por caja	Total, UND	Precio por UND	FOB Total	FOB Total (s/.)
Aspiradoras robot	Caja	35	6	210	\$ 10.31	\$ 2,165.67	S/ 8,337.83
Licuadoras portátiles	Caja	11	20	220	\$ 1.66	\$ 365.20	S/ 1,406.02
Freidoras de aire	Caja	36	6	216	\$ 14.86	\$ 3,209.76	S/ 12,357.58
Total				646		\$ 5,740.63	S/ 22,101.43

Nota: Elaboración propia

La tabla 15, muestra el número de unidades a importar por producto, así como el embalaje de estos, y finalmente muestra el precio en dólares por unidad de cada artículo.

En el siguiente paso, debido a que los productos no son comprados de un solo proveedor y además los puertos de embarque son distintos, se realizó el cálculo de los costos de importación e impuestos como cargas consolidadas, además, el tipo de cambio de referencia fue s/. 3.85, según lo considerado.

8.1.3. Presupuesto de costos de importación de productos electrodomésticos

Tabla 16

Aspiradoras robot: Cálculo CIF e impuestos.

Concepto		Valor USD	Valor (s/.)	
FOB		\$ 2,165.67	S/	8,337.83
Seguro		\$ 37.90	S/	145.92
Flete		\$ 1,680.00	S/	6,468.00
Base Imponible (CIF)		\$ 3,883.57	S/	14,951.74
Ad Valorem	6%	\$ 233.01	S/	897.10
IGV	16%	\$ 658.65	S/	2,535.82
IPM	2%	\$ 82.33	S/	316.98
Percepción	10%	\$ 485.76	S/	1,870.16
Total, impuestos		\$ 1,459.76	S/	5,620.06

Nota: Elaboración propia

En la tabla 16 se están considerando los costos que incluyen la importación de aspiradoras robot, teniendo en cuenta el precio FOB del producto, seguro y flete obteniendo un costo de S/.14,951.74, adicional a ello se requiere conocer el total de impuestos a pagar que tuvo como resultado en esta importación un total de S/.5,620.06.

Tabla 17

Aspiradoras robot: Costos de importación

Costos de importación	Pago PEN	Pago USD
Comisión	\$	250.00
Gastos operativos	\$	50.00
Descarga	\$	250.00
Handling	\$	80.00
TDI Import	\$	80.00

Transporte	S/	500.00		
Seguridad a la carga	S/	200.00		
Almacén aduanero			\$	700.00
Visto bueno			\$	180.00
IGV	S/	126.00	\$	286.20
Total	S/	826.00	\$	1,876.20
		<i>Valor (s/.)</i>	S/	7,223.37

Nota: Elaboración propia

En la tabla 17 se calculó costos en los que incurre la importación que se requiere realizar y se consideran gastos ajenos al precio propio de la mercadería como gastos operativos transporte, almacén, visto bueno, entre otros obteniendo como resultado un costo de S/.8,049.37.

Tabla 18

Freidoras de aire: Cálculo CIF e impuestos.

Concepto		Valor USD	Valor (s/.)	
FOB		\$ 3,209.76	S/	12,357.58
Seguro		\$ 44.98	S/	173.17
Flete		\$ 1,680.00	S/	6,468.00
Base Imponible (CIF)		\$ 4,934.74	S/	18,998.75
Ad Valorem	6%	\$ 296.08	S/	1,139.92
IGV	16%	\$ 836.93	S/	3,222.19
IPM	2%	\$ 104.62	S/	402.77
Percepción	3.5%	\$ 216.03	S/	831.73
Total, impuestos		\$ 1,453.67	S/	5,596.61

Nota: Elaboración propia

En la tabla 18 se calculó el precio CIF y de impuestos de las freidoras de aire, obteniendo como base imponible CIF, un costo de S/.18, 998.75, y el total que se requiere pagar en impuestos de S/.5,596.61.

Tabla 19*Freidoras de aire: Costos de importación*

Costos de importación	Pago PEN		Pago USD	
Comisión			\$	250.00
Gastos operativos			\$	50.00
Descarga			\$	250.00
Handling			\$	80.00
TDI Import			\$	80.00
Transporte	S/	500.00		
Seguridad a la carga	S/	200.00		
Almacén aduanero			\$	700.00
Visto bueno			\$	180.00
IGV	S/	126.00	\$	286.20
Total	S/	826.00	\$	1,876.20
	Valor (s/.)		S/	7,223.37

Nota: Elaboración propia

En la tabla 19 se calcularon todos los costos de importación que se requieren en el proceso de importación obteniendo como resultado un valor de S/.8,049.37 tomando en cuenta los gastos operativos del proceso que se realizará.

Tabla 20*Licadoras portátiles: Cálculo CIF e impuestos.*

Concepto	Valor		Valor (s/.)		
FOB	\$	365.20	S/	1,406.02	
Seguro	\$	22.75	S/	87.59	
Flete	\$	120.00	S/	462.00	
Base Imponible (CIF)	\$	507.95	S/	1,955.61	
Ad Valorem	6%	\$	30.48	S/	117.34
IGV	16%	\$	86.15	S/	331.67
IPM	2%	\$	10.77	S/	41.46
Percepción	3.5%	\$	22.24	S/	85.61
Total, impuestos	\$	149.63	S/	576.08	

Nota: Elaboración propia

En la tabla 20 se calcularon los costos CIF de las licadoras portátiles obteniendo como resultado S/.1,955.61 en precio FOB del producto, seguro y flete. En relación con los impuestos totales a pagar se obtuvo un resultado de S/.576.08.

Tabla 21*Licadoras portátiles: Costos de importación*

Costos de importación		Pago PEN		Pago USD
Comisión			\$	250.00
Gastos operativos			\$	50.00
Descarga			\$	80.00
Handling			\$	80.00
TDI Import			\$	80.00
Transporte	S/	300.00		
Seguridad a la carga	S/	200.00		
Almacén aduanero			\$	350.00
Visto bueno			\$	180.00
IGV	S/	90.00	\$	192.60
Total	S/	590.00	\$	1,262.60
		Valor (s/.)	S/	4,861.01

Nota: Elaboración propia

En la tabla 21 se calcularon los costos totales de la importación de productos y se tiene en cuenta costos como transporte, seguridad de carga y IGV, obteniendo como resultado un total de S/.5,451.01 soles.

8.1.4. Inversión total para la importación de electrodomésticos

En este punto se muestran los costos totales para la importación de electrodomésticos, los gastos de personal, así como los gastos de ventas y publicidad, para calcular la inversión total del plan.

Tabla 22*Inversión total (s/.)*

Concepto		Monto
Costo de productos (s/.)	S/	69,248.61
Gasto de venta y marketing	S/	4,800.00
Otros gastos	S/	1,200.00
Total	S/	75,248.61

Nota: Elaboración propia

Se obtiene como resultado que la inversión total del plan de importación es S/ 75,248.61 soles.

8.2. Precio de venta

A continuación, se realiza el cálculo del costo total de la importación, por producto.

Tabla 23

Costo total de importación por producto

Producto	Costo de compra
Aspiradora robot	S/ 28,621.18
Freidora de aire	S/ 32,644.73
Licuada portátil	S/ 7,982.70
Total	S/ 69,248.61

Nota: Elaboración propia

Por consiguiente, se calcula el costo unitario de la importación para determinar el precio de venta unitario por cada tipo de artículo.

Tabla 24

Precio de venta unitario

Producto	Costo de compra	Cantidad	Costo UND	Precio de venta UND
Aspiradora robot	S/ 28,621.18	210	S/ 145.82	S/ 452.95
Freidora de aire	S/ 32,644.73	216	S/ 160.39	S/ 498.23
Licuada portátil	S/ 7,982.70	220	S/ 45.38	S/ 140.95
Total	S/ 69,248.61			

Nota: Elaboración propia

8.3. Presupuesto de ingresos

En base a los precios de venta establecidos, se realiza el presupuesto de ingresos por ventas anuales.

Tabla 25

Presupuesto de ingresos

Demanda Anual	Cantidad	Precio de Venta Unitario (Inc. IGV)	Total
Aspiradora robot	210	S/ 452.95	S/ 95,120.09
Freidora de aire	216	S/ 498.23	S/ 107,618.66
Licuada portátil	220	S/ 140.95	S/ 31,009.75
Total	646		S/ 233,748.50

Nota: Elaboración propia

8.3.1. Presupuesto de ingresos proyectados

Tabla 26

Presupuesto de ingresos proyectado TOTAL

Años	2024	2025	2026	2027	2028
Tasa de crecimiento	2.04%	2.04%	2.04%	2.04%	2.04%
Ventas UND	646	659	672	686	700
Ventas Soles	S/ 233,748.50	S/ 238,523.43	S/ 243,395.89	S/ 248,367.89	S/ 253,441.45

Nota: Elaboración propia

En la tabla 26 se puede observar el presupuesto de ingresos proyectados desde el año 2024 hasta el año 2026 con una tasa de crecimiento de 2.04% gradualmente.

8.4. Presupuesto de egresos proyectados

Tabla 27

Presupuesto proyectado de Gastos de ventas y publicidad

Años	2024	2025	2026	2027	2028
Tasa de crecimiento	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%
EGRESOS	S/ 4,800.00	S/ 4,910.40	S/ 5,023.34	S/ 5,138.88	S/ 5,257.07
Total	S/ 4,800.00	S/ 4,910.40	S/ 5,023.34	S/ 5,138.88	S/ 5,257.07

Nota: Elaboración propia

En la tabla 27, se está considerando el presupuesto proyectado de los costos de gastos de ventas y publicidad, se ha estimado un crecimiento de acuerdo con el pronóstico de la inflación del 2.3% para los próximos años.

Tabla 28

Presupuesto proyectado de Otros gastos

Años	2024	2025	2026	2027	2028
Tasa de crecimiento	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%
EGRESOS	S/ 1,200.00	S/ 1,227.60	S/ 1,255.83	S/ 1,284.72	S/ 1,314.27
Total	S/ 1,200.00	S/ 1,227.60	S/ 1,255.83	S/ 1,284.72	S/ 1,314.27

Nota: Elaboración propia

En la tabla 28 se está calculando el presupuesto proyectado de otros gastos relacionados a la venta, obteniendo como resultado un total de S/.1,200.00 anuales, es un precio que se incrementa considerando la inflación prevista en los siguientes años.

Tabla 25

Resumen presupuesto proyectado de egresos total

Años	2024	2025	2026	2027	2028
EGRESOS	S/ 75,248.61	S/ 76,979.32	S/ 78,749.85	S/ 80,561.09	S/ 82,414.00
Total	S/ 75,248.61	S/ 76,979.32	S/ 78,749.85	S/ 80,561.09	S/ 82,414.00

Nota: Elaboración propia

La tabla 29, resume los egresos en los que incurre el proyecto, se están contemplando los gastos de operación del negocio, así como, gasto de ventas y publicidad, y otros gastos.

8.5. Flujo de efectivo proyectado a 5 años

Tabla 30

Flujo de efectivo proyectado (S/)

Concepto	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingresos por ventas		S/ 233,748.50	S/ 238,523.43	S/ 243,395.89	S/ 248,367.89	S/ 253,441.45
TOTAL, INGRESOS		S/ 233,748.50	S/ 238,523.43	S/ 243,395.89	S/ 248,367.89	S/ 253,441.45
EGRESOS						
Inversión	-S/ 75,248.61					
Costo de productos		-S/ 69,248.61	-S/ 70,799.00	-S/ 72,385.00	-S/ 74,007.00	-S/ 75,664.00
Otros Gastos		-S/ 1,200.00	-S/ 1,227.60	-S/ 1,255.83	-S/ 1,284.72	-S/ 1,314.27
Gasto de ventas y publicidad		-S/ 4,800.00	-S/ 4,910.40	-S/ 5,023.34	-S/ 5,138.88	-S/ 5,257.07
Egresos Parciales	-S/ 75,248.61	-S/ 75,248.61	-S/ 76,937.00	-S/ 78,664.17	-S/ 80,430.60	-S/ 82,235.34
IGV		-S/ 35,223.85	-S/ 36,083.33	-S/ 36,960.38	-S/ 37,855.34	-S/ 38,768.58
TOTAL, EGRESOS	-S/ 75,248.61	-S/ 110,472.45	-S/ 113,020.33	-S/ 115,624.55	-S/ 118,285.93	-S/ 121,003.91
Disponibilidad	-S/ 75,248.61	S/ 123,276.05	S/ 125,503.10	S/ 127,771.34	S/ 130,081.96	S/ 132,437.54
FLUJOS DE EFECTIVO	-S/ 75,248.61	S/ 123,276.05	S/ 127,053.49	S/ 130,907.74	S/ 134,840.35	S/ 138,852.93

Nota: Elaboración propia

8.6. Evaluación de la inversión

8.6.1. Evaluación Económica

Tabla 31

Cálculo de la tasa del Costo Promedio Ponderado de Capital

FUENTES	MONTOS	% PARTICIP.	COSTOS	EFFECTO TRIB. (1-Tx)	C. EFECTIVO
APORTE PROPIO	30,099	40.00%	37.20%		14.88%
DEUDA	45,149	60.00%	20%	100%	12.000%
CAPITAL TOTAL	75,248.61				26.88% CPPC/WACC

Elaboración propia

Tabla 32

Cálculo del Costo de Oportunidad (accionista) - Método MYPE

Análisis del COK

TEA Préstamo	20%
Tasa Utilidad deseada	11%
Tasa de Inflación	3%
Costo de Oportunidad (COK)	37.2%

Elaboración propia

- Datos del proyecto:

Tasa de descuento / WACC:	26.88%
Tasa de impuestos	: 30%
TEA	: 20.0%

Tabla 33

Flujo de la deuda

Concepto	0	1	2	3	4	5
Préstamo	45,149					
Saldo deudor	45,149	39,082	31,801	23,065	12,581	-
Intereses		9030	7816	6360	4613	2516
Amortización		6,067	7,281	8,737	10,484	12,581
Cuota		- 15,097	-15,097	-15,097	- 15,097	- 15,097
Escudo tributario (30%)		2664	2306	1876	1361	742
Flujo Caja después de impuestos	45149	- 17,761	-17,403	-16,973	-16,458	-15,839

Tabla 34

Presupuesto de caja (5 años), considerando la tasa de descuento del WACC

CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS						
VENTAS		233,749	238,523	243,396	248,368	253,441
TOTAL, INGRESOS		233,749	238,523	243,396	248,368	253,441
II) EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCTO		69,249	70799	72385	74007	75664
GASTOS DE VENTAS		4,800	4,910	5,023	5,139	5,257
OTROS GASTOS		1,200	1,228	1,256	1,285	1,314
TOTAL, EGRESOS		75,249	76,937	78,664	80,431	82,235
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		158,500	161,586	164,732	167,937	171,206
IMPUESTOS A LA RENTA (30%)		47,550	48,476	49,420	50,381	51,362
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		110,950	113,110	115,312	117,556	119,844
INVERSION	-75,248.61					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-75,248.61	110,950	113,110	115,312	117,556	119,844
FACTOR DE DESCUENTO	1.00	1.27	1.61	2.04	2.59	3.29
FLUJOS DESCONTADOS	-75,248.61	87,444.77	70,261.36	56,454.14	45,359.94	36,446.13

*Elaboración propia***Tabla 35**

Indicadores de evaluación económica

PRI E	10 MESES Y 9 DIAS
VAN E	220,718
TIR E	148%
RAZÓN BENEFICIO/COSTO	4.31

Elaboración propia

Dados los resultados de la evaluación económica en base a los indicadores de Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), se puede concluir que, efectivamente, el plan de negocio para la importación de electrodomésticos de China para la empresa La Gruta Del Cristal, Chiclayo 2023, es viable. Ya que, se obtuvo que el Valor Actual Neto fue de S/ 220,718, mientras que la Tasa Interna de Retorno fue de 148%, lo que demuestra la rentabilidad y viabilidad del plan. Por su parte, el periodo de recuperación de la inversión es de 10 meses y 9 días.

8.6.2. Evaluación Financiera

Tabla 36

Presupuesto de caja (5 años), considerando tasa de descuento del COK

CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS						
VENTAS		233,749	238,523	243,396	248,368	253,441
TOTAL, INGRESOS		233,749	238,523	243,396	248,368	253,441
II) EGRESOS						
COSTOS DE PRODUCCION		69,249	70799	72385	74007	75664
GASTOS DE VENTAS		4,800	4,910	5,023	5,139	5,257
OTROS GASTOS		1,200	1,228	1,256	1,285	1,314
TOTAL, EGRESOS		75,249	76,937	78,664	80,431	82,235
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		158,500	161,586	164,732	167,937	171,206
IMPUESTOS A LA RENTA (30%)		47,550	48,476	49,420	50,381	51,362
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		110,950	113,110	115,312	117,556	119,844
INVERSION	-75,248.61					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-75,248.61	110,950	113,110	115,312	117,556	119,844
FLUJO DE LA DEUDA	45,149	-17,761	-17,403	-16,973	-16,458	-15,839
FLUJO FINANCIERO	- 30,099	93,189	95,708	98,339	101,098	104,005
FACTOR DE DESCUENTO	1.00	1.37	1.88	2.58	3.54	4.86
FLUJOS DESCONTADOS	-30,099.44	67,924.11	50,846.84	38,080.38	28,535.02	21,396.72

Elaboración propia

Tabla 37

Indicadores de evaluación económica

PRI F	5 MESES Y 9 DIAS
VAN F	176,684
TIR F	312%
RAZÓN BENEFICIO/COSTO	2.62

Elaboración propia

Dados los resultados de la evaluación financiera en base a los indicadores de Valor Actual Neto (VAN) S/. 176,684 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) 312%, se puede concluir que, efectivamente, el plan de negocio para la importación de electrodomésticos de China para la empresa La Gruta Del Cristal, Chiclayo 2023, es viable.

ANEXO 03: FORMATOS DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

1. Guía de entrevista a administradora

ENTREVISTA DIRIGIDA A ADMINISTRADORA	
Dirigido a:	
Nro.	Pregunta
1	¿Cuál es el Core business de la empresa y cuantos años tiene en el mercado?
2	¿Cuál es la visión y misión de la empresa?
3	¿Cómo están organizadas las áreas que operan en la empresa?
4	¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?
5	¿Cuál es el porcentaje y qué categorías de los productos que ofrece la empresa son importados?
6	¿Cuáles son los criterios que aplica para elegir un proveedor nacional o internacional?
7	¿Qué certificaciones debe tener el producto para poder comercializarlo o importarlo?
8	¿Cuál es el proveedor de la empresa para la compra de electrodomésticos?
9	¿Cuáles son problemas que se presentan para la adquisición de Electrodomésticos dentro del mercado local?
10	¿Cuál es la modalidad de pago y tipo de financiamiento que maneja la empresa en la adquisición de sus productos?
11	¿Cuáles son las ventajas que presenta la comercialización de productos importados directamente frente a productos adquiridos en el mercado local?
12	¿Qué tipo de asesoría recibe para importar los productos que comercializa?

2. Guía de entrevista a expertos

ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS	
Dirigido a:	
Nro.	Pregunta
1	¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos?
2	¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?
3	¿Qué estrategias pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones?
4	¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional?
5	¿Cuáles son los acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú?
6	¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos?
7	¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?
8	¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?
9	¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesario para importar?
10	¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos?
11	¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos, para usted?
12	¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?

ANEXO 04: CONSENTIMIENTO DE AUTORIZACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN



CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 19 de Julio de 2023.

Quien suscribe:

Sr. Francisco Javier Montenegro Pita

Representante Legal – Empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.

AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado “Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023”.

Por el presente, el que suscribe, Sr. Francisco Javier Montenegro Pita representante legal de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. AUTORIZO a los estudiantes Isidro José García Ayasta identificado con DNI N° 71717086 y Yajayra Analy Herrera Rivera identificada con DNI N° 72140493, estudiantes del Programa de Estudios de Negocios Internacionales y autores del trabajo de investigación denominado “Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023” 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.


LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L.
RUC: 20760016705
F. Javier Montenegro Pita
27382154
GERENTE GENERAL

Nombre y Apellidos: Francisco Javier Montenegro Pita.
DNI N°: 27382154
Cargo de la empresa: Gerente General.

ANEXO 05: SOLICITUD DE PERMISO Y APOYO PARA LA INVESTIGACIÓN



Señor de Sipán

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Pimentel 19 de julio de 2023

Sr. Francisco Javier Montenegro Pita
Gerente General de la Empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.

Asunto: Solicito permiso y apoyo en investigación

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales - Universidad Señor de Sipán, asimismo conocedores de su alto espíritu de colaboración, solicitar su apoyo para que nuestros estudiantes del IX ciclo, puedan realizar su respectiva INVESTIGACIÓN en su institución, en horarios coordinados con su despacho.

Detalle datos de los estudiantes:

- Isidro José García Ayasta **DNI: 71717086**
- Yajayra Analy Herrera Rivera **DNI: 72140493**

Por lo que solicitamos, se sirva brindar las facilidades del caso a fin que nuestros alumnos no tengan inconvenientes y logren desarrollar su trabajo.

Agradecemos por anticipado la atención que brinde a la presente; y sea propicia la oportunidad para reiterar nuestra consideración y estima.

Atentamente,



Hugo Espinoza

LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L.
RUC: 20480058705

F. Javier Montenegro Pita
GERENTE GENERAL

Dr. HUGO REDIB ESPINOZA RODRIGUEZ
Director de la Escuela de Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

Km. 5 carretera a Pimentel
T. (051) 074 481610

CENTRO
EMPRESARIALES

Av. Luis Gonzales 1004
T. (051) 074 481621

ESCUELA
DE NEGOCIOS

Calle Elias Aguirre 933
T. (051) 074 481625

www.usd.edu.pe

ANEXO 06: CARTILLAS DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE INSTRUMENTO

1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Kerwin José Chávez Vera
2.	PROFESIÓN	Administración
	ESPECIALIDAD	Gerencia
	GRADO ACADÉMICO	Doctorado
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	15 años
	CARGO	Docente investigador
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
		<u>GENERAL</u> Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO

ESPECÍFICOS

- 1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023
- 2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023
- 3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE IMPORTACION		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A EXPERTOS	
	Dimensión: Competencia	
01	¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es el principal país exportadora nivel mundial dentro del rubro?	A (x) D () SUGERENCIAS:
03	¿Qué estrategias pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones?	A (x) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: Barreras de acceso	
04	¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional?	A (x) D () SUGERENCIAS:
05	¿Cuáles son los acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú?	A (x) D () SUGERENCIAS:
06	¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: gestión para la importación	
07	¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?	A (x) D () SUGERENCIAS:
08	¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?	A (x) D () SUGERENCIAS:

09	¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesario para importar?	A (x) D () SUGERENCIAS:
10	¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
11	¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos, para usted?	A (x) D () SUGERENCIAS:
12	¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A (x) D () SUGERENCIAS:
6. COMENTARIOS GENERALES		
7. OBSERVACIONES		



 Dr. Kerwin José Chávez Vera
 C.E. 003058624
 Docente Investigador

Juez Experto

1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Kerwin José Chávez Vera
2.	PROFESIÓN	Administración
	ESPECIALIDAD	Gerencia
	GRADO ACADÉMICO	Doctorado
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	15 años
	CARGO	Docente investigador
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<u>GENERAL</u> Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023 <u>ESPECÍFICOS</u> 1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023 2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023 3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A ADMINISTRADORA DE LA EMPRESA	
	Dimensión: Planeamiento estratégico	
01	¿Cuál es el Core business de la empresay cuantos años tiene en el mercado?	A (x) D () SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es la visión y misión de la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
03	¿Cómo están organizadas las áreas que operan en la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: Análisis del producto	
04	¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
05	¿Cuál es el porcentaje y qué categorías de los productos que ofrece la empresa son importados?	A (x) D () SUGERENCIAS:
06	¿Cuáles son los criterios que aplica para elegir un proveedor nacional o internacional?	A (x) D () SUGERENCIAS:
07	¿Qué certificaciones debe tener el producto para poder comercializarlo o importarlo?	A (x) D () SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el proveedor de la empresa para la compra de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
09	¿Cuáles son problemas que se presentan para la adquisición de Electrodomésticos dentro del mercado	A (x) D () SUGERENCIAS:

	local?	
	Dimensión: Plan financiero	
10	¿Cuál es la modalidad de pago y tipo de financiamiento que maneja la empresa en la adquisición de sus productos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
11	¿Cuáles son las ventajas que presenta la comercialización de productos importados directamente frente a productos adquiridos en el mercado local?	A (x) D () SUGERENCIAS:
12	¿Qué tipo de asesoría recibe para importar los productos que comercializa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A (x) D () SUGERENCIAS:
6. COMENTARIOS GENERALES		
7. OBSERVACIONES		

Kerwin Chávez

Dr. Kerwin José Chávez Vera
 C.E. 003058624
 Docente Investigador®

Juez Experto

1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Rocero Salazar Cesar Ricardo
2.	PROFESIÓN	Hc. Comercio y Negocios LT.
	ESPECIALIDAD	Negocios LT.
	GRADO ACADÉMICO	MBA
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	12 años
	CARGO	DTC
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:		
Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<p><u>GENERAL</u></p> <p>Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p>

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A ADMINISTRADORA DE LA EMPRESA	
	Dimensión: Planeamiento estratégico	
01	¿Cuál es el core business de la empresa y cuantos años tiene en el mercado?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es la visión y misión de la empresa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
03	¿Cómo están organizadas las áreas que operan en la empresa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: Análisis del producto	
04	¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
05	¿Cuál es el porcentaje y qué categorías de los productos que ofrece la empresa son importados?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
06	¿Cuáles son los criterios que aplica para elegir un proveedor nacional o internacional?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
07	¿Qué certificaciones debe tener el producto para poder comercializarlo o importarlo?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el proveedor de la empresa para la compra de electrodomésticos?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
09	¿Cuáles son problemas que se presentan para la adquisición de Electrodomésticos dentro del mercado	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:

	local?	
	Dimensión: Plan financiero	
10	¿Cuál es la modalidad de pago y tipo de financiamiento que maneja la empresa en la adquisición de sus productos?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
11	¿Cuáles son las ventajas que presenta la comercialización de productos importados directamente frente a productos adquiridos en el mercado local?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
12	¿Qué tipo de asesoría recibe para importar los productos que comercializa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS:
6. COMENTARIOS GENERALES		
7. OBSERVACIONES		



Juez Experto

1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Rocero Salazar Cesar Ricardo.
2.	PROFESIÓN	Lc Comercio y Negocios Int.
	ESPECIALIDAD	Negocios Int.
	GRADO ACADÉMICO	MBA
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	12 años
	CARGO	DTC
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:		
Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<p>GENERAL</p> <p>Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p>

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE IMPORTACION

No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A EXPERTOS	
Dimensión: Competencia		
01	¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos?	A (X) D () SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?	A (X) D () SUGERENCIAS:
03	¿Qué estrategias pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones?	A (X) D () SUGERENCIAS:
Dimensión: Barreras de acceso		
04	¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional?	A (X) D () SUGERENCIAS:
05	¿Cuáles son los acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú?	A (X) D () SUGERENCIAS:
06	¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos?	A (X) D () SUGERENCIAS:
Dimensión: gestión para la importación		
07	¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?	A (X) D () SUGERENCIAS:
08	¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?	A (X) D () SUGERENCIAS:

09	¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesario para importar?	A (<input checked="" type="checkbox"/>)	D (<input type="checkbox"/>)
		SUGERENCIAS:	
10	¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos?	A (<input checked="" type="checkbox"/>)	D (<input type="checkbox"/>)
		SUGERENCIAS:	
11	¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos, para usted?	A (<input checked="" type="checkbox"/>)	D (<input type="checkbox"/>)
		SUGERENCIAS:	
12	¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>)	D (<input type="checkbox"/>)
		SUGERENCIAS:	
PROMEDIO OBTENIDO:		A (<input checked="" type="checkbox"/>)	D (<input type="checkbox"/>)
		SUGERENCIAS:	
6. COMENTARIOS GENERALES			
7. OBSERVACIONES			



Juez Experto

1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		África del Valle Calanchez Urribarri
2.	PROFESIÓN	Administración
	ESPECIALIDAD	Ciencias mención Gerencia
	GRADO ACADÉMICO	Doctorado
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	15 años
	CARGO	Docente investigadora
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
		<u>GENERAL</u> Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023

5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO	<p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p>
-------------------------------------	--

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE IMPORTACION		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A EXPERTOS	
	Dimensión: Competencia	
01	¿Cómo observa usted la situación actual del mercado en la importación de electrodomésticos?	A (<input type="checkbox"/> x) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es el principal país exportador a nivel mundial dentro del rubro?	A (x <input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
03	¿Qué estrategias pueden adoptar las empresas para mantenerse competitivas en el mercado de importaciones?	A (x <input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
	Dimensión: Barreras de acceso	
04	¿Cuáles son las barreras de acceso para el ingreso de electrodomésticos al mercado nacional?	A (x <input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
05	¿Cuáles son los acuerdos comerciales que favorecen las importaciones en el Perú?	A (x <input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:

06	¿Cuáles son las plataformas para acceder a la búsqueda de nuevos proveedores en el rubro de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: gestión para la importación	
07	¿Qué aspectos y condiciones cree usted, que debe establecer la empresa al contactarse con un proveedor?	A (x) D () SUGERENCIAS:
08	¿Qué documentos son necesarios al momento de importar estos productos?	A (x) D () SUGERENCIAS:

09	¿Cuáles son los Incoterms que considera usted necesario para importar?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
10	¿Cuál sería para usted el medio de transporte más viable para la importación de electrodomésticos?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
11	¿Cuál sería el proceso logístico internacional de las importaciones para electrodomésticos, para usted?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
12	¿Qué costos se deben tomar en cuenta para una importación exitosa?	A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS:
6. COMENTARIOS GENERALES		
7. OBSERVACIONES		


 Dra. Africa Calanchez Urribarral
 CE. 000573626
 Docente investigadora

Juez Experto

Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		África del Valle Calanchez Urribarri
2.	PROFESIÓN	Administración
	ESPECIALIDAD	Ciencias mención Gerencia
	GRADO ACADÉMICO	Doctorado
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	15 años
	CARGO	Docente investigadora
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:		
Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023		
3. DATOS DE LOS TESISISTAS		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Herrera Rivera Yajayra Analy
3.2	NOMBRES Y APELLIDOS	García Ayasta Isidro José
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Cuestionario () Lista de Cotejo ()
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<p><u>GENERAL</u></p> <p>Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>1). Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>2). Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023</p> <p>3). Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa La Gruta del Cristal</p>

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

INSTRUMENTO PARA ESTUDIAR LA VARIABLE PLAN DE NEGOCIO

No	DETALLE DE LOS ITEMS DE ENTREVISTA A ADMINISTRADORA DE LA EMPRESA	
	Dimensión: Planeamiento estratégico	
01	¿Cuál es el Core business de la empresa y cuantos años tiene en el mercado?	A (x) D () SUGERENCIAS:
02	¿Cuál es la visión y misión de la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
03	¿Cómo están organizadas las áreas que operan en la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
	Dimensión: Análisis del producto	
04	¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?	A (x) D () SUGERENCIAS:
05	¿Cuál es el porcentaje y qué categorías de los productos que ofrece la empresa son importados?	A (x) D () SUGERENCIAS:
06	¿Cuáles son los criterios que aplica para elegir un proveedor nacional o internacional?	A (x) D () SUGERENCIAS:
07	¿Qué certificaciones debe tener el producto para poder comercializarlo o importarlo?	A (x) D () SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el proveedor de la empresa para la compra de electrodomésticos?	A (x) D () SUGERENCIAS:
09	¿Cuáles son problemas que se	A (x) D ()

presentan para la adquisición de Electrodomésticos dentro del mercado local?	SUGERENCIAS:	
	Dimensión: Plan financiero	
10	¿Cuál es la modalidad de pago y tipo de financiamiento que maneja la empresa en la adquisición de sus productos?	A (<input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGEREN CIAS:
11	¿Cuáles son las ventajas que presenta la comercialización de productos importados directamente frente a productos adquiridos en el mercado local?	A (<input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGEREN CIAS:
12	¿Qué tipo de asesoría recibe para importar los productos que comercializa?	A (<input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGEREN CIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A (<input type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENC IAS:
6. COMENTARIOS GENERALES		
7. OBSERVACIONES		


 Dra. África Calanchez Urribarra
 CE. 000573626
 Docente investigadora

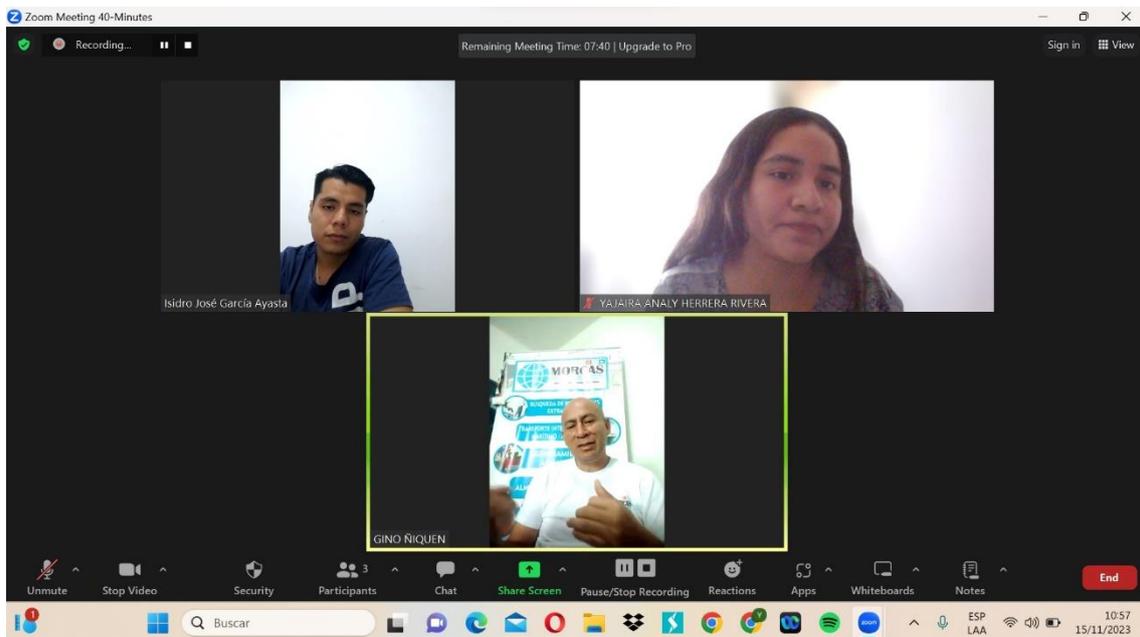
Juez Experto

ANEXO 07: FOTOGRAFIA DURANTE LA APLICACIÓN DE ENTREVISTA A ADMINISTRADORA



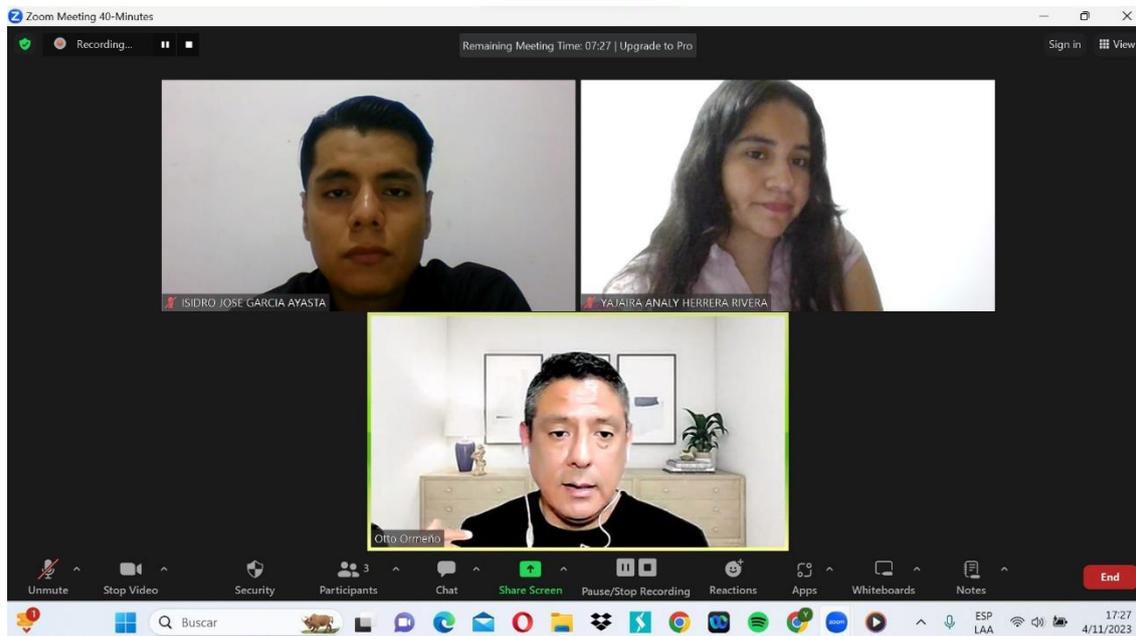
ANEXO 08: APLICACIÓN DE ENTREVISTA A EXPERTOS

Experto 01



Nota: *Experto 01: Gino Ñiquen*, Especialista en aduanas, gerente general de Agencia de Aduanas Morcas S.A.C.

Experto 02



Nota: Experto 02: Otto Ormeño, licenciado en administración de empresas, maestría en comercio exterior, especialista en aduanas, diplomado en logística internacional y agente de aduanas.

ANEXO 09: CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN

Variables	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Plan de negocio	Planeamiento estratégico	<ul style="list-style-type: none"> • Historia de la empresa • Misión • Visión • Análisis FODA 	Entrevista
	Análisis del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de los productos • Selección de mercado • Certificaciones • Clasificación arancelaria 	Entrevista Análisis documental
	Plan financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de financiamiento • Viabilidad económica • Viabilidad financiera 	Análisis documental
Importación	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la competencia 	Entrevista / análisis documental
	Barreras de acceso	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras arancelarias • Barreras no arancelarias • Acuerdos comerciales 	Entrevista / análisis documental
	Gestión para la importación	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores • Documentos • INCOTERMS • Costos de importación • Medio de transporte 	Entrevista / análisis documental

Nota: Elaboración propia

ANEXO 10: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRÍZ DE CONSISTENCIA LÓGICA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN					
Enfoque cuantitativo					
Título	Plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023				
Problema	Hipótesis	Objetivo General	Objetivo Específico	Tipo de Investigación	Diseño de Investigación
¿De qué manera un plan de negocio para la importación de electrodomésticos beneficia a la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023?	<p>Ha: Beneficia un plan de negocio para la importación de electrodomésticos a la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.</p> <p>Ho: No beneficia un plan de negocio para la importación de electrodomésticos a la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023.</p>	Proponer un plan de negocio para la importación de electrodomésticos para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar la situación actual para la importación de electrodomésticos para la empresa la gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023 • Analizar el proceso de importación de electrodomésticos para la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. • Diseñar un plan de negocio para la importación de electrodomésticos desde el país de China para la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., Chiclayo, 2023. 	Enfoque: Cuantitativo. Tipo: Investigación básica.	No experimental, correlacional, transversal y de campo.

Nota: Elaboración propia

ANEXO 11: ACTA DE SIMILITUD DE INVESTIGACIÓN

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

Yo, Cesar Ricardo Rocero Salazar, coordinador de investigación del Programa de Estudios de Negocios Internacionales, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de Pregrado según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPORTACIÓN DE ELECTRODOMÉSTICOS PARA LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L., CHICLAYO, 2023, elaborado por el estudiante(s): GARCIA AYASTA ISIDRO JOSE, HERRERA RIVERA YAJAYRA ANALY.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 12%, 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, 03 de setiembre de 2024.



Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo

Coordinador de Investigación

DNI N° 44308266