



## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

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

#### **Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023**

##### **Autora**

Bach. Sanchez Orozco Karol Brighth  
<https://orcid.org/0000-0002-4867-3701>

##### **Asesor**

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

##### **Línea de Investigación**

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

##### **Sublínea de Investigación**

**Investigación de Mercados y de las Necesidades del cliente**

**Pimentel – Perú**

**2023**

**PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS  
ELÉCTRICOS DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA  
RAM S.A.C- CHICLAYO, 2023**

**Aprobación del jurado**

---

MG. MILKEN RICARTE CHAVARRY BECERRA  
**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**




## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

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

### **PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS ELÉCTRICOS DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA RAM S.A.C- 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 autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Sanchez Orozco Karol Brigith	DNI: 75363769	
------------------------------	---------------	---

Pimentel, 15 de octubre del 2024.

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS COMPLETA\_SANCHEZ OROZCO K  
AROL.docx**

AUTOR

**Karol Brigith Sánchez Orozco**

RECuento DE PALABRAS

**8295 Words**

RECuento DE CARACTERES

**46291 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**38 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**559.6KB**

FECHA DE ENTREGA

**Jul 9, 2024 2:50 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Jul 9, 2024 2:50 PM GMT-5****● 10% de similitud general**

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

- 5% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

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

## ÍNDICE

Resumen.....	6
Abstract.....	7
I. INTRODUCCIÓN .....	8
II. MATERIALES Y MÉTODO .....	13
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	17
3.1 Resultados.....	17
3.2 Discusión .....	40
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	43
4.1 Conclusiones .....	43
4.2 Recomendaciones .....	45
REFERENCIAS.....	46
ANEXOS .....	49

# **PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS ELÉCTRICOS DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA RAM S.A.C- CHICLAYO, 2023**

## **Resumen**

Actualmente, en los últimos datos disponibles, señalan que las importaciones y la comercialización son frecuentes, adquiriendo un valor importante en la economía de un país, en ese sentido la presente investigación tiene como objetivo general proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023, de manera que, la investigación se fundamentó en un enfoque mixto de tipo aplicado, descriptivo y propositivo, asimismo, con respecto al diseño de la investigación fue no experimental, transversal. Los resultados del análisis de las dimensiones de la importación para la comercialización se obtuvieron que un alto porcentaje de conocimiento acerca de importación, por otro lado, se identificó los factores y datos esenciales que intervienen al realizar una importación señalando que se debe considerar la verificación de los proveedores, la demanda, la capacidad de compra, la disponibilidad del producto, el impacto en las ventas para el mercado. Por otro lado, esta investigación será favorable para futuros emprendedores que desean realizar un proceso de importación de manera exitosa.

**Palabras Clave:** Importación, comercialización, producto

## **Abstract**

Currently, in the latest available data, they indicate that imports and marketing are frequent, acquiring an important value in the economy of a country, in that sense the present research has as its general objective to propose an import plan for the commercialization of electrical articles from China for the Ram S.A.C. Construction and Real Estate Company - Chiclayo, 2023, so that, the research was based on a mixed approach of applied, descriptive and propositional type, also, with respect to the research design it was non-experimental, transversal. The results of the analysis of the dimensions of import for marketing were obtained that a high percentage of knowledge about import, on the other hand, the essential factors and data that intervene when carrying out an import were identified, indicating that the verification of suppliers, demand, purchasing capacity, product availability, and the impact on sales for the market must be considered. On the other hand, this research will be favorable for future entrepreneurs who want to carry out an import process successfully.

**Keywords:** Import, marketing, product

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, sobre la base de los últimos datos disponibles, pautan que las importaciones de maquinarias, accesorios y equipos del sector, construcción ascendieron a US\$ 191 millones en el año 2021, luego de que el shock inicial de la pandemia se hubiera disipado y las condiciones generales de la economía fueron más favorables, de manera que las importaciones y la comercialización de estos productos son frecuentes, adquiriendo un valor importante en la economía del país (Ponzetto, 2022).

A nivel internacional, en el país Colombia la industria de la construcción ha presentado un relevante crecimiento, con la venta de una gran cantidad de viviendas, las cuales son estimadas en 54.874 mil unidades, asimismo, se dio a inicio la ejecución de aproximadamente 38.140 mil viviendas, de manera que refleja que el sector constructivo está en constante desarrollo, cabe mencionar que estas construcciones conllevan la demanda de gran cantidad de materiales y accesorios de construcción (Mogollón, 2021).

En ese sentido, el mercado chino mejora constantemente sus productos de acuerdo a estándares internacionales de calidad, seguridad y servicio, lo que le permite rivalizar con marcas ya conocidas en el mercado, por lo que es utilizado en empresas y proyectos chinos dedicados a la creación y producción de máquinas, accesorios para equipos (Wang & Li, 2021). De manera que, Kumar (2023) afirma que se ha obtenido una postura más favorable en el mercado frente a sus rivales en Europa y América del Norte, porque alcanza un alto nivel de calidad, ofrece mejoras continuas, precios accesibles logrando su competitividad y un nivel de seguridad cada vez más alto.

En este contexto, los acuerdos comerciales en el entorno de un mercado global y competitivo promueven el sector importador, generando una mayor movilidad comercial para que los productos chinos que ingresen al mercado permitan a las empresas reinventarse, brindando oportunidades de negocios con menores costos de importación y mayores márgenes de utilidad, convirtiéndose en un foco atractivo (Zahra et al., 2023).



La industria de la construcción, debido al trabajo forzoso, requiere de las tecnologías necesarias para optimizar el tiempo y costo de cada proyecto, que incluye equipos, materiales y equipos de calidad (Pérez, 2018). La mayoría de las empresas con respecto a la maquinaria optan por la opción de rentarlas, en relación con los materiales los compran en el lugar más cercano, esto a su vez genera que la importación y venta sea beneficiosa para las empresas de construcción a demás ejecutar el proyecto pueda utilizar emplear sus propios recursos (Kaying et al., 2022).

En el contexto nacional, La insuficiente infraestructura actual en Perú y la falta de oferta en el mercado justifican la creación de un proyecto que tiene como objetivo satisfacer la demanda de maquinaria, equipos y accesorios para la construcción a través de importaciones, puesto que ayudaría a las empresas a integrar a una nueva oportunidad de negocio con materiales de calidad y costos menores satisfacer todo tipo de necesidades constructivas (Maguiña, 2020).

La gran demanda de materiales de construcción, accesorios y productos de ferretería favorece a grandes empresas, alcanzando USD 5,52 mil millones en 2018, además, las previsiones de vitalidad de la industria muestran que la construcción se vincula favorablemente con la demanda de materiales (Guevara, 2020).

La industria de la construcción es considerada de mucha importancia por su dinámica que impulsa la economía nacional y recoge grandes proyectos de infraestructura (Coronel et al., 2022). Por otro lado, Atalaya & Sarmiento (2020) la industria de la construcción como sector de la economía nacional genera muchas oportunidades de empleo directo, pero también genera empleo indirecto a través de la participación de otras compañías, esto es una oportunidad que genera impacto de desarrollo y no debe ser obviado por el equipamiento de materiales. Por ello, las respectivas industrias atienden la demanda de materias primas, materiales, equipos e instalaciones utilizadas para la ejecución de un proyecto (Zamora & Polar, 2023).

Las importaciones para la industria de los artículos de construcción inicialmente en el primer semestre del año alcanzaron los 951 millones de dólares estadounidenses, un 50% más que el año anterior. Cabe señalar que, de mantenerse este comportamiento positivo, las importaciones de este sector tendrán un impacto significativo. sobre la industria de la urbanización y la economía nacional (Gestión, 2021).

La actividad de la construcción también puede analizarse en términos de importaciones de materiales y accesorios clave. En los 4 meses principales de 2022 las importaciones de materiales de construcción fueron de \$631 millones, un 7,5% más que en el mismo periodo de 2021, por lo que estos cambios se pueden aprovechar. En concreto, el catálogo de precios de los materiales de construcción tuvo un auge de 15,46% en los últimos 12 meses (ComexPerú, 2022).

A nivel local, con base en la problemática mencionada, se fundamenta la importancia de diseñar un plan de importación para constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., identificada con RUC 20608139908, la cual está ubicada en la ciudad de Chiclayo dedicada a la ejecución de proyectos de techo propio. Por otro lado, se pudo notar que en dicha constructora compra artículos eléctricos esenciales como interruptores, tomacorrientes y focos, estos productos son empleados en gran cantidad y son de costos mayores, de manera en lo que se refiere a lo mencionado es de consideración realizar un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China, puesto que importarlo sería favorable económicamente porque tienen un costo menor y además podría comercializarlo con otras constructoras dedicadas al mismo rubro.

Con lo expuesto a la problemática, se busca brindar alternativas de solución que puedan dar respuesta a la pregunta de planteada: ¿De qué manera beneficiará un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C.?

La investigación se justifica en la importancia del tema de las importaciones, puesto que beneficia mucho las ideas de negocios de los emprendedores que ven en su país de origen la oportunidad de adquirir un bien o servicio escaso o costoso para que la empresa pueda emprender sus operaciones, existen diversos tipos de importación por la infinidad de productos que existen, que es una ventaja muy clara que suele ser competente frente a los competidores, ya que da la oportunidad de incluir su propia producción le ayuda a obtener un crecimiento empresarial y económico.

En ese contexto, un plan de importación le brindará a la constructora ampliar el mercado, puesto que, además de ejecutar los proyectos, puede integrar sus propios productos importados, la cual tiene la misma calidad que un producto nacional, pero el precio es menor, de manera que obtenga una ventaja competitiva en comparación a otras constructoras.

Para conseguir responder la pregunta planteada se establece la siguiente hipótesis: H1: El desarrollo de un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China mejorará las ganancias de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C.; H0: El desarrollo de un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China no mejorará las ganancias de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C.

La presente investigación tuvo como objetivo general proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023 y como objetivos específicos; 1) Analizar las dimensiones de la importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023; 2) Identificar los factores que intervienen en la importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023; 3) Diseñar un plan de importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023.

En conclusión, es fundamental realizar un estudio del mercado y evaluar a los posibles proveedores, puesto que al desarrollar un plan de importación es esencial identificar el ambiente en el que se desarrolla esta intervención, por lo tanto, se considera realizar el estudio de las condiciones de acceso del mercado importador como del exportador. Además, la comercialización de artículos importados, son beneficiosas porque ofrecen nuevas oportunidades de negocios, generando mayores márgenes de utilidad, puesto que, es factible la importación de China porque ofrece los precios más competitivos y productos más actualizados del mercado. Finalmente, desarrollar un plan de importación será favorable debido a que ayuda economizar costos, de manera que se emplea de manera beneficiosa las alianzas internacionales que el Perú ha firmado internacionalmente, asimismo importar sus propios productos aumentará sus ganancias, además, es fundamental que en el proceso de importación se tome en consideración los aspectos estipulados por la SUNAT.

## II. MATERIALES Y MÉTODO

La presente investigación se fundamentó en un enfoque mixto de tipo aplicado, descriptivo y propositivo. En ese sentido, Pereyra (2020) menciona que el tipo de investigación mixto es delimitado como el desarrollo de un proceso que recauda y evalúa en el mismo estudio tantos datos cuantitativos y cualitativos.

Por su parte, Hernández & Mendoza (2018), señalan que el tipo de investigación es descriptivo, cuando se desea detallar tal como se presenten acontecimientos o manifestaciones, por ello, en este estudio es el plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China; y a su vez es propositivo, puesto que de acuerdo a Álvarez (2020) el desarrollo de una solución a un determinado problema, de manera que sobre la base de la evaluación minuciosa de la problemática se pretende realizar una propuesta de alternativas de solución en la importación de artículos eléctricos.

Con respecto al diseño de la investigación fue no experimental, transversal. Por su parte, Rodríguez (2020) señala que en una investigación no experimental se realiza sin intervenir en el desarrollo de las variables, asimismo solo se observan los fenómenos que se presentan en la naturaleza para luego analizarlos.

En ese sentido, Hernández & Mendoza (2018) menciona que en una investigación transversal se recaudan, en un tiempo preciso, por ello, su propósito fundamental es describir las variables de estudio y evaluar su repercusión en un momento dado.

En referencia a las **técnicas de recolección de datos** en el desarrollo de esta investigación, con el propósito de conseguir datos esenciales que nos contribuyan a percibir la apreciación del personal de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. se utilizó la **entrevista abierta**, de manera que, esta técnica fue favorable para recopilar información a través de una **guía de entrevista**, se aplicaron dos, una realizada al gerente general de la constructora y la otra a 3 expertos del área de importación, con el propósito de recopilar información precisa referente a la problemática de estudio, por ello, las entrevistas fueron

conformadas por 10 preguntas; la cual es un instrumento que es conformada por una ficha de registro que contiene una serie de preguntas, las cuales están enfocadas a un individuo o un grupo en particular, de manera que tiene como propósito fundamental recopilar información esencial del tema en estudio (Alvarez, 2020).

Por otro lado, se aplicó la **encuesta**, puesto que, esta técnica es fundamental para recopilar información de los trabajadores de la constructora, en consideración a la importación y la demanda de artículos eléctricos para las viviendas de techo propio. Asimismo, se consideró **el cuestionario**, que es un instrumento conformado por un documento que contiene 18 preguntas elaboradas por el investigador, tiene como intención recopilar información esencial del tema en estudio, por ello, se consideró elaborar diversas preguntas que contienen opciones múltiples (Hernández & Mendoza, 2018).

En relación a la población de estudio escogida para llevar a cabo la aplicación de los instrumentos de investigación, estuvo conformado de la siguiente manera:

**Tabla 1**

*Población de estudio*

<b>Población y Muestra</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Técnica e instrumento</b>
Gerente	1	Entrevista
Expertos en el tema	3	Entrevista
Trabajadores	15	Encuesta

*Nota. La tabla 1 describe la población de estudio*

Con respecto a la validez y confiabilidad de los instrumentos de las variables, la validación de nuestra investigación estuvo a cargo del juicio de 5 expertos, por otro lado, la confiabilidad se realizó mediante un análisis factorial apoyada en un análisis de confiabilidad y estadístico para determinar el Alpha de Cronbach, el cual es un método para reconocer si cumple con el objetivo planteado en la investigación.

## Tabla 2

*Prueba de fiabilidad para la variable Plan de Importación*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,917	11

*Nota. Esta tabla muestra la estadística de fiabilidad de la variable Plan de Importación.*

De acuerdo a la Tabla 2 mediante el análisis realizado en programa SPSS, de los datos obtenidos de la muestra de 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., se puede observar en las 11 preguntas planteadas en el cuestionario de la variable plan de importación, se obtuvo como resultado en el test de Alpha de Cronbach la valuación se localizó en el rango  $>0.90$ , la cual indica una excelente confiabilidad, de manera que el instrumento es confiable.

## Tabla 3

*Prueba de fiabilidad para la variable Comercialización*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,887	7

*Nota. Esta tabla muestra la estadística de fiabilidad de la variable Comercialización*

De acuerdo a la Tabla 3 mediante el análisis realizado en programa SPSS, de los datos obtenidos de la muestra de 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., se puede observar en las 7 preguntas planteadas en el cuestionario de la variable comercialización, se obtuvo como resultado en el test de Alpha de Cronbach la valuación se localizó en el rango 0.80 a 0.90, la cual indica un alto grado de confiabilidad, de manera que el instrumento es considerado confiable.

En referencia a los criterios de inclusión fueron los trabajadores con contratos vigentes durante el presente estudio, por otro lado, los criterios de exclusión se excluirán a los trabajadores que no se encuentren presentes laborando en el periodo de la investigación.

El tipo de muestra que se empleó para determinar la fracción de la población a evaluar es no probabilístico por conveniencia, esto se da seleccionando oportunamente a los individuos de la población, con la finalidad de obtener muestras representativas, por su parte, Hernández & Mendoza (2018) menciona una muestra es un subconjunto de la población, de manera que contiene cualidades parecidas que la población.

Asimismo, el tipo de muestra que se utilizó para determinar la población en esta investigación es no probabilístico por conveniencia, de manera, que se seleccionó adecuadamente los individuos de la población, con el propósito esencial de conseguir muestras representativas Rodríguez (2020).

En relación a los métodos de análisis de datos, la presente investigación tiene un enfoque cualitativo, de manera, que se ejecutó un análisis de las entrevistas y encuestas con el objetivo de obtener respuestas esenciales, asimismo, la información obtenida se tabulo mediante el Microsoft Excel, posteriormente se analizó utilizando el programa de estadística SPSS con el fin de lograr obtener el modelo de correlacional de Pearson y determinar el Alpha de Cronbach.

Con respecto a los criterios éticos para la ejecución de la presente investigación se desarrolló siguiendo lo establecido por el Código de Ética de investigación de la USS, donde mencionan los valores éticos profesionales que conlleva la ética en busca de la autenticidad, de manera, que la investigación fue analizadas mediante el sistema Turnitin donde se verifico que el porcentaje de similitud no exceda lo establecido, asimismo los resultados obtenidos serán verídicos, sin deformación alguna en beneficio social, en ese sentido, se desarrolló respetando el derecho de los autores, referente sus ideas, por ello se citó y referenció correctamente cada documento considerando la norma APA 7.



### III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1 Resultados

Analizar las dimensiones de la importación para la comercialización de artículos eléctricos.

**Tabla 4**

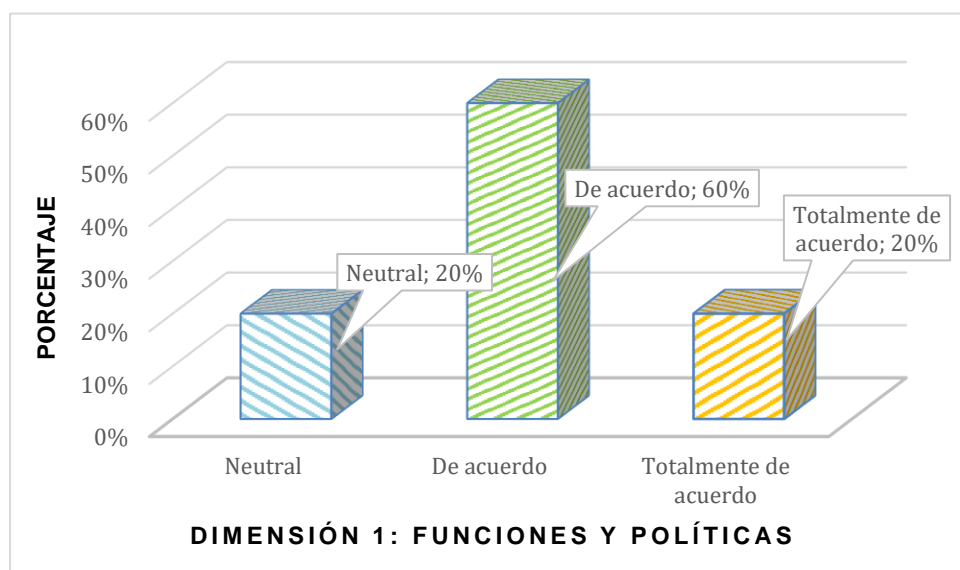
*Dimensión 1: Funciones y Políticas de los acuerdos comerciales*

	N	%
Neutral	4	20,0%
De acuerdo	12	60,0%
Totalmente de acuerdo	4	20,0%

*Nota. La tabla 4, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 1**

*Dimensión 1: Funciones y Políticas de los acuerdos comerciales*



*Nota. La figura 1 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

#### **Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 4 y Figura 1, con respecto a las funciones y políticas de importación, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 60% mencionaron estar de acuerdo, el 20% precisaron estar totalmente de acuerdo y a su vez neutral sobre las funciones y políticas de importación.

**Tabla 5**

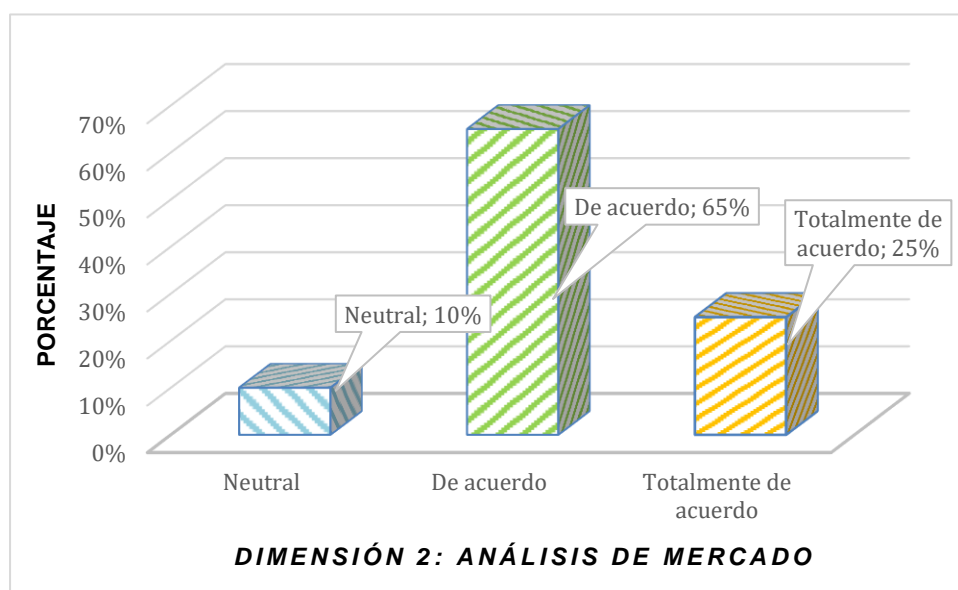
*Dimensión 2: Análisis de Mercado*

	N	%
Neutral	2	10,0%
De acuerdo	13	65,0%
Totalmente de acuerdo	5	25,0%

*Nota. La tabla 5, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 2**

*Dimensión 2: Análisis de Mercado*



*Nota. La figura 2 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 5 y Figura 2, con respecto al análisis de mercado, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 65% mencionaron estar de acuerdo, el 25% precisaron estar totalmente de acuerdo, mientras que el 10% precisaron estar neutral sobre la realización de un análisis de mercado al realizar una importación.

**Tabla 6**

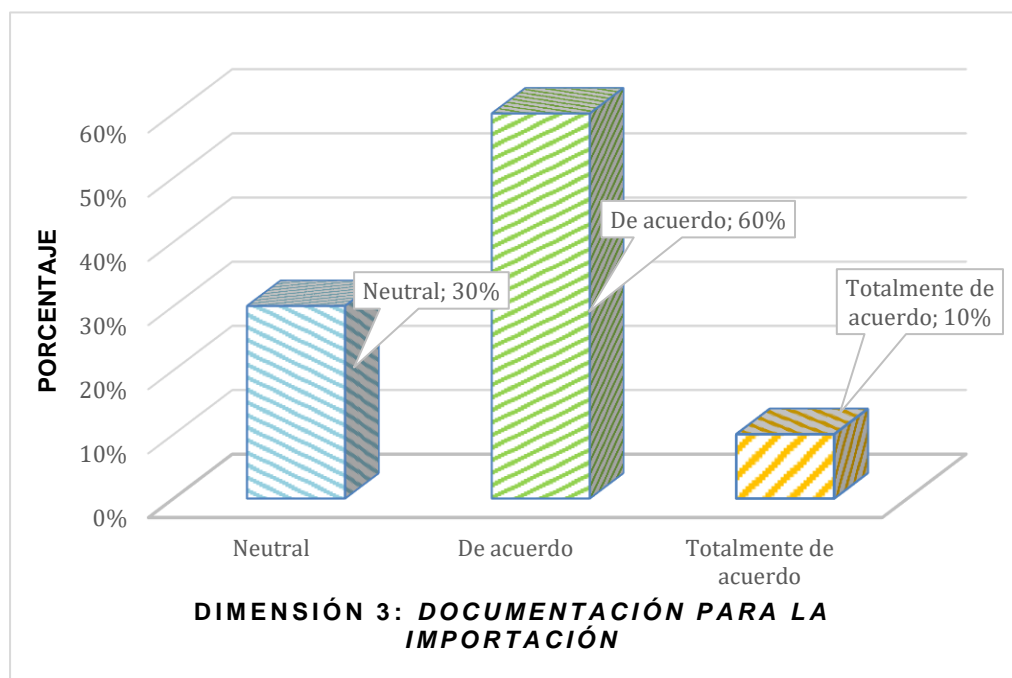
*Dimensión 3: Documentación para la importación*

	N	%
Neutral	6	30,0%
De acuerdo	12	60,0%
Totalmente de acuerdo	2	10,0%

*Nota. La tabla 6, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 3**

*Dimensión 3: Documentación para la importación*



*Nota. La figura 3 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 6 y Figura 3, con respecto a la documentación para la importación, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 60% mencionaron estar de acuerdo, el 30% precisaron estar neutral y el 10% precisaron estar totalmente de acuerdo sobre conocer la documentación para realizar una importación.

**Tabla 7**

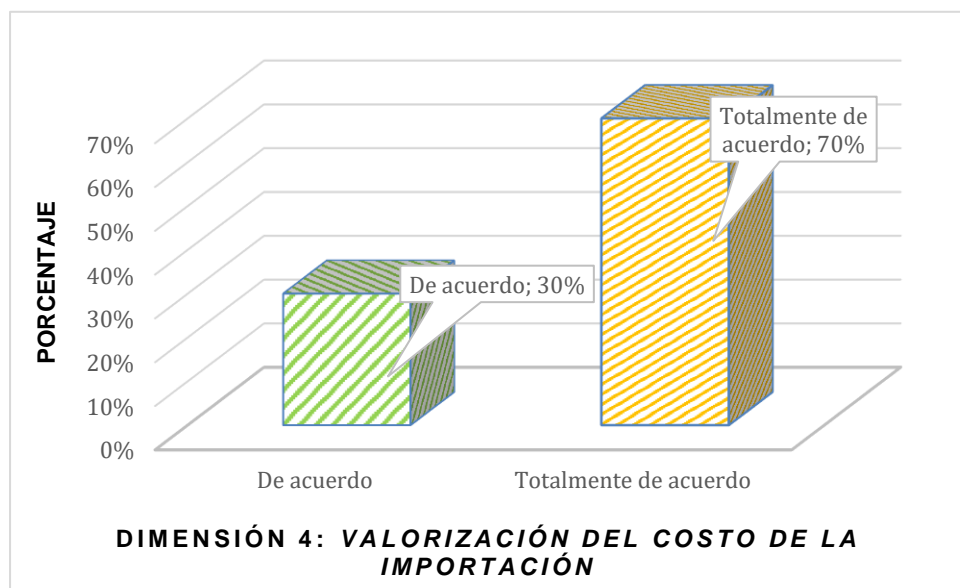
*Dimensión 4: Valorización del costo de la importación*

	N	%
De acuerdo	6	30,0%
Totalmente de acuerdo	14	70,0%

*Nota. La tabla 7, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 4**

*Dimensión 4: Valorización del costo de la importación*



*Nota. La figura 4 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 7 y Figura 4, con respecto a la valoración del costo de la importación, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 70% mencionaron estar totalmente de acuerdo y el 30% precisaron solo de acuerdo sobre valoración del costo que conlleva ejecutar una importación.

**Tabla 8**

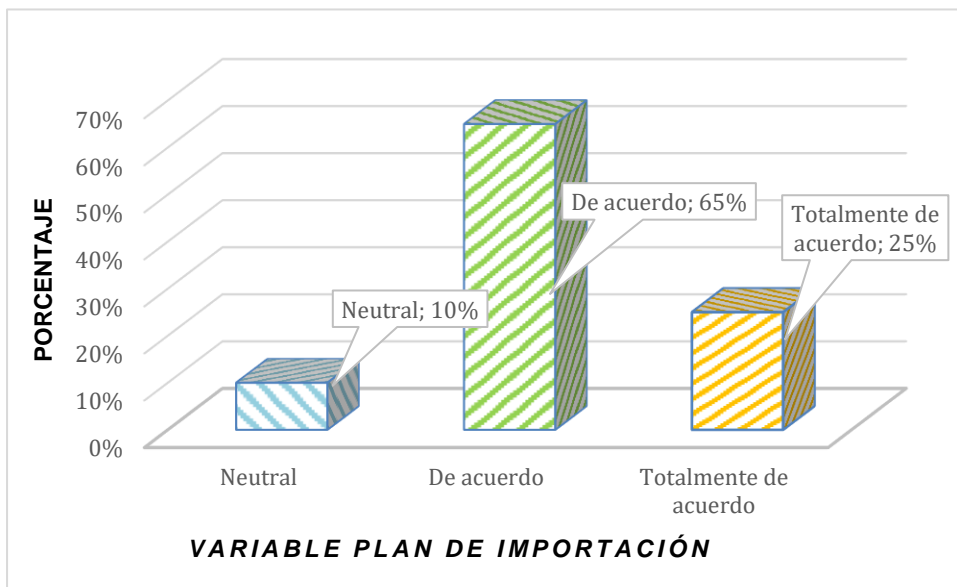
*Variable Plan de Importación*

	N	%
Neutral	2	10,0%
De acuerdo	13	65,0%
Totalmente de acuerdo	5	25,0%

*Nota. La tabla 8, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 5**

*Variable Plan de Importación*



*Nota. La figura 5 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 7 y Figura 5, con respecto a la variable plan de importación, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 75% mencionaron estar totalmente de acuerdo, el 25% precisaron estar totalmente de acuerdo y el 10% precisaron estar neutral sobre la variable plan de importación.

**Tabla 9**

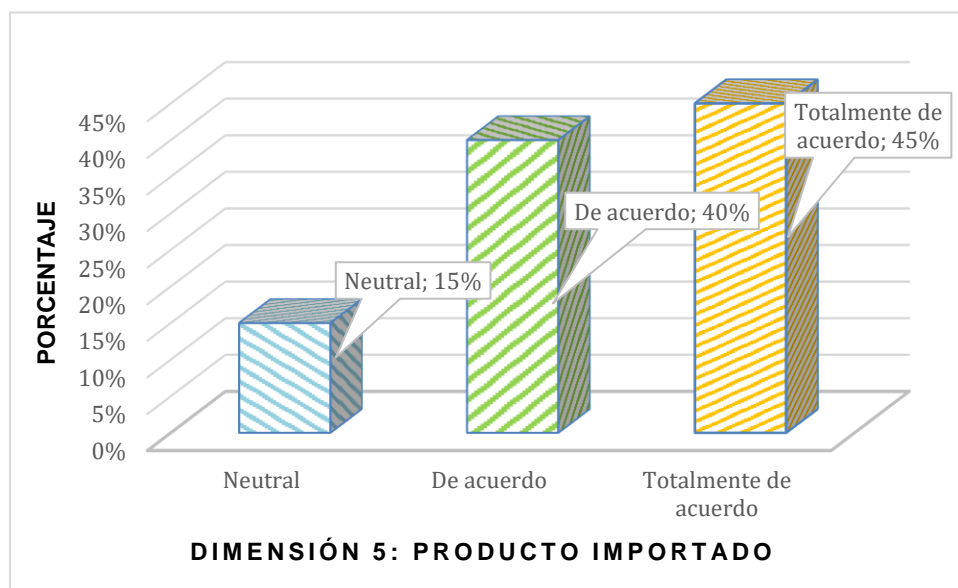
*Dimensión 5: Producto Importado*

	N	%
Neutral	3	15,0%
De acuerdo	8	40,0%
Totalmente de acuerdo	9	45,0%

*Nota. La tabla 9, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 6**

*Dimensión 5: Producto Importado*



*Nota. La figura 6 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 9 y Figura 6, con respecto a la dimensión del producto importado, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., el 45% mencionaron estar totalmente de acuerdo, el 40% precisaron estar de acuerdo, mientras que el 15% mencionaron estar neutral sobre la importancia del producto importado.

**Tabla 10**

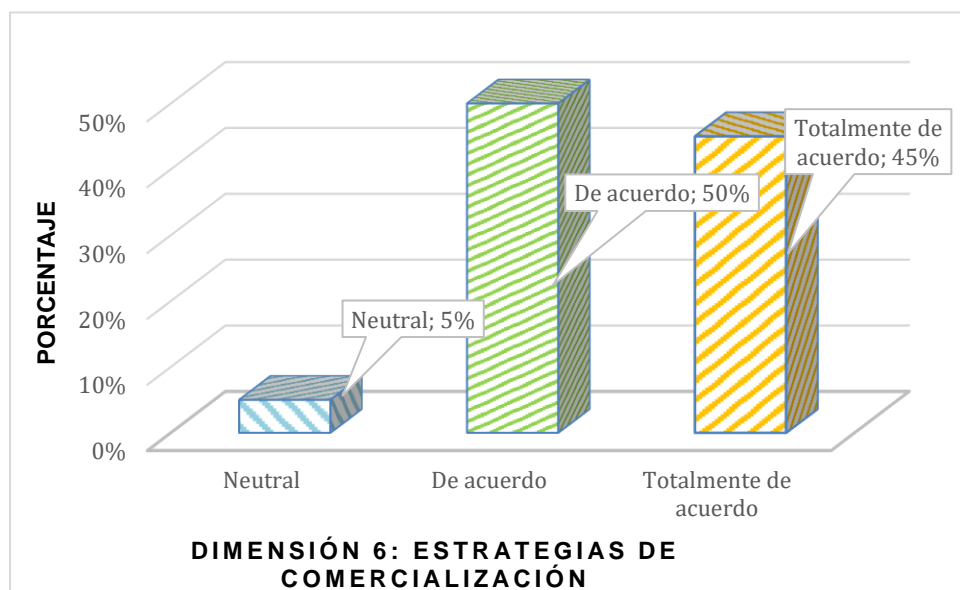
*Dimensión 6: Estrategias de Comercialización*

	N	%
Neutral	1	5,0%
De acuerdo	10	50,0%
Totalmente de acuerdo	9	45,0%

*Nota. La tabla 10, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 7**

*Dimensión 6: Estrategias de Comercialización*



*Nota. La figura 7 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 10 y Figura 7, con respecto a las estrategias de comercialización, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., que el 50% mencionaron estar de acuerdo, el 45% precisaron estar totalmente de acuerdo, mientras que el 5% precisaron estar neutral sobre las estrategias de comercialización

**Tabla 11**

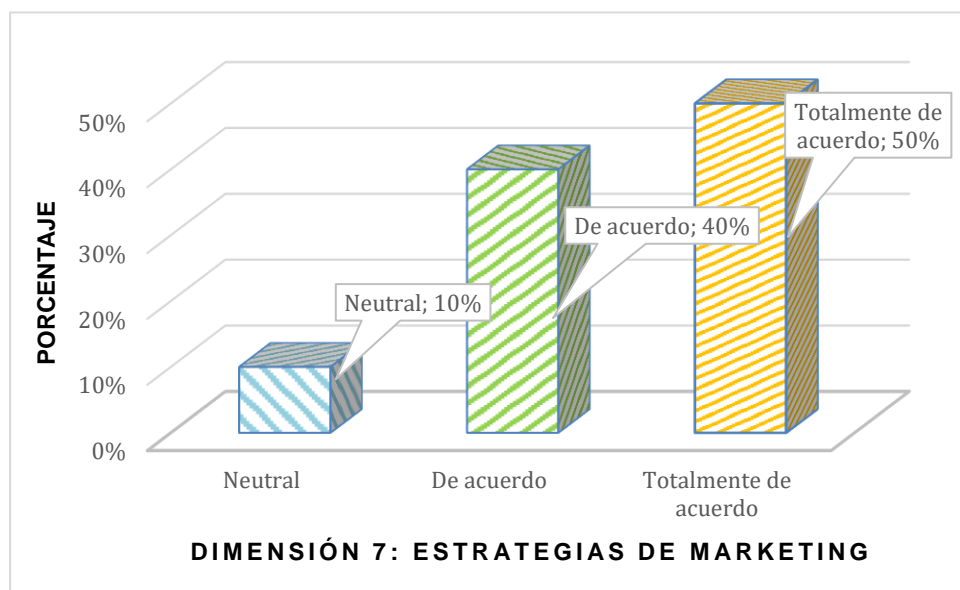
*Dimensión 7: Estrategias de Marketing*

	N	%
Neutral	2	10,0%
De acuerdo	8	40,0%
Totalmente de acuerdo	10	50,0%

*Nota. La tabla 11, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 8**

*Dimensión 7: Estrategias de Marketing*



*Nota. La figura 8 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 11 y Figura 8, con respecto a las estrategias de marketing, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., que el 50% mencionaron estar totalmente de acuerdo, el 40% precisaron estar de acuerdo, mientras que el 10% precisaron estar neutral sobre las estrategias de marketing.



**Tabla 12**

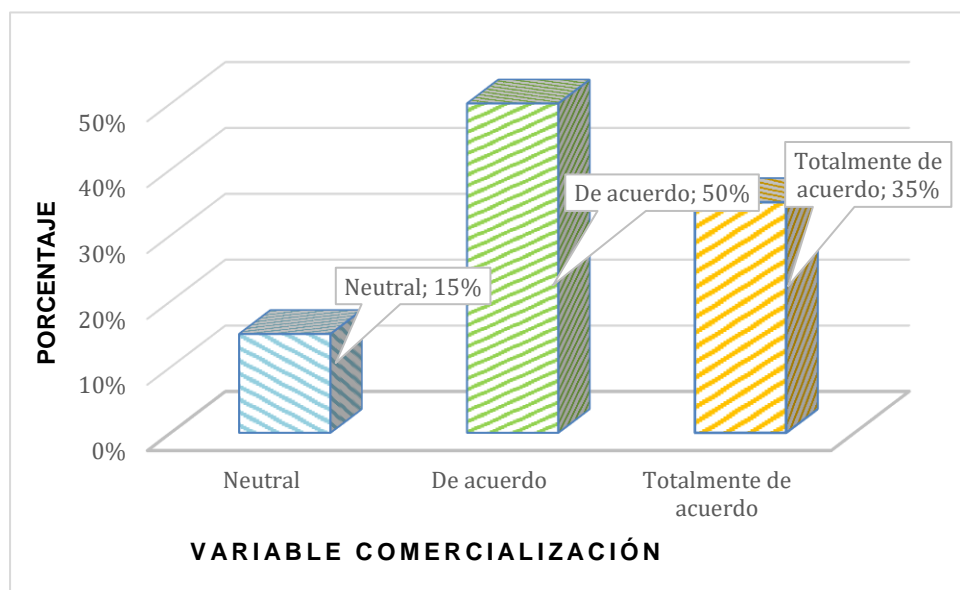
*Variable Comercialización*

	N	%
Neutral	3	15,0%
De acuerdo	10	50,0%
Totalmente de acuerdo	7	35,0%

*Nota. La tabla 12, presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Figura 9**

*Variable Comercialización*



*Nota. La figura 9 presenta los resultados del procesamiento de datos en SPSS*

**Interpretación:**

Se evidencia en la Tabla 12 y Figura 9, con respecto a las estrategias de marketing, en la encuesta aplicada a los 15 trabajadores de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., que el 50% mencionaron estar de acuerdo, el 35% precisaron estar totalmente de acuerdo, mientras que el 15% precisaron estar neutral sobre la variable comercialización.

Se presentan los resultados obtenidos de la investigación, que sustenta la entrevista realizada al gerente Lic. Avellaneda Tello Wilmer Juan de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C, con sus respectivas respuestas a cada una de las preguntas planteadas.

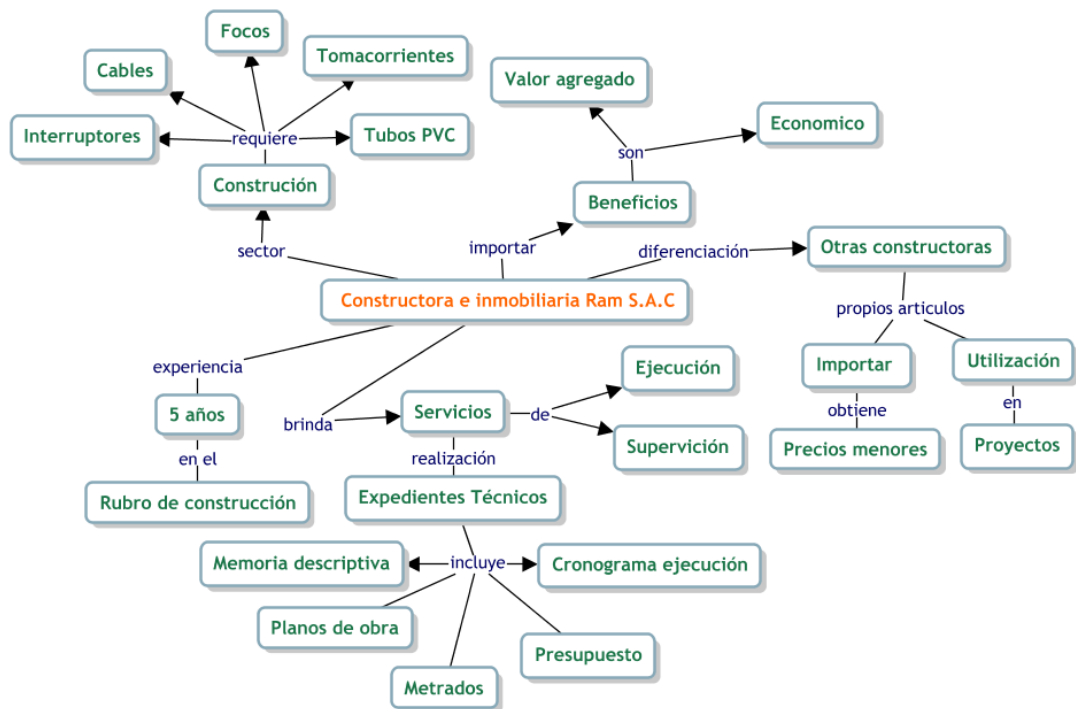
**Tabla 13:**

*Codificación abierta, entrevista al gerente de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C*

<b>Entrevista y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
<b>1</b>	<b>¿Cuántos años tiene la empresa en el rubro de construcción?</b>
<b>Código:</b> 5 años, rubro de la construcción, proyectos, privados, estado.	La constructora tiene <b>5 años</b> en el <b>rubro de la construcción</b> , enfocada en <b>proyectos con privados</b> y con el <b>estado</b> .
<b>2</b>	<b>¿Cuáles son los servicios que brinda la constructora?</b>
<b>Código:</b> Servicios, realización, expedientes técnicos, incluye memoria descriptiva, planos de obra, metrados presupuestos y cronograma de ejecución, ejecución y supervisión, techo propio.	Los <b>servicios</b> que brindamos son la <b>realización de expedientes técnicos que incluye memoria descriptiva, planos de obra, metrados presupuestos y cronograma de ejecución</b> . Por otro lado, se la realiza la <b>ejecución y supervisión</b> de proyectos de <b>Techo Propio</b> .
<b>3</b>	<b>¿Cuáles son los artículos eléctricos que tienen mayor demanda?</b>
<b>Código:</b> Sector construcción, requieren, luminarias, sistema eléctrico y desagüe, tomacorrientes, focos, cables, interruptores y tubos de PVC.	En el <b>sector de la construcción</b> los artículos que se <b>requieren</b> son fundamentalmente para el <b>luminarias, sistema eléctrico y desagüe</b> , estos artículos son <b>los tomacorrientes, focos, cables, interruptores y tubos de PVC</b> .
<b>4</b>	<b>¿La constructora ha realizado alguna importación?</b>
<b>Código:</b> No, falta de experiencia.	<b>No</b> , por <b>falta de experiencia</b> en el tema de importación.
<b>5</b>	<b>¿Porque la constructora desea llevar a cabo un plan de importación sobre artículos eléctricos de China?</b>
<b>Código:</b> Ejecución, proyectos de techo propios, identificado, utilizado gran cantidad de artículos eléctricos.	Se desea ejecutar un plan de importación de artículos eléctricos, puesto que, en la <b>ejecución</b> que se ha realizado a nuestros <b>proyectos de techo propio</b> hemos <b>identificado</b> que se ha <b>utilizado gran cantidad de artículos eléctricos</b> .

6	<p>¿Considera que, con la importación de estos artículos, sea beneficioso para concebir un valor agregado en la constructora e inmobiliaria RAM S.A.C, en ese sentido tenga una diferenciación en el resto de constructoras? ¿Por qué?</p>
<p><b>Código:</b> La importación, beneficiosa, crecimiento económico, valor agregado, deferencia con el resto, ejecutaría, utilizaría sus propios artículos.</p>	<p>La importación de estos artículos es <b>beneficiosa</b> para el <b>crecimiento económico</b> de la constructora, puesto que lo ayudaría a conseguir un <b>valor agregado</b>, en ese sentido, se <b>diferencia con el resto</b>, porque <b>ejecutaría</b> los proyectos y <b>utilizaría sus propios artículos</b>.</p>
7	<p>¿De qué manera los artículos eléctricos importados contribuirán en la ejecución de los proyectos de techo propio?</p>
<p><b>Código:</b> La importación, artículos, menor precios, mayores ganancias, ofrecer a otras constructoras del rubro.</p>	<p>A realizar la importación estos artículos se conseguirían a un <b>menor precio</b> generando unas <b>mayores ganancias</b>, asimismo, se podría <b>ofrecer a otras constructoras del rubro</b>.</p>
8	<p>¿Considera que exista alguna barrera económica para llevar a cabo la importación de artículos eléctricos si o no? Explique su respuesta</p>
<p><b>Código:</b> No, la inversión, recuperar, sector construcción, constante crecimiento.</p>	<p><b>No</b> porque, la <b>inversión</b> que se realiza se puede <b>recuperar</b>, puesto que el <b>sector construcción</b> está en <b>constante crecimiento</b>.</p>
9	<p>¿Cuál es el propósito al realizar la importación de estos artículos?</p>
<p><b>Código:</b> Propósito, disponer, artículos, constructora, abastecer, mercado local.</p>	<p>El <b>propósito</b> fundamental es <b>disponer</b> de estos <b>artículos</b> es beneficio de nuestra <b>constructora</b> y si es posible <b>abastecer</b> el <b>mercado local</b>.</p>
10	<p>¿Considera que la importación de artículos eléctricos sea rentable para el crecimiento de la constructora si o no? Explique su respuesta</p>
<p><b>Código:</b> Rentable, movimiento, artículos, constante, esenciales, servicios básicos de una vivienda.</p>	<p>Si claro, es <b>rentable</b> porque el <b>movimiento</b> de estos <b>artículos</b> es <b>constante</b> y siempre son requeridos, porque son <b>esenciales</b> en los <b>servicios básicos de una vivienda</b>.</p>

**Figura 10:** Codificación axial, entrevista al gerente de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C



**Memorando integrador respuesta:** La constructora e inmobiliaria Ram S.A.C tiene una experiencia de 5 años en el rubro de construcción, brinda servicios de realización de ejecución y supervisión de proyectos, como también de expedientes técnicos, los cuales incluyen su memoria descriptiva, planos de obra, metrados, presupuesto y cronograma ejecución. Por otro lado, el sector construcción demanda de artículos de usos básicos, como son los interruptores, cables, focos, tomacorrientes y tubos de PVC, de manera que importar suma un valor agregado que es beneficioso en el tema económico, por ello, la constructora e inmobiliaria Ram S.A.C se diferencia con otras constructoras porque importa a menores precios y utiliza sus artículos en los proyectos constructivos.

Objetivo específico 02: Identificar los factores que intervienen en la importación de artículos eléctricos.

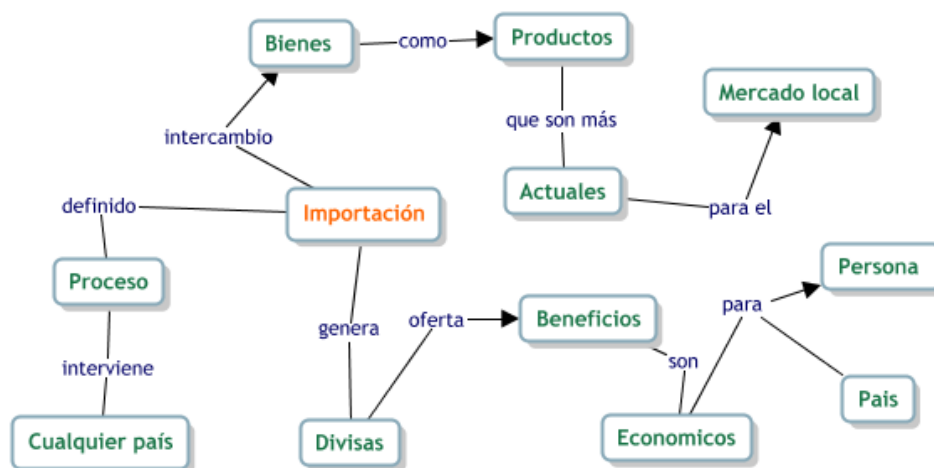
Se presentan los resultados obtenidos de la investigación, que se sustenta mediante la entrevista realizada a los expertos en el tema de importación de artículos eléctricos de China, con sus respectivas respuestas a cada una de las preguntas planteadas.

**Tabla 14:**

*Codificación abierta, definición de importación*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
1	¿Cómo explicaría de forma precisa la definición de importación?
<p><b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones  <b>Código:</b> Importación, proceso, intervienen países, intercambio de bienes, pagar tributos, mercados extranjeros.</p>	<p>La importación es denominada como el <b>proceso</b> en el que <b>interviene cualquier país</b> para el <b>intercambio de bienes</b>, este proceso conlleva a que se <b>paguen tributos</b> al momento de <b>comprar a mercados extranjeros</b>.</p>
<p><b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio  <b>Código:</b> Bienes o servicios, uso en territorio nacional, cualquier producto, propósitos comerciales.</p>	<p>Es toda la compra de <b>bienes o servicios</b> de un país extranjero para su <b>uso en territorio nacional</b>. Las importaciones pueden ser <b>cualquier producto</b> o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con <b>propósitos comerciales</b>.</p>
<p><b>Entrevista 3:</b> Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío  <b>Código:</b> Compra de productos actuales, de un país a otro, entrada de divisas, oferta en mercado laboral, beneficio económico.</p>	<p>Es definido como la <b>compra de productos actuales</b> de un <b>país a otro</b> diferente haciendo <b>entrada de divisas</b> al país opuesto, eso se realiza para <b>ofertar en el mercado local</b> y obtener un <b>beneficio económico</b>.</p>

**Figura 11:** Codificación axial, *definición de importación*.



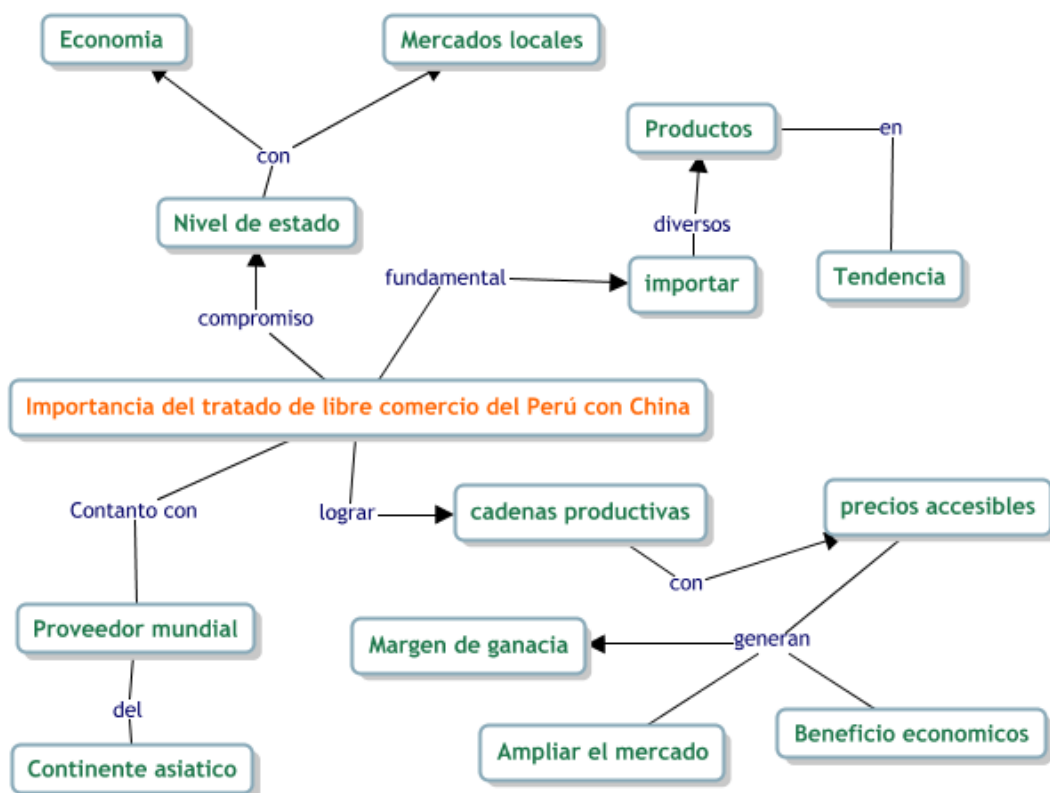
**Memorando integrador respuesta:** En la definición de importación es comprendida como el proceso de interviene uno a más países, con el fin de intercambiar bienes como productos más actuales y modernos de una frontera hacia el mercado local, este proceso genera divisas que es un beneficio económico para el país y las personas participantes.

**Tabla 15:**

*Codificación abierta, importancia del tratado de libre comercio del Perú con China*

<i>Entrevistados y códigos emergentes</i>	<i>Pregunta y respuestas</i>
<b>2</b>	<b>¿Por qué es importante el tratado de libre comercio del Perú con China?</b>
<p><b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones  <b>Código:</b> Compromiso, nivel de estado, economía, ambos países, competentes formando alianzas.</p>	<p>Es importante porque es un <b>compromiso</b> a <b>nivel de estado</b>, fundamentalmente ayuda a que la <b>economía</b> tenga un comportamiento creciente para <b>ambos países</b> y hace que se vuelvan <b>competentes formando alianzas</b>.</p>
<p><b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio  <b>Código:</b> Estrechar las relaciones comerciales, proveedor mundial, eficiencia en la industria, cadenas productivas con el continente asiático, mercados locales.</p>	<p>El acuerdo es beneficioso para el país porque permite <b>estrechar las relaciones comerciales</b> con el <b>proveedor mundial</b> de insumos lo cual posibilita el incremento de la <b>eficiencia en la industria</b>, permitiendo así que nos integremos en <b>cadenas productivas con el continente asiático</b> con la finalidad de vender en <b>mercados locales</b>.</p>
<p><b>Entrevista 3:</b> Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío  <b>Código:</b> Consigue productos con mayor diversidad y tendencia, precio accesible, generan margen de ganancia, estrategias, beneficio mutuo de países.</p>	<p>Porque es favorable para lograr <b>conseguir productos con mayor diversidad y en tendencia</b> a un <b>precio accesible</b>, generando un <b>margen de ganancia</b>, de manera que se forman <b>estrategias</b> para el <b>beneficio de mutuo para los países</b> involucrados.</p>

**Figura 12:** Codificación axial, *importancia del tratado de libre comercio del Perú con China*.



**Memorando integrador respuesta:** La importancia del tratado de libre comercio del Perú con China es un compromiso a nivel de estado, el cual estrecha las relaciones comerciales con el proveedor mundial que es fundamental para el incremento de las cadenas productivas con el continente asiático, obteniendo una mayor diversidad de productos en tendencia con un precio accesible que origina un margen de ganancia.

**Tabla 16:**

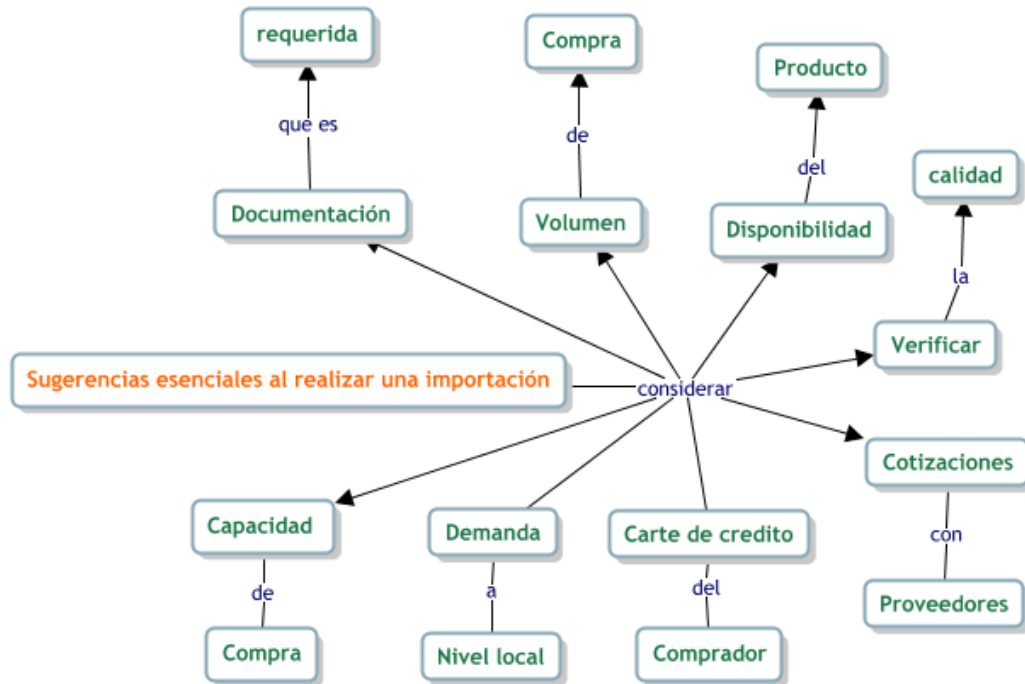
*Codificación abierta, sugerencias esenciales al realizar una importación*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
<b>3</b>	<b>¿Qué sugerencias esenciales se debería considerar al realizar una importación?</b>
<p><b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones  <b>Código:</b> Considerar demanda, capacidad de compra, disponibilidad, volumen a largo plazo, documentos necesarios.</p>	<p>Se debe <b>considerar</b> si es que existe una <b>demanda</b> o no, si hay la <b>capacidad de poder comprar</b> el producto, <b>la disponibilidad</b> y accesibilidad, mantener <b>el volumen a largo plazo</b> y los <b>documentos necesarios</b> para que no exista inconvenientes con aduanas.</p>
<p><b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio  <b>Código:</b> Investigar, proveedores, pedir muestras, verificar calidad, cotizaciones, carta de crédito.</p>	<p><b>Investigar</b> sobre los <b>proveedores</b>, <b>pedir muestras</b> para <b>verificar la calidad</b> de los productos importados, así también realizar <b>cotizaciones</b> con distintos proveedores y por último contar con una <b>carta de crédito</b>.</p>

**Entrevista 3:** Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío  
**Código:** Impacto en ventas, analizar el mercado local, proveedor confiable, restricciones con los productos.

Tener en cuenta del producto que se va a comprar, el **impacto en ventas** que pueda alcanzar y **analizar el mercado local** que se requiera traer, asimismo, que sea un **proveedor confiable** y ver si existen **restricciones con los productos**.

**Figura 13:** Codificación axial, *sugerencias esenciales al realizar una importación*



**Memorando integrador respuesta:** En las sugerencias esenciales al realizar una importación se debe considerar la verificación de los proveedores, la demanda, la capacidad de compra, la disponibilidad del producto, el impacto en las ventas para el mercado.

**Tabla 17:**

*Codificación abierta, identificación y seguridad de conseguir un proveedor confiable*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
<b>4</b>	<b>¿De qué manera, identifico y aseguro conseguir un proveedor confiable?</b>
<b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones <b>Código:</b> Pagina confiable, analizar sus calificaciones y comentarios de sus clientes.	Asegurarse que sea un proveedor legal, formal, que tenga una <b>página confiable</b> , <b>analizar sus calificaciones y comentarios</b> de sus clientes, es una manera de identificar conseguir un proveedor confiable.
<b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio	Se puede identificar mediante su <b>récord histórico</b> y <b>certificaciones de sus ventas</b> , los cuales sustentan que el proveedor es



**Código:** Récord histórico y certificaciones de sus ventas, efectuar análisis.

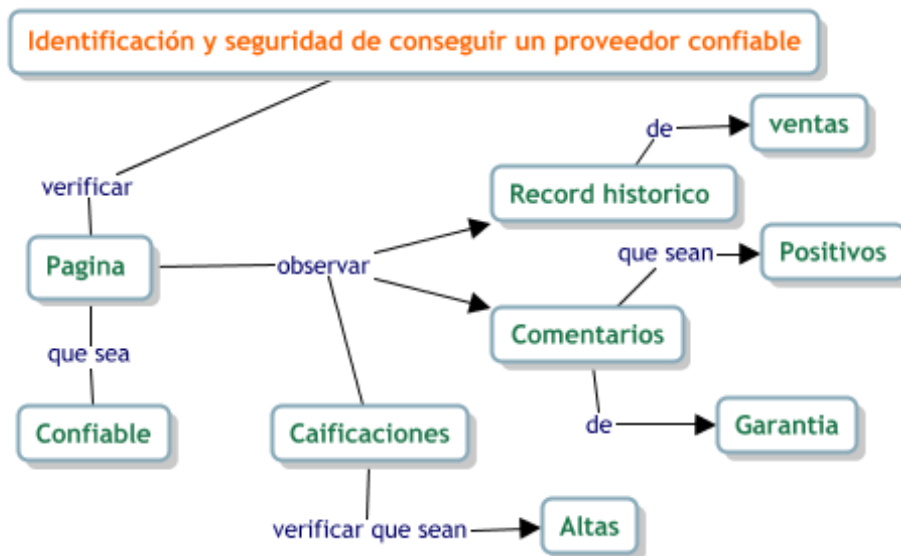
confiable, siendo **fundamental efectuar este análisis**.

**Entrevista 3:** Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío

**Código:** Comprado por internet, pagina confiable, pedir muestras, historial clientes, garantía.

Existente muchas maneras de idénticar un proveedor confiable, por ejemplo, si es **comprado por internet** verificar que sea una **página confiable** con muchos seguidores y vistas, si no, sería **pedir muestras**, experiencia, pedir **historial de clientes** y que **ofrezca garantía**.

**Figura 14:** Codificación axial, *identificación y seguridad de conseguir un proveedor confiable*



**Memorando integrador respuesta:** Identificación y seguridad de conseguir un proveedor confiable se debe realizar un análisis de la página confiable y los comentarios, así como también el récord histórico y certificaciones de sus ventas.

**Tabla 18:**

*Codificación abierta, productos de mayor demanda del sector inmobiliario*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
<b>5</b>	<b>¿Cuáles son los productos de mayor demanda del sector inmobiliario?</b>
<p><b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones</p> <p><b>Código:</b> Sector inmobiliario, demandado, desarrollo de edificaciones, cantidad de artículos.</p>	<p>En el <b>sector inmobiliario</b> es muy <b>demandado</b>, puesto que constantemente se <b>desarrollan</b> construcciones de <b>edificaciones</b>, los cuales requieren gran <b>cantidad de artículos</b> focos, tubos, cables, cuchillas y sensores.</p>
<p><b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio</p> <p><b>Código:</b> Acabados finales, productos de mayor demanda, focos, tomacorrientes,</p>	<p>En todo lo que es <b>acabados finales</b>, los <b>productos de mayor demanda</b> son los <b>focos, tomacorrientes, cerámicas, sanitarios y artículos de electricidad</b>, los</p>

cerámicas, sanitarios y artículos de electricidad.

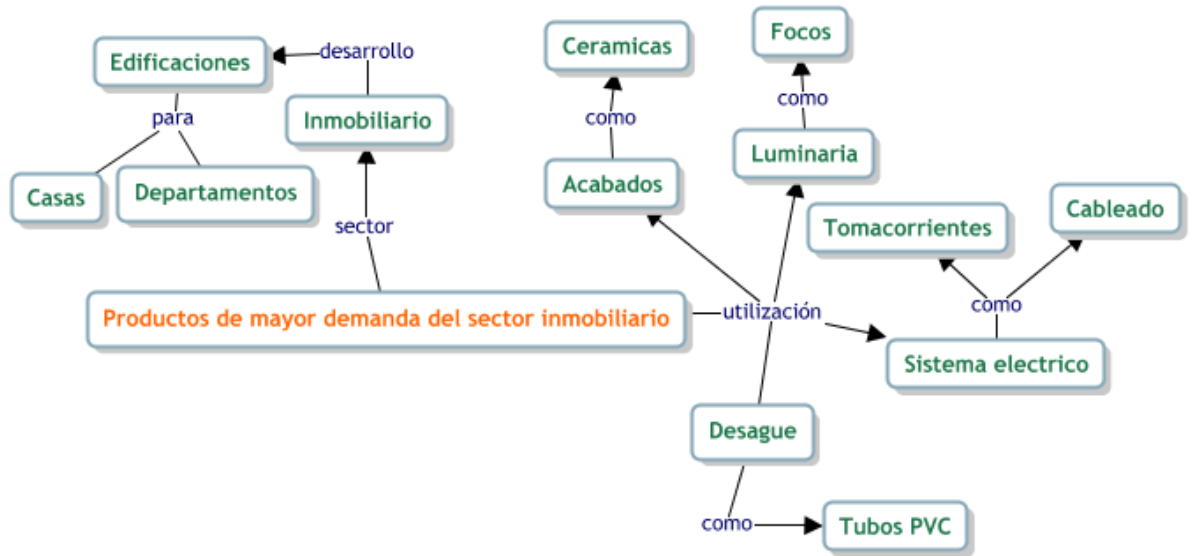
**Entrevista 3:** Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío

**Código:** Iluminaria, comodidad de las personas, electricidad, desagüe, artículos eléctricos, tubos de PVC, servicios básicos.

cuales son fundamentales para toda edificación.

Todo lo que tenga que ver con **iluminaria** es importante para la **comodidad de las personas** y el tema de **electricidad** y de **desagüe** como son **artículos eléctricos** y **tubos de PVC** son indispensable para los **servicios básicos**.

**Figura 15:** Codificación axial, *productos de mayor demanda del sector inmobiliario*



**Memorando integrador respuesta:** Los productos de mayor demanda del sector inmobiliario para los acabados finales se tiene los focos, tomacorrientes, cerámicas, sanitarios y artículos de electricidad, para los sistemas de desagües son demandados los tubos de PVC.

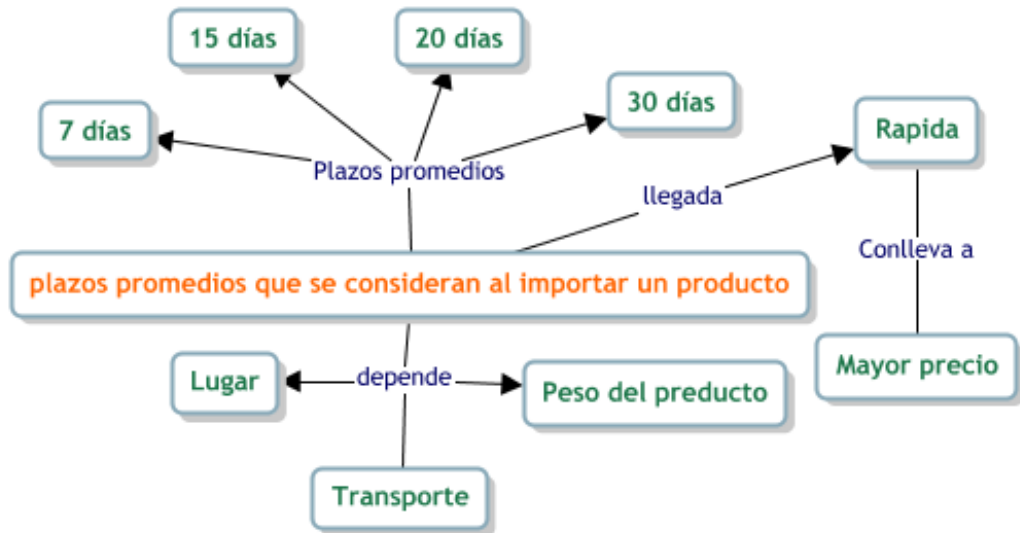
**Tabla 19:**

*Codificación abierta, plazos promedios que se consideran al importar un producto*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
6	¿Cuáles son los plazos promedios que se consideran al importar un producto de China?
<b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones <b>Código:</b> Plazos promedios, 15 días, 1 semana, 3 a 5 días.	Los <b>plazos promedios</b> son de <b>15 días</b> para que no pase como abandono legal, <b>1 semana</b> lo normal y <b>3 a 5 días</b> lo más rápido.
<b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio <b>Código:</b> 15 a 30 días, lugar de importación, tipo de transporte.	Normalmente son de <b>15 a 30 días</b> , cabe mencionar que depende del <b>lugar de importación</b> y el <b>tipo de transporte</b> que utiliza el proveedor.

<b>Entrevista 3:</b> Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío	Depende del <b>tipo y peso del producto</b> los plazos son de <b>7 o 20 días</b> , así como también del <b>transporte</b> , puesto que si se desea la llegada más rápida te <b>mayor porcentaje de pago de envío</b> .
<b>Código:</b> Tipo y peso del producto, 7 a 20 días, transporte, mayor porcentaje de pago de envío.	

**Figura 16:** Codificación axial, *plazos promedios que se consideran al importar un producto*



**Memorando integrador respuesta:** Los plazos promedios que se consideran al importar un producto se estiman que, en un rango de 7 a 30 días, esto depende del lugar, el transporte y el peso del producto, por otro lado, si se requiere una llegada rápida conlleva a un precio mayor.

**Tabla 20:**

*Codificación abierta, documentación y certificados requerida para realizar una importación legal*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
7	¿Cuáles son la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal?
<b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones <b>Código:</b> Documentación, factura comercial, documento de transporte, permiso de la entidad y declaraciones aduaneras.	La <b>documentación</b> que es requerida es la <b>factura comercial, documento de transporte</b> , si es un producto restringido es el <b>permiso de la entidad y declaraciones aduaneras</b> .
<b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio	Se debe tener en consideración la <b>factura comercial, packing List, los documentos de embarque, la licencia de Importación y</b>

**Código:** Factura comercial, packing List, los documentos de embarque, la licencia de Importación y el certificado de calidad y cumplir con impuestos.

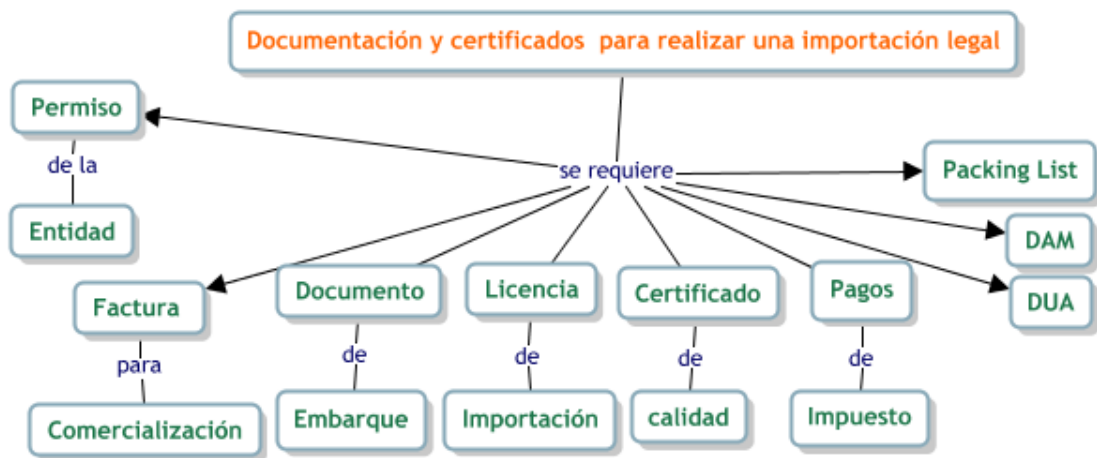
**el certificado de calidad** y cumplir con los **impuestos** establecidos.

**Entrevista 3:** Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío

Para una importación legal es fundamental contar con la **factura comercial, DUA, DAM, documento de Transporte, Packing List y certificado de origen.**

**Código:** Factura comercial, DUA, DAM, documento de Transporte, Packing List y certificado de origen.

**Figura 17:** Codificación axial, *documentación y certificados requerida para realizar una importación legal.*



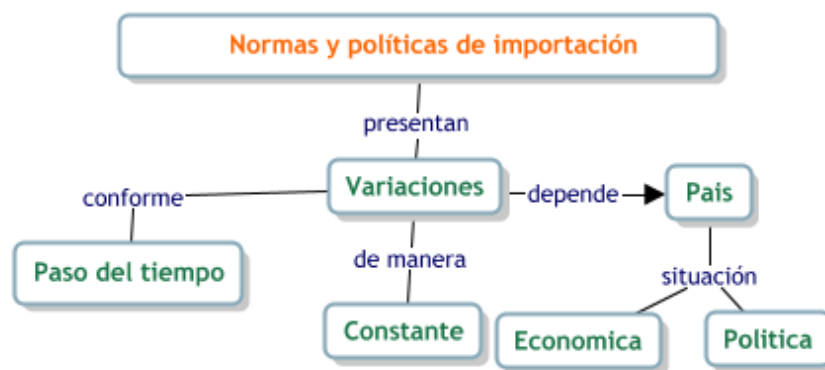
**Memorando integrador respuesta:** La documentación y certificados requerida para realizar una importación legal es necesario contar con el permiso de la entidad permiso y declaraciones aduaneras, la factura comercial, el documento de embarque, licencia de importación, certificado de calidad, pagos de impuestos, DAM, DUA y packing list.

**Tabla 21:**  
*Codificación abierta, normas y políticas de importación*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
8	<b>¿Las normas y políticas de importación, son permanentes o pueden estar sujetas a cambios regulares?</b>
<p><b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones</p> <p><b>Código:</b> Variaciones constantes, políticas, tiempo a plazos, requisitos, régimen difícilmente cambien, el resto se actualiza.</p>	<p>Presentan <b>variaciones constantes</b> en determinadas <b>políticas</b>, se hacen algunos ajustes con el pasar del <b>tiempo a plazos</b> y <b>requisitos</b> que se soliciten, el concepto y la definición del <b>régimen difícilmente cambien</b>, pero <b>el resto</b> se puede <b>actualizar</b>.</p>
<p><b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio</p>	<p>Sí están <b>sujetas a cambios, pero no todas</b>, ya que, estas variaciones se realizan</p>

<b>Código:</b> Sujetas a cambios, no todas, comportamiento del mercado, situación económica.	conforme se <b>comporta el mercado</b> , así como también depende de cómo esté la <b>situación económica</b> del país.
<b>Entrevista 3:</b> Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío <b>Código:</b> Economía del país, situación política, conlleva nuevas normas y políticas.	Normalmente pueden cambiar y todo va a depender de cómo se mueve el tema <b>económico del país</b> o la <b>situación política</b> y el tiempo que <b>conlleva</b> a establecer <b>nuevas normas y políticas</b> .

**Figura 18:** Codificación axial, *normas y políticas de importación*.



**Memorando integrador respuesta:** Las normas y políticas de importación están sujetas a variaciones contantes al pasar el tiempo y como es el comportamiento del mercado, por otro lado, depende de la situación economía y política que se encuentra el país.

**Tabla 22:**

*Codificación abierta, impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
9	<b>¿Cuáles son los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación?</b>
<b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones <b>Código:</b> Tipos de impuestos, estructura de la Sunat, an Valorem, tipo de arancel, IGV, dumping, Indecopi.	Existe varios <b>tipos de impuestos</b> , pero depende de lo que <b>estructure la Sunat</b> , los comunes serían <b>ad valorem</b> que tiene que ver con el <b>tipo de arancel</b> , específicos y mixtos, <b>IGV, dumping</b> que se aplica cuando hay resolución de <b>Indecopi</b> .
<b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio <b>Código:</b> Ad valorem, derecho compensatorio, IGV, establece el país.	Los impuestos a considerar son el <b>Ad valorem, derecho compensatorio y el IGV</b> que <b>establece el país</b> para cada producto.
<b>Entrevista 3:</b> Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío	Se debe tener en cuenta los <b>impuestos arancelarios, Ad Valorem y IGV</b> , los cuales

**Código:** Impuestos arancelarios, Ad Valorem y IGV. se deben cumplir con responsabilidad para evitar cualquier inconveniente durante la importación.

**Figura 19:** Codificación axial, *impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación.*



**Memorando integrador respuesta:** Los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación dependen de la estructuración señalada de la Sunat, los diferentes tipos de impuestos son Ad valorem, derecho compensatorio, IGV, dumping siendo importante cumplir con responsabilidad con cada uno de ellos.

**Tabla 23:**

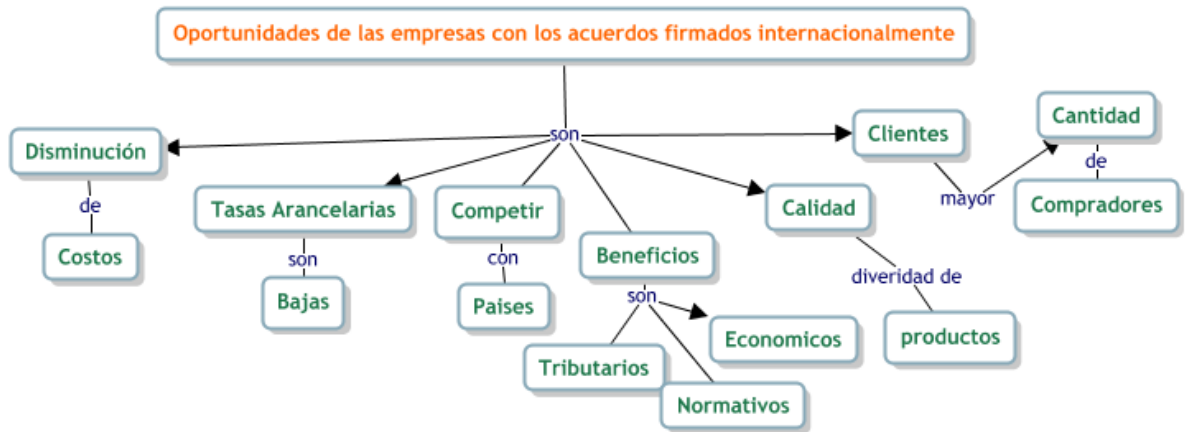
*Codificación abierta, oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente*

<b>Entrevistados y códigos emergentes</b>	<b>Pregunta y respuestas</b>
<b>10</b>	<b>¿Cuáles son las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente?</b>
<b>Entrevista 1:</b> Lic. Jean Michell Carrión Mezones <b>Código:</b> Oportunidades, disminución de los costos, baja las tasas arancelarias, ajuste a normativa.	Las <b>oportunidades</b> para las empresas son la <b>disminución de los costos, baja las tasas arancelarias y se ajusta la normatividad</b> al favor de este acuerdo establecido del Perú con el otro continente.
<b>Entrevista 2:</b> Lic. Piña Pantaleon Marcos Antonio <b>Código:</b> Disminuyen brechas, mejores condiciones, beneficios tributarios y normativos, desarrollo, capital humano.	La política comercial en liberación de arancel, <b>disminuyen brechas y mejoran condiciones</b> para <b>competir con otros países</b> , otorgan <b>beneficios tributarios y normativos</b> , potencian el <b>desarrollo</b> y especialización del <b>capital humano</b> .

**Entrevista 3:** Rangel Castro Irene Mercedes del Rocío Pueden obtener un **mayor número de clientes y proveedores**, reducir sus **precios de los productos** porque lo consiguen a un precio menor, **mejorar la calidad** y **diversidad de productos**.

**Código:** Mayor número de clientes y proveedores, reducir precios de productos, mejorar la calidad, diversidad de productos.

**Figura 20:** Codificación axial, *oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente*.



**Memorando integrador respuesta:** Las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente son fundamentales para la disminución de costos, bajar las tasas arancelarias, mejoran las condiciones para competir con otros mercados, potenciando el desarrollo económico del país apoyados con la diversidad de sus productos.

### 3.2 Discusión

En los resultados conseguidos en la presente investigación según el objetivo analizar las dimensiones de la importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023, mediante la entrevista realizada a los trabajadores con respecto a la variable importación se pudo evidenciar que el 60% considera estar de acuerdo a las **funciones y Políticas** de los acuerdos comerciales, el cual coincide con Fernández (2021) que obtuvo 87.50%, por otro lado, Fernández (2021) obtuvo que el 87.50% está de acuerdo, resaltando que estos acuerdo son beneficiosas para toda empresa, en ese sentido, Tzu-Huei (2020) señala que las funciones y políticas de los acuerdos comerciales son fundamentales porque permiten el vínculo entre un país a otro.

Con respecto a los resultados conseguidos del **análisis de mercado** el 65% precisaron estar totalmente de acuerdo sobre la realización de un análisis de mercado al realizar una importación. Por otro lado, Izquierdo & Rodríguez (2021) menciona que es fundamental ejecutar un estudio de mercado, puesto que ayuda a conseguir resultados esenciales para identificar los puntos estratégicos potenciales. Por otro lado, el 60% mencionaron estar de acuerdo sobre conocer la documentación para realizar una importación, en relación **Valorización del costo** de la importación el 70% precisaron estar totalmente de acuerdo, con respecto a la variable comercialización, Solórzano (2022) señala que las importaciones permiten favorablemente que los costos y producción de los productos se estimen menos en comparación del mercado local.

En la importancia de la calidad del **producto importado** el 45% mencionaron estar totalmente de acuerdo sobre, del mismo modo, Ortiz (2021) obtuvo un 67% sobre el control de calidad de los productos, en relación a las **estrategias de comercialización** el 50% mencionaron estar de acuerdo, similar de Torres (2022) que obtuvo el 50%, mientras que Fernández (2021) obtuvo el 87.50% sobre la calidad del producto que es fundamental para satisfacer los requerimientos del cliente. En relación a las **estrategias de marketing** el 50% mencionaron estar totalmente de acuerdo. Por otro lado, Gonzales & Guzmán (2021) obtuvo



que el 51% prefiere el medio digital de Facebook para los medios de marketing.

Según el objetivo sobre analizar las dimensiones de la importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023, que se sustenta mediante la entrevista realizada a los expertos en el tema de importación de artículos eléctricos de China sobre la definición de importación mencionan que es comprendida como el proceso de interviene uno a más países, con el fin de intercambiar bienes como productos en tendencia hacia el mercado local, este proceso genera divisas que es un beneficio económico para los participantes. Por otro lado, señalan que la importancia del tratado de libre comercio (TLC) del Perú con China es un compromiso, el cual estrecha las relaciones comerciales con el proveedor mundial, consiguiendo diversidad de productos en tendencia con un precio accesible con margen de ganancia. En las sugerencias esenciales al realizar una importación señalan que se debe considerar la verificación de los proveedores, la demanda, la capacidad de compra, la disponibilidad del producto, el impacto en las ventas para el mercado.

Con respecto, a la identificación y seguridad de conseguir un proveedor confiable mencionan que se debe realizar un análisis de comentarios, el récord histórico y certificaciones de sus ventas. Asimismo, afirman que los productos de mayor demanda del sector inmobiliario son los focos, tomacorrientes, cerámicas, sanitarios, interruptores y los tubos de PVC. En referencia a los plazos promedios que se consideran al importar un producto señalan que se estiman en un rango de 7 a 30 días, esto depende del lugar, el transporte y el peso del producto. Revelan también que la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal es necesario contar con el permiso de la entidad permiso y declaraciones aduaneras, la factura comercial, el documento de embarque, licencia de importación, certificado de calidad, pagos de impuestos, DAM, DUA y packing list. Asimismo, precisaron que las normas y políticas de importación están sujetas a variaciones contantes al pasar el tiempo como el comportamiento del mercado y la situación economía y política que se encuentra el país.

Por otro lado, los impuestos a considerar dependen de la estructuración señalada de la Sunat, los diferentes tipos de impuestos son Ad valorem, derecho compensatorio, IGV y dumping siendo importante cumplir con responsabilidad con cada uno de ellos. Las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente son fundamentales para la disminución de costos, bajar las tasas arancelarias, mejoran las condiciones para competir con otros mercados, potenciando el desarrollo económico del país apoyados con la diversidad de sus productos con precios que generan porcentajes de ganancias.

## IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1 Conclusiones

Se realizó el análisis de las dimensiones de la importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023, mediante la entrevista realizada a los trabajadores con respecto a la variable **importación** se pudo evidenciar que el 60% considera estar de acuerdo a **las funciones y Políticas de los acuerdos comerciales**. Con respecto a los resultados conseguidos del **análisis de mercado** el 65% precisaron estar totalmente de acuerdo. Asimismo, el 60% mencionaron estar de acuerdo sobre conocer la **documentación para realizar una importación**, en referencia a la **Valorización del costo de la importación** el 70% precisaron estar totalmente de acuerdo, con respecto a la variable comercialización. En la importancia de la **calidad del producto** importado el 45% mencionaron estar totalmente de acuerdo sobre, del mismo modo. En relación a las **estrategias de marketing** el 50% mencionaron estar totalmente de acuerdo.

Se identificó los factores que intervienen en la importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C. - Chiclayo, 2023, que se sustenta mediante la entrevista realizada a los expertos en el tema de importación de artículos eléctricos de China donde mencionan que la importación es el proceso que interviene uno a más países, con el fin de intercambiar bienes hacia el mercado local, generando divisas que es un beneficio económico para los participantes. Por ello, la importancia del tratado de libre comercio (TLC) del Perú con China es un compromiso, el cual estrecha las relaciones comerciales con el proveedor. En las sugerencias esenciales al realizar una importación señalan que se debe considerar la verificación de los proveedores, la demanda, la capacidad de compra, la disponibilidad del producto, el impacto en las ventas para el mercado.

Con respecto, a la identificación y seguridad de conseguir un proveedor confiable mencionan que se debe realizar un análisis de comentarios, el récord histórico y certificaciones de sus ventas. Asimismo, afirman que los productos de mayor demanda del sector inmobiliario son los focos, tomacorrientes, cerámicas, interruptores y los tubos de PVC. En referencia a los plazos promedios que se consideran al importar un producto señalan que se estiman en un rango de 7 a 30 días, esto depende del lugar, el transporte y el peso del producto. Revelan también que la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal es necesario contar los documentos requeridos. Por otro lado, las normas y políticas de importación están sujetas a variaciones contantes al pasar el tiempo como el comportamiento del mercado y la situación economía y política que se encuentra el país. Los impuestos a considerar dependen de la estructuración señalada de la Sunat, los diferentes tipos de impuestos son Ad valorem, derecho compensatorio, IGV y dumping. Las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente son disminución de costos, bajar las tasas arancelarias, mejoran las condiciones para competir con otros mercados, potenciando el desarrollo económico del país.

## 4.2 Recomendaciones

Las empresas que comiencen a participar en un proceso de importación tienen que identificar cada una de las dimensiones, asimismo, conocer la documentación requerida para lograr una importación con éxito y realizar un análisis de mercado, puesto que, es fundamental para concretar futuros negocios.

Se sugiere verificar la calidad del producto importado porque es esencial para lograr que el cliente retorne nuevamente, de manera que se asegure de su confianza, asimismo, se debe considerar la verificación de la demanda, la capacidad de compra, la disponibilidad del producto y el impacto en las ventas para el mercado.

Se sugiere a las empresas indagar sobre los acuerdos firmados internacionalmente, puesto que, importar es favorable para la disminución de costos, bajar las tasas arancelarias, mejoran las condiciones para competir con otros mercados, potenciando el desarrollo económico del país apoyados con la diversidad de sus productos con precios que generan porcentajes de ganancias.

## REFERENCIAS

- Alfonso, M. (2021). Diseño de un plan de importación de artículos tecnológicos, piezas y repuestos de celulares chinos al mercado colombiano. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.11839/8424>
- Atalaya, J., & Sarmiento, A. (2020). Physical and mechanical properties of compacted adobe with incorporation of coconut fibers . *18th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology*, 165080. <https://doi.org/10.18687/LACCEI2020.1.1.447>
- ComexPerú. (24 de Junio de 2022). *El sector construcción registró un crecimiento interanual del 4.9% en abril de 2022*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-construccion-registro-un-crecimiento-interanual-del-49-en-abril-de-2022>
- Coronel, Y., Altamirano, L., & Muñoz, S. (2022). Cenizas y fibras utilizadas en la elaboración de concreto ecológico: una revisión de la literatura. *Revista Del Instituto De investigación De La Facultad De Minas, Metalurgia Y Ciencias geográficas*, 25(49), 321–329. <https://doi.org/10.15381/iigeo.v25i49.20814>
- Fernández, R. (2021). Estrategias logísticas para mejorar la importación de maquinarias agrícolas y accesorios en la empresa grupo Agrotec Maquinarias S.A.C. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8963>
- Gestión. (22 de Julio de 2021). Obtenido de Importación de materiales de construcción creció 50% en el primer semestre 2021: <https://gestion.pe/economia/importacion-de-materiales-de-construccion-crecio-50-en-el-primer-semestre-2021-noticia/>
- Gonzales, S., & Guzman, E. (2021). Plan de importación de artículos de celebración desde china, para aumentar las ganancias de la empresa “Globomania” – Chiclayo, 2021. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/11021>
- Guevara, L. (2020). Importación y comercialización de artículos de ferretería en empresas del Cercado de Lima, 2020. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62091>

- 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 SAC Lambayeque-2018. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8671>
- Kaying, L., Salvador, A., Nixon, S., & Nilay, S. (2022). Strategic transport fleet analysis of heavy goods vehicle technology for net-zero targets. *Energy Policy*, 168, 112988. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2022.112988>
- Kumar, A. (2023). The future of the technology-based manufacturing in the European Union. *Results in Engineering*, 101356. <https://doi.org/10.1016/j.rineng.2023.101356>
- Maguiña, A. (2020). Caso de estudio: importación y comercialización de excavadoras en el mercado peruano. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12724/11280>
- Mogollón, L. (2021). Diseño y evaluación de un plan de importación de materiales de construcción para la empresa Depósito siete de agosto desde China. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.11912/10724>
- Ortiz, L. (2021). Plan de negocio para la importación de autopartes de maquinaria pesada provenientes de la república popular de China para la constructora Oscar Contratistas Generales S.A.C. en el departamento de Lambayeque 2017-2021. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8451>
- Pérez, G. (3 de febrero de 2018). Comprobaciones de calidad en China. Obtenido de <https://www.imporalia.com/comprobaciones-calidad-china/>
- Ponzetto, F. (21 de Enero de 2022). El País. Obtenido de La inversión en maquinaria y equipos de la construcción cae en el tercer trimestre, ¿qué pasó?: <https://www.elpais.com.uy/negocios/noticias/la-inversion-en-maquinaria-y-equipos-de-la-construccion-cae-en-el-tercer-trimestre-que-paso>
- Solórzano, S. (2022). Importación de maquinaria pesada de segunda mano para la construcción desde España hacia Ecuador. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/55770>
- Torres, T. (2022). Estrategia para la comercialización de granadilla de la localidad de Pomahuaca, distrito de Pomahuaca, provincia de Jaén, departamento de Cajamarca.

Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/9795>

Tzu-Huei, H. (2020). Plan de negocios para importación y comercialización de productos innovadores para el hogar. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/177781>

Wang, P., & Li, F. (2021). Science, technology and innovation policy in Russia and China – Mapping and comparisons in objectives, instruments and implementation. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120386. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120386>

Zahra, C. Z., Mohammad, E., Elaheh, K., Seeram, R., & Mohammad, G. (2023). A comprehensive review of used electrical and electronic equipment management with a focus on the circular economy-based policy-making. *Journal of Cleaner Production*, 389, 136132. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136132>

Zamora, Á., & Polar, L. (2023). Análisis del sector construcción en el Perú para el periodo 2012-2021 y el impacto que tuvo por el Covid-19, los casos de corrupción, entre otros. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11042/5917>



## ANEXOS

<b>Anexo 1:</b> Acta de revisión de similitud de la investigación.....	50
<b>Anexo 2:</b> Correo de recepción del manuscrito remitido por la revista .....	51
<b>Anexo 3:</b> Carta consentimiento informado de la empresa .....	52
<b>Anexo 4:</b> Validaciones de juicio de expertos .....	53
<b>Anexo 5:</b> Evidencia de ejecución de instrumentos .....	69
<b>Anexo 6:</b> Cuadro de operacionalización de las variables .....	72

## Anexo 1: Acta de revisión de similitud de la investigación




### ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo **Dra. Calanchez Urribarri África Del Valle** docente del curso de **Investigación II** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** y revisor de la investigación de la estudiante **Sanchez Orozco Karol Brigith** titulada:

### PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS ELÉCTRICOS DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA RAM S.A.C- CHICLAYO, 2023

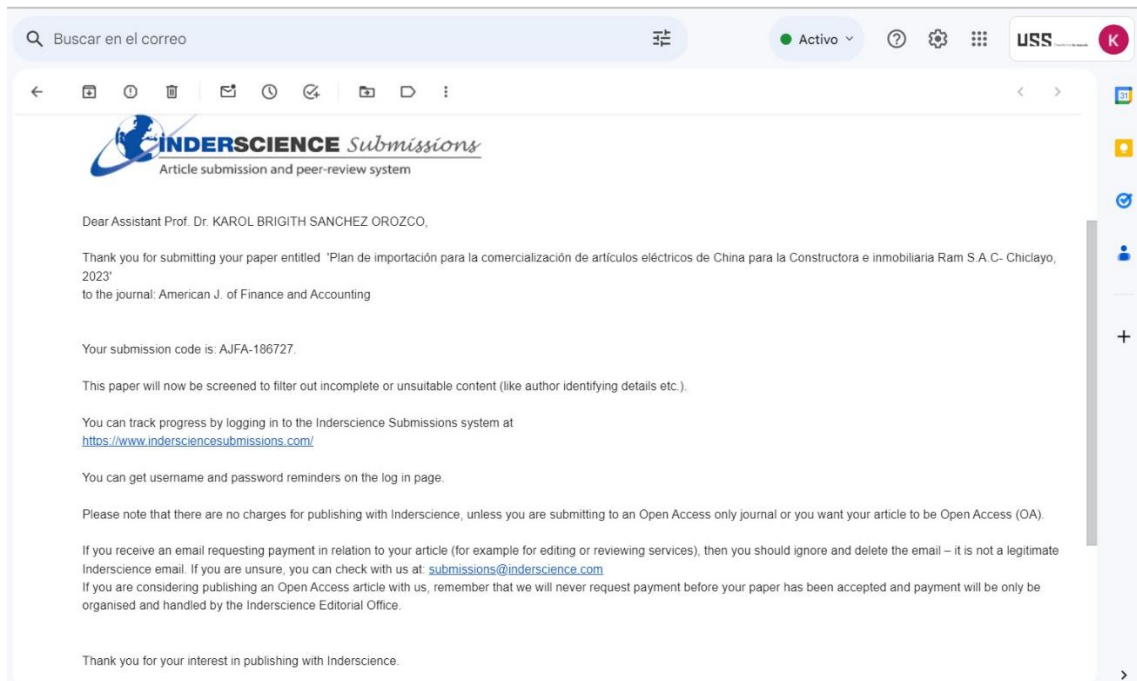
Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **porcentaje 7%**, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN. Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio 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°0295-2023-FACEM-USS.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

Dra. Calanchez Urribarri África Del Valle	CE: 005774548	
---	---------------	---

Pimentel, 22 de diciembre del 2023.

## Anexo 2: Correo de recepción del manuscrito remitido por la revista



## Anexo 3: Carta consentimiento informado de la empresa



“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

Chiclayo, 23 de septiembre de 2023

**Quien suscribe**


**Avellaneda Tello, Wilmer Juan**

Representante Legal - Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C.

**AUTORIZA: Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: “Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China en la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023”**

Por el presente, el que suscribe, **Sr. Avellaneda Tello, Wilmer Juan**, identificado con **DNI 44595717**, en calidad de representante legal de la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C., autorizo a la alumna **Sanchez Orozco, Karol Brigith** identificada con **DNI 75363769**, estudiante de la **Escuela Profesional de Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán, y autor del trabajo de investigación denominado **“Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China en la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023”**, al uso de la información que conforme parte de dicho proyecto como expediente técnico, para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de la tesis de investigación enunciada líneas arriba de quien se solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente,



ENTIDAD TÉCNICA  
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA RAM S.A.C.  
RUC: 20608139908  
Lic. Wilmer Juan Avellaneda Tello  
GERENTE GENERAL

## Anexo 4: Validaciones de juicio de expertos



### 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO


#### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Hugo Espinoza Rodriguez
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administrador
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Emprendimiento
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctor
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	23 años
	<b>CARGO</b>	Director
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>		
<b>Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	Sanchez Orozco, Karol Brighth
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Entrevista (x) Cuestionario (x) Lista de Cotejo ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>	<b>GENERAL</b> - Proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - Chiclayo, 2023.	
	<b>ESPECÍFICOS</b> - Analizar un estudio de mercado en China para evaluar los proveedores. - Analizar las dimensiones de la comercialización de artículos eléctricos. - Diseñar un plan de importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - 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.		
<b>Entrevista 1: Gerente General</b>		
01	¿Cuántos años tiene la empresa en el rubro de construcción?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
02	¿Cuáles son los servicios que brinda la constructora?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
03	¿Cuáles son los artículos eléctricos que tienen mayor demanda?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:

04	¿La constructora ha realizado alguna importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Porque la constructora desea llevar a cabo un plan de importación sobre artículos eléctricos de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Considera que, con la importación de estos artículos, sea beneficioso para concebir un valor agregado en la constructora e inmobiliaria RAM S.A.C, en ese sentido tenga una diferenciación en el resto de constructoras?¿Por qué?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿De qué manera los artículos eléctricos importados contribuirán en la ejecución de los proyectos de techo propio?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Considera que exista alguna barrera económica para llevar a cabo la importación de artículos eléctricos si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuál es el propósito al realizar la importación de estos artículos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Considera que la importación de artículos eléctricos sea rentable para el crecimiento de la constructora si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Entrevista 2: Expertos del Área de Importación</b>			
01	¿Cómo explicaría de forma precisa la definición de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Por qué es importante el Tratado de Libre Comercio del Perú con China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	En base a su experiencia ¿Que sugerencias esenciales se debería considerar al realizar una importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿De qué manera, identifico y aseguro conseguir un proveedor confiable?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Cuáles son los productos de mayor demanda del sector inmobiliario?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Cuáles son los plazos promedios que se consideran al importar un producto de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Cuáles son la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

08	¿Las normas y políticas de importación, son permanentes o pueden estar sujetas a cambios regulares?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuáles son los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Cuáles son las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Cuestionario</b>			
Dimensión 1: Funciones y Políticas			
01	¿En su sector considera beneficioso los acuerdos comerciales firmados por del Perú – China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Conoce cuáles son los plazos de entrega de los artículos importados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Sabes si los productos importados han sido objeto de restricciones que interrumpen el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 2: Análisis de Mercado			
04	Usted elabora de manera adecuada un plan de importación para medir la viabilidad del proyecto antes de llevarlo a cabo	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Usted aplica planes para retener clientes y obtener nuevos compradores?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Adapta diferentes canales de distribución de los artículos importados para otras constructoras?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 3: Documentación para la importación			
07	¿En el proceso de importación tiene una noción clara de los trámites y documentación requeridos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Conoce los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen a su sector?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿La legislación aduanera cumple con facilitarle las actividades de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 4: Valorización del costo de importación			
10	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

11	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 5: Producto importado			
12	¿Considera importante la marca y calidad del producto importado?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
13	¿La fijación de precio de este artículo se encuentra orientada a la competencia?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 6: Estrategias de Comercialización			
14	¿Aplica con frecuencia políticas de descuentos en sus productos ofrecidos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
15	¿Realiza un análisis previo para identificar el canal más adecuado para llegar al cliente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
16	¿Desarrolla estrategias de ventas con objetivos medibles, generando así valor a la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 7: Estrategias de Marketing			
17	¿Desarrolla estrategias de publicidad por redes sociales?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
18	¿Mantiene a los clientes frecuentes informados de los productos recién llevados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (X)	D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
<b>7. OBSERVACIONES</b>			


---

**Juez** Dr. Hugo Espinoza R.  
**Experto**



## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Cesar Ricardo Rocero Salazar	
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Lic. Comercio y Negocios Internacionales	
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Negocios Internacionales	
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	MBA	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	12 años	
	<b>CARGO</b>	DTC	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>			
Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023			
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>			
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	Sanchez Orozco, Karol Brighth	
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Cuestionario (x) Lista de Cotejo ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<b>GENERAL</b> - Proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - Chiclayo, 2023.	
		<b>ESPECÍFICOS</b> - Analizar un estudio de mercado en China para evaluar los proveedores. - Analizar las dimensiones de la comercialización de artículos eléctricos. - Diseñar un plan de importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - 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.			
<b>Entrevista 1: Gerente General</b>			
01	¿Cuántos años tiene la empresa en el rubro de construcción?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Cuáles son los servicios que brinda la constructora?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Cuáles son los artículos eléctricos que tienen mayor demanda?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

04	¿La constructora ha realizado alguna importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Porque la constructora desea llevar a cabo un plan de importación sobre artículos eléctricos de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Considera que, con la importación de estos artículos, sea beneficioso para concebir un valor agregado en la constructora e inmobiliaria RAM S.A.C, en ese sentido tenga una diferenciación en el resto de constructoras?¿Por qué?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿De qué manera los artículos eléctricos importados contribuirán en la ejecución de los proyectos de techo propio?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Considera que exista alguna barrera económica para llevar a cabo la importación de artículos eléctricos si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuál es el propósito al realizar la importación de estos artículos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Considera que la importación de artículos eléctricos sea rentable para el crecimiento de la constructora si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Entrevista 2: Expertos del Área de Importación</b>			
01	¿Cómo explicaría de forma precisa la definición de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Por qué es importante el Tratado de Libre Comercio del Perú con China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	En base a su experiencia ¿Que sugerencias esenciales se debería considerar al realizar una importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿De qué manera, identifico y aseguro conseguir un proveedor confiable?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Cuáles son los productos de mayor demanda del sector inmobiliario?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Cuáles son los plazos promedios que se consideran al importar un producto de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Cuáles son la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

08	¿Las normas y políticas de importación, son permanentes o pueden estar sujetas a cambios regulares?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuáles son los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Cuáles son las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Cuestionario</b>			
Dimensión 1: Funciones y Políticas			
01	¿En su sector considera beneficioso los acuerdos comerciales firmados por del Perú – China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Conoce cuáles son los plazos de entrega de los artículos importados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Sabes si los productos importados han sido objeto de restricciones que interrumpen el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 2: Análisis de Mercado			
04	Usted elabora de manera adecuada un plan de importación para medir la viabilidad del proyecto antes de llevarlo a cabo	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Usted aplica planes para retener clientes y obtener nuevos compradores?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Adapta diferentes canales de distribución de los artículos importados para otras constructoras?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 3: Documentación para la importación			
07	¿En el proceso de importación tiene una noción clara de los trámites y documentación requeridos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Conoce los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen a su sector?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿La legislación aduanera cumple con facilitarle las actividades de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 4: Valorización del costo de importación			
10	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

11	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 5: Producto importado			
12	¿Considera importante la marca y calidad del producto importado?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
13	¿La fijación de precio de este artículo se encuentra orientada a la competencia?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 6: Estrategias de Comercialización			
14	¿Aplica con frecuencia políticas de descuentos en sus productos ofrecidos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
15	¿Realiza un análisis previo para identificar el canal más adecuado para llegar al cliente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
16	¿Desarrolla estrategias de ventas con objetivos medibles, generando así valor a la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 7: Estrategias de Marketing			
17	¿Desarrolla estrategias de publicidad por redes sociales?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
18	¿Mantiene a los clientes frecuentes informados de los productos recién llevados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (X)	D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
<b>7. OBSERVACIONES</b>			


---

**Juez  
Experto**

## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Dra. Calanchez Urribari África Del Valle	
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administrador	
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Ciencias Mención Gerencia	
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctora	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años	
	<b>CARGO</b>	Docente Investigador	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>			
Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023			
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>			
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	Sanchez Orozco, Karol Brighth	
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Cuestionario (x) Lista de Cotejo ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<b>GENERAL</b> - Proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - Chiclayo, 2023.	
		<b>ESPECÍFICOS</b> - Analizar un estudio de mercado en China para evaluar los proveedores. - Analizar las dimensiones de la comercialización de artículos eléctricos. - Diseñar un plan de importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - 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.			
<b>Entrevista 1: Gerente General</b>			
01	¿Cuántos años tiene la empresa en el rubro de construcción?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Cuáles son los servicios que brinda la constructora?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Cuáles son los artículos eléctricos que tienen mayor demanda?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

04	¿La constructora ha realizado alguna importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Porque la constructora desea llevar a cabo un plan de importación sobre artículos eléctricos de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Considera que, con la importación de estos artículos, sea beneficioso para concebir un valor agregado en la constructora e inmobiliaria RAM S.A.C, en ese sentido tenga una diferenciación en el resto de constructoras?¿Por qué?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿De qué manera los artículos eléctricos importados contribuirán en la ejecución de los proyectos de techo propio?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Considera que exista alguna barrera económica para llevar a cabo la importación de artículos eléctricos si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuál es el propósito al realizar la importación de estos artículos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Considera que la importación de artículos eléctricos sea rentable para el crecimiento de la constructora si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Entrevista 2: Expertos del Área de Importación</b>			
01	¿Cómo explicaría de forma precisa la definición de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Por qué es importante el Tratado de Libre Comercio del Perú con China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	En base a su experiencia ¿Que sugerencias esenciales se debería considerar al realizar una importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿De qué manera, identifico y aseguro conseguir un proveedor confiable?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Cuáles son los productos de mayor demanda del sector inmobiliario?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Cuáles son los plazos promedios que se consideran al importar un producto de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Cuáles son la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

08	¿Las normas y políticas de importación, son permanentes o pueden estar sujetas a cambios regulares?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuáles son los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Cuáles son las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Cuestionario</b>			
Dimensión 1: Funciones y Políticas			
01	¿En su sector considera beneficioso los acuerdos comerciales firmados por del Perú – China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Conoce cuáles son los plazos de entrega de los artículos importados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Sabes si los productos importados han sido objeto de restricciones que interrumpen el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 2: Análisis de Mercado			
04	Usted elabora de manera adecuada un plan de importación para medir la viabilidad del proyecto antes de llevarlo a cabo	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Usted aplica planes para retener clientes y obtener nuevos compradores?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Adapta diferentes canales de distribución de los artículos importados para otras constructoras?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 3: Documentación para la importación			
07	¿En el proceso de importación tiene una noción clara de los trámites y documentación requeridos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Conoce los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen a su sector?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿La legislación aduanera cumple con facilitarle las actividades de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 4: Valorización del costo de importación			
10	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

11	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 5: Producto importado			
12	¿Considera importante la marca y calidad del producto importado?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
13	¿La fijación de precio de este artículo se encuentra orientada a la competencia?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 6: Estrategias de Comercialización			
14	¿Aplica con frecuencia políticas de descuentos en sus productos ofrecidos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
15	¿Realiza un análisis previo para identificar el canal más adecuado para llegar al cliente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
16	¿Desarrolla estrategias de ventas con objetivos medibles, generando así valor a la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 7: Estrategias de Marketing			
17	¿Desarrolla estrategias de publicidad por redes sociales?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
18	¿Mantiene a los clientes frecuentes informados de los productos recién llevados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (X)	D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
<b>7. OBSERVACIONES</b>			

  
 Dra. África Calanchez Urribarra  
 CE. 000573626  
 Docente investigadora

Juez  
 Experto



## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO


### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Kerwin Jose Chávez Vera	
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administrador	
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Gerencia	
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctor	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años	
	<b>CARGO</b>	Docente Investigador	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>			
Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023			
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>			
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	Sanchez Orozco, Karol Brighth	
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Cuestionario (x) Lista de Cotejo ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<b>GENERAL</b> - Proponer un plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - Chiclayo, 2023.	
		<b>ESPECÍFICOS</b> - Analizar un estudio de mercado en China para evaluar los proveedores. - Analizar las dimensiones de la comercialización de artículos eléctricos. - Diseñar un plan de importación de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C - 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.			
<b>Entrevista 1: Gerente General</b>			
01	¿Cuántos años tiene la empresa en el rubro de construcción?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Cuáles son los servicios que brinda la constructora?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Cuáles son los artículos eléctricos que tienen mayor demanda?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

04	¿La constructora ha realizado alguna importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Porque la constructora desea llevar a cabo un plan de importación sobre artículos eléctricos de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Considera que, con la importación de estos artículos, sea beneficioso para concebir un valor agregado en la constructora e inmobiliaria RAM S.A.C, en ese sentido tenga una diferenciación en el resto de constructoras?¿Por qué?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿De qué manera los artículos eléctricos importados contribuirán en la ejecución de los proyectos de techo propio?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Considera que exista alguna barrera económica para llevar a cabo la importación de artículos eléctricos si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuál es el propósito al realizar la importación de estos artículos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Considera que la importación de artículos eléctricos sea rentable para el crecimiento de la constructora si o no? Explique su respuesta	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Entrevista 2: Expertos del Área de Importación</b>			
01	¿Cómo explicaría de forma precisa la definición de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Por qué es importante el Tratado de Libre Comercio del Perú con China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	En base a su experiencia ¿Que sugerencias esenciales se debería considerar al realizar una importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿De qué manera, identifico y aseguro conseguir un proveedor confiable?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Cuáles son los productos de mayor demanda del sector inmobiliario?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Cuáles son los plazos promedios que se consideran al importar un producto de China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Cuáles son la documentación y certificados requerida para realizar una importación legal?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

08	¿Las normas y políticas de importación, son permanentes o pueden estar sujetas a cambios regulares?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Cuáles son los impuestos a considerar en la ejecución de todo el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Cuáles son las oportunidades de las empresas con los acuerdos firmados internacionalmente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>Cuestionario</b>			
Dimensión 1: Funciones y Políticas			
01	¿En su sector considera beneficioso los acuerdos comerciales firmados por del Perú – China?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Conoce cuáles son los plazos de entrega de los artículos importados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Sabes si los productos importados han sido objeto de restricciones que interrumpen el proceso de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 2: Análisis de Mercado			
04	Usted elabora de manera adecuada un plan de importación para medir la viabilidad del proyecto antes de llevarlo a cabo	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Usted aplica planes para retener clientes y obtener nuevos compradores?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Adapta diferentes canales de distribución de los artículos importados para otras constructoras?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 3: Documentación para la importación			
07	¿En el proceso de importación tiene una noción clara de los trámites y documentación requeridos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Conoce los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen a su sector?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿La legislación aduanera cumple con facilitarle las actividades de importación?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 4: Valorización del costo de importación			
10	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )

11	¿Busca que los costos del medio de transporte internacional le ofrezcan una ventaja económica?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 5: Producto importado			
12	¿Considera importante la marca y calidad del producto importado?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
13	¿La fijación de precio de este artículo se encuentra orientada a la competencia?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 6: Estrategias de Comercialización			
14	¿Aplica con frecuencia políticas de descuentos en sus productos ofrecidos?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
15	¿Realiza un análisis previo para identificar el canal más adecuado para llegar al cliente?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
16	¿Desarrolla estrategias de ventas con objetivos medibles, generando así valor a la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
Dimensión 7: Estrategias de Marketing			
17	¿Desarrolla estrategias de publicidad por redes sociales?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
18	¿Mantiene a los clientes frecuentes informados de los productos recién llevados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (X)	D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
<b>7. OBSERVACIONES</b>			

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

**Juez  
 Experto**

## Anexo 5: Evidencia de ejecución de instrumentos







## Anexo 6: Cuadro de operacionalización de las variables


Título de la investigación: **Plan de importación para la comercialización de artículos eléctricos de China para la Constructora e inmobiliaria Ram S.A.C- Chiclayo, 2023**

Variable en estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Ítems	Instrumento
<b>Plan de importación</b>	El plan es la determinación de las metas y de los objetivos principales a largo plazo de una organización, así como la selección de cursos de acción que nos permitan cumplir con las metas propuestas. (Rondón, 2021).  La importación es traer mercancías a zona primaria provenientes del exterior en	Hace referencia a la determinación de una empresa a cumplir sus objetivos planteados para importar recursos provenientes del exterior	Funciones y políticas	Teorías del Comercio Internacional	Preg. 01, 02 y 03.	Encuesta (Cuestionario)  Entrevista (Guía de entrevista)
				Acuerdo Comercial TLC Perú - China		
			Análisis de Mercado	Mercado	Preg. 04, 05 y 06.	
				Competencia		
				Proveedor		
				Perfil de consumidor		
			Documentación para la importación	Factura Comercial	Preg. 07, 08 y 09.	
				Declaración única de aduanas		
				Documentos de embarque		
				Póliza de seguro		
				Certificado de origen		



	forma legal para su consumo o distribución. (SUNAT, 2020)		Valorización del costo de la importación	Logística Plan financiero	Preg. 10 y 11.	
<b>Comercialización</b>	Es un conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos (bienes y/o servicios), estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (Gonzales & Guzman, 2021)	Hace referencia a la estrategia de comercialización de una empresa orientadas a determinados productos (bienes y/o servicios).	Producto	Marca	Preg.12 y 13	Encuesta (Cuestionario)  Entrevista (Guía de entrevista)
				Calidad		
				Comprador		
			Estrategias de comercialización	Estrategias de producto	Preg.14, 15 y 16	
				Estrategias de precios		
			Estrategias de Marketing	Estrategias de distribución	Preg.17 y 18	
Estrategias de publicidad						

## Anexo 7: Acta de Revisión de Similitud

	<b>ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN</b>	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 IMPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS ELÉCTRICOS DE CHINA PARA LA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA RAM S.A.C- CHICLAYO, 2023, elaborado por el estudiante(s): SANCHEZ OROZCO KAROL BRIGITH.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 10%, 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, 09 de julio de 2024.



**Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo**

Coordinador de Investigación

DNI N° 44308266