



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LA
IMPORTACIÓN DE CALZADO SANITARIO FEMENINO
DESDE MÉXICO PARA LA EMPRESA ARIANA S.A
UBICADA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2017.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Bach. Karol Rocio Coral López

Asesor:

Ing. José Roberto Huamán Tuesta

Trujillo – Perú

2018

INDICE DE CONTENIDO

APROBACIÓN DE LA TESIS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática.....	11
1.2. Formulación del problema.....	13
1.3. Justificación.....	13
1.4. Limitaciones.....	14
1.5. Objetivos.....	14
1.5.1 Objetivo General.....	14
1.5.2 Objetivos Específicos.....	14
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.2. Bases Teóricas.....	16
2.2.1. Oportunidad de Negocios.....	16
2.2.2. Importación.....	18
2.2.3. Incoterms.....	26
2.2.4. Capacidad de oferta.....	28
2.2.5. Costos.....	30
2.2.6. Valor agregado.....	34
2.2.7. Empresa de calzado Ariana S.A.....	41
2.2.8. Calzado sanitario.....	43
2.3. Formulación de la hipótesis.....	52
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA	53
3.1. Operacionalización de variables.....	53
3.2. Diseño de investigación.....	56
3.3. Unidad de estudio.....	56
3.4. Población.....	56
3.5. Muestra.....	57
3.6. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos.....	58
3.7. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos.....	58
CAPÍTULO 4. RESULTADOS	59
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	103
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	104
ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Incoterms 2010.....	27
Tabla 2: Operacionalización de variables	54
Tabla 3: Número de enfermeras, según departamento, 2012 - 2016.....	56
Tabla 4: Número de enfermeras, según regiones, 2012 - 2016.....	66
Tabla 5: Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú.....	69
Tabla 6: Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú.....	70
Tabla 7: Datos de la descripción de la propuesta.....	79
Tabla 8: Valor FOB de la propuesta	79
Tabla 9: Estructura de egresos.....	80
Tabla 10: Producto Costo Unitario.....	81
Tabla 11: Situación Financiera	82
Tabla 12: Estado de Resultados.....	84
Tabla 13: Flujo de Caja	85
Tabla 14: VAN Y TIR.....	86
Tabla 15: Delimitación de la industria del calzado.....	95
Tabla 16: Lista de las empresas exportadoras en México de la partida 6403.40.00.00.....	97
Tabla 17: Lista de los mercados importadores de la partida 6403.40.00.00 exportado por México	98
Tabla 18: Lista de los mercados importadores de la partida 6403.40.00.00 exportado por México	99
Tabla 19: Comercio bilateral entre México y Perú.....	100

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Proceso de desarrollo de la oportunidad de negocio	18
Figura 2: Partes del calzado sanitario.....	44
Figura 3: Calzado zueco	49
Figura 4: Producto Bruto Interno, por departamento	60
Figura 5: La Libertad: Valor Agregado Bruto.....	61
Figura 6: PBI per cápita en la región la Libertad	62
Figura 7: PEA ocupada en la región la Libertad.....	62
Figura 8: PEA ocupada por tipo de empleo en la región la Libertad	63
Figura 9: Ramas de actividad de la PEA en la región la Libertad	63
Figura 10: Ingreso laboral mensual en la región la Libertad	64
Figura 11: Tasa de desempleo en la región la Libertad.....	64
Figura 12: Uso del calzado sanitario femenino por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	67
Figura 13: Probabilidad de compra del calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	67
Figura 14: Producto Bruto Interno y demanda interna.....	68
Figura 15: Tipo de calzado sanitario preferido por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	71
Figura 16: Frecuencia de uso del calzado sanitario en las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	72
Figura 17: Precio de pago del calzado sanitario por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	72
Figura 18: Frecuencia de compra del calzado sanitario por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad Trujillo	73
Figura 19: Probabilidad de compra del calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	73
Figura 20: Valor adicional a la compra del calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	74
Figura 21: Grado de atractividad del calzado sanitario mexicano en las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	74
Figura 22: Disposición de pago del calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	75
Figura 23: Puntos de venta para adquirir el calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo.....	75
Figura 24: Medios informativo del calzado sanitario mexicano por las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	76

Figura 25: Incentivos por la compra del calzado sanitario mexicano en las enfermeras de los centros de salud de la ciudad de Trujillo	76
Figura 26: Prototipo del calzado para enfermería femenino mocasín	78
Figura 27: Envoltura del calzado sanitario femenino	91
Figura 28: Empaque del calzado sanitario femenino.....	92
Figura 29: Embalaje del calzado sanitario femenino	92
Figura 30: Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 6403.40.00.00	94

RESUMEN

El desarrollo de este informe se basó en investigar, ¿de qué manera el mercado trujillano constituye una oportunidad de negocio para la importación del calzado sanitario femenino mexicano por la empresa Ariana S.A?, para poder definir ello se propuso como objetivo general determinar si el mercado trujillano constituye una oportunidad de negocio para la importación del calzado sanitario femenino mexicano por la empresa Ariana S.A y como objetivos específicos se propusieron determinar la demanda del calzado sanitario femenino en el mercado trujillano en el periodo 2012 - 2016, evaluar el comportamiento de las enfermeras trujillanas al momento de adquirir el calzado sanitario femenino, indicar el valor añadido del negocio, determinar los requisitos y/o reglamentos necesarios para importar el calzado sanitario femenino desde México hacia Perú, analizar las barreras comerciales pertinentes y evaluar la evolución de la exportación mexicana del calzado sanitario femenino en el periodo 2012 -2016.

Por ser una investigación de tipo descriptivo transversal con diseño no experimental, fue necesario utilizar una metodología observacional, con enfoque cualitativo; como es el caso de un estudio de mercado, que a través de encuestas, focus group o informaciones extraídas de páginas web ayudan a argumentar mejor cada objetivo propuesto en la investigación, por ejemplo, a determinar que la demanda del calzado sanitario tiene relación con el número de enfermeras trujillanas, mientras más son las enfermeras trujillanas que adquieran el calzado sanitario femenino mayor es la demanda de este, a evaluar de que el producto, el precio, la plaza y la promoción son esenciales en la compra de las enfermeras trujillanas, a indicar que el valor agregado del calzado sanitario mexicano es su atributo, su diseño y su calidad mientras que para la empresa Ariana S.A es su rentabilidad en el mercado trujillano, a determinar que los requisitos de etiquetado, envase y embalaje deben de ser muy rigurosos para que no haya problema alguno con el traslado del producto, a analizar que el acuerdo comercial Perú - México es muy beneficioso para poder ingresar a territorio peruano y por último a evaluar que las exportaciones del calzado sanitario tanto del País de México como de la empresa Ariana S.A tienen la capacidad para cubrir con nuestro mercado.

Teniendo en cuenta lo mencionado y concluyendo que el mercado trujillano presenta un entorno atractivo por su economía emergente, por su aumento constante de enfermeras trujillanas y su demanda de estas por dicho calzado; se determina que la oportunidad de negocio de importar el calzado sanitario mexicano es una alternativa viable para la empresa Ariana S.A en el mercado trujillano.

ABSTRACT

The development of this report was based on the investigation, in what way the Trujillo market is an opportunity for the importation of the Mexican women's sanitary footwear by the company Ariana SA ?, to be able to define it as a general objective goal if the Trujillo market is a company for the importation of the Mexican women's sanitary footwear by the company Ariana SA and as specific objectives, it was proposed to determine the demand of women's sanitary footwear in the trujillano market in the period 2012-2016, to evaluate the behavior of the trujillan nurses at the time of purchasing the footwear feminine health, indicate the added value to the business, determine the requirements and / or the products necessary to import the feminine sanitary footwear from Mexico to Peru, analyze the commercial barriers and evaluate the evolution of the export of Mexican products of the feminine sanitary footwear in the period 2012 -2016.

It is a cross - sectional descriptive research with a non – experimental design, it was necessary to use an observational methodology, with a qualitative approach; as is the case of a market study, through surveys, focus groups or information taken from web pages have helped to better argue each objective proposed in the investigation, for example, to determine that the demand for sanitary footwear is related to the number of nurses in Trujillo, The more trujillanas nurses who purchase the sanitary footwear for women, the greater is the demand of this, to evaluate that the product, the price, the place and the promotion are essential in the purchase of Trujillan nurses, to indicate that the added value of the Mexican sanitary footwear is its attribute, its design and its quality while for the company Ariana SA is its profitability in the trujillano market, to determine that the requirements of labeling, packaging and packaging must be very rigorous so that there is no problem with the transfer of the product, to analyze that the Peru-Mexico trade agreement is very beneficial to be able to enter Peruvian territory no and finally to evaluate that the sanitary footwear exports of both the Country of Mexico and the company Ariana S.A have the capacity to cover with our market.

Taking into account the aforementioned and concluding that the Trujillo market presents an attractive environment for its emerging economy, for its constant increase of Trujillo nurses and their demand for these by said footwear; it is determined that the business opportunity to import Mexican sanitary footwear is a viable alternative for the company Ariana S.A in the Trujillo market.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Caballero, J. (2009). *El calzado laboral en el medio sanitario*. México.
- Álvarez, C. (2010). Calzado sanitario: prevención de riesgos clínicos. En *Revista Gaceta Dental*, p.01.
Recuperado de <https://www.gacetadental.com/2010/11/el-calzado-sanitario-prevencion-de-riesgos-clinicos-27565/#>.
- Esquivel, E. (8 de junio de 2015). *Crisis de la industria del calzado, provocada por el comercio desleal de China*. SDP Noticias, México, p.01.
- Suarez, L. (20 de diciembre de 2016). *Top 10 países productores de calzado en el mundo*. En Blog: Mayor box. Recuperado de https://mayorbox.com/es/blog/24_Top-10-Pa%C3%ADses-productores-de-calzado.html.
- Rodríguez, I. (17 de setiembre de 2012). *Calzado mexicano: historias de éxito*. Manufactura, México, p.01.
- De la Roca, V. (23 de octubre de 2016). *Industria del calzado en La Libertad está en caída*. Correo, Perú, p.01.
- Ley 29783. *Ley de seguridad y salud en el trabajo* (octubre 27, 2016). Art. 3: "Registro de información laboral". Comisión Permanente del Congreso de la República del Perú. Recuperado de http://www.munlima.gob.pe/images/descargas/Seguridad-Salud-en-el-Trabajo/Ley%2029783%20_%20Ley%20de%20Seguridad%20y%20Salud%20en%20el%20Trabajo.pdf.
- Tapia, L.E. (2012). *Plan para la importación y comercialización de calzados especializados para personal que labora en áreas de gastronomía desde Valparaíso - Chile, hacia Quito - Ecuador*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de las Américas, Quito, Ecuador.
- Martínez, N.A. (2014). *Importación de zapatos de futbol desde Miami – Estados Unidos hacia Quito Ecuador*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de las Américas, Quito, Ecuador.
- Mora, G.B. (2011). *Las importaciones de calzado desde la república popular China hacia el Ecuador*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Avegno, D., Moreira, E. & Parrales, A. (2009). *Estudio de factibilidad para la constitución de una importadora de calzado de seguridad industrial con distribución en el territorio ecuatoriano*. (Tesis de Licenciatura). Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL, Guayaquil, Ecuador.
- Baron, R.A. 2006. Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs "connect the dots to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1): 104-119.
- Singh, R. (2000). *Entrepreneurial opportunity recognition through social networks*, Garland, New York.

- Fletcher, S. (2006). "Regulation processes in intimate relationships: the role of ideal standards." *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (4): 662-685.
- Kotler, P. (2001). "Dirección de marketing. La Edición del Milenio", Editorial Prentice Hall, México.
- SUNAT. (2016). Sobre Importación. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>.
- Lafuente, F. (2010). *Aspectos del Comercio Exterior*. Recuperado de http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55760.pdf.
- Villanueva, J. (2011). *Guía Práctica del Importador*. Recuperado de <http://cvperu.typepad.com/files/aduanero-el-procedimiento.pdf>.
- Heizer, J. & Render, B. "How E-Commerce Saves Money". *IIE Solutions* (agosto 2000): pp. 22-27.
- Lefcovich, M. (2 de setiembre de 2003). *Reducción de costos mediante costeo Kaizen*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/reduccion-de-costos-mediante-costeo-kaizen/>.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.
- Luer, C. (2012). *Cuatro herramientas para aumentar el nivel de satisfacción del cliente*. Recuperado de http://web.uas.mx/negocios/gestione/Desp_Arts.asp?titulo=513.
- Movilla, C. (Noviembre, 2013). *Zuecos y zapatos sanitarios*. 5° Congreso Internacional de Ergonomía y Psicología. México.
- Reinoso, I. (2012). *El calzado en el personal sanitario, ergonomía y biomecánica*. Recuperado de <https://www.prevencionintegral.com/canal-orp/papers/orp-2012/calzado-en-personal-sanitario-ergonomia-biomecanica>.