



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“La experiencia de importación y comercialización de suplementos nutricionales por la empresa NHT Global, en los años 2017 al 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

Rojas Castro, Greisy Cinthia (ORCID: 0000-0002-5912-3473)

ASESOR:

Mg. Espinoza Casco, Roque Juan (ORCID: 0000-0002-1637-9815)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

La realización de este Trabajo de Investigación, se lo dedico a todas las personas que estuvieron conmigo en todo el proceso que conllevó realizarlo, aquellos que me dieron palabras de ánimo cuando estuve a punto de caer. De manera especial quiero dedicar este trabajo a mis padres, por brindarme la oportunidad de poder estudiar y salir adelante, sobre todo a mi madre Norma Castro, quien estuvo de manera incondicional apoyándome en todo momento.

Agradecimiento

Agradezco en especial al docente Roque Espinoza, por el apoyo incondicional brindado a mi persona de la mano con los docentes Vladimir Villanueva y Roberto Macha, quienes se tomaron el tiempo y la molestia de brindarme una asesoría adecuada en el proceso de desarrollo del trabajo de investigación contribuyendo así con la realización de una de mis metas planteadas.

ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
ÍNDICE.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	21
2.1. Tipo y Diseño de investigación	21
2.2. Escenario de estudio	21
2.3. Participantes	22
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	22
2.5. Procedimiento.....	22
2.6. Método de análisis de información.....	23
2.7. Aspectos éticos	23
III. RESULTADOS	24
IV. DISCUSIÓN.....	34
V. CONCLUSIONES	37
VI. RECOMENDACIONES	39
REFERENCIAS	40
ANEXOS	43

RESUMEN

La presente investigación, titulada: “La experiencia de importación y comercialización de suplementos nutricionales por la empresa NHT Global, en los años 2017 al 2018”, tuvo como objetivo principal: Analizar la experiencia en la importación y comercialización de suplementos nutricionales, utilizando el network marketing por la empresa NHT Global, en el Perú, en los años 2017 al 2018. El trabajo de investigación, tuvo un enfoque cualitativo descriptivo-explicativo basada en la teoría fundamentada, esto debido a que se quiere conocer cómo ha sido la experiencia de importación y comercialización de suplementos nutricionales por la empresa NHT Global, utilizando el network marketing, en el Perú, en los años 2017 al 2018, de manera que se utiliza el segmento como una muestra representativa para analizar los puntos de vista y experiencias de representantes y encargados de los distintos segmentos en la importación y comercialización de suplementos nutricionales. La fuente primaria que se utilizará para este proyecto son las entrevistas a profundidad que realizaremos representantes de compañías multinivel sobre la importación y comercialización de suplementos nutricionales. Por otro lado, las fuentes secundarias es el análisis de datos documentales y fuentes digitales disponibles en páginas web como: Sunat, DIGEMID, Veritrade, Trade map, entre otros. Finalmente, al culminar las entrevistas a distintos representantes de la compañía NHT Global, entre otras compañías multinivel, se concluye que la experiencia de importación y comercialización de suplementos nutricionales, por la empresa NHT Global, utilizando el network marketing, en el Perú, en los años 2017 al 2018, fue favorable. Esto debido a que se evidencia una variación porcentual a favor de la empresa del año 2018 respecto al 2017 de un 3.98%, que refleja un ascenso mínimo de sus importaciones, considerando que ingreso al Perú en el año 2017. Esto último, teniendo en cuenta que toda compañía que normalmente se encuentren dentro de los primeros 5 años de haber iniciado sus actividades, están en una etapa de formación y liderazgo.

Palabras claves: Importación, Suplementos Nutricionales, Network Marketing.

ABSTRACT

The present research, entitled: "The experience of import and distribution of nutritional supplements by the company NHT Global, in the years 2017 to 2018", had as main objective: To analyze the experience in the import and loading of nutritional supplements, using the network Marketing by the company NHT Global, in Peru, in the years 2017 to 2018. The research work, had a descriptive-explanatory qualitative approach based on the grounded theory, this because it wants to know how the import experience has been and analysis of nutritional supplements by the NHT Global company, using the network marketing, in Peru, in the years 2017 to 2018, so that the segment is used as a representative sample to analyze the views and experiences of representatives and managers the different segments in the import and packaging of nutritional supplements. The primary source that will be used for this project is the in-depth interviews that we will carry out representatives of multilevel companies on the import and labels of nutritional supplements. On the other hand, the secondary sources are the analysis of documentary data and digital sources available on websites such as: Sunat, DIGEMID, Veritrade, Trade map, among others. Finally, at the end of the interviews with different representatives of the NHT Global company, among other multilevel companies, the experience of importation and labels of nutritional supplements is concluded, by the NHT Global company, using the network marketing, in Peru, in the years 2017 to 2018, it was favorable. This is due to the fact that there is a percentage variation in favor of the company of 2018 with respect to 2017 of 3.98%, which reflects a minimum rise in its imports, which is considered income to Peru in 2017. The latter, having Keep in mind that every company that is normally within the first 5 years of starting its activities is in a training and leadership stage.

Keywords: Import, Nutritional Supplements, Network Marketing.