



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**INFLUENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN EN EL
PRECIO DE VENTA Y LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE
MOTOCULTORES PROVENIENTES DE CHINA DE LA EMPRESA
RECOMAR S.R.L. – TARAPOTO 2015-2016**

**PRESENTADA POR
JHOSELIN FIORELLA NIETO EDQUEN**

**ASESOR
PEDRO YESQUEN ZAPATA**

TESIS

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

CHICLAYO – PERÚ

2018



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**“INFLUENCIA DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN EN EL
PRECIO DE VENTA Y LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
DE MOTOCULTORES PROVENIENTES DE CHINA DE LA
EMPRESA RECOMAR S.R.L. – TARAPOTO 2015-2016”**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
Bach. JOSELIN FIORELLA NIETO EDQUEN**

**ASESOR:
Lic. PEDRO YESQUEN ZAPATA**

Chiclayo -Perú

2018

DEDICATORIA

Primero, de manera especial, a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Segundo, a mis padres, el Sr. Adelmo Nieto Mejía y a la Sra. Marleny Edquen Campos, por apoyarme en todos los momentos de mi vida, por sus consejos, comprensión, amor y valores que han inculcado en mi formación para ser una mejor persona y profesional.

Por último, a mis hermanos: Patricia Teresa y Jesús Adelmo, quienes pudieron comprenderme cuando estaba ocupada y no podía atenderlos.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, a mi familia, por su incondicional apoyo y colaboración en el proceso de elaboración de este trabajo de investigación y toda mi carrera, la cual también es fruto de su esfuerzo. En especial a mis padres, que fueron mis promotores durante este proceso, motivándome para que cada día siga adelante y también por confiar y creer en mí y en mis expectativas.

En segundo lugar, a la empresa Reomar S.R.L., empresa objeto de estudio, la cual me brindo las facilidades del caso para el desarrollo de la presente investigación. En particular al Sr. Jerry Burga Nolorbe, gerente de la empresa, quien desde el primer momento tomó interés en colaborar con mi investigación y brindarme su tiempo para las entrevistas que se realizaron en la ciudad de Tarapoto.

En tercer lugar, a mi asesor Pedro Yesquen Zapata, por dedicar su tiempo, consejos y conocimiento para el desarrollo de la investigación, con la finalidad de realizar una investigación de calidad.

No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a sus aportes, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Este nuevo logro es en gran parte gracias a ustedes, porque con su ayuda he logrado concluir una nueva etapa de mi vida tan anhelada por mí.

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	ix
Índice de tablas	ix
Índice de figuras.....	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	18
1.1. Planteamiento del problema	18
1.2. Formulación del problema.....	20
1.2.1. Problema general.....	20
1.2.2. Problemas específicos	20
1.3. Objetivos de la investigación.....	21
1.3.1. Objetivo general.....	21
1.3.2. Objetivos específicos	21
1.4. Impacto potencial	21
1.4.1. Impacto teórico.....	21
1.4.2. Impacto práctico.....	23
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	25
2.1. Antecedentes	25
2.1.1. Antecedentes internacionales	25
2.1.2. Antecedentes nacionales	32
2.2. Bases teóricas.....	35
2.2.1. Modelo de abastecimiento	35
2.2.1.1. Definición de abastecimiento	35
2.2.1.2. Definición de modelo de abastecimiento.....	37

2.2.1.3 Tipos de abastecimiento	38
2.2.1.4. Importancia del abastecimiento.....	41
2.2.1.5. Modelos de abastecimiento.....	43
2.2.1.5.1. El análisis ABC.....	43
2.2.1.5.2. Abastecimiento Just-in-Time	44
2.2.1.5.3. El sistema de tarjetas (KANBAN).....	45
2.2.1.5.4. El comakership.....	46
2.2.1.5.5. Gestión ERP (Enterprise Resource Planing).....	47
2.2.1.5.6. Desarrollo de redes de proveedores – Redes Keiretsu.....	48
2.2.2. Reducción de costos importaciones.....	49
2.2.2.1. Costo.....	49
2.2.2.1.1. Definición	49
2.2.2.1.2. Clasificación:.....	50
2.2.2.1.3. Reducción de costos	53
2.2.2.2. Costos de importación	54
2.2.2.2.1. Definición de costos de importación.....	54
2.2.2.2.2. Derechos arancelarios y tributos de las importaciones	55
2.2.3. Precio de venta	57
2.2.4. Motocultores.....	58
2.2.4.1. Definición de motocultor.....	58
2.2.4.2. Tipos de motocultores	59
2.2.4.3. Ventajas del uso de motocultores	59
2.2.5. República Popular China	60
2.2.5.1. Historia de la República Popular China.....	60
2.2.5.2. Límites de China	61
2.2.6. Empresa Recomar SRL	62
2.2.6.1. Historia de la empresa Recomar.....	62

2.2.7. Tarapoto.....	63
2.2.7.1. Historia de Tarapoto.....	63
2.2.7.2. Aspectos geográficos de Tarapoto.....	64
2.3. Hipótesis	64
2.3.1. Hipótesis general	64
2.3.2. Hipótesis específicas	65
CAPÍTULO III. MÉTODO.....	66
3.1. Diseño.....	66
3.2. Población y muestra.....	66
3.3. Instrumentación.....	71
3.4. Procedimiento	73
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	78
4.1. Resultados de la investigación	78
4.1.1. Descripción de la muestra.....	78
4.1.2. Análisis exploratorio	79
4.1.3. Costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.....	79
4.1.3.1. Proceso de importación de la empresa Recomar S.R.L.....	80
4.1.3.2. Variación del tipo de cambio en la importación de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.....	82
4.1.3.3. Costo de importación	84
4.1.3.3.1. Primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.....	84
4.1.3.3.2. Segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.....	88
4.1.3.3.3. Tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.....	93
4.1.3.3.4. Costos variables en las importaciones de la Empresa Recomar S.R.L.	99
4.1.3.4. Situación actual de la empresa Recomar S.R.L.....	100

4.1.4. Modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.....	104
4.1.4.1. Competidores de la empresa Recomar S.R.L.....	104
4.1.4.2. Comparación entre los competidores de la empresa Recomar S.R.L.	105
4.1.4.3. Modelo de abastecimiento	110
4.1.4.3.1. Relación del modelo comakership con los competidores de la empresa Recomar S.R.L.....	112
4.1.4.3.2. Estructura del modelo comakership	116
4.1.4.3.2. Propuesta del modelo comakership para la empresa Recomar S.R.L.....	117
4.1.5. Costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.....	120
4.1.5.1. Matriz de estrategias para la empresa Recomar S.R.L.....	120
4.1.5.2. Actividades de mejora para la empresa Recomar S.R.L.....	124
4.1.5.3. Costos para la implementación del modelo Comakership propuesto para la empresa Recomar S.R.L.....	126
4.1.5.4. Reducción de costos en el proceso de importación en base a la aplicación del modelo Comakership en la empresa Recomar S.R.L.....	129
4.1.6. Influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.....	133
4.1.6.1. Precio de venta de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.....	133
4.1.6.2. Participación de mercado de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.....	135
4.2. Discusión de resultados	137
4.2.1. Los sobre costos en la importación de motocultores.	138
4.2.2. Modelo de abastecimiento para reducción de costos	141
4.2.3. Costo de las actividades del modelo comakership.....	145

4.2.4. Relación entre el costo de importación y el precio de venta y la participación de mercado de motocultores.....	147
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	151
Conclusiones	151
Recomendaciones	153
REFERENCIAS.....	155
ANEXOS	160

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1. Clasificación de costos	50
Tabla 2. Evolución del precio del motocultor que ofrece el proveedor a la empresa Recomar S.R.L.....	83
Tabla 3. Costo de la primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	86
Tabla 4. Costo unitario importado de la primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	87
Tabla 5. Costo de la segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	90
Tabla 6 Costo unitario importado de la segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	92
Tabla 7. Costo de la tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	95
Tabla 8. Costo unitario importado de la tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.	97
Tabla 9. Análisis de las importaciones.....	98
Tabla 10. Modelo de Abastecimiento para la reducción de costos en las importaciones de motocultores.....	111
Tabla 11. Modelo de abastecimiento comakership según los competidores.....	113
Tabla 12. Matriz de formulación de estrategias para la empresa Recomar S.R.L.	121
Tabla 13. Aspectos para mejorar de la empresa Recomar S.R.L.	125
Tabla 14. Costos para la implementación del modelo.....	127
Tabla 15. Reducción de costos en el proceso de importación en la empresa Recomar S.R.L.....	130
Tabla 16. Tarifa de transferencia bancaria al exterior según los bancos.	132
Tabla 17. Comparación de precios del producto.	134

Índice de figuras

Figura 1. Reducción de costos.....	54
Figura 2. Proceso de importación de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.....	80
Figura 3. Costos variables durante la gestión de importación de la empresa	99
Figura 4. Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa Recomar S.R.L.....	100
Figura 5. Competidores de la empresa Recomar S.R.L.	105
Figura 6 Competidores de la empresa Recomar S.R.L.	106
Figura 7. Estructura del modelo Comakership.....	117
Figura 8 Estructura del modelo comakership aplicado para la empresa Recomar S.R.L.....	118
Figura 9. Porcentaje de participación de mercado a nivel nacional de la empresa Recomar S.R.L	136

RESUMEN

La presente investigación se realizó en la empresa Recomar S.R.L. ubicada en el departamento de San Martín, empresa dedicada a la importación, compra y venta de maquinaria, herramientas agrícolas y forestales, desde hace 13 años en el mercado nacional.

Teniendo como finalidad determinar la influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L. en el periodo del año 2015 y 2016 que se realizó el estudio. Fundamentándose la investigación en un diseño metodológico general descriptivo cuantitativo correlacional, donde para mayor detalle se profundizó en las variables costos de importación, precio de venta, participación de mercado, costos de importación, sobre costos, modelo de abastecimiento y reducción de costos; los cuales se relacionan directamente con la empresa.

La investigación se basa en la identificación de los sobre costos de importación de los motocultores, donde se identificó los procesos ineficientes en las importaciones realizadas, como por ejemplo una inadecuada forma de sacar los costos de importación de cada producto, los colaboradores de la empresa no tienen las suficientes cualidades ni capacidad para buscar otros proveedores de motocultores asimismo deficiencias en las técnicas de venta; para lo cual se ha sugerido una lista de actividades de mejora para la empresa.

Además, se propone implementar el modelo de abastecimiento comakership en la empresa, que consiste en precio, calidad y justo a tiempo, con el fin de mejorar los procesos y generar beneficios a la empresa, logrando un precio competitivo y mayor participación de mercado. Obteniendo como resultado una reducción del costo total de importación del 7%, siendo esta significativa y viable para la empresa, debido a que la inversión es menor a la ganancia que obtendrá la empresa.

Palabras clave: Costos de importación, precio de venta, participación en el mercado, motocultores, empresa Recomar.

ABSTRACT

The present investigation was carried out in the company Recomar S.R.L. Located in the region of San Martin, a company dedicated to the import, purchase and sale of machinery, agricultural tools and forestry, for 13 years in the national market.

With the purpose of determining the influence of the import costs on the sale price and the market share of pedestrians from China of the company Recomar S.R.L. In the period of 2015 and 2016 that the study was carried out. The research was based on a general methodological design, with a quantitative and quantitative description of the costs of importation, sale price, market share, import costs, supply model and cost reduction; Which are directly related to the company.

The research is based on the identification of the over-costs of import of the cultivators, where the inefficient processes were identified in the imports made, such as an inadequate way of removing the import costs of each product, Have the sufficient qualities and capacity to look for other suppliers of tractors as well as deficiencies in the sales techniques; For which a list of improvement activities for the company has been suggested.

In addition, this research proposes to implement the comakership supply model in the company, which consists of price, quality and just-in-time, to improve processes and generate benefits to the company, achieving a competitive price and greater participation of market. Resulting in a reduction of the total

cost of import of 7%, being this significant and viable for the company, because the investment is less than the profit that will get the company.

Key words: Importation costs, Sale price, Participation in the market, Walking tractor, Company Recomar

INTRODUCCIÓN

La tendencia de las importaciones, han convertido al entorno nacional en un ambiente altamente competitivo, lo cual muchas empresas lo ven como una amenaza y con mucho miedo, no obstante, se tiene que cambiar de mentalidad, considerándola como una oportunidad para innovar y diversificar. Para lo cual, las empresas importadoras tienen que tener procesos eficientes y eficaces, con el fin de lograr posicionamiento en el mercado y ser competitivas.

Debido a esto, hoy en día, las empresas buscan adecuarse a un modelo de abastecimiento, siendo considerada como una herramienta clave para garantizar el éxito de las empresas, debido a que abarca todos los parámetros importantes de una gestión como lo son precio, calidad, tiempo, relación entre proveedor y mejora continua; influyendo positivamente en la calidad y costo del producto.

Teniendo como objetivo principal determinar cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China, a través del análisis a la situación actual de la empresa, conociendo la relación existente con el proveedor y el proceso de importación, se pudo identificar la existencia de sobre costos y presentar un modelo de abastecimiento preciso para la empresa objeto de estudio.

La presente investigación utilizó un diseño metodológico general descriptivo cuantitativo correlacional, mediante el cual se detalló cada una de los indicadores relacionados a la gestión de abastecimiento, relacionada con los proveedores, obteniendo un modelo base de acción y un análisis de los costos de importación de motocultores con la finalidad de reducir los costos. Esto se

realizó a través de la aplicación de instrumentos, tales como: guía de entrevista a profundidad, análisis de contenido y ficha bibliográfica. así como, con una población comprendida por el gerente general, dos colaboradores de la empresa, documentación. Bibliografía no definida, cotización de empresas y tres empresas competidoras.

Esta tesis representa una herramienta de beneficio directo a la empresa Recomar S.R.L., debido a que se ofrece una propuesta de progreso en los procesos de abastecimiento, reducción de costos y participación en el mercado. Por otra parte, será útil para aquellas personas jurídicas y naturales que se encuentren en cualquier sector económico con actividad importadora que tengan la perspectiva de mejorar la gestión de relaciones con los proveedores con la finalidad de reducir costos y encontrar la influencia de los costos de importación en el precio de venta y participación de mercado. El estudio tendrá una reducción de costos significativa para la empresa reduciendo en un 7% sus costos de importación actuales, siendo su beneficio mayor a la inversión propuesta.

Para una mejor comprensión de la investigación, se ha estructurado de la siguiente manera:

1. En el capítulo I, titulado como “Problema de investigación”, en el cual se realizó el planteamiento, formulación del problema general, objetivos de la investigación y el impacto potencial. Incluyendo, la justificación, limitación y viabilidad del trabajo de investigación en lo que respecta a lo práctico y teórico.

2. En el capítulo II, presento la “Fundamentación teórica”, se muestran los antecedentes bibliográficos, las bases teóricas y se desarrolla la hipótesis general y específicas. Ayudando la base teórica a entender el tema.
3. En el capítulo III, definido como “Método”, se establece el diseño de la investigación, determinando la población y muestra, donde se menciona los instrumentos que se emplearon, las técnicas de procesamiento de información y los aspectos éticos de la investigación.
4. En el capítulo IV, titulado “Resultados y Discusión”, se detallan los resultados de la investigación, así como también, la discusión de los mismos realizando la contratación de los objetivos e hipótesis planteadas.

Y como último punto, se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones, teniendo en cuenta los problemas de investigación y los resultados de la misma, luego de un arduo trabajo de campo y análisis de la información necesaria. Se muestran las referencias bibliográficas utilizadas y los apéndices respectivos que garantizan y validan la calidad durante todo el proceso de investigación.

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En este mundo globalizado en el que vivimos hoy en día, las importaciones son pan de cada día. Es así que, China se ha convertido en uno de los principales proveedores del país, proveyendo de bienes de consumo, maquinarias y vehículos. Llegando a ser China nuestro principal proveedor, del cual la mayoría de empresas peruanas sacan provecho, adquiriendo variedad de productos para satisfacer las necesidades de los clientes y generando mayor competencia en el entorno.

En el sector primario, la agricultura es la actividad más importante de pobladores rurales, teniendo la necesidad de adquirir herramientas modernas de gestión agraria, aprovechando las oportunidades de los mercados externos, para la compra de estas maquinarias como motocultores que ayudan al cultivo y cosecha de productos agrícolas.

Considerando que, para las empresas importadoras de estos productos se vuelve más exigente el consumidor final, queriendo obtener un producto de calidad a un menor precio. Es esta la situación con la que lidia la empresa RECOMAR S.R.L. al importar estas maquinarias. Lo que ocasiona una competencia continua para disponer de un mejor precio ante empresas del mismo rubro, y de esta manera persistan en el mercado. Es por eso, que la investigación se realiza por los sobre costos que tiene la empresa RECOMAR S.R.L. cuando realiza la importación de maquinarias (motocultores) que es el producto que cuenta con mayor rotación y a la vez con mayor costo, provenientes de China, buscando adquirir una ventaja competitiva y posicionamiento en el mercado.

La empresa está ubicada en el departamento de San Martín, específicamente en Tarapoto donde se concentra la mayor población y comercio de este departamento, lo que hace que el producto que importa de China, llegue primero al terminal portuario del Callao – Lima y tarde un poco más en su llegada a Tarapoto y el precio aumente por la distancia entre los establecimientos. Las importaciones de motocultores mayormente se concentran en temporadas de cosecha lo cual es cambiante en los agricultores.

Es así que, RECOMAR S.R.L. no cuenta con un modelo de abastecimiento para la reducción de costos en las importaciones que realiza, debido a la carencia de proveedores, ya que cuenta solo con un proveedor lo que le hace depender de ciertos términos en el contrato.

Los motocultores son muy demandados en esta zona de la Amazonia del Perú, lo que refleja la competencia existente en el mercado. Es por eso, que se analizará la gestión de costos en la que incurre la empresa para identificar los puntos claves en los que está teniendo un costo elevado y el cual pueda disminuirse aplicando estrategias de reducción de costos; para brindar al cliente un precio igual o menor que se encuentra en el mercado y, por ende, aumentar las ganancias de dicha empresa.

Otros problemas que surgen en la empresa son para el abastecimiento de productos ya que cuenta con dos sucursales situadas en Jaén y Moyobamba donde se comercializan los mismos productos y lo que indica que tienen que abastecerla de los productos importados. Así también, no cuentan con una estructura de costos adecuada, para realizar una buena gestión y la competencia cuenta con un precio inferior del mismo producto.

El fin de la investigación es obtener información de todos los costos que incurre la empresa en las importaciones de motocultores, verificando qué relación existe con los proveedores para que la empresa pueda aumentar su competitividad.

Asimismo, será útil para la empresa RECOMAR S.R.L., dándole alternativas de solución, así como a posibles empresas que tengan problemas similares o afines a la reducción de costos en las importaciones y también a estudiantes que realicen investigaciones similares.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuáles son los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L?
- ¿Qué modelo de abastecimiento para motocultores provenientes de China reducen en los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.?
- ¿Cuáles son los costos de abastecimiento de motocultores que aplica la empresa Recomar S.R.L.?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.
- Proponer un modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.
- Evaluar los costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.

1.4. Impacto potencial

Con lo que respecta al impacto potencial de esta investigación, se ha dividido en impacto teórico y el impacto práctico, los cuáles se detallan a continuación:

1.4.1. Impacto teórico

La presente investigación realiza un estudio de la influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores. Con el fin de identificar y reducir los sobrecostos existentes en el proceso de importación. Y de esta manera, proponer el modelo

comakership, el cual es un modelo de abastecimiento que busca lograr una mejor relación con el proveedor, precio, calidad y tiempo.

Mediante el estudio se pudo identificar los indicadores claves para identificar los sobrecostos existentes, los mismo que son el costo CIF, costo de nacionalización, gastos financieros y administrativos. Además, se pudo conocer el precio de venta del producto y la participación que cuenta en el mercado nacional. Es importante, porque permitió reducir los costos de importación mediante un buen proceso y con las mejores cotizaciones. En consecuencia, cabe resaltar que para el tema propuesto: “Influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de china de la empresa Recomar S.R.L. – Tarapoto.

2016-2017” se encontraron diversos estudios acerca de la importancia de Los costos de importación, así también como de la implicancia que estos tienen en las decisiones que pueda tomar la empresa.

(Camara de Comercio Peruano China – CAPECHI, 2016) afirma que China es un importante país para realizar negociaciones, asimismo que es uno de los países con más alto potencial de crecimiento en el mundo. Colaborando con abundante y barata oferta. Lo que significa que existen productos a un cómodo precio, que se pueden comercializar en el país, afrontando la competencia que existe actualmente. Igualmente, esto permite al importador peruano contactar con mayor facilidad a uno o varios proveedores. según el bien o servicio que necesita. También, es importante recordar que, para la empresa, este país, es su principal proveedor.

En conclusión, la investigación brinda información sobre la relación directa que existe entre el costo de importación y el precio de venta y la participación de mercado, así como la implementación de un modelo de abastecimiento es preciso para la reducción de costos de la empresa. De esta manera, la empresa será más competente y seguirá vigente en el mercado nacional.

1.4.2. Impacto práctico

Servirá para que la empresa Recomar S.R.L., conozca la importancia de los costos de importación y cómo repercute en el precio de venta y la participación en el mercado; así como también conocer los costos variables que existen en las importaciones, las cuales tiene que tomar en cuenta cuando realiza el proceso de abastecimiento.

En primer lugar, beneficiará a los trabajadores de las empresas importadoras de productos similares que posean problemas con una inadecuada gestión de costos de importación. En segundo lugar, a estudiantes que quieren hacer investigaciones sobre temas similares, incluso favorecerá a la investigadora en el aprendizaje continuo sobre nuevos conocimientos de esta especialidad. En tercer lugar, a todas las empresas que importan en la actualidad y a aquellas empresas que desean ingresar al mundo de las importaciones.

Podría servir para desarrollar competencias, identificar oportunidades con los proveedores, reducir costos de importación y aumentar la participación de mercado. Para lograr obtener un producto atractivo en el mercado en cuento al precio de venta y obtener una ventaja competitiva.

Esta investigación, podría ser de gran ayuda a las empresas que no realizan un correcto análisis de costos y que tampoco cuentan con un modelo de abastecimiento; por lo tanto, las que no tienen estructuradas actividades estratégicas ni con el personal adecuado que se encargue de realizarlas y esto se ve reflejado en la incidencia de sobrecostos en sus procesos.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

Para el desarrollo de este punto se ha tenido en cuenta tomar dos tipos de antecedentes tanto nacionales como internacionales, los que ayudarán a resaltar aspectos importantes de los resultados que han tenido tesis similares a la investigación y que han sido realizadas en otros contextos, pero que, de igual manera, servirá para rescatar datos importantes.

2.1.1. Antecedentes internacionales

Castro & Cantos (2012). En su tesis de licenciatura: “Plan de Importación y Logística de comercialización del insecticida Neonicotinoide para el control de plagas en los cultivos en la provincia de Guayas”. Tuvo como objetivo base: diseñar para los usuarios, un plan de importación y la logística de comercialización del insecticida Neonicotinoide; teniendo como resultado, que el mercado importador y comercialización de plaguicidas cada día en Ecuador es más complejo, existen muchos atenuantes, los cuales tienen implicación directa en el uso de este tipo de productos. Y finalmente, recomendó para el estudio, buscar información necesaria tanto de procedimientos y procesos de importación para que puedan cumplir con leyes establecidas en el país pudiendo de esta manera evitar pérdidas económicas y de tiempo; logrando acelerar el proceso de importación y nacionalización del producto. De esta manera, la empresa RECOMAR S.R.L. se asemeja con la investigación, por no tener amplia información del proceso de importación y solo contar con un proveedor, lo cual estanca su proceso de mejora y competitividad de la empresa.

Valenzuela (2004). En su tesis titulada: "Estrategia de reducción de costos de importación de alimento balanceado para perro en la ciudad capital", tuvo como objetivo general: determinar qué factores de importación se deben tomar en cuenta para desarrollar una estrategia de reducción de costos de importación de alimento balanceado para perro en la ciudad capital. Obteniendo como resultado, que el único factor externo que afecta directamente el precio del alimento balanceado para perro es el tipo de cambio y también que los costos fijos de importación que posee la empresa son flete, seguro y aranceles. Por último, recomendando, poner en practica la estrategia de reducción de costos de importación, con el fin de lograr una reducción en el precio del producto importado y hacerlo más competitivo. Así como, establecer un margen de costos que permita sostener un precio en el mercado sin que este tenga una gran variación al presentarse un cambio en la moneda; de esta manera, la empresa RECOMAR se asemeja con las empresas importadoras de Guatemala que se presentan en la tesis, debido a que desean utilizar estrategias para reducir los costos de importación y logren tener un mayor margen de rentabilidad; del mismo modo, identificar los factores externos que afectan el precio final del producto.

Vorush (2013). En su tesis de maestría "Customs obstacles and decision to import", la cual tuvo como objetivo principal examinar el tiempo de nacionalización en las aduanas como factor de influencia en la decisión de importar teniendo como resultado que se da un retraso de 10 días en el despacho de aduanas de las mercancías importadas, en

promedio, lo que reduce sus importaciones en 1,6 % (4,1% para Ucrania) Y por último, recomendó para el estudio implementar algunas políticas para reducir el tiempo de despacho de aduanas , por ejemplo, sustituir los procedimientos de aduana de largo por algún derecho de aduana adicional; de la misma manera la empresa RECOMAR se asemeja con la empresa BEEPS (The Business Enviroment and Enterorise Performance Survey) por tener problemas en el tiempo de entrega de las importaciones que influye en los costos y también porque tiene que aumentar el número de proveedores, así como de clientes para obtener algunos insumos escasos, de mejor calidad y aumentar su rentabilidad.

Araya (2009). En su tesis de maestría “Estrategias de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS”, la presente tesis tiene como finalidad, elaborar una estrategia de mejoramiento a la gestión de compras de la Dirección de Servicios Institucionales en la CCSS, mediante una investigación sobre la labor actual y la normativa existente, con el propósito de asegurar una práctica estandarizada, legal y transparente de los procesos de contratación, tiene como conclusión en la gestión administrativa no existe un “norte” determinado sobre la gestión, las condiciones, los alcances de los concursos de compra, y no existe comunicación técnica constante ni actualizada con el personal encargado de compras de las áreas y subáreas pertenecientes a la Dirección; recomendando de esta manera establecer una relación directa con las unidades a su cargo, organizando reuniones mensuales con el propósito de intercambiar ideas, actualizando información de temas afines y también realizar una planificación estratégica

en la labor de compras tomando en cuenta criterios de las unidades, requerimientos, con el objetivo de lograr organización en la gestión; en relación al estudio de Araya, muchas empresas no cuentan con una buena gestión de compras, debido a la mala gestión entre los colaboradores de la organización, es por ello, que para la empresa RECOMAR, es recomendable evaluar sus procesos en la gestión de compras por medio de metas de ventas, planificando, coordinando sus actividades y lograr un crecimiento sostenido en el mercado.

Rodríguez (2008). En su tesis de doctorado “La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación”, la cual tuvo como fin determinar las prácticas de compra y aprovisionamiento identificadas en la literatura de mayor éxito; teniendo como hipótesis que la implantación de prácticas avanzadas de gestión de compras tiene efectos positivos en el desempeño de la función de compras, entendido éste en términos de coste, calidad, confiabilidad y flexibilidad; teniendo como resultado que la gestión de compras abarca todas las actividades necesarias (operativas y estratégicas), dentro y fuera de la empresa, para garantizar que los suministros cumplan con las condiciones técnicas de calidad, coste y tiempo necesarias para apoyar y desarrollar los objetivos estratégicos de la empresa; y finalmente recomendó un nuevo paradigma de relación comprador-proveedor representa las nuevas tendencias en la gestión de compras, las cuales parten de un marco cooperativo en el que se asientan tres grupos de actividades: actividades de control, actividades logísticas y

actividades de participación. De acuerdo a la investigación de Rodríguez se asemeja a las dificultades que mantiene hoy en día la empresa RECOMAR, debido a su deficiente desempeño en la gestión de compras y aprovisionamiento de motocultores por problemas internos y externos en las importaciones.

Gómez (2006). En su tesis para obtener el grado de Magíster “Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia prima - Caso Manizales” tuvo como objetivo principal determinar y diseñar las estrategias logísticas de abastecimiento internacional de las empresas grandes e importadoras de materia prima mediante un modelo de gestión – Caso Manizales; donde su hipótesis fue: No existe un modelo de gestión logístico de abastecimiento internacional en las empresas grandes de Manizales, que pueda lograr fuentes de ventajas competitivas; teniendo como resultados que el modelo de gestión logística de abastecimiento internacional que se propone establece una base como herramienta de soporte para las empresas en su objetivo de crear ventaja competitiva desde el mismo momento del abastecimiento de la materia prima, ya que sus características de enfoque sistémico, poca complejidad y generador de integración de las áreas de la empresa como política desde la gerencia estratégica fortalecen y vuelven sostenible dicha ventaja; y finalmente, recomendando la aplicación del modelo propuesto sería de gran ayuda para el mejoramiento del mismo, pues si quedan algunas falencias en este, se pueden detectar al implementar el modelo, generando los correctivos o adiciones necesarias para que el modelo quede completamente ajustado

a las necesidades de las empresas, de la misma manera para la empresa RECOMAR sería de gran importancia a medida que se desarrolló contar con una logística de abastecimiento

Del Pozo (2014). En su tesis de licenciatura, titulada “Plan de negocios para la importación de equipos e indumentaria de cocina para restaurantes en la ciudad de Quito” teniendo como objetivo general identificar si la importadora de equipamiento de cocina de bajo costo, puede ganar mayor participación en el mercado local en comparación con la competencia; motivado por el factor precio en la adquisición de dichos equipos en el sector de restaurantes de Quito; donde su hipótesis fue: el factor precio influye en la decisión de compra o adquisición de equipamiento industrial de cocina. Afectando directamente al desarrollo productivo de sus empresas; obteniendo como resultado que la disposición de compra de muchas empresas está presente, pero lamentablemente no ha habido una empresa que canalice esta necesidad y la lleve a un negocio exitoso, la empresa importadora con una gestión organizada y profesional, puede llegar a más proveedores que brinden equipamiento industrial de cocina con tecnología avanzada. Será siempre un factor eficiente para la empresa, precautelar la idea central, que es la comercialización de equipos a precios competitivos. Así como, que a pesar de que la competencia tiene varios años en el mercado, es importante competir con precios bajos que es el principal interés de la clientela; recomendando de esta manera a la empresa ser cauteloso con los contratos con dichas empresas, estableciendo fechas exactas de entrega, garantizando stock para posteriores negociaciones y que los proveedores son piezas fundamentales para que la idea central de

TecniCook no cambie. El cliente siempre esperará adquirir equipamiento industrial a buenos precios. Por lo tanto, la empresa RECOMAR tiene un parecido en la investigación en cuanto a poder encontrar en un mercado externo motocultores a un precio bajo para ser ofertados posteriormente y ofrecer a la clientela un producto que mejore su perspectiva de compra.

Merchán (2015). En su tesis de pregrado "Impacto financiero y tributario de las barreras comerciales para la importación de textiles en la ciudad de Cuenca caso práctico empresa Lugus último trimestre 2013" asumió como objetivo principal Determinar el impacto financiero y tributario de las barreras comerciales para la importación de textiles en la Ciudad de Cuenca caso Empresa Lugus último trimestre del 2013; donde su hipótesis fue, con la determinación del impacto financiero y tributario se obtiene una herramienta de medición que permite la toma de decisiones para la Empresa Lugus y el sector textil de la Ciudad de Cuenca; logrando como resultado que la empresa Lugus no mantiene un ordenado método de costeo que le dificulta la toma de decisiones estratégicas, además que el estudio de los costos de importación permite al empresario tomar decisiones con respecto a su ganancia con tela adquirida en el Ecuador como adquirida del extranjero. Recomendando que es necesario generar un sistema contable financiero y una adecuada documentación del proceso productivo que facilite la toma de decisiones estratégicas, también que uno de los inconvenientes de la empresa es la inversión que conlleva la dificultad de importar se puede considerar la opción de asociarse con similares que actúan en el mismo sector productivo con el fin de compartir los costos y gastos de la importación. De esta manera, la empresa

RECOMAR coincide en el problema de financiamiento que cuenta la empresa Lugus, lo que le impide muchas veces tener un precio para los motocultores que esté de acuerdo al mercado donde se comercializan y hacer frente a su competencia.

Agudelo (2004). En su tesis titulada “Análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones), para la empresa importadora gran andina Ltda.” Cuenta con el siguiente objetivo general: Hacer el análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones) de la empresa Importadora Gran Andina Ltda., con el fin de reducir los re-trabajos, optimizar los procesos, disminuir costos e incrementar utilidades; obteniendo como resultados que los flujos de datos de los procesos no presentan modificaciones, debido a que la información que se transmite entre los procesos está relacionada con documentos legales. Esto se presenta tanto en el proceso de ventas como en el de importaciones; y finalmente recomendó que habiendo sido los procesos de venta e importación de repuestos mejorados, no quiere decir que no se puedan volver a mejorar, por esta razón, se considera importante para IGRANDINA, realizar procedimientos de mejoramiento continuo a todos los procesos de la empresa, con mayor frecuencia, por lo tanto la empresa RECOMAR al contar con modelo de abastecimiento este tiene que ser supervisado continuamente para realizar cambios pertinentes si son necesarios.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Yi (2008). En su tesis de pregrado, titulada “Sistema de Información para el costeo por procesos de las Industrias Vitivinícolas” la que tuvo como

objetivo principal realizar un análisis y diseño de un sistema de información de costeo por procesos aplicado a las industrias vitícolas, utilizando una metodología orientada a objetivos. Tuvo como conclusión que de implementarse el software que permite obtener información de costeo por proceso en las industrias vitícolas es inminente la obtención de costos exactos y de manera oportuna, asimismo la reducción de tiempo en el procesamiento de la data registrada y por último registro una observación la cual es, que en el país no se utilizan herramientas adecuadas para la contabilidad de costos en la actividad de producción de vino; del mismo modo, la empresa RECOMAR sabiendo cuales son los procesos de importación puede optimizar los costos durante las importaciones de motocultores provenientes de China.

Meza (2013). En su tesis de licenciatura, “La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en lima metropolitana, año 2012” tuvo como objetivo general determinar si la implementación efectiva de una gestión estratégica de costos, influye en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012; donde su hipótesis fue La implementación efectiva de una Gestión Estratégica de costos como herramienta gerencial influye favorablemente en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de Ascensores en Lima Metropolitana, año 2012. La cual, obtuvo como resultados que las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores cuentan con una gestión de costos, pero no han establecido un mecanismo estratégico ante un mercado competitivo, por ende, han obtenido resultados moderados y

no han estado en constante crecimiento económico y financiero. Finalmente, recomendando implementar un departamento especializado que gestione estratégicamente los costos de la empresa, para minimizar los riesgos y problemas que se puedan incurrir al analizar los costos. Es así que, en la empresa RECOMAR obtendrá una ventaja competitiva si realiza una buena gestión de costos lo que le permitirá determinar los costos innecesarios que está incurriendo en sus importaciones.

Reyna (2005). En sus tesis de licenciatura “Cadena de abastecimiento en una empresa textil” la cual, tuvo como objetivo principal demostrar la importancia de la gerencia de la cadena de abastecimiento en la reducción de los costos logísticos; logrando como resultados la demostración de la eficiencia de los indicadores de gestión al notar el control estricto sobre los puntos más neurálgicos de la cadena de abastecimiento; de esta manera, la empresa RECOMAR se asemeja con la empresa de textiles, debido a que si implementan indicadores de gestión en sus empresas adquirirán una ventaja frente al mercado; lo que sería clave para tener un control en inventarios y mantener satisfecho al cliente.

Calderón & Cornetero (2014). En su tesis de pregrado, “Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013, tuvo como objetivo general Evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013, donde su hipótesis fue: La gestión logística influye de manera significativa en la determinación del costo de ventas de la empresa

Distribuciones Naylamp SRL, ubicada en la ciudad de Chiclayo, en el año 2013; donde concluyó que la gestión logística si influye significativamente en la determinación del costo de ventas, por lo que el costo de ventas determinado por la empresa en el periodo enero – junio 2013 difiere al costo de ventas, de esta manera recomendó que era necesario esquematizar el proceso de compra y distribución de mercancías de los almacenes, a través de un diagrama de proceso, por medio de un sistema computarizado de inventarios, logrando controlar la salida de materiales del almacén, a la vez se podrá auditar si las salidas fueron justificadas y se visualizará los stocks oportunamente, adicionalmente un trabajador debe llevar un registro. De esta forma, la empresa RECOMAR se identifica con la empresa por no contar con un plan de abastecimiento que le permita tener el control del inventario de sus productos e incurra en costos adicionales por el mal manejo y descuido de su almacén.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Modelo de abastecimiento

2.2.1.1. Definición de abastecimiento

Es un elemento fundamental en el desarrollo productivo, debido a que se convierte en la fuente de abastecimiento, que logra alimentar y soportar el mecanismo competitivo de los diferentes productos que se ofertan en el mercado.

“Es más que un intercambio de un bien o un servicio (B/S), por una cantidad económica pre-establecida. Se toma como base la planeación, la ejecución y el control o seguimiento, de todas y cada una de las acciones relacionadas directa o indirectamente con las adquisiciones en la empresa”. (Heredia, 2007, p. 117)

A lo que se refiere para el modelo de abastecimiento es, seguir tres pasos: primero, la planeación, la cual trata de generar estrategias; segundo es la ejecución, en donde se implementara las acciones y tácticas planificadas; y finalmente, el control y seguimiento, que es evaluar mediante mecanismos la realización de la ejecución. Esto es un proceso cíclico que soporta todas las acciones de la empresa.

Para Del Rio (2010). Significa almacenar productos que se consumen dentro del establecimiento, incluyendo la papelería y los artículos de oficina. Es la unión tanto de la compra, tráfico y recepción de todo lo que necesita la empresa; y que esta se da origen cuando cada departamento o persona que pertenezca a la organización reconozca una necesidad justificada o varias, de abastecimiento e informe al departamento o al encargado de compras, mediante la requisición. La necesidad se puede entender por bienes y/o servicios para la persona o departamento con el fin de lograr realizar sus actividades, logrando los objetivos por cada área de la organización.

2.2.1.2. Definición de modelo de abastecimiento

Según Laseter (2004) El modelo de abastecimiento es encontrar el equilibrio entre relaciones cooperativas y un compromiso con precios competitivos, a parte dice que es importante la colaboración con los proveedores para el éxito de los negocios. Existen seis habilidades universales, aplicables a cualquier organización, las tres primeras conforman el proceso central para definir y desarrollar la base del abastecimiento, muy aparte de ser las más utilizadas por las organizaciones; la primera es; la creación de un modelo de costo total, en la cual suministra el reclutamiento de todo el proceso de compra. La creación de estrategias de abastecimiento, cambiando el enfoque de compra táctica a estratégica. La construcción y sostenimiento de relaciones con proveedores se enfoca en la dimensión cooperativa del modelo de abastecimiento. En el segundo grupo, resalta las diferentes maneras de aprovechar la base del aprovisionamiento con el fin de adquirir ventaja competitiva. Sola las más grandes y sofisticadas empresas llegan a construir más capacidades en las tres áreas faltantes. La integración de la red de abastecimiento, la cual asegura el aprovisionamiento rápido de bienes y servicios; el aprovechamiento de la innovación del proveedor, mayormente buscan las empresas que producen equipos de alta ingeniería y por último, cuando su competencia llega a ser global se desarrollan una base de abastecimiento global. (p. 4-5)

Banchieri, Boland, Carro, Gismano & Stancatti (2007). Indica que el modelo de abastecimiento es proveer a la función de producción los materiales y recursos que necesite en el tiempo y forma adecuado. El abastecimiento es

parte de la logística de producción junto con la distribución física, el mantenimiento y los servicios de planta. Tiene una importancia decisiva en la competitividad de la organización en tanto que las decisiones que se toman dentro de su ámbito de competencia inciden en la estructura de costos, en las finanzas y en el posicionamiento, si se tiene en cuenta la calidad de los recursos adquiridos. (p.126)

El sistema de abastecimiento comprende tres sub-funciones, las cuales son: Gestión de compras, recepción y almacenaje – administración de stocks.

2.2.1.3 Tipos de abastecimiento

Según Heredia (2013) El proceso de compras, exige una serie de etapas para que de manera exitosa se lleve a cabo la secuencia de producción y distribución, situación que lleva a las empresas a la ejecución de tres tipos o clases de compras, que puede ser; según las necesidades y/o características de los pedidos, en estrecha relación con los proveedores (p. 10).

- **Tarea nueva o compra nueva**

Se trata de realizar pedidos nuevos y se presenta cuando no existe previo nexo comercial con el proveedor y se desea conocer nuevas alternativas de suministros o cuando se incursiona en estrategias de desarrollo de producto o de diversificación.

- **Recompra modificada**

Se da cuando previamente se ha entablado una relación comercial con el proveedor y simplemente se modifica alguna de las condiciones de

compras iniciales, como, por ejemplo, características del producto, cantidad de los productos, lugar y fecha de entrega y también condiciones de pago.

- **Recompra directa**

Se ejecuta si se presentan relaciones comerciales con proveedores ya conocidos y no se cambia o modifica ninguna de las circunstancias acordadas antes, en lo que se refiere a características y referencias de los productos, fecha, lugar de entrega y condiciones de pago. Se acoge a esta alternativa cuando ya se conoce y se confía en el proveedor.

Escudero (2009) los clasifica de otra manera y nos menciona que para abastecer a las organizaciones tanto de materiales, bienes o servicios, tienen un origen de necesidades las cuales pueden ser:

- **Especiales**

Cuando se adquieren bienes de uso, donde mayormente se realiza una inversión grande y la decisión de adquisición es consultada con los usuarios del bien, con la característica de que este bien que se adquiere no es para transformar un artículo o para venta. Mayormente, las personas que intervienen en la decisión son el director comercial, un representante del departamento técnico, un representante del departamento financiero y tesorería, quienes mediante una decisión conjunta decidirán realizar o no la compra.

- **Anticipadas**

Son aquellas que se efectúan antes de una necesidad, a mediano o largo plazo y se considera una estrategia, debido a que el comprador se prevé

con tiempo a la necesidad cuando conoce qué y cuánto necesitara para el futuro; también, se llevan a cabo cuando existe un plan donde se encuentran las necesidades normales, comunes que tiene la organización. En algunos casos, se da cuando se anuncia posibles aumentos de precio de un producto, y para abastecerse se analiza la cantidad que disponen en almacén analizando el máximo o mínimo de artículos con los que tiene que contar.

- **Estacionales**

Se realizan en productos de temporada, con el objetivo de atender la demanda estacional de ciertos artículos. Se recomienda no crear pedidos grandes o solicitarlos en función de las ventas, de esta manera se evitará perder por liquidación de stocks pasados de serie o moda, pueden partir analizando las ventas que se realizaron en el mismo periodo del año anterior. Este tipo abastecimiento crea una ventaja en las organizaciones debido a que pueden acceder a descuentos por parte de sus proveedores quienes en parte fomentan este tipo, aparte de contar con la mercadería en almacén antes de empezar la temporada.

- **Rutinarias**

Son las que se llevan a cabo en pequeñas cantidades, mediante una entrega diaria, su principal característica es atender las necesidades del “día a día” con una inversión de bajo riesgo. Usualmente, es cuando son productos que cuentan con una demanda constante; por ello, al comenzar las relaciones comerciales con el proveedor se acuerdan las condiciones y no se revisa el contrato hasta que se llegue producen cambios en aspectos de precio, transporte, pago, entrega, etc.

- **Oportunidad**

Ocurre cuando se encuentra en oferta, remate, rebaja por diferentes circunstancias del bien que se necesita o que se está buscando; para ellos se tiene que verificar si cumple con todos los requisitos que el departamento en cargo de la empresa necesita, esto para verificar y no caer en problemas cuando la mercancía que se ha ofrecido no cumpla con las especificaciones planteadas y ocasione pérdidas de tiempo y económicas en la empresa.

- **Urgencia**

Tienen la característica de no ser de gran volumen y normalmente se da cuando no se ha previsto de manera óptima los materiales que se contaban en almacén. Se realizan de manera rápida opacando el proceso que se debe realizar normalmente. En donde el tiempo no permite que se realice la compra normal. Para evitar este tipo de abastecimiento se debe revisar con debida anticipación las órdenes de pedido y autorización que se den.

2.2.1.4. Importancia del abastecimiento

- Aseguran una fuente permanente de materiales que abastecen el área productiva de las organizaciones.
- Deben controlar el más mínimo detalle del manejo de los inventarios para que no se transformen en una carga económica en la fijación de precios del producto.
- Tienen injerencia directa en las funciones de tiempos y movimientos productivos de la empresa debido a que manejan de forma directa tanto el tiempo como la cantidad de adquisiciones.

- Define y corrobora junto con el área de producción y mercadeo la calidad de los materiales adquiridos para los productores, según las características de la demanda.
- Asegura el funcionamiento global de la empresa, a través del cumplimiento en las adquisiciones tanto de soporte como de producción.
- La importancia del producto que mercadeo oferta está directamente afectada por la previsión de cantidades de materiales adquiridos para suministrar a producción.
- Influye directamente en el aumento o disminución de las utilidades de la organización, debido a que las adquisiciones dependen de la calidad y el tipo de producto que se oferte en el mercado.
- Se vuelve en la mayoría de las organizaciones en el centro que reúne solicitudes y distribuye materiales a los diferentes departamentos o divisiones de la organización.

Y es más importante aun cuando un paso de la gestión de compras se realiza incorrectamente y se ve reflejado en la empresa con cuellos de botellas, así mismo este problema se mostrará en el producto final que adquiera el cliente, lo que lleva a adquirir una desventaja competitiva llegando a generar a largo plazo a la exclusión de sus productos del mercado.

Soriano (1995) Comenta que casi todos los dueños, gerentes y directivos de empresas se preocupan por mantener bajo el control de sus gastos, pero el problema radica en que no cuantifican el impacto que surge en la

rentabilidad de la empresa. Nos dice que es importante el modelo de abastecimiento por las siguientes razones:

- Permite realizar un plan integral de la gestión logística, lo que se refiere al control de inventarios, almacenaje y manipulación de los materiales de la empresa.
- Los resultados de los estados financieros son favorables para la empresa, lo cual se puede corroborar comparando los estados de ganancias y pérdidas de la empresa correspondiente al año anterior.
- Mantiene un flujo ininterrumpido de materiales y servicios para permitir el funcionamiento continuo de la empresa.
- Mantiene una mínima cantidad de stock, con el fin de reducir los costes que implica el mantenimiento.
- Conserva el precio de compra más bajo.

2.2.1.5. Modelos de abastecimiento

2.2.1.5.1. El análisis ABC

Para Koenes (1995) El análisis ABC es un esquema que se respalda en la “ley de Pareto”, la cual también es conocida como “ley de la relación 20-80”, la que se basa en observaciones empíricas sobre la evolución de las ventas de casi la todos los sectores y empresas, de productos tangibles y de servicios que se venden al consumidor final, indica que lo normal es cuando la mayor parte de ventas se radica en un número pequeño de clientes. (p. 69)

No es un modelo teórico, por el contrario, es un modelo en el que se analiza y verifica lo que pasa en la realidad de una empresa. Este tipo de análisis parte de la observación de la realidad.

La lógica que sustenta el esquema se da de la siguiente manera:

- El 20% de los clientes de una empresa son responsables del 80% de las ventas, se les denomina como clientes A.
- El otro 20% de los clientes son responsables del 15% de las ventas, denominándolos como clientes B.
- Y el 65% de los clientes son responsables del 5% de ventas, se les denomina clientes C.

2.2.1.5.2. Abastecimiento Just-in-Time

El Justo a Tiempo, es un modelo de abastecimiento que consiste en que el proveedor entrega solo los productos que necesita la empresa y en el momento en el que lo necesita. Tiene como objetivo minimizar las inversiones de capital inmovilizado en stocks y costos agrupados; de esta manera satisfacer al cliente con eficiencia y eficacia, a un menor costo. (Chávez & Torres, 2012, p. 201)

En este modelo se trata de abastecerse de materia prima, insumos o materiales que sean realmente necesarios en el momento que se necesita y en cantidades exactas.

Para la implementación es necesario contar con un proveedor que tenga compromiso y cooperación en entregar los materiales de calidad, se establece mucha presión sobre los proveedores, logrando un desempeño y resultados importantes a mediano y largo plazo.

Aplicar el modelo produce ciertas ventajas como; la reducción del ciclo de abastecimiento, disminución en costos de compras, reducción del inventario, mayor rentabilidad a largo plazo, entre otras. Es un trabajo conjunto entre el cliente y el proveedor, para mejorar la calidad y optimizar tiempos de entrega en ambas partes.

2.2.1.5.3. El sistema de tarjetas (KANBAN)

Maqueda (1992) Es un sistema que consta del traslado de diferentes piezas de acuerdo a las necesidades del montaje final. El KANBAN favorece la coordinación entre sectores al transmitir las órdenes de fabricación y de retirada de materiales entre las diferentes secciones de la línea de fabricación. La operatoria en la transmisión de órdenes se fundamenta en el sistema de arrastre, según el cual la línea de montaje final arrastra a los materiales que se producen en los centros de trabajo anteriores.

Las tarjetas que coordinan el sistema son de dos categorías:

1. Las de movimiento, autorizan la posibilidad de retirar de un contenedor una determinada pieza desde el punto de salida de un centro hasta el de entrada en otro centro.
2. Las de producción, permiten la producción de un contenedor de determinadas piezas destinadas a sustituir a otro contenedor que se haya retirado del punto de salida del centro.

Cada contenedor deberá llegar obligatoriamente impreso la tarjeta en la cual aparecerán las indicaciones para los operarios. De esta manera, se facilitará el trabajo en almacén.

2.2.1.5.4. El comakership

Escudero (2014). Es la relación de proveedor – cliente; cada día el consumidor/cliente se vuelve más exigente, generando en las organizaciones una constante innovación con el fin de adquirir una ventaja estratégica, refiriéndose a los nuevos bloques económicos, ciclos de productos en constante reducción, inversiones en investigación y desarrollo, entre otras. (p.89)

Se entiende como comakership a la manera de gestionar las relaciones entre el comprador y el proveedor, teniendo objetivos comunes como: cumplimiento de acuerdos, flexibilidad en las entregas y suministros de un producto de calidad al precio más bajo posible.

También es una “Filosofía de aprovisionamiento” que se apoya en la “Gestión de calidad total” y en la “Producción Just-in-Time”, que abarcan dos aspectos importantes la mejora continua y la eliminación de desperdicios. Esta filosofía se apoya en tres pilares básicos:

Precio sano: precio real del producto, incluyendo la utilidad del empresario y tomando en cuenta la coyuntura del mercado, lo que se refiere a la oferta y demanda.

Calidad total: es la calidad que exige el cliente para con los productos, donde el comprador debe encontrar fuentes de suministros competitivos.

Just-in. Time: el proveedor debe suministrar pedidos u órdenes en un corto espacio de tiempo, en función a la demanda, lo que permite reducir al máximo costos de almacenamiento.

De este modo, el comakership permite negociar con los proveedores, logrando obtener un producto de calidad y reducir costos; mediante una negociación centrada en el “yo gano – tu gana”, ambos buscan su rentabilidad.

2.2.1.5.5. Gestión ERP (Enterprise Resource Planing)

Heredia (2013) Es un modelo de gestión empresarial, para cubrir todas las áreas funcionales de la empresa. Son la forma de utilizar la información a través de la organización de manera proactiva en las unidades de negocio que conforma la empresa en lo que se refiere a: producción, compras, inventario, cadena de suministros, finanzas, recursos humanos, logística y distribución, ventas, servicio al cliente y relación con proveedores. Estando en un mundo globalizado en donde las organizaciones tienen contacto con diversos clientes y proveedores de todas partes del mundo, el ERP permite a las empresas estar a la vanguardia e innovación para ser competitivos en otros mercados. Llegando al punto de ser agentes de cambio, obteniendo liderazgo en sus mercados.

Pero existen limitaciones para las pequeñas y medianas empresas en nuestro país debido a las siguientes razones:

- Costumbre de un sistema tradicional, a lo que se refiere que aun dudan de la tecnología, la cual solo facilita el proceso manual que están acostumbrados hacer.
- Pensamiento erróneo de la tecnología, debido a que ciertamente el costo de adquirirlo es elevado, pero este llega a pagarse solo con la ayuda que genera a la empresa, siendo más eficientes, eficaces y aumentando la calidad en los servicios o productos que se ofrece.

El trabajo comprometido en equipo que requiere ese sistema, es tener a los trabajadores comprometidos con sus funciones, debido a que es un trabajo consecutivo donde todas las partes dependen de otras y si una de ellas se detiene, el proceso también; generando de esta manera la colaboración en todas las áreas, tener información real de la gestión de aprovisionamiento, el registro y control. Logrando tomar las mejores decisiones.

2.2.1.5.6. Desarrollo de redes de proveedores – Redes Keiretsu

López (2014) Las redes Keiretsu aparecen en medio de la integración vertical y la compra a proveedores externos, este proceso en el que interviene es cuando la empresa empieza a producir componentes que antes lo adquiriría por un proveedor. (p.128)

Keiretsu, es un término japonés, el cual se refiere a la coalición de empresas donde las grandes fábricas participan financieramente en sus proveedores, en un largo plazo y llegan a ser socios de la compañía; es todo lo contrario a la subcontratación u outsourcing. Este modelo trae consigo algunas ventajas como; reducción de costos, seguridad de la calidad del producto y tiempos de entrega de este.

2.2.2. Reducción de costos importaciones

2.2.2.1. Costo

2.2.2.1.1. Definición

Heredia (2007). Afirma desde una perspectiva práctica que es una erogación de dinero que será ejecutada en la fabricación de un producto (unitario) o prestación de un servicio y que será recuperada cuando la venta del producto se realice. (p.203)

Andrade (2010). Nos dice que costos, son aquellos gastos que se sacrifican del consumo para incurrir en la producción de bienes o servicios. Son valores que se asignan a los materiales y la mano de obra que participan directa o indirectamente en el proceso de producción de bienes o servicios. (p.104)

2.2.2.1.2. Clasificación:

La siguiente tabla muestra la clasificación de los costos según sus tipos y áreas.

Tabla 1. Clasificación de costos

CLASIFICACIÓN	ÁREAS	TIPO DE COSTO	CLASES
Según su función	Producción	Costos fijos: son todos aquellos que no dependen si hay o no producción u otras operaciones, siempre están ahí.	Costos fijos discrecionales: pueden ser modificados.
			Costos fijos comprometidos: no pueden ser modificados.
		Costos variables: son los que relacionado con los niveles de producción de la empresa.	Costos variables: cuentan con una relación directa con las cantidades producidas o volumen de trabajo.
			Costos semi variables: son aquellos que operan en tramos de la producción como fijos, y en otros varían (están integrados por una parte fija y una variable).
		Costos marginales: son aquellos que están asociados con las unidades adicionales de producción.	
		Costos totales: es la suma de todos los costos que se presenta en la producción.	

	Unidad de costeo:	Costos directos: son aquellos que están relacionados directamente con los procesos de producción.		
		Costos indirectos: son aquellos que no influyen de manera directa.		
	Marketing	Costos diferenciales: ss la diferencia en los costos de alternativas que dan el mismo beneficio o similar.		
		Costos históricos: ss la comparación de los costos en periodos iguales.		
		Costos futuros: es el reflejo futuro de costos del producto y de la empresa por decisiones tomadas en el presente.		
		Costos sepultados: son pagos que se hicieron en el pasado pero que una parte ha quedado pendiente.		
	Costos pertinentes: son comunes en las decisiones de producción			
	Distribución	Inventarios		
		Stocks: son costos relacionados a los stocks, se encuentran todos los que están relacionados a los inventarios.	Costos de adquisición: Son todos los gastos que se dan para realizar los pedidos a los proveedores.	
			Costos de posesión: Se incluyen los gastos de financiamiento del stock, gastos de almacenaje y manutención.	
			Costos de rotura de stocks: Son las situaciones cuando la empresa no tiene mercancías para el proceso productivo.	
Costos asociados a los flujos: se tiene en cuenta los costos de los flujos de aprovisionamiento				

Según cómputo	Costos contables: son costos que tienen relación directa con los presupuestos. Esto sirve para la toma de decisiones.
	Costos económico-técnicos: son ingresos en términos de costo de oportunidad.
Según factor tiempo	Histórico: son los que se dan en un periodo determinado.
	Predeterminados: son los que se estiman con bases estadísticas, se utiliza para elaborar presupuestos.
Según importancia tiempo	Relevantes: también se conocen como costos diferenciales, pueden ser modificaciones de acuerdo a la opción que se decida.
	Irrelevantes o no relevantes: son aquellos que permanecen inmutables sin importar el curso de acción elegido.

2.2.2.1.3. Reducción de costos

Ministerio de la Producción Perú (2016)

Se trata de realizar más actividades, más producción, utilizando menor cantidad de insumos, trabajo, dinero, etc.

Comúnmente las organizaciones buscan mayor rentabilidad y crecimiento sin arriesgar mucha inversión, esto es posible desarrollando estrategias que maximicen la eficiencia sin comprometer el crecimiento. Por ejemplo, la presión de hacer cortes indiscriminados o disminución de personal en la organización.

Una manera fácil de reducir los costos es terciarizar o realizar outsourcing, esta herramienta de gestión tiene beneficios la reducción de costos, pero la cual implica arriesgarse a que la calidad del producto se dañe en algún momento debido a que no se participa en todo el proceso. Así como, el diseño de planes, proyectos que optimicen las funciones de cada área, permanentemente revisas el funcionamiento del personal en la organización, para identificar puntos ociosos, y rectificar estos problemas. Otras alternativas, evitar la compra de equipos y maquinarias de gran valor que pueden esperar o que no son indispensables para el funcionamiento de la empresa, entablar mejores relaciones con los proveedores y accedes a promociones, entre otros.

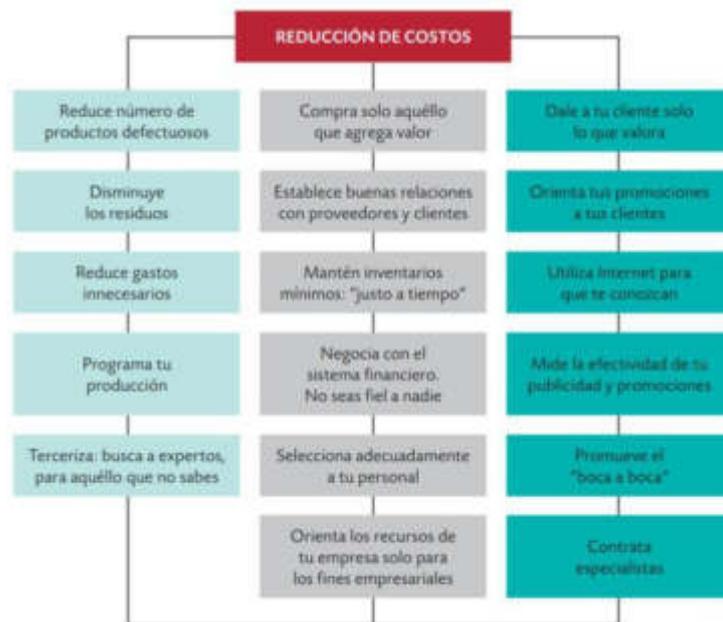


Figura 1. Reducción de costos.

Fuente: CreceMype – Ministerio de la Producción de Perú.

En la figura 1 se muestra las distintas maneras de reducir costos en las empresas, pero al momento de realizar alguna de estas opciones se tiene que tener en cuenta de no dañar otros procesos y áreas de la actividad de la empresa.

2.2.2.2. Costos de importación

2.2.2.2.1. Definición de costos de importación

Gavelán (2016). Define que el costo de importación es el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Dando a conocer que los gastos adicionales al precio de compra son: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; de esta manera, se incluyen todos los gastos aplicables directamente al producto, y

también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra-venta del exterior.

Para Datar, Foster & Horngren (2007). El costo de importación se refiere al costo de adquirir un bien o servicio del exterior del país, el cual está estipulado por una moneda extranjera, más los gastos que se han realizado para la compra.

2.2.2.2.2. Derechos arancelarios y tributos de las importaciones

Según la SUNAT (2016); Los tributos que gravan las importaciones son los siguientes:

A. Derechos ad-valorem

Derecho arancelario que se aplica a las importaciones de mercancías su Base Imponible está constituida por el valor CIF en Aduanas y una tasa impositiva que representa cuatro niveles (0%, 4%, 6%, 11%), según subpartida nacional.

B. Derechos correctivos provisionales ad valorem

Medidas correctivas aplicadas por el Perú a los Países Miembros de la Comunidad Andina, en la cual se acordó el trato no discriminatorio a las mercancías, se aplica a las importaciones de mantecas bajo las subpartidas NANDINA 1511.90.00, 1516.20.00, y 1517.90.00, procedentes de Colombia. Con una tasa del 29% Ad-Valorem CIF (Base Legal: Resolución Ministerial N° 226-2005-MINCETUR/DM).

C. Derechos específicos-sistema de franja de precios

El tributo que es un derecho arancelario, grava las importaciones de los productos agropecuarios tales como arroz, maíz amarillo, leche y azúcar (productos marcadores y vinculados), fijando derechos variables adicionales y rebajas arancelarias según los niveles de precios piso y techo determinados en las tablas aduaneras, esto derechos variables adicionales que resulten de la aplicación de lo dispuesto en el Sistema Franja de Precios y modificatorias, sumados a los derechos ad valorem CIF no podrán exceder del 20% del valor CIF de la mercancía cuya subpartida nacional.

D. Impuesto Selectivo al Consumo –ISC

El impuesto se aplica bajo tres sistemas:

1. Sistema al valor: la base imponible es el valor CIF aduanero más los derechos arancelarios a la importación.

2. Sistema específico: la base imponible lo constituye el volumen importado expresado en unidades de medida.

3. Sistema al valor según precio de venta al público: la base imponible está constituida por el precio de venta al público sugerido por el importador multiplicado por el factor 0.847.

E. Impuesto General a las Ventas –IGV

Este tributo grava la importación de todos los bienes, salvo las excepciones previstas en la normatividad que la regula.

Su base imponible está constituida por el valor CIF más los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación, con una tasa impositiva del 16%.

F. Impuesto de Promoción Municipal –IPM

Este tributo grava la importación de los bienes afectos al IGV, y su base imponible es la misma que corresponde al IGV y su tasa impositiva es del 2%

G. Derechos antidumping y compensatorios

Los derechos antidumping se aplican a determinados bienes cuyos precios dumping causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana.

H. Régimen de percepción del IGV – venta interna

El régimen se aplica a las operaciones de importación definitiva que se encuentren gravadas con el IGV, y no será aplicable a las operaciones de importación exoneradas a dicho impuesto.

El importe de la operación, está conformado por el valor CIF aduanero más todos los tributos que graven la importación y, de ser el caso, la salvaguardia provisional, los derechos correctivos provisionales, los derechos antidumping y compensatorios.

Porcentajes sobre el importe de la operación:

10% Cuando el importador se encuentre a la fecha en que se efectúa la numeración de la DAM o DSI.

5% Cuando el importador nacionalice bienes usados.

3.5% cuando el importador no se encuentre en ninguno de los supuestos antes mencionados.

2.2.3. Precio de venta

Vera (2014) El precio de venta de un producto es el valor que se elige con la finalidad de cubrir los gastos en los que se incurrieron para la

comercialización del mismo producto y además consiguiendo un beneficio. Un precio de venta bien construido consta en alcanzar los siguientes objetivos: cubrir los costos, salvaguardar la continuidad de la empresa y obtener beneficios este último implica en repartir este beneficio entre los socios e inversionistas. (p.13)

Según Vera (2014). Los pasos son: primero es conocer los costes en los que se incurre para producir y comercializar el producto y segundo elegir el margen de beneficio que adicionado al costo resultara el precio de venta. (p.15)

Cabrerizo (s.f.). El precio de venta de un producto es el valor de intercambio que se le asigna al mismo, expresado en una moneda el cual el comprador debe entregar al vendedor para obtener su titularidad.

2.2.4. Motocultores

2.2.4.1. Definición de motocultor

Ortiz (2003) El motocultor es un vehículo motorizado, que se ha utilizado antes y ahora con el fin de facilitar las labores agrícolas o del suelo, que consiste en la preparación de un terreno. El motocultor es el primer paso en la industrialización del preparado de terreno para la agricultura. Son ideales para terrenos montañosos y extensiones pequeñas. Es mucho más económico que otras maquinarias. Por su tamaño, es ideal para el uso de operarios que trabajan en invernaderos, huertos, granjas, trabajos de finca de menos de 10 hectáreas. Los motocultores no tienen tanta fuerza (velocidad), el operario puede ir sentado o parado; para arar el terreno.

2.2.4.2. Tipos de motocultores

Según Ramírez, Villar, Martínez J., Manjon-Cabeza, Martínez A. & Palomo (2005).

Los motocultores se dividen tres tipos:

- Pequeños motocultores: tienen una potencia de 2 a 3 caballos, el mantenimiento que se realiza es mediante la mezcla de gasolina y aceite, esta mezcla se hará según las indicaciones del fabricante, ya que se puede si la proporción no es la mejor, causaran problemas en el motor.
- Rotobobinadoras: cuentan con una potencia de 4 a 6 caballos, estos motores cuentan con dos depósitos independientes respectivamente uno para el aceite y otro para la gasolina, este tipo tiene que estar en constante chequeo para comprobar que el lubricante tiene los niveles adecuados de las motos.
- Motocultores potencia: tienen una potencia de 5 a 7 caballos, en este tipo los depósitos también son independientes.
El mantenimiento de esta maquinaria consiste en mantener limpia la bujía, ruedas y otras piezas.

2.2.4.3. Ventajas del uso de motocultores

Las ventajas que nos menciona Toroira (2016) son:

- Es más económico que el uso de tractores.
- Introduce materia orgánica al suelo.
- Permite un mejor movimiento de tierra comparado a la labor manual.

- Es más rápido que hacerlo manualmente.
- Ahorro en mano de obra durante la preparación de la tierra.

2.2.5. República Popular China

2.2.5.1. Historia de la República Popular China

Botton (2000). Los orígenes de China se encuentran en la misma región, es una región que no cuenta ni con mitos ni leyendas de migración de otras partes del mundo. Es una de las civilizaciones más antiguas del mundo. La creación de China se cree que fue poblada desde el pleistoceno, es la sexta época de la Era Cenozoico. Se ha encontrado hallazgos de aproximadamente dos millones de años de antigüedad, que indican ser del Homo erectus yanmouensis. El más famoso de todos los antepasados chinos es un con grandes rasgos de humanos, llamado el hombre de Pekín, que fue descubierto en 1929 y para la segunda guerra mundial se produjo la desaparición de estos restos.

El origen de la civilización China se encuentra en las culturas neolíticas, la cultura de yangshao y longshan, fueron las que prevalecieron y se extendieron. La cultura yangshao se extendió por las provincias que hoy en día son Henan, Shaanxi, Shanxi y otras por el oeste, se conoce como estas regiones a la cuna de la civilización China. En cambio, la cultura longshan se extendió por la costa del este y se caracterizó por su cerámica, negra, bruñida y hecha con torno.

La cultura yangshao había sido considerada como la primera cultura neolítica de China, pero el descubrimiento de más de siete mil sitios neolíticos en los últimos años lleva a suponer de un origen autóctono del

desarrollo de la civilización China. Los hallazgos más antiguos son de rocas ubicadas en el sur de China, en Guangxi y en Jiangxi que consiste en restos de animales y cerámica.

Entre los 10000 a 7000 a.C. se constituye el periodo de transición entre las sociedades de caza y colecta. Entre los 7000 a 5000 a.C. sobresale por su agricultura y cultivos de vegetales.

Pasado el tiempo se llegó la época de los cinco emprendedores, el que destacaba era Huangdi (El emprendedor amarillo), quien introdujo la crianza de gusanos de seda, el uso de arcos y flechas, la escritura y la cerámica. Estableció así su liderazgo entre las tribus de la llanura del río Amarillo. Monumentos históricos, atractivos lugares turísticos naturales y zonas de protección de animales y plantas hacen una herencia importante que dejaron los antepasados y la naturaleza misma a China. Es por eso que ahora china cuenta con 177 monumentos históricos y escenarios naturales que ayudan al crecimiento económica desarrollando el turismo, estudios científicos, apertura y crecimiento de nuevos recursos.

2.2.5.2. Límites de China

Zheng Ping (2006)

China cuenta con una superficie terrestre de 9.600.000 kilómetros cuadrados, que representa una decimoquinta parte de la superficie continental del globo terráqueo, ubicándose China en el tercer puesto sobre el derecho del mar, después de Rusia y Canadá. Poseyendo un área marítima de 3.000.000 kilómetros cuadrados.

China está ubicada en el hemisferio boreal y todo su territorio jurisdiccional se encuentra el norte del Ecuador. Se localiza al este de Asia; limitando con

el Mar de China Oriental, el mar amarillo, la bahía de Corea y China Meridional. La frontera terrestre de China mide 20.000 kilómetros y China colinda con Corea, Rusia, Mongolia, India, Nepal, Bután, Birmania, Laos y Vietnam. Por el lado este y sur del continente chino están albergadas por el Mar Bohai, el Mar Amarillo, el Mar Este y el Mar Sur de China, separadas por un brazo de mar de Japón, Filipinas, Malasia, Indonesia y Brunei. En todo el territorio China existen más de 7.600 islas entre grandes y pequeñas, que la mayoría pertenecen a Taiwán, cubriendo 80.000 kilómetros cuadrados de la superficie.

2.2.6. Empresa Recomar SRL

2.2.6.1. Historia de la empresa Recomar

(Burga, 2016)

Los inicios de la empresa se remontan a la creación en una primera instancia de una empresa familiar denominada Inversiones Marañón S.R.L., la cual tiene sus inicios en el año 2000 en la ciudad de Jaén. Unos años más tarde uno de los hijos decide emprender la creación de una empresa denominada Recomar S.R.L. con la experiencia ya ganada en el rubro del comercio, la cual se constituyó en el año 2003 en ciudad de Moyobamba para 10 años más tarde ubicarse en el centro del comercio que es la ciudad de Tarapoto departamento de San Martín dedicándose primordialmente a la importación y comercialización al por mayor y menor de maquinaria, equipos y materiales agropecuarios como, por ejemplo; motores, motocultores, despulpadoras, accesorios para motores, motosierras, motofumigadoras y entre otras herramientas y

maquinarias para el sector agropecuario. En la actualidad cuenta con seis trabajadores y tiene un amplio mercado para avanzar en su actividad de comerciante y otros.

2.2.7. Tarapoto

2.2.7.1. Historia de Tarapoto

Municipalidad Provincial de San Martín. Nos informa la historia de Tarapoto o también conocida como la ciudad de las palmeras, fue fundada en 1782, ubicada en el departamento de San Martín, zona de selva alta. Hace muchos años, las chancas eran perseguidos por los Incas, donde deciden las chancas hacer de Lamas su nuevo habita, fue ahí donde surgió una nueva cultura, idiomas, costumbres conocidos como Motilones Lamistas.

Fueron ellos, que en busca de alimentos recorrían el valle de Tarapoto, dedicándose principalmente a la caza y pesca en el río Cumbuza y la quebrada del Choclino. En el transcurso del tiempo se sumaron otros grupos descendientes de los Chancas, Pocras e Incas, como Chiminos, Atumpampas y Patinos, entre ellos se establecieron lazos de confraternidad que realizaron un progresivo crecimiento, tanto en población como en el desarrollo socio económico de San Martín.

Sus principales actividades son agricultura, ganadería y comercio. Se considera a

Tarapoto la ciudad del centro de los negocios por su rápido desarrollo económico a comparación de otras ciudades del mismo departamento. (<http://www.mpsm.gob.pe>)

2.2.7.2. Aspectos geográficos de Tarapoto

Tarapoto.com. Nos indica que Tarapoto está ubicada en la Selva Nororiental peruana a 06°31'30" de latitud sur y 76°21'50" de longitud Oeste. Se ubica en la ladera occidental del cerro Escalera, en la cordillera Azul. Último contrafuerte de la Cordillera de los Andes en el Perú, antes de que éste dé paso a la presencia del impresionante llano Amazónico.

Sus límites son:

Por el Norte con los distritos de San Antonio de Cumbaza y Cacatachi, así como también con el departamento de Loreto.

Por el Sur con el distrito de Juan Guerra, así también con el departamento de Huánuco.

Por el Este con el distrito de la Banda de Shilcayo y también con el departamento de Loreto.

Por el Oeste con los distritos de Morales y Cacatachi, así como también con los departamentos de La Libertad y de Amazonas.

Tarapoto cuenta con diferentes vías de acceso tanto terrestre, aérea y fluvial, lo que incentiva de alguna manera a concentrarse el comercio en esta ciudad. (<http://tarapoto.com/>)

2.3. Hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

Los costos de importación influyen significativamente en el precio de venta y en la participación de mercado de motocultores provenientes de China.

2.3.2. Hipótesis específicas

- Si se analizan los costos de importación entonces se identificarán la existencia de sobrecostos.
- Si se propone el Modelo de Abastecimiento de Escudero (2014) que consiste en precio, calidad y justo a tiempo reducirán los costos de importación de motocultores provenientes de China.
- Si se evalúa los costos del modelo de abastecimiento entonces se cuantificará cada actividad mencionada indicando el costo beneficio para la empresa.

CAPÍTULO III. MÉTODO

3.1. Diseño

La presente investigación de acuerdo al tema se rigió bajo el diseño metodológico general descriptivo (cuantitativo) considerando el diseño específico correlacional. Se describió con precisión las características relevantes de la realidad empresarial de la empresa Recomar S.R.L., de personas, el mercado, la comunidad etc.; asimismo, se contó con referencias bibliográficas y casos de estudios pertinentes al tema, que ayudaron a la investigación teniendo antecedentes y bases teóricas importantes; aparte se utilizó instrumentos estandarizados como datos estadísticos, fichas de registros, documentos de importación, etc.; se usó matrices de tabulación y estratégicas, que permitieron el análisis e interpretación de la información. Se entiende descriptivo correlacional, debido a que evalúa la relación entre dos o más variables y explica la relación y función que tiene una de la otra, para este diseño se podrá sospechar la relación casual en los datos. El instrumento que se usó fue la entrevista. (Vara, 2012)

En este diseño metodológico se realizó la investigación planteada, revisando a detalle cada uno de los puntos especificados y recolectando información valiosa de la empresa Recomar S.R.L. como también de su competencia.

3.2. Población y muestra

Se utilizó cinco poblaciones, las cuales comprenden al Gerente General de la empresa de estudio, así como también a dos de sus colaboradores que tengan relación con los procesos de importación y venta. Se cuenta con la documentación de importaciones, la bibliografía no definida, cotizaciones de empresas y tres empresas importadoras del rubro.

Con las poblaciones ya mencionadas se empezó a detallar de manera más precisa cada una de ellas:

Para el primer objetivo específico: analizar los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L. La población está compuesta por la documentación de las importaciones que realiza la empresa Recomar S.R.L.

De acuerdo al primer objetivo, la muestra se realizó mediante un muestreo no probabilístico Intencional o por criterio; debido a que no se utilizó datos estadísticos, en cambio se llevó a cabo bajo una base de conocimientos y criterio del investigador; se fundamenta principalmente por la experiencia con la población. Vara (2012).

El muestreo se realizó, ya que es accesible obtener la información que se necesita por contar con amistades dentro de la empresa RECOMAR S.R.L.; y de este modo, nos proporcionaron la información necesaria.

Para identificar un muestreo cualitativo no probabilístico intencional, se tuvo en cuenta los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

- Documentos de la empresa RECOMAR S.R.L.
- Documentos de los dos últimos años.
- Documentos relacionados al aprovisionamiento y costos.
- Documentos de importación de motocultores.

Se estableció como muestra la siguiente documentación:

- Factura comercial
- Packing list
- Conocimiento de embarque o Bill of lading (B/L)

- Facturas de desaduanaje
- Liquidación de aduanas.

Para el segundo objetivo específico: proponer un modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L. Se contó con dos poblaciones, las cuales fueron: bibliografía no definida y tres empresas importadoras del mismo rubro.

La primera población para este objetivo es la bibliografía no definida, lo que se entiende por libros, artículos, publicaciones, investigaciones, informes entre otros documentos informativos que estén relacionados a modelos de abastecimiento o temas afines que contribuyan a la ejecución de la investigación.

Para esta población se tomó en cuenta los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

- Libros y publicaciones referentes al tema.
- Material bibliográfico de editoriales reconocidas.
- Libros, artículos, informes que tengan relación con los Modelos de Abastecimiento.
- Libros de los últimos 5 años.

Después de realizar un filtro por los criterios de la población se logró obtener como muestreo no probabilístico intencional o por criterio los siguientes libros:

- “Gerencia de Compras: La nueva estrategia competitiva”.
- “Alianzas estratégicas con proveedores: un modelo de abastecimiento equilibrado”.
- “Gestión de aprovisionamiento”.
- “Gestión de compras”.
- “Logística de aprovisionamiento”.

La muestra establecida estuvo sujeta a modificaciones, ya que en el transcurso del tiempo se fue engrandeciendo en el periodo de duración del desarrollo de la investigación. Así mismo se usó bibliotecas virtuales y tradicionales que cuentan con los libros que ayuden al desarrollo de la investigación.

La segunda población para este objetivo son tres empresas importadoras del mismo rubro, lo que se refiere a una población pequeña que cuenten con características comunes como su actividad económica y actividad de comercio exterior.

Para definir la población se llevó a cabo un muestreo cualitativo no probabilístico intencional, para lo cual se indicaron los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

- Empresas que se encuentren ubicadas en la Costa y Selva del Perú
- Empresas que tengan actividad de comercio exterior.
- Empresas que actualmente estén importando motocultores o con la partida arancelaria 8701100000.
- Empresas con significativo valor de importaciones de los últimos 3 años.

Luego de haber desarrollado los criterios de inclusión y exclusión se determinó la siguiente muestra:

- REPRESENTACIONES REPUESTOS DEL ORIENTE E.I.R.L.
- CORPORACION AMAZONAS IMPORT & EXPORT S.A.C.
- INVERSIONES SHIMBA DE LUCAS REATEGUI FLORES.

Para el tercer objetivo específico: evaluar los costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L. Para este objetivo tanto la población como la muestra estuvo estipulada por cotizaciones de empresas.

Así mismo, para identificar un muestreo cualitativo no probabilístico intencional, se tuvo en cuenta los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

- Cotizaciones de empresas de la localidad (Tarapoto), Chiclayo o Lima.
- Cotizaciones de empresas que brinden productos y/o servicios que se necesiten.
- Cotizaciones actuales al momento de realizar.
- Cotizaciones que se ajusten a lo que requiere la empresa.

Se estableció como muestra la siguiente:

- Cotizaciones.

La muestra anteriormente establecida estuvo sujeta a variaciones, porque se fue enriqueciendo con el transcurso del tiempo en el que se desarrollará el presente estudio de investigación.

En cuanto al objetivo general: determinar cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L. la población se encontró conformada por tres personas involucradas en el proceso de importación y ventas de la empresa que estuvo siendo objeto de estudio. Se tuvieron en cuenta a estos colaboradores, debido a que cuentan con la autoridad de tomar decisiones en el abastecimiento y ventas de la empresa, teniendo amplio conocimiento en el rubro y por la experiencia que cuentan. De esta manera, podremos acceder a información valiosa y confiable que proporcionen estas personas.

Para definir a la población se usó un muestreo cualitativo no probabilístico intencional, el cual comprende los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

- Colaboradores laborando por una antigüedad de 3 años en la empresa.
- Colaboradores que intervienen en el área de abastecimiento, importación, comercial y finanzas
- Colaboradores con el cargo de poder tomar decisiones en la organización.
- Colaboradores que conozcan todo el proceso de importación de motocultores.

Después que se realizó un minucioso análisis de la población, se estableció una muestra que comprende a tres personas que cumplan con los criterios mencionados anteriormente:

- Gerente General.
- Jefe de importación.
- Jefe de ventas.

Para esta población se vio conveniente tener acceso a la empresa Recomar S.R.L. Para poder concretar algunas entrevistas o conversaciones vía telefónica para recolectar datos importantes que aporten a la realización de la investigación.

3.3. Instrumentación

Para el desarrollo de la investigación se emplearon cinco instrumentos: para el primer objetivo específico se empleó como instrumento un análisis de contenido; para el segundo objetivo específico, se implementó dos instrumentos, los cuales fueron las fichas bibliográficas y la guía de entrevista a empresas importadoras del rubro; para el tercer objetivo específico, se utilizó como instrumento el análisis del contenido. Finalmente, se desarrolló el objetivo general mediante la guía de entrevista a la empresa RECOMAR S.R.L.

La muestra del primer objetivo específico, estuvo compuesta por documentos como; factura comercial, Packing List, B/L (Bill of lading), Facturas de desaduanaje y liquidación de aduanas, que ayudó en la identificación de datos relevantes, lo que permitió identificar la situación actual de la empresa y datos relevantes del proceso de abastecimiento.

La muestra del segundo objetivo específico, estuvo conformada por las tres principales empresas importadoras del mismo rubro, las cuales son: Representaciones Repuestos Del Oriente E.I.R.L., Corporación Amazonas Import & Export S.A.C. e Inversiones Shimba De Lucas Reategui Flores, que han importado significativamente y consecutivamente en los últimos 3 años anteriores. Así como también las fichas bibliográficas que ayudaron a la recolección de la información precisa para el desarrollo de la investigación.

La muestra del tercer objetivo específico, estuvo configurada por las cotizaciones de empresas por cada propuesta que se realice, con la finalidad de identificar en que costos incurriría la empresa RECOMAR S.R.L. con la implementación de un modelo de abastecimiento adecuado para la ejecución de sus actividades y lograr sus objetivos empresariales.

La muestra para el objetivo general, está integrada por tres colaboradores de la empresa RECOMAR S.R.L. siendo estos el gerente general, Jefe de importación y el Jefe de ventas, para la obtención de información se realizó una entrevista estructurada que permitió la recolección de datos sobre el proceso actual de abastecimiento con la finalidad de analizar y evaluar lo recolectado para proponer soluciones de mejora, logrando reducir costos elevados que está incurriendo la empresa.

Para tomar en cuenta, la fiabilidad del contenido se solicitó la autorización de las personas involucradas para poder tomar fotos, grabar y filmar las entrevistas con las personas encargadas de las áreas necesarias, de esta manera, se comprobó la calidad de la información, así mismo se consideraron los datos necesarios al momento de analizar la información. También, la bibliográfica correctamente publicada con la debida autorización de los derechos de autor, para no desprestigiar o incurrir en plagio al momento de recolectar información importante, para que los textos redactados sean de calidad.

De acuerdo a la validez del contenido, se verificó la información obtenida de los instrumentos a utilizar, así como, la opinión de expertos en el tema de investigación; así mismo se realizó una revisión minuciosa de la fundamentación teórica para que esta sea clara, concisa y de calidad para el buen entendimiento y aportes de conocimiento para el investigador. (Ver anexo 1)

3.4. Procedimiento

Para el procesamiento de la información se desarrollaron los siguientes procedimientos para cada población, debido a que cada una de ellas tiene distinto proceder.

De acuerdo a la población del primer objetivo específico el procedimiento fue el siguiente:

1. Se solicitó la autorización al gerente general de la empresa Recomar S.R.L para que pueda hacer la entrega de la documentación que se requiera referentes a las importaciones realizadas en el periodo de investigación.
2. Una vez obtenida la documentación se realizó la revisión de los documentos, así como también de los instrumentos seleccionados para esta muestra.

3. Se efectuó la filtración de la información obtenida para ser analizada con mayor precisión.
4. Se realizó el análisis respectivo de la información recolectada.
5. Se elaboró la tabulación de los datos obtenidos para una mejor comprensión para ser transcritos en un documento de Microsoft Word 2016 o Excel 2016.

En este procedimiento no existió sesgo en los datos, debido a que fueron obtenidos por una fuente primaria como es la empresa objeto de estudio de la investigación.

En el segundo objetivo específico se contó con dos poblaciones.

Para la primera población se desarrolló el siguiente procedimiento:

1. Se consultaron diversos libros de diversas bibliotecas de universidades de la región, así como bibliotecas virtuales sobre el tema de investigación.
2. Se seleccionó libros que contengan información de calidad de los temas establecidos a investigar.
3. Se revisó la información de cada uno de los libros seleccionados para profundizar en el tema a investigar.
4. Se pulió la información recolectada que posteriormente se analizó el contenido.
5. Se realizó una estructura de todos los datos obtenidos mediante un informe presentado en un documento Microsoft Word 2016.

De esta manera, el procedimiento determinado, que se establece para la población, no contuvo sesgo en los datos que se presenten, ya que los datos bibliográficos fueron analizados de manera anticipada por el investigador.

Para la segunda población del mismo objetivo específico, se llevó a cabo el siguiente procedimiento:

1. Se identificó la partida arancelaria del producto que importada la empresa

Recomar S.R.L.; los cuales son motocultores provenientes de China.

2. Se accedió a la página de la Sunat para obtener los datos de las tres empresas importadoras de motocultores.
3. Una vez que se tuvo los datos se realizó la revisión de estos, utilizando los instrumentos adecuados.
4. Se ejecutó el análisis de las tres empresas.
5. Se efectuó la tabulación de los datos obtenidos para su mejor comprensión en un documento Microsoft Word 2016.

Además, el procedimiento estipulado, para la población, no contuvo error alguno en los datos obtenidos debido a que fueron recolectados de una fuente primaria que es la Sunat, la cual ayudó a obtener la información requerida para el estudio de investigación.

Para la población con la que cuenta el tercer objetivo específico, se realizó el siguiente procedimiento:

1. Se solicitó cotizaciones a las empresas seleccionadas.
2. Una vez obtenido los documentos, se hará la revisión de la información con los instrumentos estipulados.

3. Se realizó una comparación entre las cotizaciones presentadas.
4. Se ejecutó la filtración de los documentos para quedarse solo con los que ayuden en la investigación.
5. Se elaboró una tabla de doble entrada para la mejor comprensión de la información en un documento Microsoft Word 2016 o Excel 2016.

En este procedimiento, no existió sesgo debido a que la información fue obtenida mediante una fuente primaria, la cual contiene datos nuevos y originales, que aportaron significativamente a la investigación.

En relación a la población del objetivo general se estableció el siguiente procedimiento con el fin de recolectar información pertinente para la investigación:

1. De acuerdo a la cercanía que se cuenta con el Gerente general de la empresa Recomar S.R.L., el cual ha demostrado un apoyo continuo en el desarrollo del trabajo de investigación; se realizó una llamada telefónica para la autorización de realizar entrevistas personales a los colaboradores de la empresa que se encuentran en la muestra establecida.
2. Después de la autorización por parte del gerente general se fijó las fechas respectivas de las entrevistas, con cada colaborador; tratando de establecer días que no interrumpen sus funciones laborales.
3. Luego se planificó un viaje a la ciudad de Tarapoto para realizar las entrevistas acordadas en la empresa.

4. Ya en la empresa y con el personal autorizado, se dio indicaciones a los participantes sobre el instrumento a aplicar el cual en este caso fueron la entrevista a profundidad estructurada.
5. Las entrevistas fueron grabadas y filmadas con el fin de su posterior revisión, cuando se requiera.
6. Se transcribió la información recolectada en documentos en Microsoft Word
2016, luego se realizó el análisis de contenido.

Durante el procedimiento estipulado, no existió sesgo en cuanto a los datos obtenidos, debido a que esta fue obtenida por una fuente primaria confiable, la cual es la empresa Recomar S.R.L.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados de la investigación

En este capítulo se precisan los resultados de la investigación obtenidos en el trabajo de campo, aplicando los siguientes instrumentos; Guía de entrevista a la empresa Recomar S.R.L., análisis de contenido, fichas bibliográficas y la guía de entrevista a empresas importadoras del rubro; estos instrumentos se utilizaron con el fin de cumplir cada objetivo trazado y poder desarrollar la investigación de manera conveniente, de acuerdo a la situación actual de la empresa Recomar S.R.L.

4.1.1. Descripción de la muestra

Para el desarrollo de la siguiente investigación, se utilizó un muestreo no probabilístico por criterio, debido al enfoque teórico – práctico que se le da a la investigación. Mediante cada objetivo planteado, se definió las siguientes muestras: Primero, la bibliografías; refiriéndose a los libros relacionados a la gestión de compras, logística e importación. Segundo, los principales tres competidores de la empresa Recomar S.R.L., los cuales son; Representaciones Repuestos Del Oriente E.I.R.L., Inversiones Shimba De Lucas Reategui Flores y Corporacion Amazonas Import & Export S.A.C. Seguido de las cotizaciones, que serán útiles para la implementación del modelo. Y finalmente, tres empleados de la empresa siendo esto; el gerente general, el jefe de importaciones y el jefe de ventas.

4.1.2. Análisis exploratorio

Para poder obtener los resultados se usó un diseño descriptivo correlacional, que permitió especificar los aspectos más importantes de la empresa. Del mismo modo, se delimitó en cinco poblaciones, para recolectar información de todas las áreas posibles de la empresa y realizar una comparación entre estas.

Las variables utilizadas son costos de importación, precio de venta, participación de mercado, sobrecostos y modelo de abastecimiento; las mismas que cuentan con sus indicadores correspondientes, con el fin de lograr un entendimiento de los datos y demostrar las relaciones existentes entre las variables analizadas.

De esta manera, se realiza el detalle de los resultados de la investigación, obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos para cada objetivo.

4.1.3. Costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.

Para el desarrollo del primer objetivo específico “Analizar los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.”, la población estuvo conformada por datos estadísticos y documentación de la empresa. Analizando las últimas tres importaciones que se realizaron durante el periodo del año 2015 al 2016; Considerándose también pertinente realizar un diagnóstico de la empresa para conocer el estado actual de la misma. De este modo, se plasma los resultados, con su debido análisis para la comprensión de los mismos.

4.1.3.1. Proceso de importación de la empresa Recomar S.R.L.

El proceso de importación, es la forma como se introduce mercancía de procedencia extranjera al territorio nacional de los productos que se requieran, realizando el pago de tasas e impuestos para la nacionalización de los mismos.

Siendo importante para la empresa Recomar estipular paso a paso las actividades para concretar la importación, ha designado los siguientes puntos, que de acuerdo a la data registrada en las entrevistas es el siguiente: se muestra en la figura 2. Caracterizándose por ser realmente sencillo y que en mayor parte es realizada por el operador logístico.

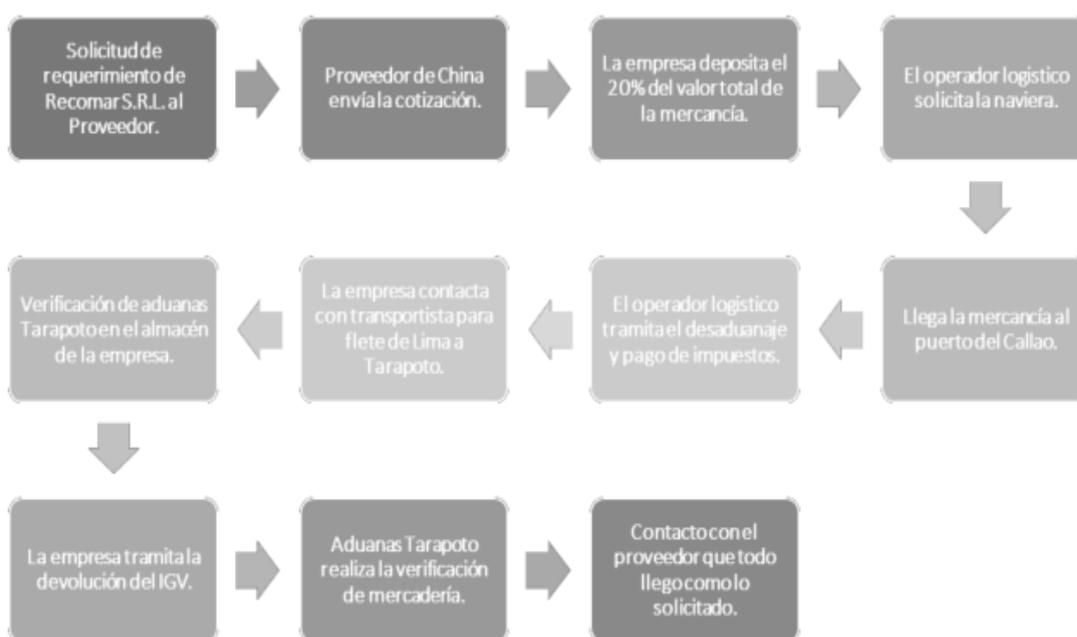


Figura 2. Proceso de importación de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: Documentos y entrevista brindada por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

Como se constata en la figura 2, la empresa tiene un trato especial con el proveedor que solicita directamente a su proveedor chino la cotización de los motocultores, sin consultar a otro proveedor u otra opción, después la empresa realiza el pago del 20% del valor total CIF de la mercancía, este porcentaje es fijo en las negociaciones que realiza, después de esto en la mayoría de los casos el operador logístico se encarga de solicitar la naviera en la cual el proveedor enviara el producto cotizado, la empresa ha considerado beneficioso que el operador logístico realice el contrato con la naviera, debido a que le dan 15 días de almacén, caso contrario cuando solicita la naviera el importador, la empresa solo dispone de 10 días de almacenamiento, pasado estos días se cobra una sobre estadía pagando \$100 por día la empresa Recomar S.R.L., llegando ya la mercadería el operador logístico tramita el nacionalización y el pago de los derechos e impuestos que incurre la importación para que luego estos sean transportados a la ciudad de Tarapoto, una vez que la mercadería llegue al almacén de la empresa, la empresa solicita la Regularización en Aduanas, donde llega un visto de aduanas, a realizar la verificación y dan la conformidad de la mercadería, en algunos caso solo es el 90% que se encuentra óptimo, entonces solo le devuelven el impuesto del 90% de la mercancía. Aduanas Tarapoto en diferentes oportunidades solo verifica algunos productos, pero siendo su obligación revisar hasta el 60% de la mercancía. Esto se da debido a que Tarapoto pertenece a una zona exonerada del Impuesto general a las Ventas (IGV). Realizándose después el trámite de la devolución del impuesto, este trámite demora 40 días para que se realice la devolución.

Ya teniendo la verificación de Aduanas la empresa dispone de la mercadería para la verificación y comercialización del producto solicitado y dar la conformidad al proveedor que todo llego bien.

4.1.3.2. Variación del tipo de cambio en la importación de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.

El tipo de cambio, es un factor externo, pero que interviene de manera muy directa en la empresa Recomar S.R.L. debido a que últimamente está teniendo cambios muy fluctuosos respecto a la moneda nacional del país. Siendo este una variante latente en las importaciones, la empresa Recomar S.R.L. respecto a esta situación, ha considerado conveniente manejar el tipo de cambio del día para realizar la comercialización sus productos, con el fin de no verse afectada en la tomado la decisión respecto a la comercialización de los mismos refiriéndose a la compra y venta de motocultores.

Estos cambios son directamente repercutidos en el costo del producto el mismo que se ha visto afectado; comprobándose en el análisis de las últimas tres importaciones de motocultores que ha realizado la empresa. En la tabla 2 se podrá visualizar.

Tabla 2. Evolución del precio del motocultor que ofrece el proveedor a la empresa Recomar S.R.L.

VARIACIÓN DEL PRECIO DEL MOTOCULTOR						
N ^o	FECHA	N ^o DE FACTURA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO DOLARES	TIPO DE CAMBIO	PRECIO UNITARIO SOLES
1	6 de agosto del 2015	15 SP018	26	\$935.00	3.2	S/. 2,992.00
2	12 de noviembre del 2015	15SP025	14	\$935.00	3.353	S/. 3,135.06
3	28 de marzo del 2016	16SP004	32	\$910.00	3.35	S/. 3,048.50

Fuente: Documentos contables de la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

Como se identifica en la tabla 2 la empresa Recomar S.R.L. realiza la importación de motocultores aproximadamente tres veces al año, según la demanda del mercado. A causa del incremento del tipo de cambio, la empresa, para la segunda importación, decidió importar solo 14 unidades de este producto, notándose una gran diferencia entre las demás importaciones, sacando un promedio de la cantidad de motocultores importados llegan a ser 24 unidades por cada importación, resultando que la cantidad de la segunda importación se encuentra por debajo del promedio.

Por motivo de este cambio, con una previa negociación con el proveedor en la tercera importación la variación ya no se encuentra por el tipo de cambio, si no por el precio que ha bajado unos \$ 25.00 compensando de manera significativa la variación de este factor externo.

El tipo de cambio registra diferentes fluctuaciones día a día que se notan en cada importación, lo cual en la cantidad de unidades de importación llegan a considerar una suma importante de variación, afectando en el costo total de la importación, y no solo repercute en este monto, sino también en los otros pagos que se registran en dicha moneda extranjera.

Debido a los aspectos ya mencionados sobre el efecto tipo de cambio el desarrollo de la investigación se dará en la moneda extranjera (dólares), de esta manera se podrá realizar un mejor análisis de la investigación y no se tendrá problemas por las variaciones que tiene esta moneda en cada pago que realiza la empresa, referente a la moneda de soles de nuestro país.

4.1.3.3. Costo de importación

Como lo menciona Gavelán (2016), el costo de importación es el monto original de la compra, incluyendo todos los gastos adicionales en los que incurre la empresa para poner el producto importado en el almacén de la empresa.

Para identificar estos gastos adicionales que incurren en el precio de compra de los motocultores se tomará como referencia los documentos de la empresa como la factura comercial, flete, seguro, derechos e impuestos que gravan a la importación, gastos aduaneros y entre otros.

4.1.3.1.3.1. Primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

La empresa Recomar S.R.L. durante el desarrollo de su proceso de importación de dos contenedores realizado el día 6 de agosto del 2015, en el cual la empresa importó motocultores, motores y repuestos para motocultores provenientes de China en el año 2015 ha incurrido en una serie de costos, los cuales se detallan, en la tabla 3. En esta tabla se puede visualizar el detalle de los importes en los que incurre la empresa para la importación, la cual tuvo un valor FOB de USD 65961.06, a este monto se le agrega el valor del flete internacional que consta del monto de USD 1,600.00 desde el puerto de Shanghai – China al Puerto del Callao - Perú, por

vía marítima, el seguro el cual consta un monto de USD 223.94. La suma de los montos antes mencionados, conforman el valor CIF el cual llega a tener el valor de USD 67785.00, con este monto se podrá realizar el cálculo de la deuda tributaria que en este caso estuvo compuesto por el Ad/Valorem, el Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto General a las ventas y la percepción del IGV generando el monto total de USD 15184.75 Sin embargo, la empresa se acoge a la Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía, por lo cual realiza el trámite en Aduanas Tarapoto para la devolución de los impuestos calculados, pero la empresa tiene que esperar por lo menos 40 días después de la solicitud aceptada para que le regresen el dinero pagado.

Los gastos adicionales son los gastos de agenciamiento de aduanas y terceros, el cual consta del monto de USD 2799.36. Comprende gastos en la emisión de B/L, servicio de administración de contenedores, asesoría en comercio exterior, gastos operativos y gastos varios. Así mismo, se indican otros costos, los cuales comprende el transporte interno de 2 contenedores de 20' cada uno el cual consta de un monto de USD 2388.06. Adicionalmente, se incrementa el monto del costo financiero y costo administrativo que no varía en las tres importaciones analizadas, tomándose como un monto fijo establecido por la empresa, para ser considerado en el costo de importación.

Del mismo modo, se determina el costo de importación; reduciendo el monto del crédito fiscal del desembolso de importación, el cual ha llegado al monto de USD

88421.71- Del que se obtiene el costo de importación por el monto de USD 72303.22.

En esta importación la empresa SCA OPERACIONES LOGISTICAS E.I.R.L., realizó todas las operaciones necesarias los cuales responden a los gastos de agenciamiento de Aduanas y terceros que implica la importación. De acuerdo a la información obtenida por el área contable de la empresa Recomar se ha podido diseñar la siguiente tabla 3 que especifica los conceptos y montos del desembolso de importación y costo de importación.

Tabla 3. Costo de la primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

FACTOR	CONCEPTO	VALOR (\$)
VALOR CIF	Valor FOB	\$ 65,961.06
	Flete	\$ 1,600.00
	Seguro	\$ 223.94
IMPUESTOS	Ad/Valorem	\$ 131.00
	Impuesto de Promoción Municipal	\$ 1,358.00
	Impuesto General a las Ventas	\$ 10,867.00
	Percepción del IGV	\$ 2,828.75
GASTOS DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS Y TERCEROS	Gastos Operativos Operador Logístico	\$ 2,799.36
OTROS COSTOS	Transporte Interno (Lima - Tarapoto)	\$ 2,388.06
	Costo Financiero Bancario	\$ 120.31
	Costo Administrativo	\$ 144.23
DESEMBOLSO DE IMPORTACION		\$ 88,421.71
Crédito Fiscal		\$ 16,118.49
COSTO DE IMPORTACION		\$ 72,303.22

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

Para poder hallar el costo unitario de los motocultores para esta importación se ha considerado tomar datos de la factura comercial N° 15SP018, la cual es emitida por el mismo proveedor en las tres importaciones.

En dicha factura se encuentra el detalle de las cantidades y productos importados, entre los cuales se comprenden; 26 unidades de Motocultores de 18hp, 5 unidades de motores de 22hp, 4 unidades de motores de 32hp, y 1 lote de repuestos para motocultor, los cuales son detallados en la DUA N° 343846.

De acuerdo al análisis conveniente se comprobó que los motocultores representan el 36.86% del total de productos importados, una cantidad significativa en toda la importación, así mismo se encontró que el costo unitario importado de los motocultores de 18hp es de USD 1024.90.

Tabla 4. Costo unitario importado de la primera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)	% DEL TOTAL DE PRODUCTOS	COSTO TOTAL IMPORTADO	COSTO UNITARIO IMPORTADO
MOTOCULTOR DE 18 HP	26	935	\$24,310.00	36.86%	\$ 26,647.41	\$1,024.90
MOTOR DE 22 HP CHANGCHAI	5	465	\$ 2,325.00	3.52%	\$ 2,548.55	\$ 509.71
MOTOR DE 32 HP CHANGCHAI	4	552	\$ 2,208.00	3.35%	\$ 2,420.30	\$ 605.07
REPUESTOS DE MOTOCULTOR	1	37118.06	\$37,118.06	56.27%	\$ 40,686.97	\$ 40,686.97
TOTAL:			\$65,961.06	100.00%	\$ 72,303.22	

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

En la tabla 4 se detalla el costo unitario real importado por cada producto, el cual debe ser considerado por la empresa como su costo real, de acuerdo a

este costo la empresa debe aumentar el porcentaje convenido como su ganancia, la suma de estos dos montos recién será el precio de venta del producto para su comercialización. No obstante, el gerente general considera para establecer su costo de importación unitario de cada producto el precio FOB de la factura comercial adicionándole el 25% del mismo monto.

El cual se puede comprobar que no es el mismo costo, porque cuenta con una diferencia de USD 143.85 más, al costo real importado del motocultor de 18hp.

4.1.3.3.2. Segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

Para el análisis de la segunda importación que realizó la empresa Recomar S.R.L. durante el desarrollo de su actividad de comercio exterior importó un contenedor de 20', con fecha del 12 de noviembre del 2015, en el cual la empresa importó motocultores de 18hp, motores, soporte de eje FK 1-1/4", soporte de eje FK 1-1/2", porta broca W/O 3-16 mm y repuestos para motocultores provenientes de China, incurriendo en una serie de costos, los cuales se detallan, en la tabla 5. En esta tabla se detalla, los montos en los que incide la empresa Recomar para realizar la importación de sus productos y para su posterior comercialización. El primer monto tomado en cuenta es el valor total FOB el cual consta en un monto de USD 41101.60, a este monto se añade el del flete internacional de USD 800.00 desde el puerto de Shanghai – China al Puerto del Callao - Perú, vía marítima, como se consta, el monto del flete varía según temporada debido a que no es el mismo monto de la importación anteriormente analizada; por ultimo para obtener el valor CIF consideramos el seguro internación el cual es una póliza que protege el

transporte de los productos, el cual consta del monto USD 138.28, de esta manera, se determina que el valor CIF es de USD 42039.88; de este monto dependerá el cálculo de los impuestos a pagar por la empresa.

En esta importación se incurre en los siguientes impuestos; Ad/Valorem que consta de USD 129.00, Impuesto de promoción Municipal que consta de USD 843.00, el Impuesto General a las Ventas que consta de USD 6747.00 y la Percepción del IGV que consta de USD 1774.83, el cual hace un total de impuestos pagados de USD

9493.83. Y otros gastos que consideran para la importación son los gastos operativos, el transporte interno, costos financieros y el monto de los costos administrativos que tienen un total de USD 3193.07.

Finalmente, la suma de todos los montos en los que se incurre para la importación llegan al monto de USD 54727.09, el cual se considera como desembolso de importación durante el proceso compra de motocultores provenientes de China.

Para obtener el costo de importación, del monto antes mencionado que es el desembolso de importación se le resta el crédito fiscal, el mismo que está comprendido por el Ad/Valorem, Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto General de las Ventas, Percepción del IGV, IGV del flete interno desde Lima a Tarapoto y el IGV de los gastos de agenciamiento de aduanas que en esta importación lo realizó la empresa SCA OPERACIONES LOGISTICAS E.I.RL. Del cual obtenemos que el costo de importación es por el monto de USD 44706.07.

Esta será la última importación que la empresa Recomar S.R.L. realice teniendo como operador logístico a la empresa SCA OPERACIONES

LOGISTICAS E.I.RL. debido a que el operador logístico realizó el trámite muy lento para la nacionalización de los productos importación, demorando un poco más del tiempo estimado por la empresa Recomar S.R.L., que como consecuencia trajo incomodidad a la empresa al no poder realizar la comercialización de los productos importados. Así como pérdidas al dejar de atender a sus clientes por no tener el producto a tiempo Y otros problemas, suscitados en el proceso de importación. De acuerdo a la información obtenida por el área contable de la empresa Recomar se ha podido diseñar la tabla 5 que especifica los conceptos y montos del desembolso de importación y costo de importación.

Tabla 5. Costo de la segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L

FACTOR	CONCEPT	VALOR (\$)
VALOR CIF	Valor FOB	\$ 41,101.60
	Flete	\$ 800.00
	Seguro	\$ 138.28
IMPUESTOS	Ad/Valorem	\$ 129.00
	Impuesto de Promoción Municipal	\$ 843.00
	Impuesto General a las Ventas	\$ 6,747.00
	Percepción del IGV	\$ 1,774.83
GASTOS DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS Y TERCEROS	Gastos Operativos Operador Logístico	\$ 1,734.81
OTROS COSTOS	Transporte Interno (Lima - Tarapoto)	\$ 1,194.03
	Costo Financiero Bancario	\$ 120.31
	Costo Administrativo	\$ 144.23
DESEMBOLSO DE IMPORTACION		\$ 54,727.09
Crédito Fiscal		\$ 10,021.02
COSTO DE IMPORTACION		\$ 44,706.07

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

Mediante la misma modalidad con la que se halló anteriormente el costo unitario, se procederá a determinar el costo unitario de los motocultores de

18hp comprados al mismo proveedor chino según especifica la factura comercial N° 15SP025

En dicha factura se encuentra el detalle de las cantidades y productos importados, entre los cuales se comprenden; 14 unidades de Motocultores de 18hp, 5 unidades de motores de 22hp, 2 unidades de motores de 32hp, 199 soporte de eje FK 1-1/4", 49 unidades de soporte de eje FK 1-1/2", 100 unidades de porta broca w/o 3-16mm y 1 lote de repuestos para motocultor, los cuales son detallados en la DUA N° 004916.

En esta importación la cantidad de motocultores importados es mucho más bajo de la importación anterior y del promedio de motocultores importados al año. El motivo de esto, se debió al factor externo del tipo de cambio que repercutió en el precio FOB de los motocultores que cotizo el proveedor.

En la tabla 6 se muestra el costo unitario real importado por cada producto, el cual debe ser considerado por la empresa como su costo para poder determinar su precio de venta para su posterior comercialización, pero como se mencionó anteriormente la empresa Recomar S.R.L. considera siempre aumentarle el 25% de su costo FOB según la factura comercial enviada por su proveedor, quedando nuevamente demostrado que el costo promedio por el importador es erróneo, y la empresa no realiza un buen análisis de su costo real. Siendo en este caso la diferencia de USD 151.75 más de lo que la empresa cree que es su costo real unitario del motocultor.

Tabla 6 Costo unitario importado de la segunda importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)	% DEL TOTAL DE PRODUCTOS	COSTO TOTAL IMPORTADO	COSTO UNITARIO IMPORTADO
MOTOCULTOR DE 18 HP	14	935.00	\$13,090.00	31.85%	\$14,237.95	\$1,017.00
MOTOR DE 22 HP CHANGCHAI	5	465.00	\$ 2,325.00	5.66%	\$ 2,528.89	\$ 505.78
MOTOR DE 32 HP CHANGCHAI	2	552.00	\$ 1,104.00	2.69%	\$ 1,200.82	\$ 600.41
SOPORTE DE EJE FK 1-1/4"	199	4.80	\$ 955.20	2.32%	\$ 1,038.97	\$ 5.22
SOPORTE DE EJE FK 1-1/2"	49	6.00	\$ 294.00	0.72%	\$ 319.78	\$ 6.53
PORTA BROCA W/O 3-16MM	100	3.50	\$ 350.00	0.85%	\$ 380.69	\$ 3.81
REPUESTOS DE MOTOCULTOR	1	22983.40	\$22,983.40	55.92%	\$24,998.97	\$24,998.97
TOTAL:			\$41,101.60	100.00%	\$44,706.07	

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.
Elaboración: Propia de la autora.

De acuerdo al análisis conveniente se comprobó que los motocultores representan el 31.85% del total de productos importados, una cantidad significativa en toda la importación, además se encontró que el costo unitario importado de los motocultores de 18hp es de USD 1017.00, siendo este más bajo por el monto de USD 7.90 menos del costo de la primera importación.

4.1.3.3.3. Tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

La empresa Recomar S.R.L. durante el desarrollo de su proceso de importación de dos contenedores el 28 de marzo del 2016, en el cual la empresa importó motocultores, motores y repuestos para motocultores provenientes de China en el año 2016 ha incurrido en una serie de costos, los cuales se detallan, en la tabla 7.

En la tabla se puede visualizar el detalle de los importes en los que incurre la empresa para la importación, la misma que tuvo un valor FOB de USD 64,248.60, a este monto se le agrega el valor del flete internacional que consta del monto de USD 1,000.00 desde el puerto de Shanghái – China al Callao, vía marítima, este flete cambia continuamente de acuerdo a temporada, además se realiza el contrato con la aseguradora, para proteger la mercancía importada el cual consta un monto de USD 215.32. La suma de los montos antes mencionados, conforman el valor CIF el cual llega a tener el valor de USD 65,463.92, este monto será importante para el cálculo de la deuda tributaria que en este caso estuvo compuesto por el Ad/Valorem, Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto General a las ventas y la percepción del IGV generando el monto total de USD 14577.78. Si bien es cierto, la empresa Recomar se acoge a la exoneración de impuestos según la ley N^a 4438, Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía, de acuerdo a la declaración única de aduanas (C) se encuentra la liquidación de adeudo de la empresa con las cantidades a pagar de los productos importados que posteriormente, se tramitará la devolución.

También se incurrió en gastos de agenciamiento de aduanas y terceros, los que son los gastos operativos del operador logístico, el cual comprende documentos, consultas en comercio exterior, gastos operativos, transmisión electrónica, nacionalización y entre otros, los que logran el monto de USD 2922.60. Incluso, se indican otros costos, los mismos que comprenden el transporte interno, comprendiendo un flete de Lima – Tarapoto por el monto de USD 2388.06 por los dos contenedores, de 20', los productos se tuvieron que dividir de la siguiente manera por exceder el límite permitido por contenedor; el primer contenedor comprende 13616.00 KGS y el segundo contenedor comprende 17563.00 KGS, según los datos registrados en el Bill of Lading, en este caso la empresa pudo haber podido hacer un mejor calculo en su pedido, para que aproveche los pesos sobrantes en cada contenedor y reduzca de alguna manera los costos en flete.

Además, se incidió en un costo de USD 264.54 por conceptos de costo financiero bancario (transferencia de dinero al exterior) y los costos administrativos en los que incurre el gerente para realizar el proceso de importación. Y finalmente, se obtuvo como desembolso total de importación el monto de USD 85616.90, por todos los conceptos antes mencionados durante el proceso de importación de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.

Para poder determinar el costo de importación; se disminuye el crédito fiscal el cual está compuesto por los impuestos y tributos antes mencionados, así como el IGV del flete interno y el IGV de los gastos operativos por el operador logístico que en esta importación lo realizó la empresa ASLAND

Logística S.A.C. Del cual obtenemos el costo de importación por el monto de USD 70083.20.

En esta importación se nota el cambio de operador logístico, esto nos quiere decir que la empresa no tiene definido un solo operador logístico para realizar el proceso de importación, en contacto con la empresa, el gerente general de la empresa Recomar manifestó que se realizó el cambio de proveedor por problemas suscitados en el transcurso de la importación anterior.

Mediante información obtenida por el área contable de la empresa Recomar se ha proporcionado los documentos que registran el desembolso total de la tercera importación. El cual se visualizará en la tabla 7.

Tabla 7. Costo de la tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

FACTOR	CONCEPTO	VALOR (\$)
VALOR CIF	Valor FOB	\$ 64,248.60
	Flete	\$ 1,000.00
	Seguro	\$ 215.32
IMPUESTOS	Ad/Valorem	\$ 93.00
	Impuesto de Promoción Municipal	\$ 1,311.00
	Impuesto General a las Ventas	\$ 10,489.00
	Percepción del IGV	\$ 2,684.78
GASTOS DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS Y TERCEROS	Gastos operativos - Operador logístico	\$ 2,922.60
OTROS COSTOS	Transporte interno (Lima - Tarapoto)	\$ 2,388.06
	Costo financiero bancario	\$ 120.31
	Costo administrativo	\$ 144.23
DESEMBOLSO DE IMPORTACION		\$ 85,616.90
	Crédito fiscal	\$ 15,533.69
COSTO DE IMPORTACION		\$ 70,083.20

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

Para realizar un análisis más detallado de los costos de esta importación y poder hallar el costo unitario importado para los motocultores, se ha considerado pertinente desglosar cada producto incluida en la factura comercial N° 16SP004, del proveedor CHANGZHOU SUERMACH CO., LTD.

En el mismo que se detallan 4 ítems; 32 unidades de Motocultores de 18hp, 5 unidades de motores de 15hp, 10 unidades de motores de 18hp y 1 lote de repuestos para motocultor, en el cual comprenden pistón, cilindro, anillos, cigüeñal, bocina, tanque de combustible y entre otros repuestos que son mencionados en el detalle: embalajes de repuestos de motocultores de factura comercial N° 16SP004, que son los que también se encuentran en la descripción de mercancía de la DUA N° 157095.

Mediante el análisis correspondiente se determinó que los motocultores representan el 45.32% del total de productos importados, una cantidad importante en toda la importación, así mismo se encontró que el costo unitario importado de los motocultores de 18hp es de USD 992.64 cada uno, considerándose ser el precio más bajo que el importador ofrece a la empresa en comparación de las tres importaciones analizadas del cual se visualiza en la tabla 8.

En dicha tabla se muestra el costo unitario real importado por cada producto, el cual debe ser considerado por la empresa como su costo para poder determinar su precio de venta para su comercialización. En la entrevista realizada a la empresa Recomar S.R.L. el gerente general en la capacidad de colocar su precio de venta considera siempre aumentarle el 25% de su costo FOB según la factura comercial enviada por su proveedor, la empresa

considera que este porcentaje es la suma de todos los costos incurridos para nacionalizar cada producto importado.

Realizando el análisis correspondiente, se puede decir que la empresa considera un costo errado de la estimación de su costo real de la importación de motocultores, los cuales se verifican en la siguiente tabla, teniendo estos una diferencia de USD 144.86 más, en esta importación, si consideramos que el costo de importación que estima la empresa es por el monto de USD 1137.50 y en realidad es de USD 992.64.

Tabla 8. Costo unitario importado de la tercera importación analizada de la empresa Recomar S.R.L.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	TOTAL (\$)	% DEL TOTAL DE PRODUCTOS	COSTO TOTAL IMPORTADO	COSTO UNITARIO IMPORTADO
MOTOCULTOR DE 18 HP	32	910	\$ 29,120.00	45.32%	\$ 31,764.47	\$ 992.64
MOTOR DE 15 HP CHANGCHAI	5	350	\$ 1,750.00	2.72%	\$ 1,908.92	\$ 381.78
MOTOR DE 18 HP CHANGCHAI	10	360	\$ 3,600.00	5.60%	\$ 3,926.93	\$ 392.69
REPUESTOS DE MOTOCULTOR	1	29778.6	\$ 29,778.60	46.35%	\$ 32,482.88	\$ 32,482.88
TOTAL:			\$ 64,248.60	100.00%	\$ 70,083.20	

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

De acuerdo a las tres importaciones analizadas en esta última importación se registra el costo unitario real importado más bajo en comparación a las dos importaciones antes mencionadas. Incluso, el porcentaje respecto a la importación de motocultores en cada importación es en promedio del 38 %. También, se visualiza el cambio constante del flete marítimo, y otros costos los cuales determinan la variación del costo de importación en las tres importaciones analizadas. Debido a que la cantidad importada de motocultores es diferente por cada importación. La empresa debe considerar manejar un stock promedio en almacén y de pedidos para que no tenga el problema de desabastecimiento y no pierda a posibles clientes. Igualmente, analizar al detalle el costo real del motocultor por cada importación, debido a que el porcentaje estimado por la empresa no siempre será el mismo, se han encontrado diferencias que repercuten en sus costos y por ende, la empresa puede tomar malas decisiones que repercutirán en la comercialización del producto.

Tabla 9. Análisis de las importaciones.

ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES				
N°	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO		DIFERENCIA
		REAL	RECOMAR	
1	\$ 72,303.22	\$ 1,024.90	\$1,168.75	\$ 143.85
2	\$ 44,706.07	\$ 1,017.00	\$1,168.75	\$ 151.75
3	\$ 70,083.20	\$ 992.64	\$1,137.50	\$ 144.86
PROMEDIO	\$ 62,364	\$ 1,012	\$ 1,158	\$ 147

Fuente: Documentos contables brindados por la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

En el análisis de las tres importaciones realizadas por la empresa Recomar S.R.L., se considera tomar los promedios de cada punto para su mejor comprensión. En cuanto al costo total importado es de USD 62,364. Para el

costo unitario real de cada motocultor es en promedio de USD 1,012 sin embargo el costo unitario por motocultor en promedio que considera la empresa Recomar S.R.L. es de USD 1,158. Obteniéndose una diferencia de USD 147 por cada motocultor por no realizar un análisis de costo correcto.

4.1.3.3.4. Costos variables en las importaciones de la Empresa Recomar S.R.L.

De acuerdo a la organización de los costos de importación de motocultores de la empresa Recomar S.R.L. se ha evidenciado costos variables en toda la cadena de abastecimiento de la empresa, los que pueden mejorar mediante una adecuada gestión de importación, para optimizar los costos de los siguientes factores; Proveedor, Flete internacional y Operador logístico.

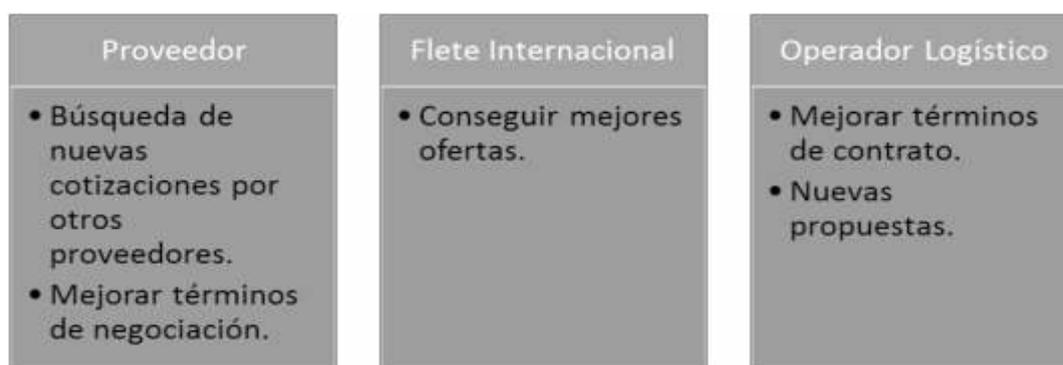


Figura 3. Costos variables durante la gestión de importación de la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: Elaboración propia del autor, de acuerdo a los documentos brindados por la empresa Recomar S.R.L.

En la figura 3 se puede visualizar ítems predominantes al momento de costear una importación, La empresa Recomar cuenta con un solo proveedor, los costos en los que incurre, pueden mejorar mediante la búsqueda de nuevas propuestas de cotización por otros proveedores o también mejorando los términos de negociación con el actual proveedor, para que ese trato se justo para ambas partes. Respecto al flete internacional, como es una variable altamente cambiante, se tiene que aprovechar las mejores ofertas de acuerdo a la

temporada del mercado. Y finalmente, para el operador logístico, se puede mejorar la relación, mejorando los términos del contrato, estableciendo el detalle de todas las actividades que realizara el operador para la nacionalización de la mercancía, así como también considerar nuevas propuestas, para no depender de un solo operador logístico.

En consecuencia, se busca optimizar los costos en la importación de motocultores en futuras operaciones que realice la empresa Recomar S.R.L.

4.1.3.4. Situación actual de la empresa Recomar S.R.L.

Para conocer la situación actual de la empresa, se realizó un análisis FODA, para identificar puntos clave internos y externos relacionados a la empresa, en la cual consta lo siguiente:

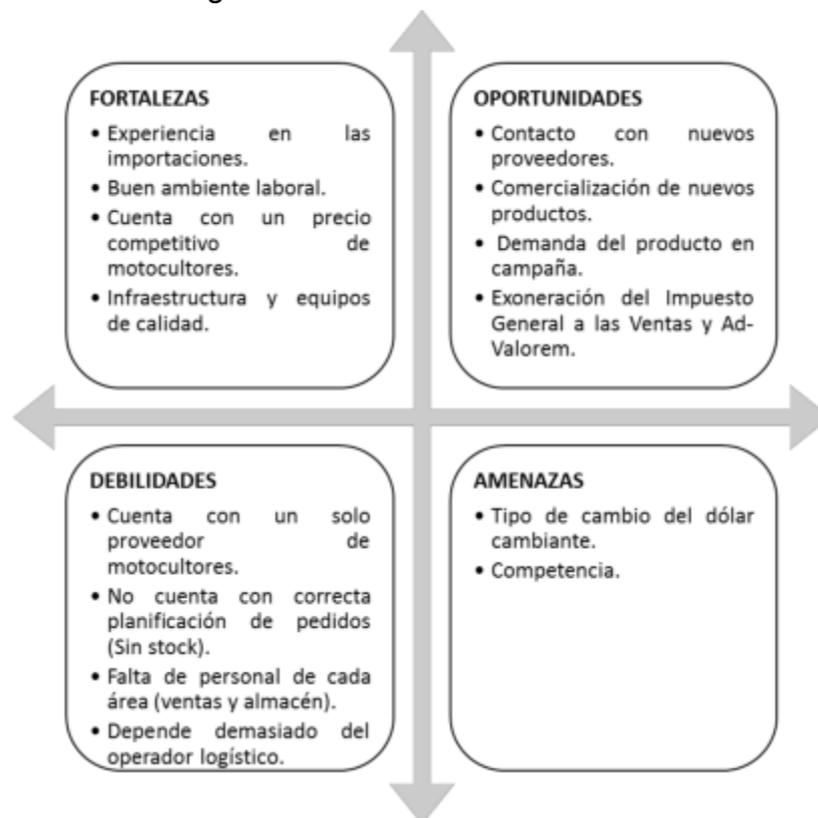


Figura 4. Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: De acuerdo a la entrevista realizada con el gerente general de la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración propia del autor.

En el análisis FODA se muestran las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa Recomar S.R.L. El cual, nos permite mirar internamente y externamente la situación de la empresa. Como Fortalezas se mencionan las capacidades con las que cuenta la empresa, así como los recursos, para realizar sus actividades. Demostrando de esta manera que, posee amplia experiencia en el rubro de importación, demostrando que en los 14 años de consecutivas importaciones ha mantenido un buen ambiente laboral con sus colaboradores, que considera persona de su confianza. Además, cuentan con un precio competitivo en el mercado, que va acorde a las otras empresas del sector.

Posee una infraestructura y equipos de calidad que ayudan a mejorar sus procesos día a día contando con un sistema computarizado para la empresa.

En cuanto a las Debilidades la empresa, se encuentran la dependencia de un solo proveedor de motocultores que claramente en un futuro le llegue a causar problemas a la empresa; hasta el momento no se registra problemas con los requerimientos, pero si se ha dado el caso de que el proveedor de la empresa envía un producto similar a lo solicitado, el cual mediante fotografías se realizó el reclamo y se solucionó en la siguiente importación, donde el proveedor envió adicionalmente el producto exacto del anterior pedido, por lo que no desaparece el disgusto, la comercialización es tardía del producto, pero se pudo solucionar el problema. Estos casos y otros que pueden pasar más adelante se podrían evitar si se tiene una mejor canal de comunicación, entre el proveedor chino y el importador. Otra de las debilidades es que no se realiza una correcta planificación de stock, los motocultores muchas veces se escasean, lo que

produce que su competencia aproveche estos momentos para ganar un poco más, aprovechando la oportunidad. Incluso, otra debilidad es la falta de personal en las áreas de ventas y logística y finalmente, la dependencia del operador de logística, quien realiza casi todo el proceso de importación, en el cual la empresa Recomar solo realiza el abono del dinero solicitado por el operador, para luego cuadrar mediante la liquidación de cobranza del operador logística.

Analizando el exterior de la empresa nos encontramos con las siguientes Oportunidades que tiene para que pueda aprovecharlas.

Existe amplia posibilidad de contactar con otros proveedores para que puedan ajustar más el precio, o también ganar algunas ofertas que convengan a la empresa. De acuerdo, a las características del consumidor siempre busca un producto mejor que el anterior, entonces la oportunidad de comercializar nuevos productos o de mejor calidad está latente. Los motocultores cuentan con una campaña de comercialización, donde representan los meses que más se vende el producto, que los meses son parecidos cuando los agricultores empiezan a sembrar, en los meses de abril, mayo, junio, julio y agosto. Y como última oportunidad identificada es la exoneración del Impuesto General a las Ventas (IGV) y Ad-Valorem. El IGV se paga cuando llega al puerto del Callao – Lima, y cuando llegan al almacén de la empresa en Tarapoto, la empresa pide a Aduanas la regularización de la mercadería, la cual es sometida a revisión y verificación de la mercadería por un visto de aduanas, luego de la revisión dará la conformidad, para posteriormente solicitar la devolución del IGV, que dura un tiempo de aproximadamente 40 días. El impuesto de Ad- Valorem no

se paga por ser un producto netamente agrícola, ya que así lo rige la clasificación arancelaria de este producto.

Como amenazas, la empresa tiene al tipo de cambio tan variante constantemente. Los años que más le ha afectado son: desde el 2015 al 2016. Las transacciones que se realizan para los motocultores se dan en dólares, debido a esto, es que le ha afectado en diferentes oportunidades como en la compra de productos y la venta de los mismos porque el tipo de cambio de un día para otro subía a un ritmo inesperado. Así como, la competencia es una amenaza, la empresa Recomar tiene que tener estrategias para mantenerse en el mercado y estas a la vanguardia de su competencia, teniéndola identificada. En la entrevista realizada a la empresa Recomar, se pudo identificar a sus competidores más cercanos, los cuales son; Inversiones Shimba y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L.

Mediante al análisis desarrollado a la documentación de importación, se ha logrado determinar el monto del costo CIF, costo de deuda aduanera tributaria, costo de nacionalización, gasto administrativo y financiero, identificando el costo real de la importación, así como los valores elevados en cada importación. Llegando a alcanzar el desarrollo del primer objetivo específico el cual consiste en “Analizar los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L”, demostrando la importancia de saber el costo real de importación para saber cuál es el beneficio que tiene la empresa.

4.1.4. Modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.

Para el desarrollo del segundo objetivo específico “Proponer un modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.”, la población estuvo conformada por tres entrevistas a empresas importadoras del mismo rubro y bibliografía que permitirá constatar los resultados de las entrevistas con base teórica aplicada en la investigación. Mediante esta manera se plasma los resultados, con su debido análisis para la comprensión de los mismos. Eligiendo de esta manera, el modelo comakership, ya que es el más adecuado, debido a la necesidad de la empresa. Este modelo asegura un progreso en la planificación de procesos, tiempo, calidad, precio, relación entre proveedor y cliente e ir mejorando cada paso que implica el proceso de importación para el beneficio de la empresa.

4.1.4.1. Competidores de la empresa Recomar S.R.L.

Mediante los instrumentos planteados se realizó entrevistas a las tres empresas importadoras del mismo rubro que tienen como características importaciones continuas en los últimos 3 años, las cuales respondieron a preguntas relacionadas al modelo de abastecimiento y costos de importación.

En la figura 5 se muestra el nombre de las tres empresas importadoras de motocultores que están ubicadas en lugares diferentes de comercialización, dos empresas en la ciudad de Tarapoto y una en la ciudad de Chiclayo.

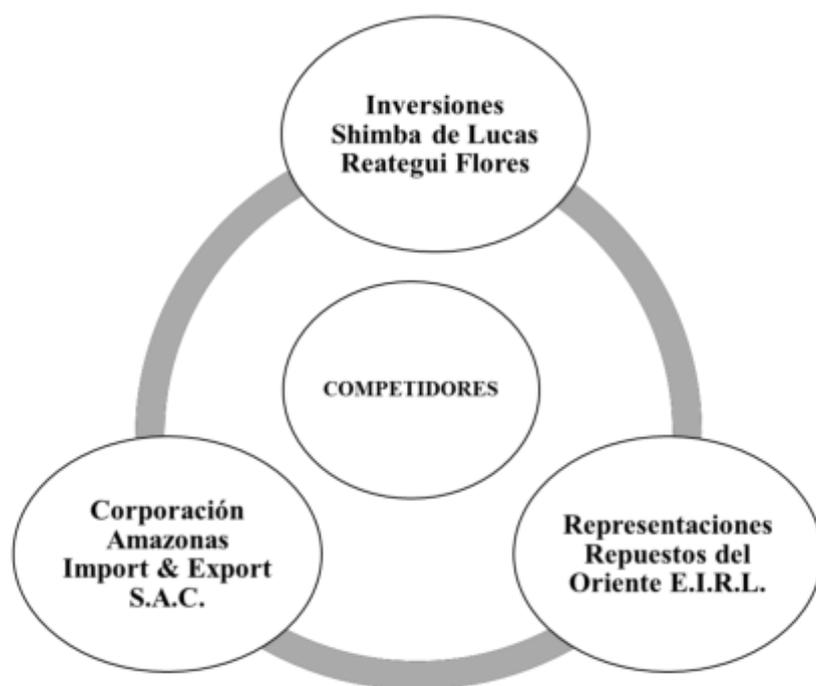


Figura 5. Competidores de la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: Elaboración propia mediante entrevistas realizadas por el investigador.

Como se observa en la figura se tomaron en cuenta para la investigación, dos empresas de la misma localidad, las cuales son: Inversiones Shimba y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L., las mismas que tienen logrado un posicionamiento en el mercado de Tarapoto y comercializan en considerables cantidades motocultores. Así mismo, se tomó en cuenta una empresa Chiclayana que es, Corporación Amazonas Import & Export S.A.C., porque tiene un proceso adecuado de abastecimiento de motocultores.

4.1.4.2. Comparación entre los competidores de la empresa Recomar S.R.L.

Para realizar la comparación de las tres entrevistas realizadas a los potenciales competidores de la empresa Recomar S.R.L. se han considerado como variables para el análisis: la ubicación de la empresa, experiencia en el rubro de importación, puerto de llegada de la importación,

modalidad de financiamiento, entidades bancarias con las que trabaja, control de inventario, garantía del producto y método de abastecimiento. Estos puntos han sido clave en las entrevistas realizadas para cada empresa importadora.

Las entrevistas realizadas constan de los siguientes resultados, los cuales se muestran en la figura 6, donde se encuentran datos relevantes y concretos del proceso de importación de los siguientes competidores de la empresa Recomar S.R.L. Como primera empresa competidora tenemos: primero, a la empresa Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.; segundo, a la empresa importadora de inversiones Shimba de Lucas Reátegui Flores (persona natural con negocio) y como tercera empresa es Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L.

COMPETIDORES	CORPORACION AMAZONAS IMPORT & EXPORT S.A.C.	INVERSIONES SHIMBA DE LUCAS REATEGUI FLORES	REPRESENTACIONES REPUESTOS DEL ORIENTE E.I.R.L.
Ubicación:	Chiclayo	Tarapoto	Tarapoto
Experiencia:	7 años	23 años	16 años
Puerto:	Paíta	Callao	Callao
Financiamiento:	Efectivo – Al contado	Carta de crédito	Crédito
Entidad Bancaria:	BBVA Continental	Varias	BCP Y BBVA Continental
Garantía del producto:	1 año	No	Si
Control de inventario:	Kardex	Diariamente	Periódicamente - Sistema
Abastecimiento:	Cada 6 meses.	De acuerdo a demanda	Cada 2 meses

Figura 6 Competidores de la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: Elaboración propia mediante entrevistas realizadas por el investigador.

Como se detalla en la figura 6 se ha considerado analizar un competidor ubicado en la ciudad de Chiclayo que es la empresa Corporación Amazonas Import & Export S.A.C. y dos empresas competidoras ubicadas en la localidad de Tarapoto. Entre las tres empresas, la que cuenta con mayor experiencia en el proceso de importación con 23 años de formación es la empresa Inversiones Shimba, después le sigue la empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. con 16 años de experiencia y finalmente la empresa más joven es Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.

En los resultados se encontró que la empresa ubicada en Chiclayo, la mercadería importada llega al puerto de Paita, beneficiándola de alguna manera en el costo del flete interno, debido a que la distancia es más cercana en comparación con las otras empresas a un aproximado de 3 horas con 30 minutos para que su mercadería este en el almacén de la empresa, no obstante para las otras dos empresas el flete interno cuenta con un tiempo más prolongado y por ende, el monto de flete es mayor, ya que aproximadamente de Lima a Tarapoto están a una distancia de 22 horas de recorrido hasta que llegue al almacén de los importadores, considerándose una posible desventaja para las empresas Inversiones Shimba y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L.

Las modalidades de financiamiento es variable para las tres empresas, porque a la situación actual de las empresas entrevistadas, reportaron que la Corporación Amazonas Import & Export S.A.C. realiza el proceso de importación con dinero en efectivo y al contado, lo cual significa que cuentan con una buena relación de confianza con sus

proveedores; sin embargo, para la empresa Inversiones Shimba realiza sus transferencias mediante una carta de crédito, la que le otorga mayores garantías, pero incide en mayores costos financieros; el administrador de la empresa Inversiones Shimba detalló que prefieren financiarse mediante esta modalidad porque tienen el concepto que los empresarios, exportadores chinos no son de confiar, que en este caso son sus proveedores; y por último, la empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. para realizar sus importaciones lo hace mediante un crédito o préstamo bancario.

Así mismo para las transferencias internacionales que realizan las empresas en el proceso de importación los bancos más destacados son BBVA Continental y Banco de Crédito del Perú.

Se realizó una pregunta referente a la garantía o servicio adicional para los motocultores que brinda la empresa en su proceso de comercialización; y como resultado se obtuvo que las empresas Corporación Amazonas Import & Export S.A.C. y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. dan el servicio de garantía La empresa chiclayana lo brinda por 1 año y la otra empresa por un periodo de meses, demostrando de esta manera que cuenta con una buena relación con su proveedor, adquiriendo una ventaja en la comercialización del producto, ya que el cliente se siente seguro del producto que ha comprado y tiene un respaldo por parte de la empresa, sobre posibles fallas posteriormente.

En cambio, la empresa Inversiones Shimba ubicada en Tarapoto no brindan la garantía del producto que comercializa, detallando en la

entrevista que no lo hacen debido a que el proveedor no les da esa facilidad y ellos no asumen ese riesgo.

Se resaltó en las entrevistas que las tres empresas analizadas cuentan con diferentes modalidades de controlar su inventario y de abastecimiento; para la empresa Corporación Amazonas Import & Export S.A.C lo hace mediante kardex, lo cual es un registro organizado de la mercancía que tiene la empresa en su almacén, mediante este registro le permitirá a la organización conocer las cantidades de los productos que necesita, así como características importantes de cada producto y analizar la rotación de cada producto. La empresa toma en cuenta este registro para decidir que cada 6 meses tendrá que importar un contenedor de motocultores para poder tener nuevamente un stock en tienda y comercializar el producto.

En cambio, para las empresas; Inversiones Shimba y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. realizan el control de su inventario mediante sistemas computarizados, el cual brinda un reporte diario de las cantidades ingresadas, vendidas y saldos del producto o productos que requiera la empresa en el momento que lo vea conveniente. Como se detalla en la figura 6, la empresa Inversiones Shimba hace un control de inventario diario, pero no de todos los productos, cada día de uno o dos productos aleatoriamente, especificando el gerente de la empresa que se hace mayormente por los productos de mayor rotación y valor. Pero, en la empresa Representaciones del Oriente E.I.R.L. se realiza el control de inventario de almacén periódicamente a lo que se refiere que mayormente son a los 6 meses o al culminar el año. Y como periodo de abastecimiento

la empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. lo realiza cada 2 meses manifestando también que de acuerdo a la demanda realiza pedidos antes de cumplir este tiempo, debido a alguna venta del momento con el fin de atender al cliente realizando importaciones a pedido. La empresa Inversiones Shimba, se abastece de motocultores según la demanda existente en el mercado, manifestando que no tienen definido cada cuanto tiempo realizan sus importaciones pero que lo realizan según los requerimientos por los sub- distribuidores y clientes. Este criterio con el que cuenta la empresa para decidir abastecer su empresa de motocultores, puede repercutir en los costos de importación y nacionalización del producto como también provocar una posible escasez del producto en diferentes temporadas, debido a que los requerimientos no son planificados y para llevar a cabo una importación es necesario tener en cuenta el tiempo de transito del país importado en este caso China hasta su arribo a Perú.

4.1.4.3. Modelo de abastecimiento

Debido a la característica principal del entorno que es tan cambiante, las empresas se ven forzadas a generar nuevas ideas, esperando crear u obtener ventajas frente a su competencia; siendo de mucho interés enfocarse en un modelo de abastecimiento, con el fin de crear valor en la empresa y lograr cubrir las expectativas del cliente.

La utilización de ciertos modelos de abastecimiento o aprovisionamiento, permiten identificar algunas actividades que la empresa desarrolla, de las cuales en algunas generan pérdidas económicas. Mediante la utilización de los

instrumentos para el desarrollo de este objetivo, efectuada a la empresa importadora de motocultores, se encontró que la empresa viene desarrollando algunas actividades de manera empírica, sin tener establecido un modelo rígido para su desarrollo.

Debido a este hallazgo se vio conveniente analizar los diferentes modelos estudiados anteriormente que se asemejan a la situación de la empresa y que pueden llevar a contribuir en el desarrollo de la empresa Recomar S.R.L. En la siguiente tabla 10, se muestran el análisis de cuatro modelos, considerando el más adecuado para la empresa el modelo comakership.

Tabla 10. Modelo de Abastecimiento para la reducción de costos en las importaciones de motocultores.

Modelo	Planificación de procesos	Establecimiento de tiempo	Control de calidad	Precio justo	Relación proveedor - cliente	Mejora continua
Análisis ABC	Si considera			Si considera		Si considera
Just-in-time	Si considera	Si considera	Si considera		Si considera	
Comakership	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera
Gestión ERP	Si considera				Si considera	Si considera

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a Chávez & Torres (2012), Escudero (2014), Heredia (2013) & Koenes (1995).

De acuerdo a lo analizado el modelo comakership por el autor Escudero, permite la planificación de procesos, optimizando el rendimiento de los sistemas, caracterizándose por establecer tiempos óptimos para su distribución y de esta manera reducir los costos de almacenamiento.

El modelo admite un adecuado control de calidad total, tanto en los recursos materiales como en el servicio de las personas involucradas en el proceso de abastecimiento de la empresa.

Por otro lado, en el modelo se identifica una relación exitosa con el proveedor, para la coordinación de aspectos importantes en el proceso de abastecimiento, teniendo como principal aspecto, contar con un precio sano, justo, convenido para ambas partes, y de esta manera lograr un acuerdo en los mejores términos tanto para el cliente y proveedor. Así mismo, se caracteriza por tener una mejora continua, lo cual lo hace más atractivo para las empresas, que están en constante cambio e innovación, para brinda mejores servicios, y ser competentes en el mercado laboral.

4.1.4.3.1. Relación del modelo comakership con los competidores de la empresa Recomar S.R.L.

Las exigencias del consumidor y los altos niveles de competitividad, han permitido que las empresas se esfuercen en buscar ventajas estratégicas, para lo cual se ha encontrado que cada compañía considera acciones relacionadas al modelo comakership, siendo este, el que más se adecua a las actividades que realizan estas empresas.

Tabla 11. Modelo de abastecimiento comakership según los competidores.

Modelo COMAKERSHIP	Planificación de procesos	Establecimiento de tiempo	Control de calidad	Precio justo	Relación proveedor - cliente	Mejora continua
<i>Representación es Repuestos Del Oriente E.I.R.L.</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>
<i>Inversiones Shimba de Lucas Reategui Flores</i>	<i>Si considera</i>			<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	
<i>Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>	<i>Si considera</i>

Fuente: Entrevista a los competidores.
Elaboración: propia de la autora

Las tres empresas seleccionadas como competidores de la empresa Recomar, se rigen al modelo Comakership, de la siguiente manera;

- La empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L., considera una planificación de procesos, demostrándolo con el flujograma de procesos que cuenta para la importación de motocultores, donde manifestó, que existe personal a cargo para realizar el contacto con el proveedor, revisión de la proforma, cancelación del total de la factura, etc. delimitando ciertas funciones y responsabilidades. Actividades como: buscar la naviera y negociar el flete, seguro, desaduanaje y

demás procesos para concluir la importación, lo realiza una empresa consolidadora.

Además, tiene establecido su tiempo, el cual lo toma en cuenta para calcular cada que tiempo debe realizar sus pedidos sabiendo que su proveedor tendrá lista su mercancía en 30 días después del pago de la cotización, y cada que tiempo tiene que realizar su pedido, lo cual lo hace cada 60 días. Establecer sus tiempos le genera a la empresa una ventaja debido a que tiene conocimiento de cuando llegará su mercancía, esto le ayuda a establecer tiempos de venta y reducir costos de almacenamiento.

Se considera que cuenta con un control de calidad debido a la revisión que realizan de los productos al momento de llegar al almacén y también por el servicio de garantía que brindan. En constante negociación con el proveedor se concreta la compra en un precio justo porque ambas partes de la negociación están generándose beneficios, esto es consecuencia de una buena relación que cuenta con el proveedor. Y por último, la empresa se encuentra en constantes actualizaciones y retroalimentando y revisando cada paso de sus procesos de importación y comercialización.

En cambio, la empresa Inversiones Shimba solo considera en sus actividades: la planificación de sus procesos, teniendo especificadas las funciones de cada colaborador

de la empresa, teniendo responsabilidad el área de compras en coordinación con el jefe, de realizar los pedidos para el abastecimiento. La relación con la que cuenta el proveedor y la empresa son adecuadas logrando negociaciones y pactando un precio justo para ambos.

- La empresa Corporacion Amazonas Import & Export S.A.C. tiene en cuenta, todos los puntos del modelo comakership; En cuanto a la planificación de procesos, tiene una cantidad fija de 50 motocultores por importación y estas se realizan cada 6 meses, contando con un solo responsable, que en este caso es el gerente general de la empresa, quien realiza los pedidos de abastecimiento. Debido a que, los abastecimientos son planificados, el tiempo en comercializar el producto y realizar el próximo requerimiento están fijados, considerando que su importación está llegando a su almacén en aproximadamente 3 meses. Con respecto, al control de calidad la empresa realiza la inspección de la mercadería, la cual debe estar correctamente según a las especificaciones de calidad pactadas, el cual consiste en que los productos estén en su correcto estado para su venta normal y brindando la garantía de 1 año que ofrece el proveedor a la empresa, así mismo se manifiesta para ambas partes quedar en un precio justo donde ambos

partes son beneficiadas. Los aspectos de calidad y precio demuestran la relación estable y buena que existe entre proveedor – empresa. Y finalmente, la empresa manifiesta las ganas de mejorar poco a poco sus procesos, el cual los ha venido realizando en los 7 años de experiencia con la que cuenta.

Debido a que estas empresas, Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. y Corporacion Amazonas Import & Export S.A.C. se acoplan al modelo comakership, se considera adecuar el mismo modelo para la empresa Recomar S.R.L. viendo que los resultados en estas empresas son beneficiosos, lo que se representa en su participación de mercado y vigencia en estos últimos años

4.1.4.3.2. Estructura del modelo comakership

En la actualidad, las empresas forman parte de una cadena de empresas como lo son los clientes y proveedores, los que están muy interrelacionados entre sí, dependiendo cada vez mas de sus proveedores, para lo cual se tiene que establecer una buena relación entre proveedor y cliente, y lograr un objetivo en común, la satisfacción del cliente final.

Este modelo es una forma evolucionada de relacionamiento entre clientes y proveedores a través de una visión integrada de la cadena de abastecimiento; comprenden estrategias, políticas y aspectos operativos relacionados con el tema de la calidad, variedad y evaluación de logística que promueven la competitividad.



Figura 7. Estructura del modelo Comakership.

Fuente: Elaboración propia sobre Gestión de compras, Escudero (2009).

Escudero (2009), en la estructura de su modelo llamado comakership, como base nos dice que la empresa para ser competitiva, lo principal es contar con buenas relaciones con los proveedores, esto repercutirá en mejorar la relación con los clientes, brindándoles un producto en el tiempo, calidad y precio justo que necesita el cliente, para satisfacer sus necesidades y finalmente, ofrecer una mejora continua.

4.1.4.3.2. Propuesta del modelo comakership para la empresa

Recomar S.R.L

Para beneficio y mejor desarrollo de la empresa importadora de motocultores en la localidad de Tarapoto se propone implementar en la organización el modelo comakership, que de acuerdo a la investigación realizada tanto a la empresa Recomar como a sus competidores es el modelo que más se adecua según su gestión.

La empresa Recomar S.R.L. debe considerar que los proveedores son socios de su empresa, que la relación va más allá de una simple integración en las relaciones operativas para enfocarse fuertemente en todo lo pertinente al desarrollo, diseño, mejora y gestión del producto a comercializar.

Orientado al modelo comakership, se identificó que la empresa Recomar S.R.L. debe considerar los siguientes aspectos para reducir los costos, que se muestran en la figura 8.

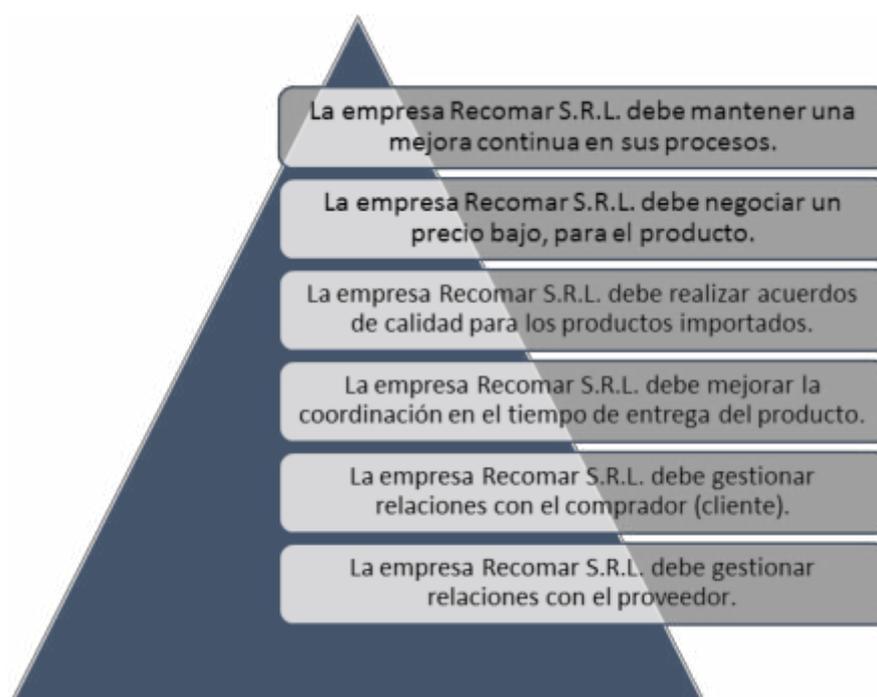


Figura 8 Estructura del modelo comakership aplicado para la empresa Recomar S.R.L.

Fuente: Elaboración propia.

La empresa Recomar S.R.L., tiene 6 aspectos por mejorar, para aplicar el modelo comakership propuesto por Escudero, el que consiste: en primer lugar, gestionar mejores relaciones con el proveedor, generar confianza y buena relación entre sí para una buena coordinación, de esta manera se logrará incrementar la capacidad de crear riqueza para ambas partes, producir un mejor

producto y servicio final; en segundo lugar, una mayor satisfacción del cliente, traduciéndose este indicador en el aumento de ventas, lo que beneficia a ambas partes.

Toda la pirámide es consecuencia de la relación con el proveedor, consecuentemente se recomienda a la empresa Recomar S.R.L. gestionar mejores relaciones con el comprador (cliente); esto le permitirá lograr una mayor lealtad de los consumidores, incremento de las ventas, conseguir nuevos clientes, mejorar la imagen de la empresa y entre otros.

Tres puntos bien definidos que nos muestra el comakership son que la empresa mejore la coordinación en el tiempo de entrega del producto, mediante una planificación bien elaborada del proceso de abastecimiento, obtener un producto de calidad, negociando que el proveedor acceda a darle garantía por el producto y evitar posibles problemas futuros y lo más importante, buscar concretar un precio bajo, que sea tan beneficioso para el consumidor como para la empresa, sea así que el cliente prefiera comprar el producto en tienda por ser el más bajo en el mercado o también que la empresa aumente su utilidad.

Y por último, lo más importante a tener en cuenta por la empresa es mantener una mejora continua en sus procesos, lo cual le permitirá obtener mayores beneficios mejorando los rendimientos de la organización, innovando y estando a la vanguardia de los cambios que suceden en el entorno.

Mediante el análisis desarrollado tanto a los competidores como la base teórica, haciendo énfasis en los libros del autor Escudero, se ha llegado a alcanzar el desarrollo del segundo objetivo específico el cual consiste en “Proponer un modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.”,

demostrando que el modelo de Abastecimiento permitirá minorar los gastos innecesarios en la importación de motocultores y por ende reducir el costo de importación.

4.1.5. Costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.

Para el desarrollo del tercer objetivo específico “Evaluar los costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.”, la población estuvo conformada por cotizaciones de empresas, con el fin de analizar precios de otros proveedores de los servicios que necesita la empresa Recomar S.R.L., y demostrar los sobrecostos existentes.

4.1.5.1. Matriz de estrategias para la empresa Recomar S.R.L.

Para determinar estrategias para la empresa Recomar S.R.L. se toma en cuenta los factores internos y externos que tiene la empresa, así como aspectos influyentes del modelo comakership, realizando de esta manera una matriz de estrategias, que permite implementar el modelo. Se observa estas ideas en la tabla 12 que contribuye a mejorar el proceso de abastecimiento de la empresa

Tabla 12. Matriz de formulación de estrategias para la empresa Recomar S.R.L.

	FORTALEZAS: F	DEBILIDADES: D
FACTORES INTERNOS	F1. Experiencia en las importaciones.	D1. Cuenta con un solo proveedor.
	F2. Cuenta con alto porcentaje de participación en el mercado.	D2. No cuenta con correcta planificación de pedidos (Sin stock).
	F3. Buen ambiente laboral.	D3. No fideliza a sus clientes.
	F4. Cuenta con un precio de competitivo de motocultores.	D4. Falta de personal capacitado en cada área (ventas y almacén).
	F5. Infraestructura y equipos de calidad.	
FACTORES EXTERNOS		
OPORTUNIDADES: O	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
O1. Contacto con nuevos proveedores.	F2O1. Introducir nuevos productos en el mercado.	D1O1. Determinar un encargado para la búsqueda de nuevos proveedores, con precios más bajos al proveedor actual.
O2. Comercialización de nuevos productos.	F1O4. Aprovechamiento al máximo de los vacíos y beneficios tributarios.	D2O3. Implementar un sistema que facilite la información del stock en tienda y almacén.
O3. Demanda del producto en campaña.	F3O3. Capacitar al personal en ventas para promocionar los productos.	D3O2. Crear promociones de compra.
O4. Exoneración del Impuesto General a las Ventas y Ad-Valorem.		
AMENAZAS: A	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
A1. Tipo de cambio del dólar cambiante.	F1A1. Analizar periódicamente el tipo de cambio del dólar, para que estas no afecten al precio del producto importado	D2A2. Determinar una cantidad de stock fija en almacén, para que la competencia no pueda aprovechar esta debilidad.
A2. Competidores.		

Fuente: Entrevista a la empresa Recomar S.R.L.
Elaboración: Propuesta por autora.

Como se observa en la tabla 12, las estrategias Ofensivas (FO) nos ayudaran a tomar decisiones profundizando en la participación de mercado, el cual tiene que llevarse a cabo por los colaboradores de la empresa, de tal manera que ayuden a mejorar la gestión. Luego siguen las estrategias defensivas (FA) las cuales permiten que la empresa contrarreste sus amenazas con las fortalezas que posee. Las estrategias de reorientación (DO) son para superar las debilidades que cuenta la empresa con las oportunidades que se presentan. Y finalmente las estrategias de supervivencia (DA), en la cual se muestra cómo enfrentar las debilidades de la empresa con las amenazas latentes en el entorno.

La primera estrategia, introducir nuevos productos en el mercado, se debe realizar haciendo un estudio de mercado con la finalidad de que la empresa de a los clientes la opción de elegir y encontrar lo que necesita, logrando de esta manera abarcar más clientes.

Como segunda estrategia, aprovechar al máximo de los vacíos y beneficios tributarios. Refiriéndose al personal del área contable el cual debe estar asesorado en temas tributarios. Un tema en particular es la ley N° 4438, Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía, a la cual se acoge la empresa Recomar S.R.L. Esto permite crear ventajas, donde la empresa puede brindar un precio menor al de su competencia y ganar clientes o tener un beneficio mayor por cada venta.

La tercera estrategia, capacitar al personal en ventas para promocionar productos nuevos. Esto se propone con el fin de que el personal de la empresa tenga conocimientos del producto, y pueda dar detalle al cliente y convencerlo de comprar el producto que está buscando. Aportando a la planificación de

procesos, donde cada empleado tenga sus funciones y responsabilidades bien delimitadas.

La cuarta estrategia, determinar un encargado para la búsqueda de nuevos proveedores, con precios más bajos al proveedor actual. Esto está asociado a lograr un precio justo, mejorando la relación con el proveedor, para lo cual se tiene que clasificar por puntajes según la importancia que le de la empresa a variables como precio, tiempo de entrega, calidad del producto, facilidad de pago, experiencia, entre otros.

La quinta estrategia, implementar un sistema que facilite la información del stock en tienda y almacén. Esto permitirá que la empresa sea ordenada, cuente con stock, identifique los productos con mayor rotación y los de menor rotación con el fin de reducir costos en el almacén de mercadería que no tiene salida. Así como, de planificar sus abastecimientos, teniendo en cuenta el tiempo que dura el proceso de importación de motocultores y conocer cuánto dinero existe en mercadería, siendo útil conocer este dato para la toma de decisiones.

La sexta estrategia, crear promociones de compra, esto se debe realizar mediante actividades de publicidad de productos, con el fin de una mejora continua, estimulando a los clientes a comprar, pensando siempre en lo que el cliente quiere, espera o desea comprar. Esto beneficiará a la empresa si cuenta con inventarios elevados, ganar participación en el mercado y frenar la competencia.

La octava estrategia, analizar periódicamente el tipo de cambio del dólar, para que estas no afecten al precio del producto importado. Para analizar la variable tipo de cambio se tiene que incrementar en las funciones del personal contable de la empresa, el cual tiene que estar al pendiente de la evolución que tiene el tipo de

cambio y determinar cuándo es el momento de comprar dólares para pagar al proveedor por las importaciones que realiza.

La última estrategia, de terminar una cantidad de stock fija en almacén, para que la competencia no pueda aprovechar cuando la empresa se quede sin stock. Esto va a ayudar a la empresa a determinar el número de unidades de cada producto en el almacén con el fin de tener lo suficiente para abastecer al mercado sin generar sobre costos en el almacenamiento. También considerando el tiempo de rotación de cada producto.

Las siguientes estrategias van a permitir implementar el modelo comakership a la empresa Recomar, obteniendo beneficios en la planificación de los procesos, precio justo, calidad, justo a tiempo y una mejora continua.

4.1.5.2. Actividades de mejora para la empresa Recomar S.R.L.

De acuerdo a la matriz de estrategias, se establece actividades a desarrollar, con el fin de solucionar y mejorar los procesos en la empresa, para que logre mayor competitividad en el mercado, el cual se muestran en la tabla 13.

La empresa que está siendo objeto de estudio, debe tomar en cuenta las siguientes actividades para el desarrollo sus colaboradores y de su empresa, considerándose los siguientes aspectos.

Tabla 13. Aspectos para mejorar de la empresa Recomar S.R.L.

Nº	ASPECTOS PARA MEJORAR	ACTIVIDADES	ENCARGADOS
1	Revisión del manual de funciones del personal, con el fin de aumentar la productividad de los trabajadores de la empresa.	Agregar funciones para el personal de la empresa.	Gerente General
2	No existe capacitaciones para el área de ventas, para mejorar la comercialización del producto.	Tener un cronograma de capacitaciones a los colaboradores de la empresa, para mejorar sus conocimientos.	Gerente General
3	Personal no capacitado en aspectos legales ni tributarios.	Capacitar al personal contable, en cursos de aspectos legales y tributarios, pertinentes a la localidad de la empresa	Secretaria Contable
4	Limitado conocimiento de programas o sistemas de información para controlar inventario.	Adquirir un sistema y mantener un registro actualizado de los inventarios	Gerente General
5	No realizan un análisis de costos.	Evaluar los costos de importación.	Gerente General y encargado del área contable.
6	No evalúan la volatilidad tipo de cambio del dólar en cómo influyen en sus costos.	Estudiar la volatilidad del tipo de cambio para prevenir aumentos inesperados.	Encargado del área contable.
7	No evalúan cotizaciones de nuevos proveedores.	Comparar los costos actuales con cotizaciones de nuevos proveedores.	Gerente General y encargado del área contable.
8	No plantea estrategias para mejorar las relaciones con los proveedores.	Implementar alianzas estratégicas con los proveedores y lograr crear promociones sobre el producto.	Gerente General

Fuente: Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

En la tabla 13 se muestra los aspectos más relevantes que tiene que mejorar la empresa Recomar S.R.L., se propone tomar en cuenta estos aspectos debido a que son puntos claves para mejorar la situación actual de la empresa, así como también se especifica los encargados para cada actividad, quienes se sugiere que sean los responsables de poner en práctica las actividades. Estas actividades se han determinado según el diagnóstico realizado a la empresa Recomar S.R.L. para que dicha empresa subsane los descuidos que actualmente cuenta, por ejemplo, costos, inventario, tiempos, promociones, entre otros.

4.1.5.3. Costos para la implementación del modelo

Comakership propuesto para la empresa Recomar S.R.L.

Para la implementación del modelo la empresa Recomar tiene que incurrir en la realización de las siguientes actividades. Siendo necesario poner en práctica las actividades antes mencionadas, se necesita identificar el costo beneficio que causaría realizarlo, debido a esto se muestra en la tabla 14, la cual consiste en identificar el costo de cada actividad con el fin de mejorar los costos de la empresa y aumentar su utilidad

Tabla 14. Costos para la implementación del modelo.

Nº	ACTIVIDADES	DETALLE	COSTO (S/)
1	Agregar en el manual de funciones del personal: "Buscar nuevos proveedores que ofrezcan el precio más bajo de acuerdo al proveedor actual y buscar nuevos productos según la demanda del mercado actual."	Establecido para el área de compras de la empresa.	S/. 196.80
2	Implementar un cronograma de capacitaciones a los colaboradores de la empresa, para mejorar sus conocimientos.	Inscribir en cursos especializados de importación y ventas.	S/. 2,960.00
3	Capacitar al personal contable, en cursos de aspectos legales y tributarios, pertinentes a la localidad de la empresa	Inscribir en cursos especializados para la secretaria contable.	S/. 1,160.00
4	Adquirir un sistema y mantener un registro actualizado de los inventarios	Comprar sistema para registro de productos.	S/. 1,800.00
5	Evaluar los costos de importación.	Función del encargado del área comercial y contable.	S/. 1,038.24
6	Estar pendiente a la volatilidad del tipo de cambio para prevenir aumentos inesperados.	Establecer en el área contable de la empresa.	S/. 639.60
7	Comparar los costos actuales con cotizaciones de nuevos proveedores.	Llamadas a diferentes proveedores, contar con línea de teléfono y también mediante correo electrónico.	S/. 124.60
8	Implementar alianzas estratégicas con los proveedores y lograr crear promociones sobre el producto.	Concientizar a los trabajadores sobre la importancia del mercado internacional	S/. 196.80
		Realizar informes de inventarios para conocer las necesidades de la empresa.	S/. 639.60
		Evalúa la relación entre las compras y decisiones de la empresa.	S/. 123.00
TOTAL:			S/. 8,878.64

Fuente: Actividades de mejora para la empresa Recomar S.R.L.

Elaboración: Propia de la autora.

En la tabla 14 se muestran las actividades que tiene que realizar la empresa Recomar S.R.L. para mejorar la situación actual de la empresa, con el fin de buscar una mejor relación con su proveedor, búsqueda de nuevos proveedores y analizar los costos de importación.

En las actividades se detalla las siguientes actividades: Primero, “Agregar en el manual de funciones del personal: Buscar nuevos proveedores que ofrezca el precio más bajo de acuerdo al proveedor actual y buscar nuevos productos según la demanda del mercado actual.”, el cual estipula el monto de S/ 196.80 soles por comprender gastos administrativos, de llamadas, búsqueda de mejores ofertas por los proveedores nacionales e internacionales que cuenta actualmente la empresa.

Segundo, “Implementar un cronograma de capacitaciones a los colaboradores de la empresa, para mejorar sus conocimientos”, el cual comprende el monto de S/ 2960.00 soles por concepto de cuatro capacitaciones al año referente a técnicas de ventas e importación, que se dictaran de manera virtual por las empresas Instituto De Negocios Perú – China S.A.C. (INPECHI) y Generando Futuro S.A.C. (Ver anexo 2 y 3)

Tercero, capacitar al personal contable, en cursos de aspectos legales y tributarios de las importaciones, el cual consta del monto de S/ 1160.00 soles, estipulándose 2 capacitaciones de actualización al año, el curso comprende 3 horas diarias por 4 días

por la empresa Escuela de Formación Contable & Negocios S.A.C.
(Ver anexo 4)

Cuarto, “Adquirir un sistema y mantener un registro actualizado de los inventarios”, se estipula por el monto de S/ 1800.00 soles incluyendo la instalación del mismo software cotizado por la empresa Amidata Negocios S.A.C., el cual pretende ayudar a la empresa a manejar su stock en línea y satisfaciendo ampliamente las necesidades operativas y gerenciales de la empresa. (Ver anexo 5)

Para las siguientes actividades, que son relacionadas al personal se ha considerado una cantidad de horas según la actividad que desempeñan calculando según su sueldo el valor de las horas que se dedicarían a cada función. Para determinar estas actividades se ha tomado en cuenta las principales problemáticas de la empresa.

De acuerdo, al análisis se plantea los siguientes costos de cada actividad; con el fin de dar soluciones a los problemas que actualmente cuenta la empresa. El monto de la propuesta de mejora de los aspectos mencionados suma el total de S/ 8878.64 soles o de USD 2611.36, al año, el cual la empresa Recomar S.R.L. puede realizar para adquirir una ventaja competitiva.

4.1.5.4. Reducción de costos en el proceso de importación en base a la aplicación del modelo Comakership en la empresa Recomar S.R.L.

De acuerdo, a ciertas actividades deficientes identificadas en el proceso de importación de la empresa Recomar S.R.L. se ha podido

establecer mediante la aplicación del Modelo Comakership en la gestión que viene realizando la empresa con el fin de que permita reducir costos. Es así, que ante la cotización solicitada a otros proveedores diferentes a los que vienen trabajando actualmente con la empresa objeto de estudio se ha logrado establecer y captar mejores propuestas económicas, permitiendo de esta manera disminuir ciertos costos, como flete, gastos de agenciamiento, y otros.

Tabla 15. Reducción de costos en el proceso de importación en la empresa Recomar S.R.L.

ACTUAL		PROPUEST		MONTO A REDUCIR \$ % A REDUCIR	
CONCEPTO	\$	CONCEPTO	\$		
FOB	64248.6	FOB	62520.6	1728	3%
FLETE	1000	FLETE	750	250	25.0%
SEGURO	215.32	SEGURO	210	5.32	2.5%
CIF	65463.92	CIF	63480.6	1983.32	3.0%
DEUDA TRIBUTARIA	14577.78	DEUDA TRIBUTARIA	14048.26	529.52	4%
GASTOS DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS Y DE TERCEROS	2922.6	GASTOS DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS Y DE TERCEROS	1463.98	1458.62	50%
TRANSPORTE INTERNO LIMA-CHICLAYO	2388.06	TRANSPORTE INTERNO LIMA-CHICLAYO	2388.06	0	0%
COSTO FINANCIERO	120.31	COSTO FINANCIERO	110.31	10	8%
COSTO ADMINISTRATIVO	144.23	COSTO ADMINISTRATIVO	144.23	0	0%
COSTOS TOTAL DE IMPORTACIÓN	85616.9	COSTOS TOTAL DE IMPORTACIÓN	81635.44	5964.78	7%

Fuente: Documentos de importación y cotizaciones de la empresa Macromar Logistics SAC.

Elaboración: Propia de la autora.

Tal como se muestra en la tabla 15, se realiza la comparación de la situación actual de la empresa y la propuesta con valores menor a los que actualmente incurre la empresa. A causa de, la oferta planteada por un nuevo proveedor, la empresa Yancheng Dayang Farm Machinery Manufacturing Co., Ltd y un nuevo operador logístico, la empresa Macromar Logistics S.A.C. (Ver anexo 6 y 7). En algunos de los principales costos reducidos se tiene al flete internacional, en un 25%; seguro internacional, en 2.5%; por consecuencia de la reducción de estos montos, también se reduce la deuda tributaria, en 4%, los gastos de agenciamiento de aduanas y de terceros que incluyen servicios de comercio exterior, emisión de B/L, Handling, descarga, manipuleo de carga y otros. Reducen en un 50%; y finalmente, el costo financiero, en 8%, debido a que la entidad financiera con la que trabajan no les da la mejor comisión. En este caso, para que reduzca se propone cambiar al Banco BBVA Continental.

Haciendo que el proceso de abastecimiento sea optimizado y genere mayor utilidad para la empresa Recomar S.R.L.

El costo financiero en este caso, para la empresa Recomar S.R.L., representa la comisión que paga según la tasa del Banco de Crédito del Perú, para transferir el dinero al exterior, para que este dinero llegue al proveedor de la empresa. Según la tabla 16, se muestra las tarifas por las transferencias al exterior.

Tabla 16. Tarifa de transferencia bancaria al exterior según los bancos.

TRANSFERENCIA BANCARIA AL EXTERIOR					
BANCO	TARIFA	MONTO DE TARIFA	SWIFT	GASTO BANCO CORRESPONSAL	TOTAL, DE COMISION
		\$64,248.60			
BBVA - CONTINENTAL	0.125%	\$ 80.31	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 110.31
SCOTIABANK	0.125%	\$ 80.31	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 110.31
BCP	0.125%	\$ 80.31	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 120.31
INTERBANK	0.13%	\$ 83.52	\$ 15.00	\$ 45.00	\$143.52

Fuente: Entidades Bancarias (Continental, Scotiabank, BCP e Interbank)

Elaboración: Propia de la autora.

En la investigación el gerente general detalló que el monto que paga por comisión de transferencia bancaria es por el monto de \$120.31, sin embargo, para la reducción de costos se tuvo que averiguar las comisiones de las demás entidades bancarias que se encuentran en la localidad de Tarapoto, siendo las siguientes; Banco Continental (BBVA), Scotiabank, Banco de Crédito del Perú (BCP) y el Banco Interbank.

Encontrando que la tarifa de comisión más barata, las cuentan el Banco BBVA Continental y el Scotiabank, con una tarifa de 0.125% por el monto superior a \$

25,000.00 más el Swift por el monto de USD 10 y los gastos del banco corresponsal por el monto de USD 20, para que llegue el dinero exacto al proveedor. Llegando a un total de comisión de USD 110.31. Demostrando la reducción de los costos financieros.

Según el modelo comakership que se propone, el costo de oportunidad de la empresa es de; USD 2611.36 invirtiendo en un año, lo cual generaría

una reducción al año de USD 11,944.38, en las importaciones que realiza, teniendo como porcentaje de reducción del 7%, lo que significa que es viable puesto que ahorra más de lo que invierte.

4.1.6. Influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.

Para el desarrollo del objetivo general “Determinar cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.”, en la cual la población estuvo conformada por personal de la empresa Recomar involucradas en el proceso de importación y comercialización de motocultores, con el fin obtener información válida para el desarrollo del objetivo y demostrar la influencia de los mismos en el precio de venta y el porcentaje de participación que tiene en el mercado.

4.1.6.1. Precio de venta de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.

Determinar el precio de venta en cualquier empresa es importante, ya que para establecer un precio en el mercado se tiene que analizar diferentes aspectos, por ejemplo; precios de la competencia, margen de ganancia, etc.

De acuerdo a estos aspectos, una empresa puede determinar el precio de comercialización del producto, brindando un precio atractivo en el mercado.

Para el desarrollo de este apartado se consiguió cotizaciones de dos competidores de la empresa ya anteriormente mencionados, así como de la misma empresa, con el fin de analizar los precios de venta existentes en el mercado. En el análisis correspondiente se solicitó cotización a las tres empresas importadoras, pero actualmente, la empresa Inversiones Shimba – Tarapoto, no cuenta con stock, siendo este el motivo que el análisis se ha realizado con precios de la empresa Repuestos del Oriente E.I.R.L. – Tarapoto y Corporación Amazonas Import & Export S.A.C. – Chiclayo. En la tabla 17 se detallan los hallazgos. (Ver anexo 8,9 y 10)

Tabla 17. Comparación de precios del producto.

EMPRESA	PRODUCTO	PRECIO
Recomar S.R.L.	Motocultor de 18 hp	S/.4,800.00
Repuestos del Oriente E.I.R.L.		S/.4,700.00
Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.		S/.4,700.00

Fuente: Cotizaciones de empresas importadoras de motocultores.
Elaboración: Propia de la autora.

La tabla nos refleja que el precio que brinda la empresa Recomar es el más alto en el mercado, con una diferencia de 100 soles en las dos empresas analizadas. A pesar del beneficio que el gobierno brinda a las empresas de la Amazonia se puede apreciar que el precio de la empresa Recomar es mayor y que el precio de la empresa Repuestos del Oriente es similar a la empresa Corporación Amazonas Import & Export que si paga los impuestos correspondientes.

Aparte se encontró en el análisis de las tres importaciones realizadas por la empresa Recomar S.R.L., que el costo promedio de cada motocultor asciende a USD 1,011.51, teniendo como referencia que el precio de venta es SOLES 4,800.00 al tipo de cambio establecido en la investigación de 3.35 soles/dólar el costo es de USD 1,433, el cual representaría un 42% más del costo en promedio de los tres costos reales unitarios, determinándose que la comercialización del producto es muy rentable para la empresa, debido a la utilidad que tiene.

4.1.6.2. Participación de mercado de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.

La empresa Recomar S.R.L. debido a los 13 años permanentes en el mercado ha logrado mantenerse en este mercado competitivo. Son innumerables las empresas que comercializan este producto y más aún en la Amazonia del Perú, debido a ser una zona agrícola. Los principales importadores son; Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L., Corporación Amazonas Import & Export S.A.C., La Cachina de Hafid E.I.R.L., entre otros que se mencionan en la figura 9.

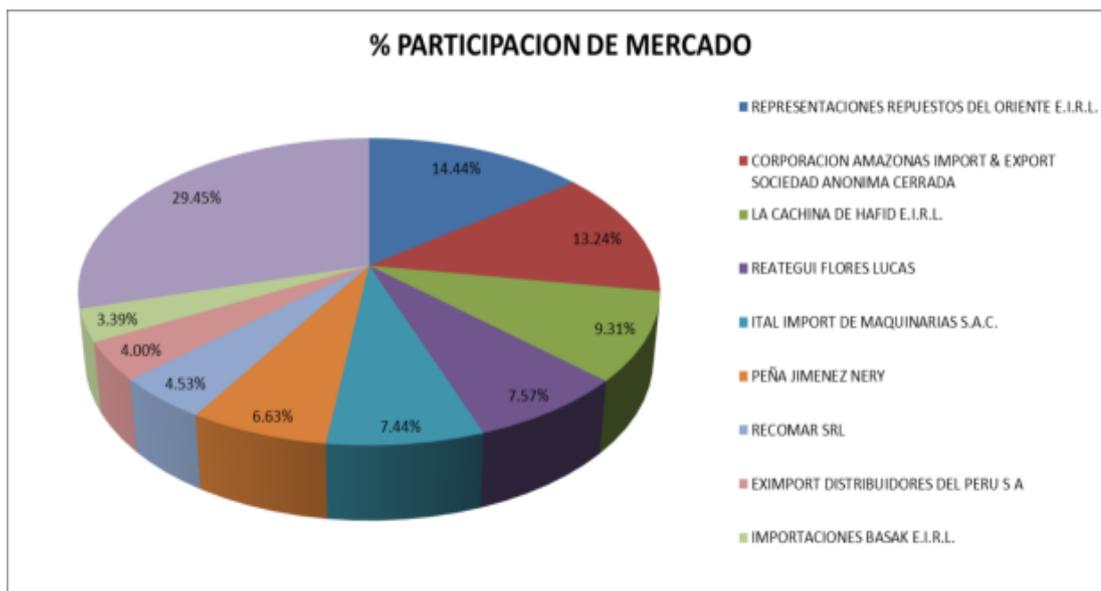


Figura 9. Porcentaje de participación de mercado a nivel nacional de la empresa Recomar S.R.L

Fuente: SUNAT.

En la figura 9 se ha recopilado los montos de las importaciones mediante SUNAT donde se muestra claramente el porcentaje de participación con el que cuenta la empresa Recomar S.R.L. en el año 2015. Siendo este un 4.53% de todas las importaciones a nivel nacional de motocultores, las empresas de su misma localidad son Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L., Reategui Flores Lucas y Peña Jiménez Neryque; siendo la más influyente Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L con un 14.44% de participación de mercado a nivel nacional, considerándola de esta manera su más alta competencia de la empresa Recomar S.R.L.

Analizando, Si Recomar S.R.L. representa un 4.53% de participación de mercado lo que significa que son 72 unidades, entonces la empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L., vende 229 unidades de motocultores. Demostrando que la diferencia es el triple de la que importa Recomar, la que se ve reflejada en el 14.44% que representa de participación del mercado nacional, sí importa esa cantidad es porque vende esa cantidad.

4.2. Discusión de resultados

En este punto se muestra la discusión de los resultados alcanzados, del análisis realizado para estudiar la influencia de los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de china de la empresa Recomar S.R.L. – Tarapoto 2015-2016, con la finalidad de que exista una mayor comprensión y profundización del tema de investigación.

La presente investigación fundamenta su metodología en el uso del diseño descriptivo cuantitativo, debido que para el logro de los objetivos específicos y lograr el objetivo general es apropiado, necesario y adecuado el empleo del mismo.

Por ello, el diseño seleccionado estuvo definido por la utilización de cinco instrumentos, tales como: Análisis de contenido, fichas bibliográficas, guía de entrevista a tres empresas importadoras, las cuales fueron: Corporación Amazonas Import & Export S.A.C., Inversiones Shimba de Lucas Reátegui Flores y Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L. Análisis del contenido de las tres últimas importaciones de motocultores y guía de entrevista a la empresa Recomar S.R.L., ubicadas en la ciudad de Tarapoto.

Asimismo, los instrumentos utilizados fueron sometidos a la evaluación crítica de tres expertos en la materia, los cuales fueron las siguientes personas: El licenciado Carlos Zamudro, Docente en la Universidad ECCI de Colombia; la licenciada María Roxana Siesquen Riojas, funcionaria del área de Comercio Exterior y Certificados de Origen en la Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque; y por último, la licenciada

Mónica del Pilar Pintado Damián, gerente de comercio exterior de la empresa Imex & Negocios S.R.L. se encargaron: en primer lugar, de observar a detalle los instrumentos planteados; en segundo lugar, hicieron recomendaciones para mejorar la redacción y la estructura de los mismos antes de su aplicación. Consecuentemente, esto permitió luego de la validación obtener resultados más fiables, precisos y sobretodo tener un marco de conocimiento más amplio de la investigación. Además, con lo que respecta a la aplicación de los instrumentos utilizados en el trabajo de campo se pidió autorización previa para obtener evidencias, lo cual permitió obtener fotocopias de los documentos originales facilitados por la empresa objeto de estudio y grabaciones vocales de todas las entrevistas realizadas siendo estas en videos y audios.

A continuación, se detallará la discusión de los resultados mediante títulos que comprenden las hipótesis específicas y la hipótesis general formulada en la investigación.

4.2.1. Los sobre costos en la importación de motocultores.

Teniendo como primera hipótesis del primer objetivo específico; “Si se analizan los costos de importación entonces se identificarán la existencia de sobre costos”. Se realizó el análisis de los documentos de importación de motocultores. Con respecto, a esta información se logró esquematizar el proceso de importación y conocer el costo real del producto importado (motocultor). El proceso de importación según la empresa Recomar en la mayor parte lo realiza el operador logístico, para lo cual en las importaciones analizadas ha trabajado con dos empresas que brindar este servicio, Logística Asland S.A.C. y SCA Operaciones logísticas E.I.R.L. Encontrando

también el costo real de la importación de motocultores, el que está constituido por los siguientes factores: Valor CIF, que comprende el valor FOB, flete y seguro; los impuestos, que comprende el Ad/Valorem, Impuesto de Promoción Municipal, Impuesto General a las ventas y Percepción del IGV; seguido de los Gastos de agenciamiento de aduanas y terceros, el cual está conformado por los gastos operativos que realiza el operador logístico y otros costos como, el transporte interno, el costo financiero, determinado por la tasa de comisión más alta brindada por el Banco de Crédito del Perú para realizar el pago al proveedor internacional y por último, el costo administrativo.

La teoría según Gavelán (2016), precisa que el costo de importación es el precio original de compra, agregándole todos los gastos que se realiza para ubicar al producto importado en el almacén de la empresa y esté listo para su venta. Especificando que algunos de los gastos adicionales en los que se puede incurrir son: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; así como los gastos indirectos, como son los gastos administrativos que se realiza para la compra-venta del exterior. Las cuales coinciden con los resultados obtenidos en la investigación en cuanto a los costos de importación.

Entre los antecedentes; las semejanzas y coincidencias que se presentan están en las siguientes investigaciones:

Según Yi (2008), En su tesis nos indica que es importante realizar un análisis del costeo por procesos aplicado a una organización, lo que va a permitir conseguir información del costo exactos y de manera oportuna, de cada

proceso, así como la data registrada de la empresa. La investigación coincide con el estudio, por radicar la importancia y necesidad de conocer los costos exactos del proceso de importación que tiene la empresa Recomar, del mismo modo, el paso a paso de los procesos que desarrolla, mediante esta manera se encuentra el beneficio que tiene la empresa y la existencia de sobrecostos.

También, como lo menciona Meza (2013), en su tesis hace énfasis que los costos son una herramienta influyente para la rentabilidad de la empresa, coincidiendo de esta manera con la investigación para determinar el costo real del producto importado, logrando de esta manera identificar la existencia de sobrecostos en algún proceso.

La diferencia encontrada en los antecedentes se encuentra en el caso del autor Vorush (2013) En su tesis, "Customs obstacles and decisión to import", en la cual menciona diferentes variables dependientes por ejemplo; ImInput (Porcentaje de materiales y suministros de origen extranjero en el último año fiscal), Cust Days (Numero promedio de días para la salida de aduanas de la mercancía importada), TranspObs (Nivel de obstáculo para el transporte) y CustObs (Nivel de obstáculos presentado por las costumbres y regulaciones comerciales), que determina la influencia del tiempo de nacionalización, para que la empresa realice una importación, sin embargo para la investigación de la empresa Recomar el factor predominante es simplemente el tiempo que demora el trámite de nacionalizar la mercancía, el cual esta encarga el operador logístico de coordinar que el tiempo sea el menor posible para que la mercadería llegue a destino, no siendo este tiempo predominante en la decisión de importar.

Considero que el coeficiente o resultado obtenido por el autor Vorush se establece para un análisis exhaustivo e implícitamente en el tema de nacionalización, considerando este factor el más influyente en disminuir las importaciones en el país de Ucrania.

Por ende, los autores Yi y Meza cada una en sus respectivas tesis, indican y hacen énfasis que es importante conocer los costos para identificar los sobre costos que existen. Debido a los resultados obtenidos, los cuales son; que el flete internacional, seguro y gastos del operador logístico son los que mayormente exceden en las importaciones. Por consiguiente, la metodología utilizada la cual es el análisis de contenido en las importaciones de la empresa han sido suficientes para encontrar los resultados de los costos que son altos y varían en las importaciones.

En este caso los resultados obtenidos, pueden ser generalizados para todas las empresas importadoras de cualquier rubro, debido a que si analizan los costos en los que incurren en el proceso de importación, el resultado será el mismo, ya que encontrarán los costos elevados en los que inciden.

4.2.2. Modelo de abastecimiento para reducción de costos

Habiendo planteado como segunda hipótesis del segundo objetivo específico: si se propone el modelo de abastecimiento de Escudero (2014) que consiste en precio, calidad y justo a tiempo reducirán los costos de importación de motocultores provenientes de China. Se efectuó la recopilación de información precisa de los competidores de la empresa, así como de la base teórica de los diferentes modelos de abastecimiento o aprovisionamiento que existen según la conveniencia de la empresa analizada. Debido a que la implementación de un modelo de abastecimiento

genera competitividad para la empresa, se analizó factores claves para el estudio de los competidores como; experiencia en temas de importación, financiamiento, control de inventarios, garantía y abastecimiento; mediante la cual se logró tener una noción de cada empresa. Sin embargo, por la situación actual de la empresa, en la cual consta que cuenta con un solo proveedor de la motocultores, no cuenta con un registro de su stock, cuenta con dependencia del operador logístico para la importación y no conoce el costo real del producto importado, de acuerdo a estos factores, el modelo que va acorde con la situación es el planteado por escudero, el modelo comakership, el cual consiste en buenas relaciones con el cliente y proveedor, además de optimizar el tiempo de entrega, brindar calidad de servicio y del producto, tener un precio justo y finalmente una mejora continua de todos los procesos.

La teoría planteada por Escudero (2014), autor del modelo comakership el cual se entiende por la forma de negociar entre el comprador y el proveedor, teniendo objetivos comunes como: cumplimiento de acuerdos, flexibilidad en las entregas y suministros de un producto de calidad al precio más bajo posible. Teniendo como fin, lograr la competitividad de la empresa en el mercado y lograr obtener ventajas frente a otras empresas.

Siendo para el Ministerio de la Producción Perú (2016), la reducción de costos la utilización en menor cantidad de insumos, trabajo, dinero, etc., de lograr las actividades programadas, buscando un incremento en la rentabilidad y crecimiento de la empresa.

Se determina que los resultados obtenidos en la investigación guardan relación con las bases teóricas lo que hace más consistente la propuesta de

establecer el modelo comakership como un modelo de abastecimiento más adecuado ya que se conseguirá la reducción de los costos en las operaciones de la empresa Recomar S.R.L. Coincidiendo con la necesidad de la empresa por implementar cambios de mejora en el proceso de importación establecidos en la base teórica empleada, con el fin de reducir algunos costos, para aumentar la rentabilidad de la empresa.

Entre los antecedentes, las semejanzas que se presentan radican en los siguientes antecedentes: Según Rodríguez (2008), En su tesis, también indicó que la implementación de buenas prácticas de compra reflejan éxito en la empresa, determinando que en términos de coste, calidad, confiabilidad y flexibilidad; teniendo como resultado que la gestión de compras abarca todas las actividades, dentro y fuera de la empresa, recomendando un nuevo paradigma de relación comprador-proveedor representa las nuevas tendencias en la gestión de compras. Coincidiendo con la empresa Recomar, por las practicas que tiene la empresa para realizar las compras de un solo proveedor, lo cual no hace que aproveche otras oportunidades y no tenga una buena gestión de compras o relación con el proveedor para lo cual se propone a la empresa Recomar implementar un modelo de abastecimiento llamado comakership el cual es una fusión entre relación con el proveedor – compras, precio justo y justo a tiempo. El cual ayudara a la empresa a optimizar sus resultados y lograr una ventaja frete a su competencia.

Al igual que, en la investigación realizada por Gómez (2006). En su tesis, donde coincide en que la implementación de un modelo generar integración entre las áreas de la empresa, logrando fortalecer la

organización. En la cual radica la importancia de contar con un modelo de abastecimiento por los beneficios que atrae, los cuales son disminuir la complejidad de los procesos, detección de errores en la empresa y otros con el fin de obtener ventajas competitivas y posición en el mercado.

Para este apartado no se presentan antecedentes de contraindicaciones ni diferencias en los resultados con otras investigaciones.

Sin embargo, se puede establecer que los resultados obtenidos a partir de esta hipótesis donde la implementación de un modelo reduce los costos, coinciden en gran parte con lo señalado en las investigaciones de Gómez y Rodríguez, destacando la necesidad de establecer y planificar la cantidad de adquisición de motocultores, mejorando la relación entre cliente y proveedor así como también realizarlo en el momento adecuado, con un precio justo y la calidad del producto, teniendo en cuenta la información del cliente y la relevancia de la relación con los proveedores a fin de poder optimizar los costos.

Para hallar los resultados; las variables e indicadores utilizados han sido los correctos para determinar los puntos más importantes a tener en cuenta en la implementación de un modelo los cuales son; precio, calidad y tiempo generando reducir costos en el proceso.

Asimismo, los resultados para punto se considera que pueden ser de gran apoyo para otras empresas que realizan sus actividades inercialmente sin regirse a un modelo y mucho menos sin saber exactamente su utilidad de su empresa.

4.2.3. Costo de las actividades del modelo comakership.

Contando como tercera hipótesis del tercer objetivo específico: si se evalúa los costos del modelo de abastecimiento entonces se cuantificará cada actividad mencionada indicando el costo beneficio para la empresa. Se realizó un análisis a los datos obtenidos en la entrevista con el fin de aportar una cantidad actividades para los involucrados con la empresa y de esta manera cuantificar la inversión que realizaría la empresa con el fin de mejorar los procesos errados o mal ejecutados. Realizando una matriz de estrategias mediante la cual se identifica los aspectos claves a mejorar. Con el fin de cuantificar cada mejora se cotizo un nuevo operador logístico, en el cual se demuestra el porcentaje de reducción entre una comparación de los actuales costos y la propuesta de mejora.

Contando con la teoría planteada por; Heredia (2007), nos dice que los costos, son una erogación de dinero que será ejecutada en la fabricación de un producto o prestación de un servicio, el cual será recuperado cuando se realice la venta del producto.

Se puede apreciar que los resultados obtenidos en la investigación en cuanto a los costos de la implementación de un modelo de abastecimiento junto con el cronograma de actividades de mejora, muestran coherencia con la base teórica planteada, con el fin de cuantificar el costo real de la implementación de un modelo y la importancia del mismo, el cual permite reducir algunos costos y aumentar la rentabilidad de la empresa.

Analizando los antecedentes, las semejanzas y coincidencias que se presentan radican en la investigación del siguiente autor, Agudelo (2004).

En su tesis también indico que realizar un análisis y diseño de un sistema

de información en la parte operativa (ventas e importaciones) de la empresa Importadora Gran Andina Ltda., disminuye los excesos de trabajos, la optimización de los procesos, la disminución de los costos y finalmente el incremento de las utilidades. Mostrando la semejanza con la investigación realizada, debido a la creación de un cronograma de actividades en el cual se plantea ser supervisado continuamente para realizar cambios pertinentes si son necesarios, mediante una mejora continua en los procesos de venta como en las importaciones. Considerando importante en ambos estudios realizar el procedimiento de mejora continua a todos los procesos de la empresa, con mayor frecuencia, al contar con un modelo de abastecimiento. Así mismo, la diferencia encontrada en los antecedentes se encuentra en la investigación realizada por el autor, Araya (2009), en su tesis, elaborada con el fin de crear una estrategia de mejoramiento a la gestión de compras, mediante una investigación sobre la labor actual y la normativa para asegurarse que se realice una práctica estandarizada, legal y transparente. En la cual se obtuvo como resultado que no existe comunicación técnica constante ni actualizada con el personal encargado de compras de las áreas y sub áreas pertenecientes a la Dirección. Sin embargo, para la investigación realizada se radican diferentes diferencias; empezando por el tipo de empresa, mostrando en el antecedente una empresa pública como lo es la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) y en este caso la investigación es a una empresa privada, también, notándose la diferencia en el giro del negocio siendo la primera una entidad bancaria y la otra investigación una empresa comercial. Además de tener diferente

normativa legal, por la ubicación de las entidades que han sido objeto de estudio.

De acuerdo, al análisis realizado se precisa que la metodología utilizada; teniendo como variables los costos del modelo de abastecimiento, las actividades planteadas y los responsables de las misas se pudieron cuantificar por los siguientes indicadores; monto por cada actividad, número de actividades y número de personas, ha sido suficiente demostrando que cuantificando cada actividad se puede evaluar los costos de modelo de abastecimiento el cual llego a tener un valor de S/. 8,878.64 soles anual, siendo rentable para la empresa debido a que reduce en un 7% su costo actual.

4.2.4. Relación entre el costo de importación y el precio de venta y la participación de mercado de motocultores.

Teniendo como hipótesis general, el cual corresponde al objetivo general planteado; Los costos de importación influyen significativamente en el precio de venta y en la participación de mercado de motocultores provenientes de China. Se realizó una guía de entrevista estructurada para la empresa Recomar S.R.L., para obtener la data necesaria para demostrar el objetivo e hipótesis planteada; en la cual se analizó el precio de venta del motocultor, así como el porcentaje de participación de mercado con el que cuenta la empresa.

Teniendo en cuenta, la base teórica se tomó en cuenta a los autores; Gavelan (2016) y Datar, Foster & Horngren (2007). Los que coinciden en definir a los costos de importación en ser todos los gastos en los que se

incurre para que el bien o servicio del exterior llegue al almacén de la empresa importadora. De acuerdo a, esta teoría en los resultados se ha considerado todos los gastos incurridos para determinar el costo real, y de esta manera poder hacer el análisis del precio de venta comparándolo con los competidores de la empresa objeto de estudio. Encontrando en los resultados que la empresa Recomar cuenta con un precio mayor al de su competencia, enlazando este resultado con el porcentaje de cuenta en la participación de mercado frente a los demás importadores del mismo producto.

Se puede contrastar que los resultados obtenidos en la investigación en cuanto al precio de venta y la participación de mercado según los costos de importación, coinciden con la base teórica empleada, para determinar el costo real de importación y el análisis del mismo.

Entre los antecedentes, las semejanzas y coincidencias que se presentan radican en los siguientes antecedentes: Según Reyna (2005). En sus tesis, también indica la importancia de la gerencia de la cadena de abastecimiento en la reducción de los costos logístico. Coincidiendo de esta manera con la empresa Recomar S.R.L., debido a que reduciendo los costos en la cadena de abastecimiento se incrementa la participación en el mercado de la empresa la cual se da mediante un control en inventarios y mantener satisfecho al cliente.

Así como, al concordar con la investigación realizada por Del Pozo (2014). En su tesis, identificó que, si la empresa importadora baja el costo de su producto, puede ganar mayor participación en el mercado local en comparación con la competencia. En donde se demostró que el factor

precio influye en la decisión de compra o adquisición, afectando directamente al desarrollo productivo de la empresa. Tomando en cuenta que la competencia tiene varios años en el mercado y siempre va aumentando, es importante competir con precios bajos que es el principal interés de la clientela. Coincidiendo con la empresa Recomar S.R.L., teniendo un parecido en la investigación en cuanto a poder ofrecer un precio bajo, para posteriormente venderlo a un precio de venta competitivo ofreciendo a los clientes un producto que mejore su perspectiva de compra y por ende aumente la participación de mercado de la empresa.

Para este apartado no se presentan antecedentes de contraindicaciones ni diferencias en los resultados con otras investigaciones. Así también, de acuerdo al análisis realizado se precisa que la metodología utilizada ha sido suficiente para demostrar la hipótesis planteada.

Los resultados encontrados para esta hipótesis han sido claves para conocer el principal problema de la empresa Recomar S.R.L. y que quizás para otras empresas también lo sea, al realizar sus actividades de manera empírica, y estableciendo porcentajes por inercia para determinar su costo real, sin embargo, la empresa aún está a tiempo de mejorar y lograr una mejor rentabilidad, así como obtener mayor posicionamiento de mercado. Otro punto a tomar en cuenta es la devolución del crédito fiscal, el cual se ha comprobado mediante la evaluación de precios en una zona exonerada de este impuesto con una zona que, si paga con normalidad los tributos, y los precios son similares, no radica mucho la

diferencia, siendo este un tema amplio para profundizar en futuras investigaciones.

Con respecto del análisis realizado se precisa que la metodología utilizada ha sido suficiente para demostrar la hipótesis planteada. La misma que, consistió en entrevistar a la empresa Recomar con el fin de medir indicadores como número de proveedores nacionales e internacionales, el precio que paga el consumidor por el producto y el porcentaje de participación que tiene en el mercado. Sin embargo, si se encontraron limitaciones como el tiempo y establecer horarios de coordinación con la empresa, pero que se pudieron sobrellevar para alcanzar el objetivo general y corroborar la hipótesis general planteada.

Las técnicas utilizadas pueden ser aplicadas a otras empresas con problemas similares a las de la investigación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Al evaluar el proceso de importación en la empresa Recomar S.R.L. se concluye, que la mayor parte del proceso es realizada por un operador logístico, lo cual significa que la empresa tiene dificultad para rebajar los costos de flete, seguro y gastos operativos; siendo estos los montos que elevan el costo final del producto y no permiten que la compañía sea competitiva a nivel nacional. También, afronta problemas de liquidez, debido a que no realiza oportunamente la devolución del IGV, demorando 41 días, lo que afecta significativamente al desarrollo de la empresa. El empresario, gerente p o s e e un mal cálculo de los costos de importación, considerando agregarle el 25% al FOB de cada producto importado, hecho que repercute en la toma de malas decisiones al no saber cuál es su ganancia real.
2. Recomar S.R.L. no cuenta con un modelo de abastecimiento definido, debido a esto, la empresa tiene deficiencias en el proceso de abastecimiento realizando sus actividades de manera empírica e inadecuada negociación con su proveedor, contrastando con las de la competencia que, sí tienen sus áreas y roles bien definidos para cada proceso a realizar.
3. Como la empresa no tiene un modelo de abastecimiento, por ende, no ha realizado ningún costeo ni presupuesto para la ejecución del mismo y tampoco tiene designado a los responsables de las actividades que se realizan en la empresa, generando que incurra en sobre costos

innecesarios, para la implementación del mismo. Asimismo, se encontró que la empresa solo cuenta con un proveedor de motocultores, lo cual es una desventaja en obtener un precio justo, además de no contar con una correcta planificación de pedidos, ni tener personal capacitado para el área de ventas y almacén, repercutiendo en desventaja frente a su competencia.

4. En la situación actual en la que se encuentra la empresa Recomar S.R.L., los costos influyen directamente en el precio, ya que a mayor costos mayor precio, y en consecuencia no van a tener una buena participación en el mercado. Considerando como variables importantes el precio de venta y la participación de mercado, de los cuales la empresa no tiene claro el costo real del producto importado, por ello, no tiene un precio competitivo frente a otras empresas importadoras de la región. Esto repercute claramente en el 4.53% de participación de mercado nacional, con la que apenas cuenta, identificando su principal competencia en la empresa Representaciones Repuestos del Oriente E.I.R.L ubicada también en la ciudad de Tarapoto.

Recomendaciones

1. Se recomienda a la empresa Recomar, tener muy en cuenta las debilidades y amenazas, para que se pueda prevenir problemas y gastos excesivos e innecesarios. Proponiendo mejorar estas debilidades según las estrategias planteadas en la investigación, contrastando con las fortalezas y oportunidades. Asimismo, analizar correctamente los costos de importación, dejando de generalizar un porcentaje para hallar el costo de cada producto.
2. Luego de revisar los modelos de abastecimiento, se recomienda implementar el modelo comakership, debido a que es el que más se adecua a la situación actual de la empresa, este ayudará a mejorar el precio, reducir el tiempo de entrega, obtener un producto de calidad, brindando la garantía del producto y mejorando la relación entre el proveedor y empresa. Para lo cual, la empresa debe considerar este modelo como guía para mejorar el proceso de importación y relación con el proveedor, con el fin de reducir en 7% los sobrecostos incurridos, permitiendo de esta manera, ser más competitivos en el mercado nacional
3. Se propone que la empresa debe realizar las actividades propuestas, las cuales comprenden capacitaciones, compra de un software, revisión de las funciones del personal y otras, teniendo los siguientes responsables: el gerente general, la secretaria contable y el área contable de la empresa con el fin de implementar el modelo. Sugiriendo en esta investigación un aporte económico, la que la empresa tendrá que incurrir para poder reducir sus costos, tal cual se mencionan en la investigación, realizando la inversión de S/ 8,878.64 soles.

4. Si la empresa reduce sus costos, entonces podrá reducir el precio y por consiguiente tendrá mayor participación en el mercado. Recomendando también, tomar en consideración los precios establecidos por su competencia que se muestra en la investigación, para que de esta manera se encuentre en igualdad de precios para competir, con lo que logrará repercutir seguramente de manera creciente, en la participación de mercado de la empresa, aumentando el porcentaje con el que ahora se cuenta.

Por último, se recomienda a los alumnos que tengan una investigación similar de tesis, seguir los parámetros que se han utilizado. Y a la empresa tomar en cuenta lo propuesto para beneficio de la misma.

REFERENCIAS

1. Agudelo, H. A. (2004). *Análisis y diseño de un sistema de información en la parte operativa (ventas e importaciones), para la empresa importadora gran andina Ltda.* (Tesis de Pregrado). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
2. Andrade, S. (2010). *Manual de Contabilidad de Costos.* 2ª edición. Editorial Andrade. Lima: Perú.
3. Araya, G. (2009). *Estrategias de mejoramiento en la gestión de compras de la dirección de servicios institucionales de la CCSS.* (Tesis de Maestría). Instituto Centroamericano de Administración Pública ICAP, Costa Rica.
4. Bastidas M., Novoa J. & Reguera A. (2006). *Costos de Ventas. Principales implicaciones contables, fiscales y legales.* Dosifical Editores S.A. Distrito Federal de México: México.
5. Botton F. (2000). *China. Su historia y cultura hasta 1800.* 2ª edición. Editorial El Colegio de México A.C. México: Ciudad de México.
6. Cabrerizo M. (s.f.). *Determinación del importe de las ventas (Proceso de venta).* Editorial Editex S.A. España: Madrid.
7. Calderón, G. I. & Cornetero, A. S. (2014). *Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013.* (Tesis de Pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Banchieri L.; Boland L.; Carro F.; Gismano Y. & Stancatti M. (2007). *Funciones de la administración. Teoría y práctica.* Editorial de la Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca: Argentina.

8. Cámara de comercio peruano china - CAPECHI (2016). Importancia de China. Recuperado de: http://capechi.org.pe/_7_1.html
9. Castro, G. V. & Cantos, M. V. (2012). *Plan de Importación y Logística de comercialización del insecticida Neonicotinoide para el control de plagas en los cultivos en la provincia de Guayas*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil.
10. Chavez J. & Torres R. (2012). *Supply Chain Management*. 2ª edición. RiL editors. Santiago de Chile: Chile.
11. Datar S., Foster G. & Horngren C. (2007). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. 12ª edición. Editorial Pearson Prentice Hall. México.
12. Del Pozo, B. R. (2014). *Plan de negocios para la importación de equipos e indumentaria de cocina para restaurantes en la ciudad de Quito*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Internacional SEK, Quito.
13. Del Río C. (2010). Adquisiciones y Abastecimientos. 5ª edición. Cengage Learning Editores S.A. Mexico.
14. Escudero J. (2011). *Gestión de aprovisionamiento*. 3ª edición. Ediciones Paraninfo SA. Madrid: España.
15. Escudero J. (2014). *Gestión de compras*. Ediciones Paraninfo S.A. Madrid: España.
16. Gavelán, J. (s.f.). Costos de Importación. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5943/5139>
17. Gómez, C.G. (2006). *Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e*

- importadoras de materia prima - Caso Manizales* (Tesis de Magíster).
Universidad Nacional de Colombia, Colombia.
18. Groover M. (1997). *Fundamentos de manufactura moderna. Materiales, Procesos y Sistemas*. Editorial Pearson Prentice Hall. México: Estados Unidos Mexicanos.
19. Heredia N. (2007). *Gerencia de Compras: La nueva estrategia competitiva*. EcoEdiciones. Bogotá: Colombia.
20. Heredia N. (2013). *Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva*. 2ª edición. EcoEdiciones. Bogotá: Colombia.
21. Koenes A. (1995). *Guías de gestión de la pequeña empresa. El diagnóstico de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid: España.
22. Laseter, T. (2004). *Alianzas estratégicas con proveedores: un modelo de abastecimiento equilibrado*. Grupo editorial Norma. Bogotá: Colombia
23. López R. (2014). *Logística de aprovisionamiento*. Ediciones Paraninfo S.A. Madrid: España.
24. Maqueda F. (1992). *Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME*. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid: España.
25. Merchán, J. M. (2015). *Impacto financiero y tributario de las barreras comerciales para la importación de textiles en la ciudad de cuenca caso práctico empresa Lugus último trimestre 2013*. (Tesis de Pregrado). Universidad de Cuenca, Cuenca.
26. Meza, V.I. (2013). *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en lima metropolitana, año 2012* (Tesis de Licenciatura). Universidad San Martín de Porres, Lima.

27. Ministerio de la producción: Perú. (s.f.). Costos: ¿Cómo reducir costos? Recuperado de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/coleccion-crecemype/costos/4%20como%20reducir%20costos.pdf>
28. Municipalidad Provincial de San Martín. (s.f.). Datos Generales Tarapoto. Recuperado de <http://www.mpsm.gob.pe/historia.php>
29. Ortiz J. (2003). Las máquinas agrícolas y su aplicación. Editorial Mundi-Prensa. Madrid: España.
30. Ramirez M., Villar M., Martinez J., Manjon-Cabeza F., Martinez A. & Palomo J. (2005). *Personal no cualificado de la comunidad Autónoma de Castilla y León*. 2ª edición. Editorial Mad S.L. Madrid: España
31. Reyna, H. R. (2005). *Cadena de abastecimiento en una empresa textil* (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
32. Rodríguez, J. A. (2008). *La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación*. (Tesis de Doctorado). Universidad de Salamanca, Salamanca.
33. Soriano (1995). *Guías de gestión de la pequeña empresa. Compras e inventarios*. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid: España.
34. Sunat (s.f.). Pagos y Garantías: Tributación Aduanera. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/#>
35. Tarapoto.com (s.f.). Ubicación de la ciudad de Tarapoto. Recuperado de <http://tarapoto.com/servicios/ubicacion.php> Valenzuela, J. R. (2004). *Estrategia de reducción de costos de importación de alimento*

- balanceado para perro en la ciudad capital.* (Tesis de Licenciatura).
Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
36. Torotrac (s.f.). Motocultor. Recuperado de
<http://www.torotrac.com/product/OE-Motocultor-1>
37. Vera (2014). El precio de venta en el comercio internacional: Guía para realizar un buen escandallo de coste y establecer el precio de venta. Editorial: Copyright. España: Madrid.
38. Vorush, A. (2013). Customs obstacles and decisión to import. (Tesis de Maestría). Universidad Kyiv School of Economics, Ucrania.
39. Yi, Z. L. (2008). *Sistema de Información para el costeo por procesos de las Industrias Vitivinícolas.* (Tesis de Pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
40. Zheng P. (2006). Geografía de China. Serie Básica de China. Editorial China Intercontinental Press. República Popular de China.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de coherencia de la investigación.

Problema		Objetivo	Hipótesis	Variable	Indicadores	Medios de Verificación
General	¿Cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L?	Determinar cómo influyen los costos de importación en el precio de venta y la participación en el mercado de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L.	Los costos de importación influyen significativamente en el precio de venta y en la participación de mercado de motocultores provenientes de China.	Los costos de Importación	Número Proveedores Nacionales	Guía de entrevista a la empresa RECOMAR S.R.L
					Número de proveedores Internacionales	
	Precio de Venta y Participación de Mercado	Precio al consumidor	% de Participación en el mercado			
Específicos	¿Cuáles son los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China de la empresa Recomar S.R.L?	Analizar los costos en las importaciones de motocultores provenientes de China en la empresa Recomar S.R.L.	Si se analizan los costos de importación entonces se identificarán la existencia de sobrecostos.	Costos de Importación	Costo CIF	Análisis de Contenido
					Costo Deuda Aduanera Tributaria	
					Costo de desaduanaje	
					Gasto Administrativo y Financiero	
					Valor Crédito Fiscal	
	Sobrecostos	Valor elevado				
	¿Qué modelo de	Proponer un	Si se propone el	Modelo de	Tiempo de entrega	Ficha bibliográfica /

	abastecimiento para motocultores provenientes de China reducen en los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.?	Modelo de abastecimiento para los motocultores provenientes de China que reduzcan los costos de importación de la empresa Recomar S.R.L.	Modelo de Abastecimiento de Escudero (2014) que consiste en precio, calidad y justo a tiempo reducirán los costos de importación de motocultores provenientes de China.	Abastecimiento	Precio de compra	Guía de entrevista a empresas importadoras del rubro
				Reducción de Costos de Importación	Ordenes perfectas	
					Menor gastos innecesarios	
					Menor costos financieros	
	¿Cuáles son los costos de abastecimiento de motocultores que aplica la empresa Recomar S.R.L.?	Evaluar los costos del modelo de abastecimiento de motocultores de la empresa Recomar S.R.L.	Si se evalúa los costos del modelo de abastecimiento entonces se cuantificará cada actividad mencionada indicando el costo beneficio para la empresa.	Costos de modelo de abastecimiento	Monto por actividad	Análisis de contenido
				Actividades y Responsables	Número de actividades	
					Número de personas involucradas	

Anexo 2. Cotización de Instituto De Negocios Perú – China S.A.C.

J—inpechl

Instituto De Negocios Perú • China S.A.C.

El tiempo de la sesión será de 90 minutos por sesión.

Le sugerimos tomar el seminario de forma Virtual ya que es totalmente en Vivo y lo puede tomar desde la ciudad u país que se encuentre.

El seminario #VIRTUAL se dicten en 2 sesiones: 9am o 12pm y de 4pm o 7pm (6 horas). Previo a la inscripción de lo fecho.

En el seminario usted aprenderá o importará o adquirir tipo de producto ins1.m3 o maquinaria y se en unidades o contenedores, según el caso todo el proceso de inscripción con ceses prácticas y ...ies.

Les contamos todos los hornos para que sus inversiones sean 100% y no que sufran de problemas ni inconvenientes. Uli, on Qs.

El seminario Virtual es totalmente en vivo.

El seminario se realizará bajo la modalidad de Webinars, desde usted en tiempo real de audio y video, permitiendo su participación como si fuese presencial.

Lo único que requiere es una computadora con acceso a Internet, micrófono, cámara y auriculares. El resto nos encargamos nosotros.

Lo único que es de:
350 soles (Tarifa Única)

El pago se realiza mediante depósito en la Cta. Cte. en Soles # 194-2183253-0-59 a ...ies, de InstiMo de Perú y China.

Una vez realizado el pago, deberá enviar el comprobante de pago a: inpechl@gmgil.com indicando sus datos personales, indicando en asunto que su inscripción es para el seminario Virtual. También puedes pagar - PayPal

Por su participación, usted recibe lo siguiente:

- Material de trabajo electrónico
- Base de Datos de la última feria de Contón y más de 10,000 proveedores confiables, certificado de Participación con alto valor de CV
- Asesorio GRATIS para su primera importación.
- Asesorio en los ferias en China

Cualquier consulta no dude en contactar.

Instituto De Negocios Perú - China S.A.C.
Loydhit Ramirez
Tell: 01 4472164
Rpe 962385273
Rpm:#999966374
www,imoo,tardcchina.com,pe



CURSOS DE EXTENSIÓN PROFESIONAL

TÉCNICAS DE VENTAS

Nuestro Curso de Extensión Profesional (CEP), es un curso teórico-práctico, adaptado a las exigencias del mercado, el cual requiere vendedores de alto desempeño. Para ello brindamos al participante la posibilidad de potenciar su talento y habilidades con el conocimiento y las competencias necesarias.

COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICAZ

Un potencial cliente puede llegar hasta nosotros por curiosidad o por recomendación, pero nuestra forma de comunicarnos con él puede convertirlo en nuestro mejor comprador. La comunicación orientada a la negociación eficaz nos puede traer resultados favorables en el proceso de compra - venta, es por ello que este curso brinda estrategias, herramientas y desarrolla habilidades para mejorar la negociación utilizando la comunicación.

HORARIOS: lunes y miércoles de 7:00 pm a 10:00 pm

INICIO DE CLASES: Previa coordinación

COSTO: S/. 390.00

TALLER (Gratuito): "Coaching para Vendedores" - viernes de 7:00 pm a 10:00 pm.

INFORMES

Teléfonos: 3998442 / 4939579

Email: informes@gfuturo.edu.pe

Web: www.gfuturo.edu.pe

Facebook/Generando Futuro

Dirección: Av. General Santa Cruz 785 - Jesús María



TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS

Se presenta:

TEMARIO

1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. ANÁLISIS CRÍTICO.
2. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA APLICABLES AL COMERCIO INTERNACIONAL. ANÁLISIS CRÍTICO.
3. PLAN DE CUENTAS PARA LA COONTABILIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. ANÁLISIS CRÍTICO.
4. REGISTROS Y LIBROS CONTABLES PARA LAS TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.
5. TRIBUTOS RELACIONADOS CON LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
 - a. DERECHOS ADUANEROS – DRAWBACK
 - b. ISC
 - c. PERCEPCIÓN DEL IGV
 - d. IGV E IPM
6. BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
 - a. INAFECTACIÓN DEL IGV E IPM
 - b. LRENTA
 - c. DEVOLUCIÓN DEL IGV-PDB EXPORTADORES
7. RECONOCIMIENTO CONTABLE DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
8. MEDICIÓN CONTABLE DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
9. REGISTRO DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
10. PRESENTACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.
11. MONOGRAFÍA CONTABLE INTEGRAL DE EMPRESA IMPORTADORA-EXPORTADORA
12. CONTABILIZACIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, ESCISIÓN Y LIQUIDACIONES DE EMPRESAS IMPORTADORAS-EXPORTADORAS

MG. C.P.C. ROBERTH FRIAS GUEVARA

HORARIO: lunes a jueves de 7:00 pm a 10:00 pm

CPC'S: S/. 140.00 **PARTIC:** S/. 180.00

INFORMACIÓN

Teléfonos: 440-3943 / 941750188 / 968601480

Sede: Av. Petit Thouars N° 2665 - Lince

Email: capacitaciones@efcn.com.pe

Web: www.efcn.com.pe

Anexo 5. Cotización de Escuela de Formación Contable & Negocios S.A.C.



Jr. San Martín Nº 864 Tarapoto Telf. 042-521695 RPM *430219
 Jr. Serafín Piomano Nº 121 Moyabamba Telf. 042-562539 RPM *114350
www.amidata.com.pe

0020396/12

Tarapoto ,31 de Octubre de 2016

Señor(es)
RECOMAR SRL

Tel/Fax :

Atención :

Forma de Pago : CONTADO, C/ENTREGA
 Tiempo de Entrega : INMEDIATA
 Garantía : 12 MESES

AMIPRO SISTEMA ADMINISTRATIVO		
01	UND	SISTEMA EMPRESARIAL
<p>Flexibilidad y Rápida Implementación AmiPro permite la gestión de cualquier tipo de empresa, por su gran flexibilidad en las funciones y Parámetros hacen que el sistema se comporte de u otra manera de acuerdo a sus necesidades. La puesta en marcha del sistema se puede lograr entre 3 a 12 días calendarios, dependiendo el número de productos que maneje su empresa.</p> <p>Actualización automática de Stock Con AmiPro puede controlar su stock en línea, no es necesario tener un proceso de actualización de movimientos para actualizar. Este es calculado en cada movimiento de inventario. Los movimientos pueden ser registrados en moneda nacional y extranjera, AmiPro calcula las equivalencias según el tipo de cambio ingresado.</p> <p>Control automático de Costos Nunca antes fue más fácil ingresar datos a un sistema de cómputo. Con AmiPro ingresa la factura de compra y le calcula el costo final (Valor Venta+Igv+Flete) o (Valor Venta+Flete) si el producto tiene reintegro tributario. Ingrese los montos de descuentos o monto de fletes y deje que amiPro realice el prorrateo por usted de los productos ingresados.</p> <p>Cuentas por pagar y cuentas por cobrar AmiPro, controle las cuentas corrientes por pagar a los proveedores y por cobrar a los clientes, puede realizar reprogramaciones de deuda, calcular comisiones, ventas por cliente y compras por proveedor. Permite emitir las operaciones con terceros para luego enlazar con el PDT para declaraciones de fin de ejercicio.</p> <p>Seguridad en la Información y Respaldo Profesional. Puede realizar tareas programadas tales como copia de seguridad y restauración de archivos, se ha establecido perfiles de seguridad para cada usuario. Las funciones de aprobación de documentos y los accesos a las opciones son asignados por el administrador del sistema.</p> <p>El sistema se encuentra respaldado por un grupo de profesionales consultores para garantizar al usuario una atención eficiente y oportuna.</p>		

Sub Total : 1,800.00

I.G.V 18% : 0.00

Total : S/. 1,800.00

 CARMELA RIOS

Anexo 6. Cotización de Yancheng Dayang Farm Machinery Manufacturing Co., Ltd



**YANCHENG DAYANG FARM MACHINERY
MANUFACTURING CO.,LTD**

ADD:NO.136 YUHE ROAD , YANCHENG CITY , JIANGSU.CHINA POST CODE : 224002

TEL:0086-515-88211555,
Http://www.dyjxchina.com

FAX:0086-515-88242658
E-Mail:ljh@dyjxchina.com

Quotation



DF type Walking tractor :

A.HY-181L walking tractor/power tiller with wooden case packing

1. With power : ZS1105NL diesel engine (18hp/2200rpm) with Radiator cooled system(with wooden case packing)
2. With rotary cultivator: 1GS9L-60 (Tilling width:60cm , 18 blades)
3. Packing size: 1.16x1.10x1.10 M (wooden case)
4. Net weight : 525 kg
5. 20' container : **32 sets**
6. Unit price: USD856 .00 FOB SHANGHAI

Notes:

1. Payment term : By T/T in advance or irrevocable L/C at sight ;
2. Delivery time : Within 20 days after receipt of payment ;
3. This quotation will be remained valid till Dec.13th, 2016;
4. There is a iron rear wheel in the quotation , the above prices will be increased \$19.00 if you need to add a rubber rear wheel .
5. If you need walking tractor with electric starting, the above prices will be increased \$175.00 per set which includes battery(12V80A) and motor.

Anexo 7. Cotización Macromar Logistics S.A.C.



IMPORTACIÓN INTEGRAL

Fecha 22 Setiembre 2016

Señores:	RECOMAR SRL
RA:	Florella Nieto
CTC:	Karen Vargas
Carga:	Motocultivos 8701.10.00.00
VIA COMERCIAL:	FCL
Servicio:	Importación Integral
Valor CIF:	USD
Origen:	SHANGHAI- CHINA

Flete 1*20' ST	
Flete	\$ 750.00
TOTAL	\$ 750.00

TIC 3.260 DE REFERENCIA

TOTAL, DE DERECHOS E IMPUESTOS	
FOB	\$ 62,520.60
FLETE	\$ 750.00
SEGURO TABLA ADUANAS	\$ 210.00
CIF	\$ 63,480.60
AVD 0%	-
IGV 18%	\$ 10,156.90
IPM 2%	\$ 1,269.61
Percepción 3.5%	\$ 2,621.75
TOTAL, DE DERECHOS E IMPUESTOS	\$ 14,048.26
DERECHOS E IMPUESTOS	
TOTAL, SOLES	S/. 47,623.59

Agenciamiento de aduanas y Gastos de terceros	
COMISION ADUANAS 0.45% CIF	\$ 285.66
Gastos Operativos	\$ 60.00
Aloro Fisico (solo si aplica)	\$ 35.00
Precinto (solo si aplica)	\$ 10.00
Descarga aprox	\$ 400.00
VB aprox	\$ 250.00
Manipuleo aproximadamente)	\$ 200.00
SUB TOTAL	\$ 1,240.66
IGV 18%	\$ 223.32
TOTAL, Agenciamiento de aduanas y Gasto	\$ 1,463.98

MACROMAR LOGISTICS SAC
 CTA DOLARES Banco de Crédito No.: 192-1099789-1-87

PARA PAGO DE IMPUESTOS SE DEBE DEPOSITAR A:
 BANCO DE CREDITO BCP CTA SOLES: 192-2255951-0-82
 MACROMAR ADUANAS SAC

Anexo 8. Cotización Recomar S.R.L.

**RECOMAR S.R.L.**
Venta Maquinaria, herramientas Agrícolas y Forestales,
Repuestos Originales

Of. Principal: Avenida Aviación N° 210.



COTIZACION

FECHA: 11/10/2016

Atención: FELIPE CHAVEZ VARGAS

Sirva la presente para saludarlos cordialmente y así mismo para presentarles los productos que ofrecemos en nuestra línea de ventas de maquinaria, herramientas agrícolas y forestales, repuestos originales estamos ubicados en Av. Aviación N° 210 con RUC 20531431562 contamos con la garantía de nuestros productos, a continuación el detalle de la máquina solicitada:

PRODUCTO:

- MOTOCULTOR PETROLERO
Modelo: 18HP
Precio: S/ 4800.00 Soles
- FILIPINAS PEQUEÑAS DE FIERRO
Precio: S/ 700.00 Soles
- Arado de Punta o de Disco
Precio: S/ 750.00 Soles

NUMROS DE CUENTAS

Caja Piura: 110-01-7552853
IBJVA: 0011-0781-0100076804


RECOMAR S.R.L.
E. Jith Nolasco de Burgos
Aprobado

Anexo 10. Cotización de Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.

Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.  Venta de Motores Motobombas, Petroleros, Gasolineros Molinos, Desgranadora de Maíz, Nogueira, Trilladora de Trigo, Motocultores y Cosechadoras de arroz y Repuestos en General Principal: Av. América N° 241 Urb. C.P.M. San Carlos - J.L. Ortiz - Chiclayo - Lambayeque - Telf.: 439104 - Extel: 943886841 Sucursal: Av. José de Lama N° 376 - Sullana - Sullana - Piura - Telf.: 073-792908 Soteras: Av. Augusto B. Leguía Nº 1000 Urb. San Lorenzo - J.L. Ortiz - Chiclayo - Lambayeque - RPM: 8945883409		PROFORMA Nº 007065 R.U.C. Nº 20480706987 <table border="1"> <tr> <th>DIA</th> <th>MES</th> <th>AÑO</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	DIA	MES	AÑO			
DIA	MES	AÑO						
Cliente: _____ R.U.C. N° _____ Dirección: _____ Telef.: _____								
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL					
01	Motocultor. 18 cuchillas. C/ motor 18HP. Petrolero Marca chanchai mod. ZH 1105 N2		4700.00					
	Equipadro							
02	Plantas Fierro		5500.00					
01	Patin.							
A CUENTA SI. <input type="checkbox"/> SALDO SI. <input type="checkbox"/> TOTAL SI. <input type="checkbox"/>								
TIEMPO DE ENTREGA : _____								
CONDICIONES DE PAGO : _____								
Especificaciones: _____ _____ _____								
_____ CLIENTE		_____ p. Corporación Amazonas Import & Export S.A.C.						