



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

**CONOCIMIENTOS DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE IMPORTADORAS DE
AUTOPARTES DE LOS DISTRITOS DE LIMA: CALLAO, SAN
MIGUEL, SAN MARTÍN DE PORRES Y LOS OLIVOS, 2019**

**PRESENTADA POR
MAYRA ALEJANDRA OBREGON MARILUZ**

**ASESOR
JORGE LUIS BRICEÑO MILLER**

TESIS

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

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

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

TESIS

**CONOCIMIENTOS DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE IMPORTADORAS DE AUTOPARTES
DE LOS DISTRITOS DE LIMA: CALLAO, SAN MIGUEL, SAN MARTÍN
DE PORRES Y LOS OLIVOS, 2018**

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

**PRESENTADO POR:
MAYRA ALEJANDRA OBREGON MARILUZ**

**ASESOR:
MAG. JORGE LUIS BRICEÑO MILLER**

LIMA, PERU

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a mis padres y familia en general, quienes me brindaron su apoyo incondicional, de la misma manera va dedicado a la Universidad de San Martín de Porres, en donde tuve la dicha de formarme como profesional.

AGRADECIMIENTOS

En agradecimiento a mis docentes quienes me brindaron sus conocimientos teóricos y prácticos durante toda mi carrera universitaria, y un especial agradecimiento a mi asesor de tesis quien me guio durante todo el proceso de realización del trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	19
1.1. Antecedentes de la investigación	19
1.1.1. Internacionales	19
1.1.2. Nacionales	23
1.2. Bases teóricas	26
1.2.1. Conocimiento sobre los procesos de importación	26
1.2.2. Competitividad Empresarial	30
1.3. Definición de términos básicos	33
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	35
2.1. Formulación de hipótesis	35
2.1.1 Hipótesis general	35
2.1.2. Hipótesis específicas	35
2.2. Variables y definición operacional	35
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	37
3.1. Diseño metodológico	37
3.1.1. Enfoque de investigación	37
3.1.2. Tipo de investigación	37

3.1.3. Alcance de investigación	37
3.2. Diseño muestral	38
3.3. Técnicas de recolección de datos	40
3.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de información	43
3.5. Aspectos éticos	43
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	44
4.1. Conocimiento del proceso de importación	73
4.2. Competitividad empresarial	94
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	49
CONCLUSIONES	54
RECOMENDACIONES	56
FUENTES DE INFORMACIÓN	58
ANEXOS	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha Técnica del instrumentos de conocimiento sobre procesos de importación	40
Tabla 2 Ficha Técnica del cuestionario de Competitividad Empresarial	40
Tabla 3 Validación de instrumentos	41
Tabla 4 Estadísticos de fiabilidad Conocimiento sobre los procesos de importación	42
Tabla 5 Estadísticos de fiabilidad Competitividad empresarial	42
Tabla 6 Clase de persona del importador	73
Tabla 7 Nivel comercial con el que se inicia a importar	74
Tabla 8 Nivel comercial identificado por SUNAT	75
Tabla 9 Finalidad de los directorios web	76
Tabla 10 Característica del producto que no puede especificarse	77
Tabla 11 Cuales portales pertenecen al directorio de comercio exterior	78
Tabla 12 Es una empresa proveedora de autopartes	79
Tabla 13 Tipos de naturaleza de transacción para importar	80
Tabla 14 Modalidades de pago	81
Tabla 15 Datos más importantes al momento de la emisión de facturas	82
Tabla 16 Derechos y tributos no considerados para los procesos de importación	83
Tabla 17 Término no considerado dentro del Incoterms	84
Tabla 18 Responsable de las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía	85
Tabla 19 Tipos de documentación de modo de envío existentes	86
Tabla 20 Documentación a emitir en modo envío marítimo	87
Tabla 21 Documentación a emitir en modo envío terrestre	88
Tabla 22 Documentación a emitir al no haber modo de envío principal	89
Tabla 23 Modalidades de despacho aduanero existentes	90
Tabla 24 Modalidad de despacho aduanero	91
Tabla 25 Documentos aduaneros necesarios para importar	92
Tabla 26 Conocimiento del proceso de importación	93
Tabla 27 El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones	94

Tabla 28 La empresa realiza contratos y mantiene comunicación de manera constante con los proveedores	95
Tabla 29 La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación	96
Tabla 30 La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente	97
Tabla 31 La empresa realiza un control sobre su cartera de productos	98
Tabla 32 La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación	99
Tabla 33 La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados	100
Tabla 34 Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado	101
Tabla 35 La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos	102
Tabla 36 La empresa considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos	103
Tabla 37 La empresa brinda un valor agregado al producto importado	104
Tabla 38 La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente	105
Tabla 39 La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio	106
Tabla 40 La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez	107
Tabla 41 El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias	108
Tabla 42 El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa	109
Tabla 43 El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación	110
Tabla 44 Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación	111
Tabla 45 Considera que la motivación y la satisfacción del personal influye en los procesos para la importación del producto	112
Tabla 46 Infraestructura	113

Tabla 47 Innovación y tecnología	114
Tabla 48 Recursos humanos	115
Tabla 49 Competitividad	116
Tabla 50 Relación entre condiciones de transacción e infraestructura	44
Tabla 51 Relación entre condiciones de transacción e innovación y tecnología	45
Tabla 52 Relación entre condiciones de transacción y recursos humanos	46
Tabla 53 Relación entre los conocimientos de los procesos de importación y competitividad	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Clase de persona del importador	73
Figura 2. Nivel comercial con el que se inicia a importar	74
Figura 3. Nivel comercial identificado por SUNAT	75
Figura 4. Finalidad de los directorios web	76
Figura 5. Característica del producto que no puede especificarse	77
Figura 6. Cuales portales pertenecen al directorio de comercio exterior	78
Figura 7. Es una empresa proveedora de autopartes	79
Figura 8. Tipos de naturaleza de transacción para importar	80
Figura 9. Modalidades de pago	81
Figura 10. Datos más importantes al momento de la emisión de facturas	82
Figura 11. Derechos y tributos no considerados para los procesos de importación	83
Figura 12. Término no considerado dentro del Incoterms	84
Figura 13. Responsable de las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía	85
Figura 14. Tipos de documentación de modo de envío existentes	86
Figura 15. Documentación a emitir en modo envío marítimo	87
Figura 16. Documentación a emitir en modo envío terrestre	88
Figura 17. Documentación a emitir al no haber modo de envío principal	89
Figura 18. Modalidades de despacho aduanero existentes	90
Figura 19. Modalidad de despacho aduanero	91
Figura 20. Documentos aduaneros necesarios para importar	92
Figura 21. Conocimiento del proceso de importación	93
Figura 22. El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones Fuente. Elaboración propia	94
Figura 23. El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones Fuente. Elaboración propia	95
Figura 24. La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación Fuente. Elaboración propia	96
Figura 25. La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente	97
Figura 26. La empresa realiza un control sobre su cartera de productos	98

Figura 27. La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación	99
Figura 28. La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados importación Fuente. Elaboración propia	100
Figura 29. Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado Fuente. Elaboración propia	101
Figura 30. La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos Fuente. Elaboración propia	102
Figura 31. La empresa considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos	103
Figura 32. La empresa brinda un valor agregado al producto importado	104
Figura 33. La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente	105
Figura 34. La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio	106
Figura 35. La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez	107
Figura 36. El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias	108
Figura 37. El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa	109
Figura 38. El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación	110
Figura 39. Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación	111
Figura 40. Considera que la motivación y la satisfacción del personal influye en los procesos para la importación del producto	112
Figura 41. Infraestructura	113
Figura 42. Innovación y tecnología	114
Figura 43. Recursos humanos	115
Figura 44. Competitividad	116

RESUMEN

Actualmente, las empresas a fin de minorar costos así como las facilidades que da el mercado global para ofrecer mejores productos y servicios y mostrar más competitividad, la importación es hoy por hoy, principal aliado de muchas empresas, ya que, de esta manera pueden adquirir el producto más reciente y con un costo mucho más reducido sobre todo si se habla de importación de autopartes, por tal motivo la presente investigación tuvo como principal objetivo determinar la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. Para ello, el estudio se encuentra enmarcado en un diseño no experimental correlacional. La recolección de datos empleó la técnica de la encuesta siendo el cuestionario de preguntas el instrumento empleado para medir los conocimientos sobre el proceso de importación y la competitividad empresarial, la muestra estuvo conformada por 83 Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. El resultado más resaltante fue que el 95.2% de los empresarios carecen de conocimientos suficientes respecto al proceso de importación, viéndose reflejado en su baja competitividad (86.7%), donde se concluyó, que entre los conocimientos del proceso de importación y la competitividad empresarial existe una relación.

Palabras clave: Importación, competitividad empresarial, infraestructura, innovación, recursos humanos, tecnología

ABSTRACT

Currently, companies in order to reduce costs as well as the facilities offered by the global market to offer better products and services and show more competitiveness, import is today, the main ally of many companies, since, in this way they can acquire The most recent product and with a much lower cost, especially when it comes to the importation of auto parts, for this reason, the main objective of this research was to determine the relationship between knowledge of import processes and the competitiveness of auto parts importing companies from Lima 2018. For this, the study is framed in a non-experimental correlational design, while for the data collection the survey technique was used being the questionnaire the instrument used both to measure the knowledge about the process of import, as well as to measure business competitiveness, the sample was conformed gives for 83 companies importing auto parts of Lima. Where the most outstanding result was that 95.2% of entrepreneurs lack sufficient knowledge regarding the import process, being reflected in their low competitiveness (86.7%), where it was finally concluded, that between the knowledge of the import process and competitiveness Business exists a relationship.

Keywords: Import, business competitiveness, infrastructure, innovation, human resources, technology

INTRODUCCIÓN

Descripción de la situación problemática

En la actualidad, toda empresa busca tener mayor competitividad frente a sus competidores de manera que logren establecerse como líder del mercado y generar mayores utilidades. Según Rafael Ballester, presidente del Instituto de Estudios Económicos de la provincia de Alicante (Ineca), menciona que se puede producir una mejora en cuanto a la competitividad empresarial mediante un ambiente empresarial innovador, relacionándose con nuevas tecnologías, las cuales sean utilizadas para aprovechar los recursos empresariales de manera más eficiente afectando de manera positiva a las pequeñas y medianas empresas (La Vanguardia, 2019).

En España, la Asociación Nacional de empresas Estibadoras, se han unido a UNO, la Organización Empresarial de Logística y Transporte, ya que es la única organización empresarial que se encuentra integrada por los representantes de todos los medios de transporte ya sea de forma terrestre, aéreo, ferroviario y carretera, para que de este modo se logre incrementar la competitividad española debido a que este sector es de prioridad del país pues representa el 6% del PBI y brinda empleos a más de 850, 000 trabajadores (Naucher global, 2019).

Por otro lado, el presidente Donald Trump de Estados Unidos, amenaza al sector automotriz en cuanto a sus importaciones de vehículos y autopartes de todo el mundo, ya que buscaría imponer una tarifa hasta de 25% equivalente a 200, 000 millones generando despidos de 367, 000 empleados y aumentar los costos tanto de los automóviles como de las autopartes para poder cubrir dicho monto ocasionando problemas en cuanto a las competitividades de las empresas según

el Centro para la Investigación Automotriz (CAR) DE Estados Unidos. Sin embargo, los únicos no afectados por estas medidas serían Canadá y México ya que se encuentran garantizados a exportar productos del sector automotriz sin incremento de tarifas (Forbes, 2019).

Por otras partes del mundo como en el Reino Unido, consideran que no solo el alza de los aranceles son un problema para las importaciones de productos ya que se deben tomar en cuenta distintos criterios como los controles fronterizos, los papeleos u otros criterios, señalando de tal manera la importancia de contar con los conocimientos sobre importación para lograr realizarla sin tantas complicaciones, tomando medidas preventivas y estratégicas que logren un desarrollo en su competitividad (Agencia Bloomberg, 2019).

Un elemento importante para incrementar la competitividad en Perú es la innovación. No obstante, muchas de ellas no tienen en claro la manera de hacerlo. Es por ello que Mariana Montoya, Jefa de Innovación de Emprender UP menciona que para la competitividad es primordial tener en claro los objetivos que se desean alcanzar, además es necesario tomar en cuenta la cultura organizacional y los recursos con la que cuenta la empresa de manera que se utilicen de manera eficiente. Asimismo, es necesario implementar con nuevas herramientas y promover relaciones entre los recursos humanos de la empresa frecuentemente ya que todo ello suma a la competitividad (Quispitongo, Verushka, 2019).

Asimismo, para las importaciones, la SUNAT tiene la intención de reducir tiempos al momento de realizar dichas actividades, por ello se están estableciendo estrategias de gestión aduanera, teniendo en cuenta las nuevas facilidades que se le otorga al importador al momento de realizar los trámites documentarios como la

emisión de comprobantes de pago vía electrónico, así como tomar en cuenta los riesgos aduaneros (El Peruano, 2019).

Por las coyunturas que se vienen dando durante este tiempo en cuanto a las importaciones de autopartes en EE. UU, las empresas peruanas tendrán que contar con certificados que avalen la calidad de producto mostrando la necesidad de contar con dichos requisitos de manera que generen un punto a favor en su competitividad empresarial (Gestión, 2018).

Por ello, se busca determinar la relación entre los conocimientos de los procesos de importación y la competitividad empresarial de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

El problema general que deriva de la problemática presentada fue: ¿Cuál es la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?

Para cumplimiento de dicho propósito se planteó como primer problema específico: ¿Cuál es la relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?

De la misma forma el segundo problema específico fue: ¿Cuál es la relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?

Bajo la misma línea, el tercer problema específico fue: ¿Cuál es la relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?

Así mismo, para poder abordar la problemática planteada y cumplir con el propósito de la investigación, se planteó como objetivo general: Determinar la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. Mientras que, el primer objetivo específico fue determinar la relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018; como segundo objetivo específico se propuso determinar la relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018; y el tercer objetivo específico establecido fue determinar la relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

Bajo el contexto mencionado, el presente trabajo de estudio es de gran importancia ya que complementa los conocimientos sobre los procesos de importación para que cualquier persona tenga la capacidad de realizar dicha actividad de una manera sencilla y eficiente, además, brinda las bases para poder contribuir en la competitividad de la empresa frente a sus competidores. Asimismo, la investigación busca complementar los estudios previos sobre dichas variables

mediante la aplicación y evaluación de los instrumentos de cuestionarios con la finalidad de encontrar una relación entre ellas.

A pesar de que se presentaron complicaciones como en el momento de la elaboración de los antecedentes, los cuales si bien se encontraron estudios similares no fue posible abarcar ambas variables en uno solo.

Por consiguiente, la investigación se orientó bajo un enfoque cuantitativo, así como el aprovechamiento del conocimiento científico previo para la generación de soluciones el tipo de investigación es aplicada, mediante el método hipotético deductivo, del cual se administró dos cuestionarios de preguntas acerca de cada variable, mediante la técnica de la encuesta, aplicada a 83 empresarios Mypes, siendo la muestra la totalidad de elementos de la población en estudio.

La investigación se compone por cinco capítulos, los cuales se abordaron de la siguiente manera:

En el capítulo I, corresponde al marco teórico, en él se esquematiza los antecedentes de investigación tanto a nivel nacional como internacional, las bases teóricas, los cuales son fundamento del estudio y la definición de términos básicos.

En el capítulo II, corresponde a las hipótesis y variables, en él se detallan tanto la hipótesis general, así como los específicos, así como la presentación sintetizada de ambas variables.

En el capítulo III, corresponde a la metodología, la cual lo conforma el diseño metodológico y el diseño muestral, así como las técnicas, procesamiento y análisis de datos.

En el capítulo IV, corresponde a los resultados, en el cual se presenta el desarrollo de los objetivos abordados, tanto desde un aspecto descriptivo mediante tablas de frecuencias, así como el análisis inferencial para la contrastación de las hipótesis.

En el capítulo V, corresponde a la discusión, en él, se compara, contrasta y discute los resultados y procedimientos obtenidos tanto con otras investigaciones abordadas como son los antecedentes, o la literatura de los autores de las bases teóricas, en ella permitió extraer tanto las conclusiones de estudio, así como las recomendaciones.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la investigación

1.1.1. Internacionales

Sánchez (2016), en su tesis: “Análisis de las políticas arancelarias en la importación de automóviles durante los años 2013-2014”. (Tesis de pre-grado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Tuvo como objetivo realizar un estudio y análisis de las políticas arancelarias en la importación de automóviles en el Ecuador, mediante una muestra de agentes aduaneros como digitadores y gerentes de las marcas como Chevrolet, Kia y Hyundai. La presente investigación es de nivel descriptiva. Los resultados arrojaron que para los años 2006 hasta el 2015 se encontró un decrecimiento para los automóviles por motivo de las medidas que el gobierno tomó, a su vez, las camionetas tuvieron un decrecimiento, ya que se implementaron los aranceles, sin embargo, para los camiones se encontró un mínimo decrecimiento sin verse afectado enormemente ya que no son de uso personal. El presente trabajo de estudio presenta y busca conocer el efecto que causa las políticas en la importación, escenario similar ya que el propósito de estudio busca conocer todo sobre los procesos de importación.

Chugá (2014), en su tesis “Proyecto de importación de vehículos nuevos bajo el régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado para una exposición en una feria automotriz en la ciudad de Quito-Ecuador desde Bogotá-Colombia, con posible cambio de destino aduanero”. (Tesis de pre-grado). Universidad de las Américas. Quito, Ecuador. Planteó como objetivo

investigar el proceso y requerimientos para la importación de vehículos bajo el régimen de Admisión Temporal para reexportación en el mismo estado en el Ecuador, y lo necesario para acogerse a un cambio de destino aduanero. La metodología de la investigación emplea métodos analíticos, lógico, deductivo y sintético. Las conclusiones a las que se llegó fue que a pesar que Colombia realiza el ensamblaje de los vehículos, el trámite para un cambio de régimen es simple ya que brinda la ventaja que los vehículos regresen al país de origen de forma inmediata en caso no se realice la transacción comercial se llega a devolver totalmente la garantía al importador. En esta investigación se presencia una importación indirecta la cual contribuye a las bases teóricas de la investigación a elaborar.

Tonato (2019), en su tesis: "La competitividad empresarial y el potencial exportador de las empresas Cantón Ambato". (Tesis de pre- grado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Se planteó como objetivo analizar de qué manera afecta el bajo nivel de competitividad empresarial del sector industrial en la capacidad del potencial exportador en las empresas del cantón Ambato por medio de una toma muestral de 39 trabajadores con el cargo de gerente de las diversas empresas exportadoras. Tiene una investigación de nivel explicativa, de diseño no experimental. Se concluyó que el 69,2% de las empresas presentan competitividad media, así como el 67% cuentan con la competitividad de exportar. Asimismo, se encontró un resultado de $X^2_c=9,03 > X^2_t=7,81$, donde se acepta la hipótesis alternativa. La presente investigación muestra que si no se cuenta con una media o alta competitividad afecta en los procesos de comercialización.

Brasales (2018), en su tesis: “La gestión logística y la competitividad en el sector Florícola”. (Tesis de post-grado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Su objetivo general fue determinar la importancia de un Modelo de Gestión Logística para mejorar la competitividad de la Empresa Hispanoroses Cía. Ltda, mediante 77 trabajadores como muestra. La investigación es de enfoque tipo cuantitativo de tipo exploratorio, descriptivo, causal (correlacional). Se tuvo como conclusión que mediante los resultados arrojados por la prueba de Wilcoxon de 0.000 siendo menor a 0.05 se acepta la hipótesis alterna la cual menciona que la gestión logística adecuada mejora la competitividad de la empresa Cía.Ltda. Por ende, la investigación aporta a la elaboración de estudio ya que muestra factores que contribuyen en la competitividad.

Vilcacundo (2014), en su tesis: “La innovación tecnológica como factor de competitividad en las pequeñas y medianas empresas manufactureras del cantón Ambato”. (Tesis de pre-grado). Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Tuvo como objetivo determinar la incidencia de la Innovación Tecnológica en la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas manufactureras del cantón Ambato, para la elaboración de estrategias destinadas al fortalecimiento competitivo del sector productivo local, por medio de una muestra de 111 empresas. Tiene un enfoque mixto, con un nivel exploratorio, descriptivo. Se concluyó que bajo los resultados dados por la prueba de Chi Cuadrado (χ^2) es mayor a 31,9999 teniendo un grado de libertad de 16 y un α de 0,01 aceptando que la innovación tecnológica sí es fundamental como factor determinante en la competitividad en las pequeñas y medianas empresas manufactureras del cantón Ambato. La investigación contribuye al estudio, ya que una de las variables aportan para dimensionar la variable de competitividad.

Bonales, Pedraza y Prado (2015), en su tesis: “Competitividad internacional de las empresas mexicanas exportadoras porcícolas”. Artículo científico. Escuela Superior de Comercio y Administración. Distrito Federal, México. Esta investigación tuvo el propósito de describir las interrelaciones entre las variables críticas que definen la competitividad internacional de las empresas del Centro-Occidente de México. Para lo que se aplicó un cuestionario de 153 ítems a 16 empresas exportadoras indetificadas del sector mediante la técnica de la encuesta, enmarcado dentro de un diseño no experimental, de nivel descriptivo. Se obtuvieron las siguientes conclusiones: Del total de las variables abordadas, se infiere que las variables calidad; tecnología; comunicación y vinculación con la cadena de valor; capacitación de su capital humano; precio y los canales de distribución y logística son las variables críticas que inciden en mayor medida en la competitividad internacional de las empresas exportadoras de este sector porcícola. Este estudio y sus resultados podrían ser útiles para la discusión de los resultados de la presente investigación.

Labra (2016), en su tesis: “El proceso de inteligencia competitiva en las pequeñas y medianas empresas, caso de estudio en pymes de la industria textil”. (Tesis de post-grado). Instituto Politécnico Nacional. Iztacalco, México. Esta investigación tuvo el propósito de identificar las limitantes y las oportunidades para el uso de la Inteligencia Competitiva en las PyME estudiadas, pertenecientes a de la industria del vestido, mediante a la realización de una entrevista a cinco dueños de empresas en el rubro, siendo un estudio de tipo descriptivo con enfoque cualitativo. Se llegó a las siguientes conclusiones: En las empresas estudiadas se encontraron más aspectos favorables que barreras con respecto a la implementación de estrategias de inteligencia competitiva. Sin embargo, los aspectos favorables

encontrados no son determinantes puesto que las actividades que las empresas ya están realizando no se encuentran en un nivel de formalidad suficiente para ser efectivos. La inteligencia competitiva es una de los componentes de la inteligencia de mercados, este estudio permite conocer la forma en que empresas del otro país están aplicando estas estrategias en relación a la competitividad, los resultados de esta investigación podrían ser útiles para contrastar los de la presente.

1.1.2. Nacionales

Peralta (2017), en su tesis: “Mejora de los procesos de importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima, 2017”. (Tesis de pre-grado). Universidad Privada Norbert Wiener. Lima, Perú. Tuvo como objetivo proponer un plan para la mejora de los procesos de importaciones para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima 2017, mediante una muestra de trabajadores del área contable e importaciones de la misma empresa. Tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo de tipo proyectiva, con diseño longitudinal. Se llegó a la conclusión que de los encuestados el 36,67% considera que la aduana no aplica sanción por no presentar los documentos requeridos, el 93,33% consideran importante emitir permisos por parte de a Digemid, por todo ello se diagnosticó que los malos procesos de importación generan infracciones como también terminan pagando mayores tributos. Esta investiagción muestra la importancia de llevar a cabo un adecuado proceso de importación para no generar efectos negativos en la empresa y de tal manera verse perjudicada.

Gomez (2018), en su tesis: “Análisis de la relación entre los costos logísticos adicionales y el costo de importación de la empresa Best Security del Perú S.A.C.

2016-2017". (Tesis de pre-grado). Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú. Se tuvo como objetivo conocer el nivel de la relación del costo de importación y los costos logísticos adicionales de la empresa Best Security del Perú S.A.C. durante el periodo 2016- 2017, mediante una muestra de 43 importaciones. La investigación presenta un diseño descriptivo correlacional. Se llegó a la conclusión que existe una relación significativa entre los costos de importación y los costos logísticos ya que se obtuvo un valor de Rho de 0.928 con un p-value de 0.000 aceptando la hipótesis alterna. La investigación señala que existe una relación en los costos de importación con los distintos costos que implican al momento de importar, sirviendo para los conocimientos sobre los procesos de importación.

Peña (2016), en su tesis: "Caracterización de la capacitación y competitividad en las mype, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016". (Tesis de pre-grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Piura, Perú. Este estudio tuvo como objetivo determinar las características que tiene la capacitación y la competitividad, en las Mype, rubro restaurantes vegetarianos del centro de la ciudad de Piura, año 2016, a través de una investigación que implicó a los dueños además de los trabajadores de las empresas estudiadas, así como a 272 posibles clientes, 287 personas en total. La investigación es de tipo descriptivo. Los resultados muestran que el 47% presentan conocimientos de su rubro, el 67% recibieron capacitaciones, por ello se concluyó que es necesario capacitar al personal de manera que se logre obtener una mayor competitividad. El estudio muestra una de las dimensiones de la competitividad la cual se abordará en el trabajo a realizar.

Mancilla (2018), en su tesis: "Influencia del entorno empresarial en la competitividad de las mypes manufactureras de prendas de vestir ubicadas en el distrito de Tacna, Período 2017". (Tesis de pre-grado). Universidad Privada de Tacna. Tacna, Perú. Este estudio tuvo como propósito determinar la influencia del entorno empresarial en la competitividad de las Mype manufactureras de prendas de vestir, ubicadas en el distrito de Tacna, para conocer las fuerzas que mueven la competencia en la industria de prendas de vestir, mediante una investigación que incluyó una muestra de 73 Mype manufactureras de prendas de vestir de la región de Tacna. Esta fue un estudio de tipo descriptivo correlacional. Se llegó a la conclusión que existe una variación de 40,82% entre el entorno empresarial y la competitividad de las mypes manufactureras, donde a la vez, se obtuvo un p-value de 0.000 siendo menor que 0.01 mostrando que el entorno empresarial influye significativamente en la competitividad. Por tanto, dicha investigación permite comprender mejor la variable de competitividad y los posibles factores para ser considerados como dimensión para la elaboración de la investigación.

Farfan (2018), en su tesis: "Barreras de exportación y su impacto en la competitividad de las empresas exportadoras Perú en la piscicultura 2017". (Tesis de pre-grado). Universidad San Ignacio de Loyola. Lima, Perú. Tuvo como analizar que las barreras de exportación impactan en la competitividad de las empresas exportadoras del Perú en la piscicultura 2017, mediante una muestra de 22 empresas del mismo rubro. La investigación es de tipo aplicada, con un diseño no experimental. Se obtuvo como resultado un nivel de significancia de $\alpha = 5\% = 0.361$, con un Rho de 0.492 en donde se acepta la hipótesis alterna la cual menciona las barreras de exportación impactan en la competitividad de las empresas

exportadoras. Los resultados de la investigación contribuyen en la investigación ya que orientan a la estructuración de la investigación.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Conocimiento sobre los procesos de importación

1.2.1.1. Conocimientos

Toda persona, empresa o nación debe encontrarse al tanto de los sucesos que se perciben en cualquier situación del mundo, el saber sobre algo nuevo para que en un futuro sea considerado para la toma de decisiones de cualquier circunstancia, tal es la importante la adquisición de conocimientos. Los conocimientos parten de dos elementos importantes, el primero es que el conocimiento viene a ser el resultado final de un proceso, y al mismo tiempo, el proceso se describe como conocimientos. Asimismo, hace referencia al acto y efecto de conocer algo, es decir, el hecho de entender el entorno que rodea a una persona y brindar la posibilidad de cambiarlo, así como el procesamiento consciente de los pensamientos e imágenes. Cuando se habla de conocimiento se relaciona con entendimiento, inteligencia y razón natural (López y Gallardo, 2018).

1.2.1.2. Procesos

Los procesos son un conjunto de acciones o actividades que se dan de manera repetitiva que se relacionan entre sí conformando una rutina. Muchas veces ciertas acciones del proceso pueden ser omitidas, en donde se puede seguir realizando el proceso sin la necesidad de pararlo, sin embargo, suele generar una repercusión, afectando de forma negativa al resultado final sin obtener lo esperado.

Asimismo, las acciones no cuentan con una jerarquía entre sí mismas, más si se debe considerar que cuentan con un orden a seguir por lo cual se sugiere no alternar ningún paso. Todo ello, parte desde la necesidad que tiene una empresa por cumplir con sus objetivos los cuales requieren la realización de actividades con la contribución de ciertos recursos para alcanzar las metas de la misma (Pardo, 2017).

1.2.1.3. Importación

La importación nace de la transacción entre los involucrados, ya sea personas jurídicas o no, empresas o naciones, donde consiste en el ingreso de mercancías al territorio nacional desde la parte extranjera de forma legal con la finalidad de utilizarlas o comercializarlas. Las importaciones tienen un papel importante ya que, mediante ellas, el mercado nacional puede abastecerse de manera más completa al mismo tiempo que brinda una variedad más grande de insumos y productos para el uso de los consumidores, industrias o servicios que se desarrollan en el país. Dichos productos pueden ser trasladados por diversos medios ya sea de forma marítima, aérea o terrestre. Sin embargo, existen ciertas medidas que deben ser consideradas para realizar dichas acciones, como restricciones de ciertos productos (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2017).

1.2.1.4. Relevancia de la importación.

Las importaciones tienen la función de brindar un mayor abastecimiento a cualquier mercado nacional por motivo de la existencia de insuficiencia de producción que pueda presentar el país; además, son una parte fundamental. ya que brindan mayor seguro de provisiones tanto para el consumo como para

producción nacional. En muchos casos, los productos que se importan suelen ser bienes tecnológicos e insumos industriales que se encuentran vinculados a los sectores de comunicación, energía, alimentos, mineros, transporte, entre otros. La importación es un elemento clave para toda nación, ya que impulsa y promueve la competitividad entre las empresas, los productos que abastece al mercado local son elementos que se usan a menudo otorgando mayor facilidad a crear cadenas productivas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

1.2.1.5. Condiciones de transacción.

Las condiciones para realizar transacciones de mercancías tanto de su ingreso como su salida al país, se deben considerar diversos criterios según la nación a la que se dirija. En Perú, para realizar dichos procesos se debe tomar en cuenta lo siguiente (SUNAT, 2017):

- a) Identificar al importador, exportador, dueño o consignatario de la mercancía.
- b) Identificar el nivel comercial del importador, el cual puede ser fabricante, mayorista, minorista, entre otros, según el código que le consigna los cuales pueden ser del uno al diez.
- c) Identificar al proveedor
- d) Identificar la naturaleza de la transacción los cuales pueden ser compra/venta a precio firme, a precio revisable, para uso en el exterior y posterior exportación; suministros gratuitos; reparación; entre otros; según el código que les consigna, los cuales pueden ser del 11 al 30.
- e) Si en caso exista intermediario, es necesario identificarlo.
- f) Especificar el número y la fecha al momento de la emisión de la factura.

- g) Pactar las *Incoterms*.
- h) Realizar la documentación de transporte.
- i) Realizar los formularios de declaración aduanera de mercancías.

1.2.1.6. Errores al momento de la importación

Los errores que suelen presentarse al momento de importar, son muchas veces una consecuencia de falta de experiencia y conocimientos en los importadores sobre un adecuado manejo de procedimiento aduanero, por ese motivo es necesario que el importador realice una evaluación previa. Se tiene los siguientes errores más comunes presenciados al momento de importar (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014):

- a) Ausencia de evaluación en la capacidad de compras.
- b) No tener en cuenta las distintas culturas de los países.
- c) No estudiar el mercado del país proveedor.
- d) No seleccionar correctamente al socio comercial.
- e) No seleccionar correctamente al mercado objetivo.
- f) Elaboración de contratos sin tomar en cuenta la parte legista del país de origen.
- g) No tener una estructura interna apropiada de manera que se gerencia las actividades de importación.
- h) No tener una planeación de importación ni el asesoramiento requerido.
- i) No cumplir con los acuerdos de cotización o negociación pactadas.
- j) No evaluar ni seleccionar adecuadamente los servicios de operadores de comercio que intervienen al momento de importar.

1.2.1.7. Tipos de importación

a) Importación directa

La importación directa se refiere a todas aquellas empresas que se dedican a importar distintos tipos de productos con la finalidad de distribuirlos en el mercado nacional. Asimismo, dentro de los productos a importar se tienen a las materias primas que son utilizadas de manera posterior para la producción. La empresa que importa tiene la obligación de realizar las liquidaciones de terceros y pagos de impuestos correspondientes (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014)

b) Importación indirecta

Cuando se trata de importación indirecta, hacen referencia a una empresa que utiliza los servicios de otra para realizar las importaciones de productos, además, dicha empresa que cumple la función de intermediario es la responsable de liquidar todos los gastos aduaneros y realizar los pagos de impuestos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

1.2.2. Competitividad Empresarial

En la actualidad existen una gran cantidad de empresas las cuales buscan destacar entre todas ellas, teniendo el objetivo de llegar a ser una empresa líder del mercado en el que se encuentran en donde la empresa debe contar con una mayor competitividad frente a sus competidores. La competitividad empresarial es el resultado de la productividad de una empresa, de manera que dichas empresas deben contar con la capacidad necesaria para producir y colocar sus productos de

forma ventajosa para aumentar sus utilidades, cubrir con satisfacción las necesidades de sus clientes y la dominación del mercado al que pertenece de manera que resalte como empresa líder por medio de lanzamientos de productos innovadores, es decir, con un valor agregado. Asimismo, la competitividad tiene como idea el liderar frente a sus competidores como también establecer diferentes mecanismos dentro de la empresa que maximicen los beneficios y reduzcan los costos, optimizando todos los recursos para alcanzar dicho objetivo (Águila, 2016).

1.2.2.1. Factores determinantes

a) Infraestructura

La competitividad se relaciona con diversos factores los cuales pueden influir en ella, en el caso de la infraestructura tiene una relación estrecha con la competitividad, ya que en ella se desarrollan procedimientos financieros, procesos para proveer los servicios o productos los cuales inciden en el desarrollo económico y social de la empresa, de manera que los productos por ofrecer satisfagan al cliente en todo aspecto. Por ello, es necesario que este cuente con calidad ya que el cliente estará dispuesto a pagar por el valor que estos les den. Las normas de calidad si bien no son necesarias brindan ventajas a las empresas sobre sus competidores ya que reducen costos por reconocimiento, facilita la competencia en un determinado mercado, elevan posibles contratos y garantizan a los clientes sobre el producto a adquirir generando mayores utilidades (Águila, 2016).

b) Innovación y Tecnología

La innovación se entiende como la introducción de algún producto nuevo, procedimiento, accesorio o un producto existente con mejoras significativas, ya sea

en aspectos comerciales o nuevos mecanismos organizativos. Muchas empresas utilizan a la innovación como parte de las estrategias, ya que brindan un valor agregado al producto, permitiendo la supervivencia y competitividad en un determinado mercado los cuales hoy en días son más exigentes y globales. Por otro lado, la tecnología viene a ser el instrumento con el cual se logrará obtener mayores oportunidades competitivas. Sin embargo, por más que una empresa cuente con avances tecnológicos de alta gama si no se emplea de manera correcta, no desarrollará una gran competitividad. Ambas conforman un medio de transformación de ideas que resultan productos u organizaciones nuevos o mejorados repercutiendo en la rentabilidad de la empresa (Águila, 2016).

c) Recursos humanos

Cuando se habla sobre los recursos humanos, se entiende por el capital humano con la que cuenta una empresa. Este factor es el más importante para lograr una gran competitividad en el mercado dentro de una empresa, sin embargo, también es el factor que presente mayor dificultad de control, ya que las personas en sí cuentan con pensamientos y decisiones propias. La competitividad es el resultado de la capacidad y talento que tiene el personal. Para que una empresa llegue a obtener ventaja competitiva debe contar con personal profesional, con actitudes de liderazgo, creatividad, compromiso, capacidad de resolver problemas y habilidades (Águila, 2016).

1.3. Definición de términos básicos

Incoterms

Los Incoterms son una serie de términos o cláusulas creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) teniendo una validez internacional. Asimismo, son considerados parte del contrato entre el exportador e importador para pactar ciertos criterios de la transacción (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

Facturas

Las facturas son documentos que acreditan los pagos realizados por las entregas de bienes o prestaciones de servicios que se realicen en actividades (García, 2015).

Calidad

La calidad es un grupo de características inherentes de un bien o servicio que logran cumplir con los requerimientos para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente (Tutau, 2018).

Capacitación

La capacitación es un conjunto de actividades para adquirir conocimientos que el trabajador aprende para desarrollar determinadas funciones de manera correcta y eficiente al ser contratado por la empresa (Martínez, 2017).

Estrategia

Las estrategias son técnicas que comúnmente son utilizadas para mejorar el desarrollo de las funciones en la empresa de manera que aporten en su efectividad y eficiencia (López, 2014).

Desempeño

El desempeño es la manera en que una persona realiza sus acciones o funciones siendo evaluado por parte de un superior enfocándose en los resultados dados (Arellano, 2014).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Formulación de hipótesis

2.1.1 Hipótesis general

H1: Existe relación entre los conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

2.1.2. Hipótesis específicas

Ha1: Existe relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

Ha2: Existe relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

Ha3: Existe relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

2.2. Variables y definición operacional

a) Conocimientos sobre los procesos de la importación

b) Competitividad empresarial

Tabla 1.

Operacionalización de variables

VARIABLES	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Conocimientos sobre los procesos de importación	Los conocimientos sobre los procesos de la importación es el entendimiento del entorno del conjunto de acciones que se deben realizar para introducción de mercancías al territorio nacional de un país desde la parte extranjera de manera legal. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2017)	Condiciones de transacción	consignatario de mercancía
			nivel comercial del importador
			Proveedor
			naturaleza de transacción
			datos de la factura
			Incoterms
			Documentación de transportes
			Formularios aduaneros de mercancías
			procedimientos financieros
			procesos para proveer
Competitividad empresarial	La competitividad empresarial se entiende por el resultado de productividad de una empresa la cual debe contar con la capacidad para aumentar sus utilidades de forma ventajosa. (Águila, 2016)	Infraestructura	normas de calidad
			valor agregado
			estrategias
			Tecnologías
			liderazgo
		Recursos Humanos	creatividad
			compromiso
			capacidad de resolver problemas
			atención

Fuente. Elaboración propia

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño metodológico

3.1.1. Enfoque de investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, según lo mencionado por Hernández, Fernández y Baptista (2014), ya que buscó demostrar por medio de la recolección de datos en forma numérica y los análisis de cada resultado arrojado de las pruebas estadísticas, comprobar la aceptación de relación entre las variables.

3.1.2. Tipo de investigación

La presente investigación ha sido de tipo aplicada, según lo mencionado por Muñoz (2011), en la cual menciona que estos estudios buscan aprovechar aquellos conocimientos obtenidos previamente por la investigación básica con el objetivo de otorgar soluciones a los problemas de la sociedad de manera que se contribuya con ella mediante el uso de los avances y resultados obtenidos de los trabajos realizados previamente.

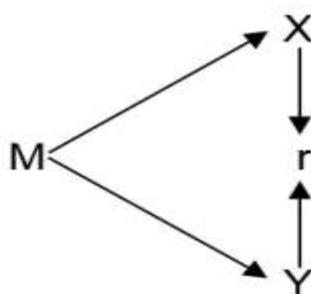
3.1.3. Alcance de investigación

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014) el estudio se enmarca dentro de un alcance de investigación correlacional, puesto que su finalidad es asociar variables mediante un patrón predecible tanto para un grupo como para una población. Siendo este el caso la asociación de las variables conocimientos de los procesos de importación y la competitividad.

En la misma línea, Palella y Martins (2012), menciona que la presente investigación es de diseño no experimental ya que ambas variables involucradas en el trabajo no fueron alteradas bajo ningún concepto, debido que deben ser evaluadas en su hábitat natural durante un tiempo determinado.

Asimismo, Díaz (2009), menciona que las investigaciones relacionales buscan determinar la relación entre las variables independientes y dependientes sin recurrir a buscar razón alguna de causalidad, todo ello dentro de un tiempo establecido, por ello, la presente investigación tiene un nivel correlacional.

Dónde:



M = Población

X = Conocimientos sobre los procesos de importación

Y = Competitividad empresarial

R = Relación

3.2. Diseño muestral

La población, definida por Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero (2018) como el total de las unidades de estudio que poseen aquellas características requeridas para los fines de la investigación, estuvo conformada por 83 Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. En tanto que, la muestra, designada según Carrasco

(2018) como aquel subconjunto de la población que posee un tamaño y características representativas de la población que la hacen representativa y le otorgan la posibilidad de brindar los datos necesarios para realizar la investigación, fue seleccionada a través del muestreo no probabilístico, mismo que, de acuerdo con Rodríguez, Pierdant y Rodríguez (2014) es aquel en el cual no se emplean técnicas matemáticas para seleccionar la muestra, sino que, se hace uso del juicio del investigador. Es así como la muestra fue seleccionada por el investigador, el cual, por considerar a la cuantía de elementos de la población una cantidad susceptible a ser analizada y buscando que la muestra sea lo más representativa de la población, se optó por considerar como muestra a las 83 Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018, que componen el total de la población.

Dentro de los criterios para determinar la muestra están los siguientes:

Criterios de inclusión:

- Poseer las características para ser consideradas como Mypes.
- Realizar la importación de autopartes.

Mostrar facilidad de acceso

Criterios de exclusión:

- No poseer las características para ser consideradas como Mypes.
- No realizar la importación de autopartes.
- No ser fácil acceder a ellas.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Para las técnicas de recolección de datos se empleó para ambas variables el instrumento de cuestionario mediante la técnica de encuesta. Ambos instrumentos fueron validados por la opinión de los juicios de expertos, garantizando el adecuado constructo del estudio, así como la relación que presentan los ítems con la teoría del presente (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

Además, se utilizó la prueba de Alfa de Cronbach, el cual según Hernández, Fernández y Baptista (2014), muestra la fiabilidad de los instrumentos con respecto a sus variables, en la cual el resultado arrojado debe oscilar entre 0 y 1, donde si el valor se encuentra más cercano a 1 tendrá una mayor fiabilidad.

Ficha técnica de los instrumentos

Tabla 2.

Ficha Técnica del instrumento de conocimiento sobre procesos de importación

Nombre del Instrumento	del	Cuestionario
Autora		Mayra Alejandra Obregon
Objetivo del instrumento:	del	Medir el nivel de conocimiento sobre procesos de importación
Población a la que se administra:		Empresarios importadores de autopartes
Forma de Administración:	de	Individual
Tiempo de Aplicación:		20 minutos
Descripción del Instrumento:	del	Ítems: 20.
		Dimensiones. Condiciones de transacción

Fuente. Elaboración propia

Tabla 3.

Ficha Técnica del cuestionario de Competitividad Empresarial

Nombre del Instrumento	Cuestionario de Competitividad empresarial			
Autora	Mayra Alejandra Obregon			
Objetivo del instrumento:	Medir el nivel de competitividad empresarial			
Población a la que se administra:	Empresarios importadores de autopartes			
Forma de Administración:	Individual			
Tiempo de Aplicación:	15 minutos			
Descripción del Instrumento:	Ítems: 19			
	Dimensiones Infraestructura Innovación y tecnología Recursos Humanos			

Fuente. Elaboración propia

Validación.

Se realizó la validez de contenido, por medio de la técnica de juicio de expertos conformado por doctores y maestros con conocimientos plenos en proceso de importación o de otras universidades donde se revisó: pertinencia, relevancia y claridad. Por otro lado, la validez que se realizó fue de contenido, criterio y constructo.

Tabla 4.

Validación de instrumentos

Experto	Especialidad	Aspecto de la validación		
		Claridad	Pertinencia	Relevancia
1. Renzo Carranza Esteban	Metodología	100%	100%	100%
2. Erik Pezo Arteaga	Mg. Talento Humano/Lic. Administración	100%	100%	100%
3. Luis Alberto Vera Tuns	Ingeniero de sistemas	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia

Según Gento y Huber (2012) la validez de contenido que trata de comprobar; a partir de la opinión de jueces o expertos, la consistencia del instrumento y de los elementos precisos con que debe contar; esencialmente, lo que trata de demostrar es si el instrumento recoge todos los aspectos que conviene analizar en relación con el tema que se estudia o analizar los procesos

Confiabilidad.

Confiabilidad cuestionario de actitud hacia la investigación científica

Tabla 5.

Estadísticos de fiabilidad Conocimiento sobre los procesos de importación

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,759	20

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.

Estadísticos de fiabilidad Competitividad empresarial

Kurder-Richardson	N de elementos
0,788	19

Fuente. Elaboración propia

La confiabilidad según Bernal (2010) la consistencia de las puntuaciones obtenidas por las mismas personas, cuando se las examina en distintas ocasiones con los mismos cuestionarios; o como afirman McDaniel y Gates es la capacidad del mismo instrumento para producir resultados congruentes cuando se aplica por segunda vez, en condiciones tan parecidas como sea posible.

3.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de información

Para la elaboración de la presente investigación se utilizó la técnica estadística descriptiva mediante el programa SPSS con el fin de analizar los resultados arrojados de cada dimensión y variable. Asimismo, se utilizó el programa de Microsoft Excel, el cual otorga la facilidad para realizar gráficas y cálculos de manera más precisa y sencilla respectivamente.

3.5. Aspectos éticos

Para elaborar la presente investigación se tomó las medidas necesarias como el gestionamiento de permisos con las empresas involucradas, así como, la colaboración con la información brindada bajo el consentimiento de los responsables en los temas de importación. Además, se consideró en el proceso de la elaboración del estudio la autenticidad de la revisión de la literatura mediante las citas con sus respectivos autores en cada texto de estudio.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

Relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.

Tabla 7

Relación entre condiciones de transacción e infraestructura

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,238 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	9,237	1	,002		
Razón de verosimilitud	12,048	1	,001		
Prueba exacta de Fisher				,003	,003
Asociación lineal por lineal	13,078	1	,000		
N de casos válidos	83				

a. 2 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .96.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

La tabla 7, nos presenta la relación entre las condiciones de transacción e infraestructura, medida a través de la prueba de Chi cuadrado. Así también se presenta que todos los casos han sido válidos; así también se evidencia que la significación asintótica respecto al coeficiente de asociación cuenta con un valor de significancia bilateral es de 0,000 el cual es menor que 0,05, por lo tanto, se acepta la hipótesis que establece la existencia de relación entre variables.

Conclusión: Existen suficientes evidencias estadísticas al 5% de significación para afirmar que entre las condiciones de transacción y la infraestructura existe una correlación.

Relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018

Tabla 8

Relación entre condiciones de transacción e innovación y tecnología

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,213 ^a	1	,002		
Corrección de continuidad ^b	6,165	1	,013		
Razón de verosimilitud	9,740	1	,002		
Prueba exacta de Fisher				,008	,008
Asociación lineal por lineal	9,102	1	,003		
N de casos válidos	83				

a. 2 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,25.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

La tabla 8, nos presenta la relación entre las condiciones de transacción e innovación y tecnología, medida a través de la prueba de Chi cuadrado. Así también se presenta que todos los casos han sido válidos; así también se evidencia que la significación asintótica respecto al coeficiente de asociación cuenta con un valor de significancia bilateral es de 0,002 el cual es menor que 0,05, por lo tanto, se acepta la hipótesis que establece la existencia de relación entre variables.

Conclusión: Existen suficientes evidencias estadísticas al 5% de significación para afirmar que entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología existe una correlación.

Relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018

Tabla 9

Relación entre condiciones de transacción y recursos humanos

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,865 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad	18,129	1	,000		
Razón de verosimilitud	16,788	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	24,565	1	,000		
N de casos válidos	83				

a. 2 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,58.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

La tabla 9, nos presenta la relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos, medida a través de la prueba de Chi cuadrado. Así también se presenta que todos los casos han sido válidos; así también se evidencia que la significación asintótica respecto al coeficiente de asociación cuenta con un valor de significancia bilateral es de 0,002 el cual es menor que 0,00, por lo tanto, se acepta la hipótesis que establece la existencia de relación entre variables.

Conclusión: Existen suficientes evidencias estadísticas al 5% de significación para afirmar que entre las condiciones de transacción y recursos humanos existe una correlación.

Relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018

Tabla 10

Relación entre los conocimientos de los procesos de importación y competitividad

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,865 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad	18,129	1	,000		
Razón de verosimilitud	16,788	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	24,565	1	,000		
N de casos válidos	83				

a. 2 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,58.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

La tabla 10, nos presenta la relación entre los conocimientos de los procesos de importación y competitividad, medida a través de la prueba de Chi cuadrado. Así también se presenta que todos los casos han sido válidos; así también se evidencia que la significación asintótica respecto al coeficiente de asociación cuenta con un valor de significancia bilateral es de 0,000 el cual es menor que 0,00, por lo tanto, se acepta la hipótesis que establece la existencia de relación entre variables.

Conclusión: Existen suficientes evidencias estadísticas al 5% de significación para afirmar que entre los conocimientos de los procesos de importación y competitividad existe una correlación.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

El estudio pretende determinar la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de Lima, para ello se empleó para la primera variable un instrumento de recolección de datos (cuestionario), en el cual cada estudiante valoró los enunciados de acuerdo a su conocimiento sobre los procesos de importación, las cuales se encontraron divididas de acuerdo a la dimensión condiciones de transacción; mientras que para la variable competitividad empresarial se empleó un cuestionario con escala dicotómica, las cuales cuentan con sus dimensiones infraestructura, innovación y tecnología y los recursos humanos siendo que de esta manera se encontró asociar ambas variables en el estudio.

Conforme al primer objetivo específico se buscó determinar la relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de Lima, de ello, se obtuvo que del total de Mypes importadoras que formaron parte de la investigación, alrededor del 95.2% de ellas no contaban con suficiente conocimiento acerca de las condiciones de transacción así como infraestructura, lo cual genera que los procesos de importación se realizan erróneamente conllevando a generar cargos adicionales, además, respecto a los documentos aduaneros necesarios para importar, solo el 51.8% de los empresarios conocen cuales son aquellos documentos necesarios, mientras que el 48.2% consideran solo la DAM, o el documento de transporte o la factura comercial como único documento, generando procesos equívocos, llevando a retrasar la adquisición del producto y cargándose gastos adicionales por el desconocimiento del proceso en general. Esto se presenta en el manejo de la infraestructura como

dimensión de la competitividad, donde si bien hacen un control tributario de los procesos de importación (62.7%) el no realizar comparaciones de los estados financieros con el presupuesto, no les está permitiendo conocer la situación actual financiera de la Mype para plantear estrategias y generar mejores tomas de decisiones respecto al proceso de importación.

Esto se relaciona con la investigación de Peralta (2017) en el cual en base al análisis del proceso de importación planteó un plan de mejora para reducir la carga tributaria de una empresa comercializadora, en donde el 36.67% de los encuestados precisaron que aduana no aplica sanciones respecto a la no presentación de documentación requerida para la importación de productos, así como la importancia de gestionar los permisos para la importación de dichos productos, como es el caso de productos médicos el 93.33% considera importante obtener permiso de la Digemid, donde en base a dicho estudio se pudo conocer que el realizar malos procesos de importación por la falta de conocimientos de las condiciones de transacción, generan infracciones los cuales conllevan al aumento de mayores tributos para la empresa, perjudicándose la empresa acarreado con gastos no presupuestados. Todos estos aspectos se encuentran enmarcado dentro de lo mencionado por el Ministerio de Comercio Exterior y turismo (2014), así como la SUNAT (2017) quienes dejan constancia de que para la importación de productos se deben tener en cuenta diversos criterios para realizar el proceso de importación, donde la falta de conocimiento del proceso puede generar inconvenientes al importador, donde la falta de planeación de importación, así como el no contar con una estructura que permita gerenciar eficazmente las actividades de importación conlleva a que la adquisición del producto no se realice conforme a lo planeado por la empresa, disminuyendo la competitividad en el mercado.

Conforme al segundo objetivo específico, el cual se buscó determinar la relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mypes importadoras de autopartes de Lima, se obtuvo que con respecto a las condiciones de transacción y la innovación las Mype no cuentan con suficientes conocimientos (95.2%), donde solo el 4.8% cuentan con los suficientes conocimientos para realizar adecuadas transacciones en el proceso de importación, presentándose que los empresarios no están muy al tanto de toda la documentación que se requiere para importar correctamente, esto se refleja en el manejo de la tecnología y la capacidad de innovación de las Mype, en donde, actualmente el 68.7% de las Mype cuentan con una inadecuada gestión de la tecnología e innovación, siendo lo más resaltante el hecho que las empresas no cuentan con su propio sitio web el cual pueda tener un mejor contacto con el cliente presentando un catálogo con los productos que cuentan en stock, y por la baja administración de los residuos de los recursos (59%) a fin de ser más competitivos en el mercado.

Este resultado guarda relación con el estudio expuesto por Vilcacundo (2014) quien orientó su investigación a determinar como la innovación tecnológica funge como factor de competitividad entre las empresas manufactureras, el cual mediante la prueba de Chi cuadrado concluye que la innovación tecnológica es importante para la competitividad empresarial, puesto que expone atributos diferenciadores frente a la competencia y que este tiene que ser notorio para los clientes. Asimismo, muchas empresas utilizan a la innovación como parte de las estrategias ya que brindan un valor agregado al producto, permitiendo la supervivencia y competitividad en un determinado mercado los cuales hoy en días son más exigentes y globales (Águila, 2016).

Respecto al tercer objetivo específico, el cual se buscó, determinar la relación entre las condiciones de transacción y los recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de Lima, se pudo evidenciar que al no tener los suficientes conocimientos respecto al cumplimiento de las condiciones de transacción para el proceso de importación de acuerdo con el 92.5% de los empresarios participantes, esto se refleja en la gestión del recurso humano de las Mype importadoras de autopartes, pues el personal no se encuentra enteramente capacitado para realizar el tratamiento preventivo a los equipos así como a las maquinarias (65.1%), así como la falta de participación de personal para aportar nuevas ideas en favor de la mejora constante de la empresa, de acuerdo con el 71.1% de los encuestados, y como se mencionó, el 81.9% no se cuenta capacitado sobre los proceso de importación lo que se refleja en la competitividad reducida que tienen las Mype en el mercado.

Frente a lo expuesto, Peña (2016) presentó su estudio el cual buscó la caracterización de la capacitación, así como la competitividad entre las Mype, quien en relación con los resultados hallados en la presente investigación difieren con el antecedente, pues el 67% de los trabajadores recibieron capacitaciones, quien dentro del rubro en el cual se desempeña las Mype, obtuvieron una competitividad de acuerdo a sus pretensiones de crecimiento empresarial. Así desde la perspectiva teórica, Águila (2016) quien hace hincapié de la representatividad e importancia que tiene el capital humano dentro de las empresas, donde la gestión adecuada de la capacidad y talento que tiene el personal, genera explícitamente una competitividad sostenida y ello trasciende en ventaja competitiva.

Conforme a lo expuesto en el objetivo general, el cual estuvo orientado a determinar la relación entre los conocimientos del proceso de importación y la competitividad empresarial, se obtuvo que mediante la prueba estadística de Chi cuadrado, en base a una significación asintótica por debajo del 5%, se pudo comprobar que los conocimientos sobre el proceso de importación se relaciona con la competitividad empresarial, en otras palabras, si el empresario no cuenta con el conocimiento requerido, ello va afectar a su nivel de competitividad en el mercado, del mismo modo sucede si el empresario cuenta con conocimientos, entonces su capacidad de competencia será más prominente. Dado el análisis se comprueba que, el nivel de competitividad de dichas Mype es baja, específicamente, el 86.7% de las Mype evaluadas mostraron tener baja competitividad, donde el factor de recursos humanos es el que más está afectando la competencia de la empresa dentro del mercado, seguido por el empleo de tecnología e innovación en la gestión de la empresa, así como el tipo de infraestructura empleada para el manejo de la cadena de suministros; donde únicamente el 13.3% de ellos registraron una alta competitividad.

Metodológicamente guarda relación con la investigación de Gómez (2018) quien adentró su investigación al análisis de la relación que tienen los costos en materia logística y el costo de importación de productos, quien de acuerdo al análisis de los resultados hallados se pudo comprobar que entre los costos logísticos y los costos de importación presentan una relación estadística, sumado a ello, ambas variables mostraron un grado de relación del 92.8%, donde todos los aspectos que involucren necesariamente los costos logísticos tendrá igual repercusión en los costos de importación de productos.

CONCLUSIONES

1. Conforme a los resultados hallados, se pudo comprobar la existencia de una relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes, debido a que la significancia estadística se encontró debajo del 0.05 (5%) indicando la existencia de asociación entre ambas variables, ante los hechos presentados donde el 95.2% de los empresarios mostró desconocer aspectos importantes del proceso de importación, así como una inadecuada infraestructura (75.9%) sobre todo en el manejo de los productos a importar, así como la selección de proveedores.
2. Bajo este mismo concepto, se pudo comprobar también la existencia de relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes, debido a que la significancia estadística se encontró debajo del 0.05 (5%) indicando la existencia de asociación entre las variables en estudio. Donde, el inadecuado manejo de innovación y tecnología (68.7%), particularmente por que el 73.5% de las empresas no cuenta con un sitio web el cual especifique y detalle los productos que la empresa cuenta en venta, guardando semejanza con el poco conocimiento acerca del uso de directorios y plataformas web para la búsqueda de proveedores.
3. De igual manera, se logró evidenciar la existencia de una relación entre las condiciones de transacción y los recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes, ello se debe a que la significancia estadística se encontró debajo del 0.05 (5%) indicando la existencia de asociación entre las variables. Lo cual

es resultado se refuerza con que el 85.5% de las empresas no cuenta con una gestión adecuada de los recursos humanos. Puesto que, desde un inicio el empresario desconoce modalidades, procedimientos y gestión a carta cabal del proceso de importación entonces ello se ve evidenciado en la poca capacidad para gestionar su recurso humano y dotarle de mejores competencias para operar eficientemente en su trabajo.

4. En línea con las conclusiones específicas, se pudo evidenciar la existencia de una relación entre los conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes, ya que la significancia estadística se encontró debajo del 0.05 (5%) indicando la existencia de asociación entre las variables de investigación. Donde desconocer diversos aspectos, básicos en algunos casos, y en otros que sirven para facilitar el proceso de importación está en concordancia con la baja competitividad que tienen las Mype importadoras actualmente (86.7%), siendo menester que las empresas tengan claro y manejen información importante respecto a la importación para mejorar la toma de decisiones a nivel de infraestructura, tecnología y recursos humanos para incrementar su competitividad.

RECOMENDACIONES

Es importante para los empresarios a cargo de la importación de autopartes que designen presupuesto en asesoramiento legal para el tema del proceso de importación, de manera que les ofrezca las soluciones más óptimas, desde la selección de los proveedores, el control del pedido, orientación para la presentación adecuada de documentos, hasta la adquisición del producto, para que se eviten problemas de demora en el trámite aduanero en la importación.

Hoy en día, el uso de la tecnología ha permitido una apertura de llegar más lejos y conectarse mejor con el cliente, de esta manera es recomendable que las Mype cuenten con una página web la cual muestre toda la cartera de productos con las que cuente la empresa dividido por categorías, inclusive con la opción de solicitar cotización o pago del producto de manera online, así sea más cómodo para el cliente, así como facilidad para el contacto final, para de esta manera agilizar los procesos de compra-venta.

Las Mype deben designar presupuesto fundamentalmente para mantener al personal capacitado para que la gestión del proceso de importación sea más eficiente, el cual los trabajadores puedan incrementar sus capacidades y competencias respecto al proceso de importación, así como en el proceso de distribución y el proceso de venta.

Se requiere que las Mype, a fin de alcanzar mejor competitividad, hagan uso de tecnología para reducir brechas y hacer más simplificado el proceso de compra-venta entre la empresa y el consumidor final, desde software que pueda detallar y clasificar los productos que la empresa tiene en stock, así como la planificación y

control de pedido de productos a importar cuando se requiera adquirir más productos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Agencia Bloomberg. (14 de Marzo de 2019). *Gestión*. Obtenido de Gestión:
<https://gestion.pe/mundo/libre-comercio-unilateral-salvara-reino-unido-261310>
- Águila, A. (2016). *Análisis de la innovación, la tecnología, los recursos humanos y la infraestructura como impulsores de la competitividad manufacturera del sector Autopartes*. Palibrio.
- Arellano, D. (2014). *Sistemas de Evaluación del Desempeño para organizaciones públicas*.
- Bonales, J., Pedraza, O., & Prado, I. (2015). Competitividad internacional de las empresas mexicanas exportadoras porcícolas. *Investigación Administrativa*, 1(116), 25-41. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/4560/456044959002.pdf>
- Brasales, S. (2018). *La gestión logística y la competitividad en el sector Florícola*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/28260/1/016%20GM C.pdf>
- Chugá, K. (2014). *Proyecto de importación de vehículos nuevos bajo el régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado para una exposición en una feria automotriz en la ciudad de Quito-Ecuador desde Bogotá-Colombia, con posible cambio de destino aduanero*. Universidad De Las Américas. Obtenido de
<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3765/1/UDLA-EC-TTEI-2014-13%28S%29.pdf>
- Díaz, V. P. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Ril.

El Peruano. (23 de Marzo de 2019). *El Peruano*. Obtenido de El Peruano:

<https://www.elperuano.pe/noticia-sunat-preve-disminuir-tiempos-importacion-76858.aspx>

Farfan, I. (2018). *Barreras de exportación y su impacto en la competitividad de las empresas exportadoras Perú en la Psicicultura 2017*. Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de

http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3606/1/2018_Farfan-Mari%C3%B1as.pdf

Forbes. (25 de Febrero de 2019). *La Unión*. Obtenido de La Unión:

<https://www.launion.com.mx/morelos/internacional/noticias/137798-la-guerra-comercial-de-eu-amenaza-a-la-industria-automotriz.html>

García, E. (2015). *MF2106_2 Gestión de compras en el pequeño comercio*. Ediciones Paraninfo.

Gestión. (27 de Agosto de 2018). *Gestión*. Obtenido de Gestión:

<https://gestion.pe/economia/empresas-peruanas-autopartes-deben-certificarse-entrar-mercado-ee-uu-242635>

Gomez, E. (2018). *Análisis de la relación entre los costos logísticos adicionales y el costo de importación de la empresa Best Security del Perú S.A.C. 2016-2017*. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3647/1/gomez_te.pdf

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Mc Graw Hill.

La Vanguardia. (12 de Marzo de 2019). *La Vanguardia*. Obtenido de La Vanguardia:

- <https://www.lavanguardia.com/politica/20190312/461002247168/apuestan-por-la-mejora-de-la-competitividad-empresarial-con-el-autoconsumo.html>
- Labra, O. (2016). *El proceso de inteligencia competitiva en las pequeñas y medianas empresas, caso de estudio en pymes de la industria textil*. Tesis de post-grado, Instituto Politécnico Nacional, Iztacalco, México. Obtenido de <http://148.204.210.201/tesis/1474567517145ELPROCESODEI.pdf>
- López, E. (2014). *Manejo de maquinaria de corte de bloques de piedra*. IEXD0108. IC Editorial.
- López, R., & Gallardo, A. (2018). *Introducción a las ciencias sociales: serie basada en competencias y valores*. IURE Editores.
- Mancilla, M. (2018). *Influencia del entorno empresarial en la competitividad de las mypes manufactureras de prendas de vestir ubicadas en el distrito de Tacna, período 2017*. Universidad Privada de Tacna. Obtenido de http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/529/1/Mancilla_Virruet_Mercedes.pdf
- Martínez, J. (2017). *EL ABC Fiscal de los sueldos y salarios*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). *El ABC del Comercio Exterior*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf
- Muñoz, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. México: Pearson Educación.

- Naucher global. (27 de Marzo de 2019). *Naucher global*. Obtenido de Naucher global: http://www.naucher.com/es/actualidad/anesco-desarrollara-la-intermodalidad-de-la-mano-de-uno/_n:10176/
- Olivares, O. (2009). Competitividad y calidad factores críticos que contribuyen al éxito de Empresas de Menor Tamaño en mercados globales de país emergente. *Revista Chilena de Economía y Sociedad*, 3(1).
- Parella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Fedupel.
- Pardo, J. (2017). *Gestión de procesos y riesgo operacional*. AENOR - Asociación Española de Normalización y Certificación.
- Peña, M. (2016). *Caracterización de la capacitación y competitividad en las mypes, rubro restaurantes vegetarianos del centro de Piura, año 2016*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1051/CAPACITACION_COMPETITIVIDAD_PENA_LIZANO_MERCEDES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Peralta, K. (2017). *Mejora de los procesos de importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima, 2017*. Universidad Privada Norbert Wiener. Obtenido de http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/701/T%C3%8DTULO_Peralta%20Huapaya%20Kelly%20Johana.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quispitongo, Verushka. (19 de Marzo de 2019). *Perú 21*. Obtenido de Perú 21: <https://peru21.pe/economia/debe-empresa-innovar-competitiva-466546>

- Rodríguez, j., Pierdant, A., & Rodríguez, E. (2014). *Estadística para Administración*. Grupo Editorial Patria.
- Sánchez, F. (2016). *Análisis de las políticas arancelarias en la importación de automóviles durante los años 2013-2014*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1266/1/T-ULVR-1126.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (9 de Marzo de 2017). *SUNAT*. Obtenido de SUNAT: <http://emprender.sunat.gob.pe/como-importar>
- Tonato, M. (2019). *La competitividad empresarial y el potencial exportador de las empresas de cantón Ambato*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29227/1/T4432ig.pdf>
- Tutau, F. (2018). *Una farmacia de éxito*. Formación Alcalá.
- Vilcacundo, A. G. (2014). *La innovación tecnológica como factor de competitividad en las pequeñas y medianas empresas manufactureras del cantón Ambato*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20852/1/T2779i.pdf>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Título	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Dimensiones e Indicadores		Metodología		
Conocimientos sobre los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de Lima 2018	Problema general: ¿Cuál es la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?	Objetivo general: Determinar la relación entre conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. Objetivos específicos: Determinar la relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.	Hipótesis principal: H₁: Existe relación entre los conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018. Hipótesis específicas: H_{a1}: Existe relación entre las condiciones de transacción y la infraestructura de	Conocimientos sobre los procesos de importación		Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Nivel: Correlacional Diseño: No experimenta Población: 83 Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018 Muestra: 83 Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018 Técnica de recolección de datos:		
			Dimensiones	Indicadores				
			Condiciones de transacción	Consignatario de mercancía				
				Nivel comercial del importador				
				Proveedor				
				Naturaleza de transacción				
		Datos de la factura						
		Incoterms						
		Documentación de transportes						
		Formularios aduaneros de mercancías						
		Competitividad empresarial						
		Infraestructura	procedimientos financieros					

<p>las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018?</p>	<p>Determinar la relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.</p> <p>Determinar la relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.</p>	<p>las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.</p> <p>H_{a2}: Existe relación entre las condiciones de transacción y la innovación y tecnología de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.</p> <p>H_{a3}: Existe relación entre las condiciones de transacción y recursos humanos de las Mype importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018.</p>		procesos para proveer	<p>Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>
				normas de calidad	
			Innovación y Tecnología	valor agregado	
				estrategias	
				Tecnologías	
				liderazgo	
				creatividad	
				compromiso	
				capacidad de resolver problemas	
				atención	

Anexo 02: Instrumentos

Nivel de los conocimientos sobre los procesos de importación

Estimado (a):

El presente cuestionario es elaborado con la finalidad de recabar información relevante la cual servirá en gran aporte a la elaboración de la primera variable de trabajo de estudio sobre “Los conocimientos de los procesos de importación de las Mypes importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, 2018”. Por ello, se solicita su colaboración de manera que se logre alcanzar los objetivos planteados por la investigación.

Sírvase a marcar una sola respuesta en cada una de las preguntas.

Condiciones de transacción:

1. ¿Qué clase de persona puede ser importador?
 - a. Personas de clase altas
 - b. Personas Naturales
 - c. Personas Jurídicas
 - d. b y c
2. ¿Con qué nivel comercial se puede comenzar a importar?
 - a. Fabricante
 - b. Mayorista
 - c. Minorista
 - d. Todas las anteriores
3. La SUNAT identifica el nivel comercial con importador con:
 - a. Números del 1 al 10
 - b. Números del 100 al 1000

- c. Letras de A - D
 - d. Ninguno de los anteriores
4. Los directorios de portales web de comercio exterior (B2B) sirven principalmente para:
- a. Encontrar proveedores confiables certificados
 - b. Encontrar diversas cotizaciones del producto a importar
 - c. a y b
 - d. Ninguna de las anteriores
5. ¿Cuál de estas características del producto no se debe especificar?
- a. Posición arancelaria
 - b. Costo neto del producto
 - c. Denominación técnico comercial
 - d. Unidad de medida
6. ¿Cuáles de estos portales web pertenecen a directorios de comercio exterior conocidos como B2B?
- a. Semrush
 - b. Zanran
 - c. Alibaba
 - d. Ninguna de las anteriores.
7. ¿Cuál de las siguientes opciones es una empresa proveedora de autopartes?
- a. Magna International Inc.
 - b. Denso Corporation
 - c. ZF Friedrichshafen AG.
 - d. Todas las anteriores

8. ¿Cuántos tipos de naturaleza de transacción para importar según la SUNAT?
- a. 40
 - b. 20
 - c. 30
 - d. 10
9. Las modalidades de pagos pueden ser:
- a. Anticipados
 - b. Directos
 - c. Cartas de Crédito
 - d. Todas las anteriores
10. ¿Cuáles son los datos más importantes al momento de la emisión de facturas de la compra:
- a. Fecha
 - b. Cantidades
 - c. Monto
 - d. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de los siguientes derechos y tributos no es considerado para los procesos de importación?
- a. ITF
 - b. IPM
 - c. ISC
 - d. Aranceles
12. ¿Qué términos no es considerado parte de los Incoterms?
- a. Pago por posibles daños o deterioros de la mercancía

- b. Trámites documentales
 - c. Estudio de mercado
 - d. Entrega de mercancías
13. Las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía es responsabilidad de:
- a. El proveedor
 - b. El importador
 - c. a y b
 - d. Ninguna de las anteriores
14. ¿Cuántos tipos de documentación de modo de envío existen?
- a. 2
 - b. 3
 - c. 4
 - d. 5
15. En el modo de envío marítimo, la documentación a emitir es:
- a. Bill of Lading
 - b. Forwarder Bill of Lading
 - c. Carta Porte
 - d. Ninguna de las anteriores
16. En el modo de envío Terrestre, la documentación a emitir es:
- a. Bill of Lading
 - b. Forwarder Bill of Lading
 - c. Carta Porte
 - d. Ninguna de las anteriores

17. Si en caso no existiera un modo de envío principal, la documentación a emitir sería:
- a. Factura Comercial Internacional
 - b. FBL
 - c. Certificados de Seguro de Transporte
 - d. Ninguna de las anteriores
18. ¿Cuántas modalidades de despacho aduaneros existen?
- a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. 4
19. ¿Cuál de las siguientes opciones es una modalidad de despacho aduanero?
- a. Excepcional
 - b. VUCE
 - c. DAM
 - d. FBL
20. ¿Qué documentos aduaneros son necesarios para importar?
- a. DAM
 - b. Factura comercial
 - c. Documento de Transporte
 - d. Todas las anteriores

Nivel de Competitividad Empresarial

La presente investigación tiene como finalidad recolectar información para la medición de la competitividad empresarial de las Mype importadoras de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y Los Olivos, de manera que contribuyan en la elaboración del propósito del estudio. Por ello, se solicita responder cada pregunta con la total sinceridad posible. La información brindada es de forma confidencial y solo será utilizada para fines académicos.

Infraestructura

1. ¿Considera que el tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones?
a. Si b. No
2. ¿La empresa realiza contratos y mantiene comunicación de manera constante con los proveedores?
a. Si b. No
3. ¿La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación?
a. Si b. No
4. ¿La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente?
a. Si b. No
5. ¿La empresa realiza un control sobre su cartera de productos?
a. Si b. No
6. ¿La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación?
a. Si b. No

7. ¿La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados?
- a. Si b. No
8. ¿Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado?
- a. Si b. No
9. ¿La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos?
- a. Si b. No
10. ¿La empresa considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos?
- a. Si b. No

Innovación y tecnología

11. ¿La empresa brinda un valor agregado al producto importado?
- a. Si b. No
12. ¿La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente?
- a. Si b. No
13. ¿La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio?
- a. Si b. No
14. ¿La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez?
- b. Si b. No

Recursos Humanos

15. ¿El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias?
 - a. Si
 - b. No
16. ¿El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa?
 - a. Si
 - b. No
17. ¿El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación?
 - a. Si
 - b. No
18. ¿Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación?
 - a. Si
 - b. No
19. ¿Considera que la motivación y la satisfacción del personal influye en los procesos para la importación del producto?
 - a. Si
 - b. No

Anexo 03: Análisis descriptivo del conocimiento del proceso de importación

Condiciones de transacción

Tabla 11

Clase de persona del importador

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Personas de clases altas	0	0,0	0,0	0,0
Personas naturales	5	6,0	6,0	6,0
Válido Personas jurídicas	45	54,2	54,2	60,2
Personas naturales y jurídicas	33	39,8	39,8	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

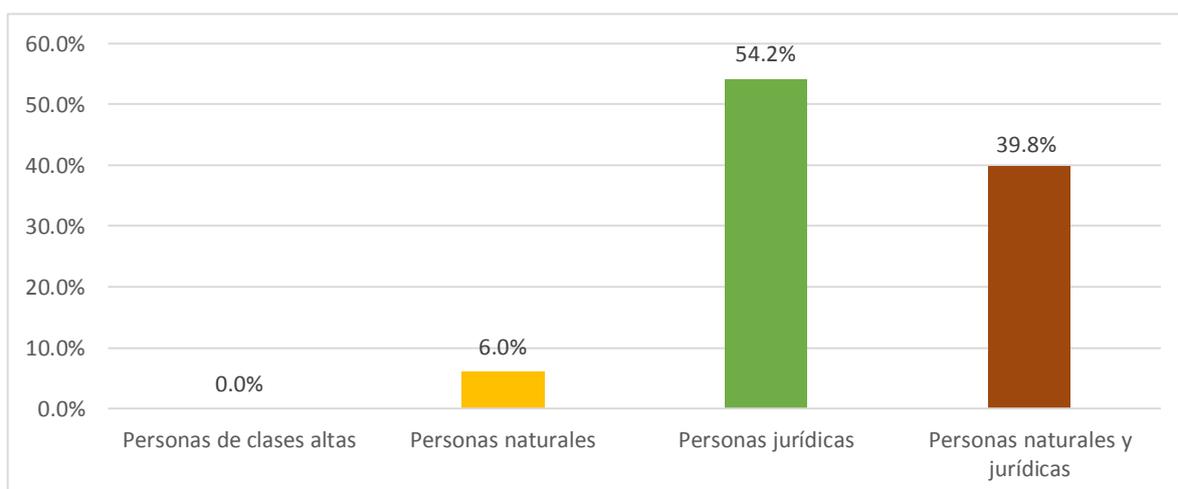


Figura 1. Clase de persona del importador

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 11 y la figura 1, el 54.2% de los encuestados indicó que para importar solo se debe tener la figura de persona jurídica, así también el 39.8% concluyó que pueden ser ambas figuras (natural y jurídica) y solo el 6% considera que solo las personas naturales pueden ser importadores.

Tabla 12

Nivel comercial con el que se inicia a importar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Fabricante	42	50,6	50,6	50,6
	Mayorista	1	1,2	1,2	51,8
	Minorista	7	8,4	8,4	60,2
	Todas las anteriores	33	39,8	39,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

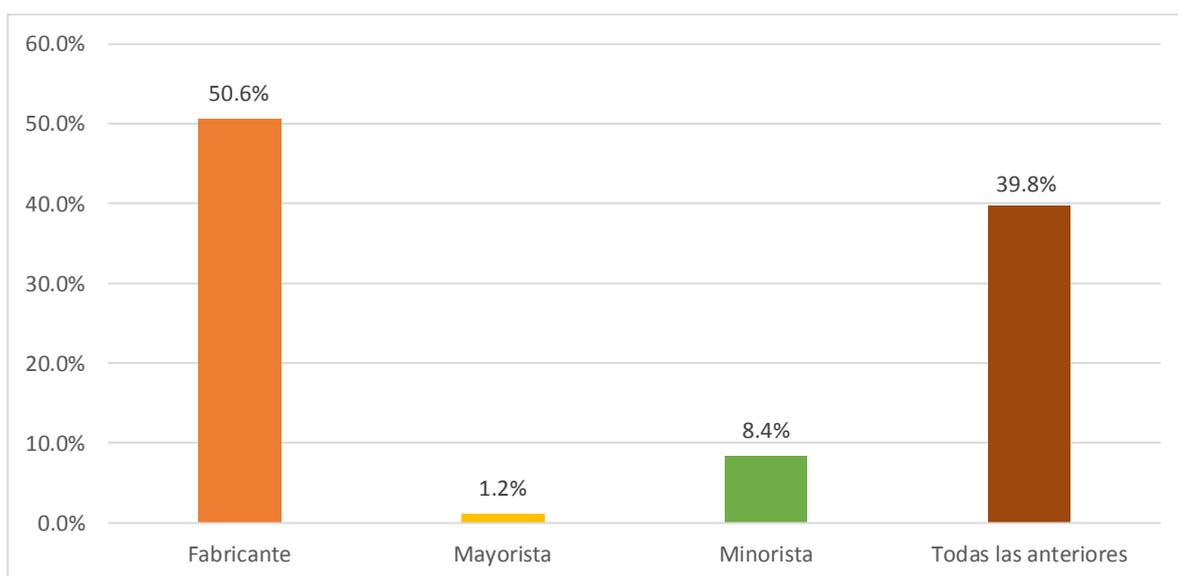


Figura 2. Nivel comercial con el que se inicia a importar

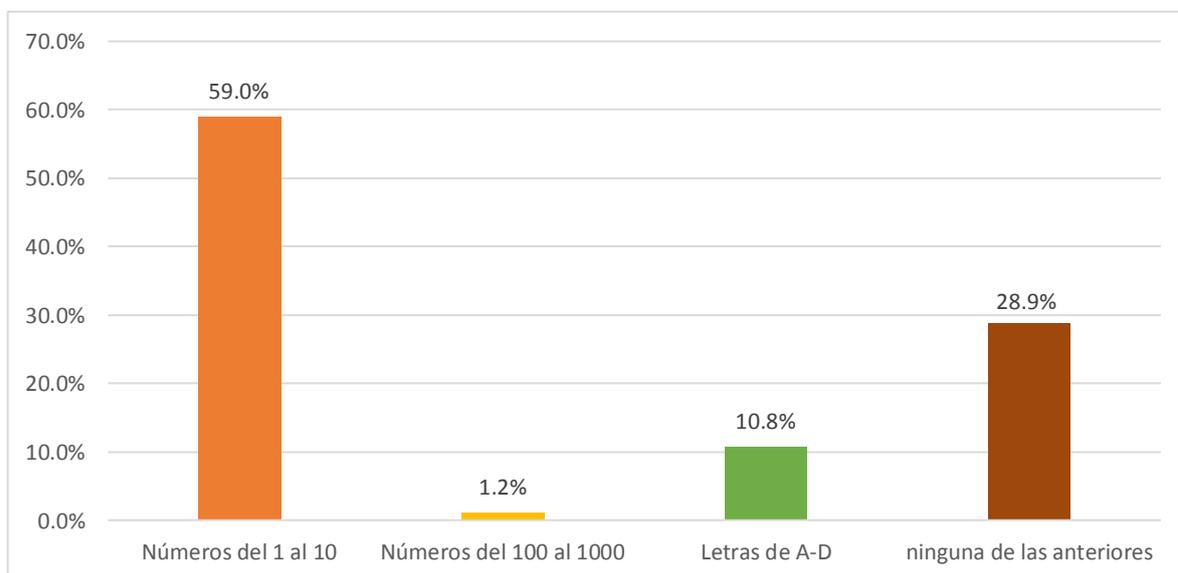
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 12 y la figura 2, el 50.6% de los empresarios encuestados indicaron que el nivel comercial con el que se puede empezar a importar es el fabricante, por otro lado, el 39.8% mencionaron que para empezar a importar se puede iniciar en cualquier nivel; un 8.4% consideran que deben ser minoristas y solo el 1.2% manifestó que deben ser mayoristas.

Tabla 13*Nivel comercial identificado por SUNAT*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Números del 1 al 10	49	59,0	59,0	59,0
Números del 100 al 1000	1	1,2	1,2	60,2
Válido Letras de A - D	9	10,8	10,8	71,1
Ninguna de las anteriores	24	28,9	28,9	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

**Figura 3.** Nivel comercial identificado por SUNAT

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 13 y la figura 3, el 59% de los empresarios consideran que la SUNAT identifica el nivel comercial con importador con números del 1 al 10, solo el 1.2% cree que los identifica con números del 100 al 1000, un 10.8% mediante letras de A-D y en 28.9% supone que la SUNAT no emplea ninguno de los anteriores mencionados para identificar el nivel comercial del importador.

Tabla 14*Finalidad de los directorios web*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Encontrar proveedores confiables certificados	18	21,7	21,7	21,7
Encontrar diversas cotizaciones del producto a importar	7	8,4	8,4	30,1
Válido Encontrar proveedores confiables y cotizaciones del producto	27	32,5	32,5	62,7
Ninguna de las anteriores	31	37,3	37,3	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

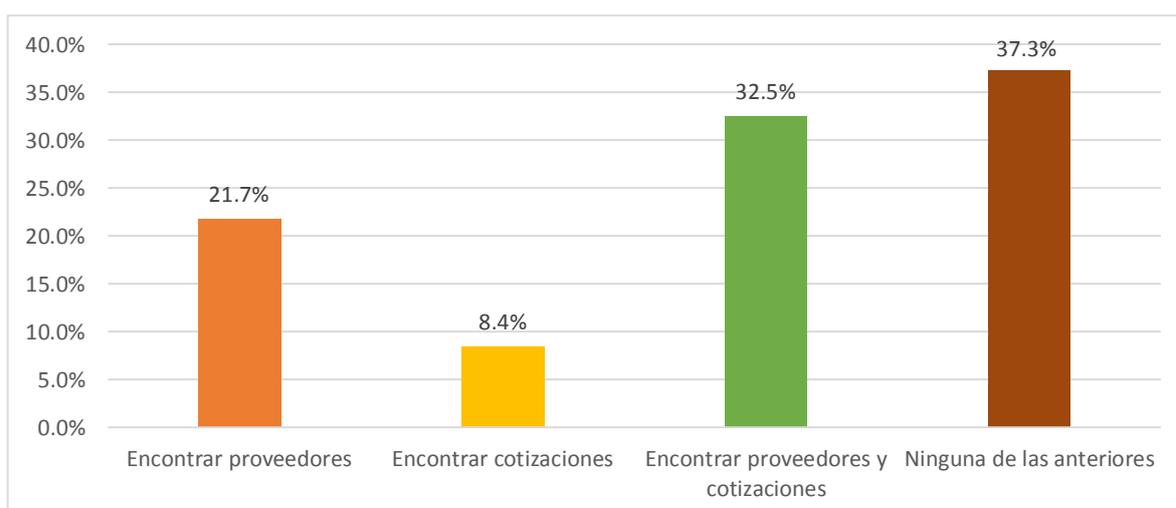


Figura 4. Finalidad de los directorios web

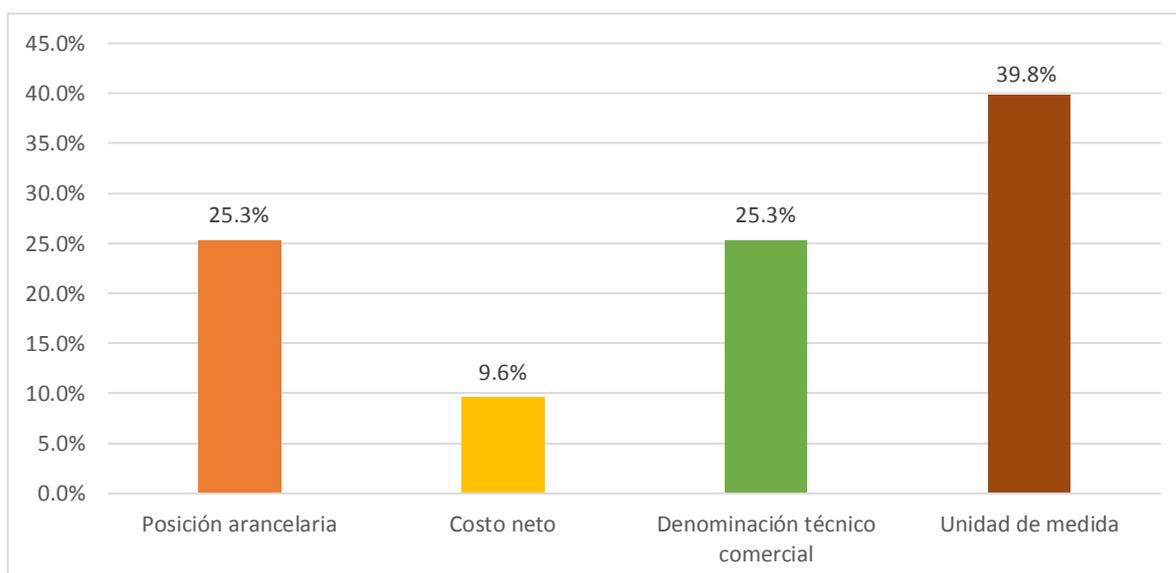
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 14 y la figura 4, el 21.7% de los empresarios suponen que los directorios de portales web les permite únicamente la búsqueda de proveedores, mientras que un 8.4% considera que es para encontrar cotizaciones; un 32.5% los emplea para ambos escenarios, y un 37.3% indican que el uso de los B2B tiene otros usos ajenos a los mencionados.

Tabla 15*Característica del producto que no puede especificarse*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Posición arancelaria	21	25,3	25,3	25,3
Costo neto del producto	8	9,6	9,6	34,9
Válido Denominación técnico comercial	21	25,3	25,3	60,2
Unidad de medida	33	39,8	39,8	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

**Figura 5.** Característica del producto que no puede especificarse

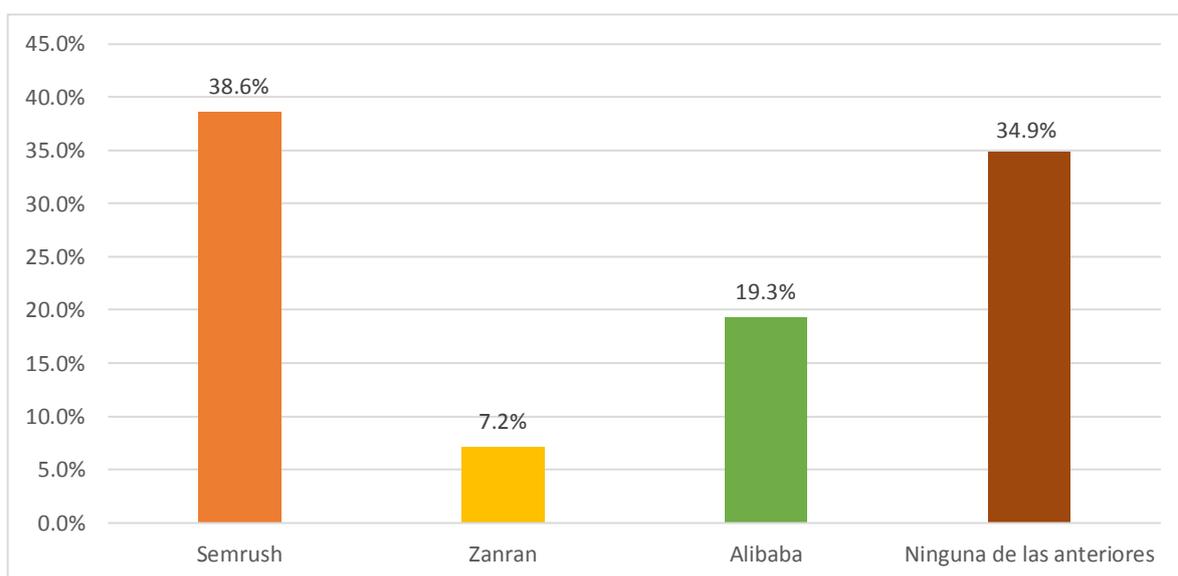
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 15 y la figura 5, los empresarios suponen que la unidad de medida es la característica del producto que no debe quedar especificado (39.8%), mientras que un 25.3% supone que la posición arancelaria es característica que no se detalla, un 25.3% considera que se trata de la denominación técnico comercial, y solo 9.6% si conoce que el costo neto es lo que no se especifica.

Tabla 16*Cuales portales pertenecen al directorio de comercio exterior*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Semrush	32	38,6	38,6
	Zanran	6	7,2	45,8
	Alibaba	16	19,3	65,1
	Ninguna de las anteriores	29	34,9	100,0
	Total	83	100,0	100,0

Fuente. Elaboración propia

*Figura 6. Cuales portales pertenecen al directorio de comercio exterior*

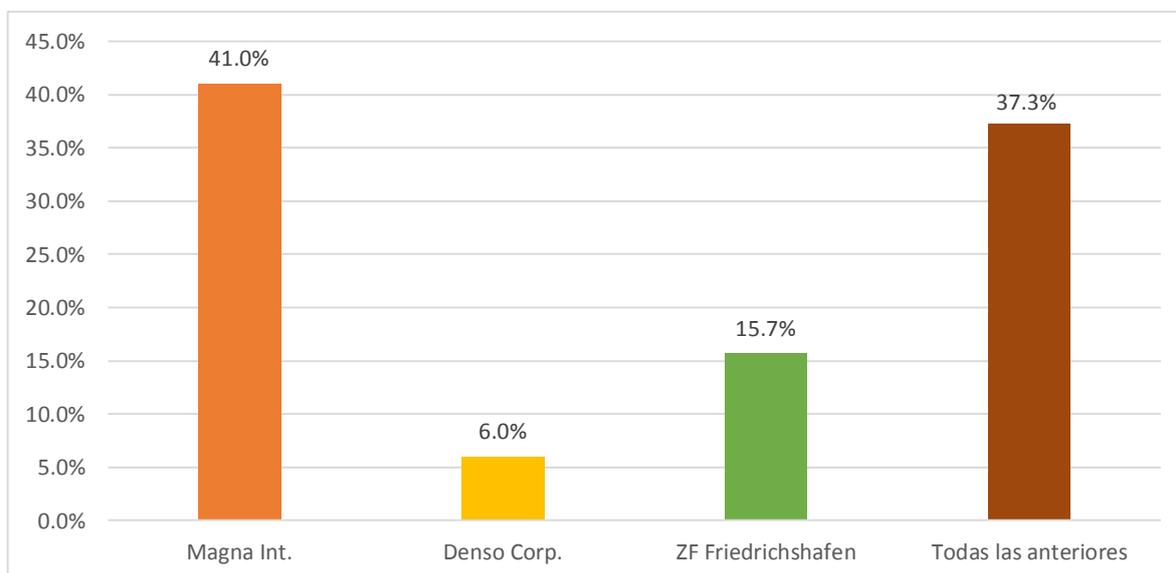
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 16 y la figura 6, el 38.6% de los empresarios encuestados manifestó que el portal de Semrush pertenece al directorio de comercio exterior, un 7.2% considera que se trata de Zanran, por otro lado, un 19.3% si tiene conocimiento que Alibaba pertenece a dicho directorio. Sin embargo, un 34.9% precisa que no se trata de ninguna de las 3 anteriormente mencionadas.

Tabla 17*Es una empresa proveedora de autopartes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Magna International Inc.	34	41,0	41,0	41,0
Denso Corporation	5	6,0	6,0	47,0
Válido ZF Friedrichshafen AG	13	15,7	15,7	62,7
Todas las anteriores	31	37,3	37,3	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

**Figura 7.** Es una empresa proveedora de autopartes

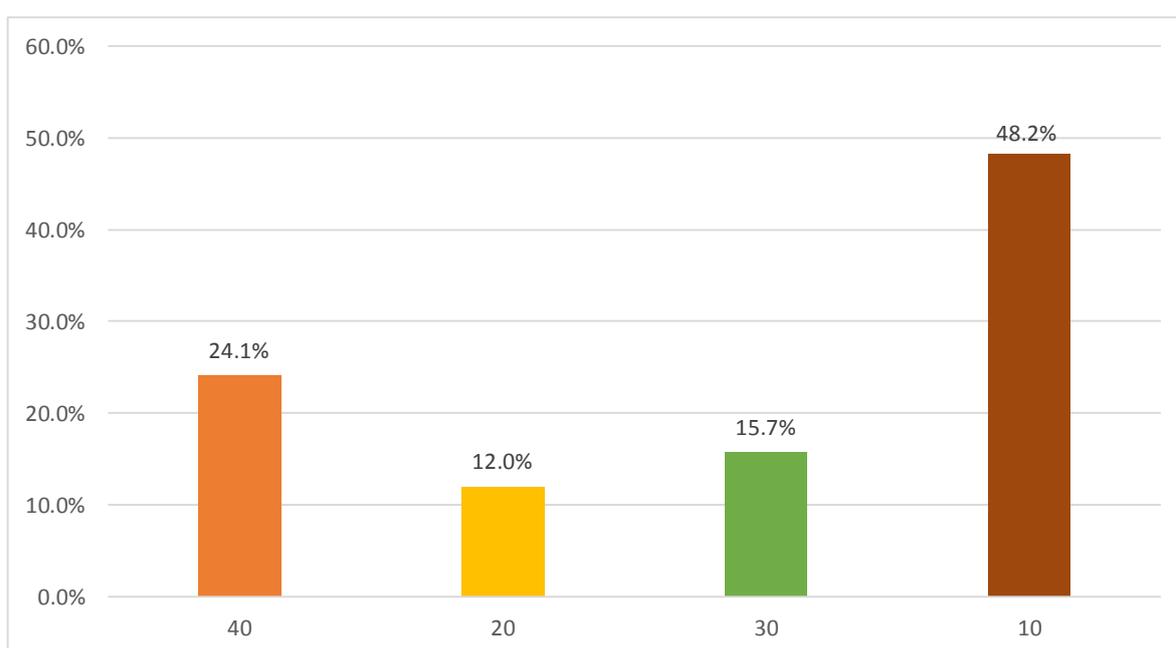
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 17 y la figura 7, el 41% de empresarios tienen conocimiento como única empresa proveedora de autopartes a Magna Int. Un 6% tiene como empresa proveedora a la empresa Denso Corp, un 15.7% precisa como empresa proveedora ZF Friedrichshafen, sin embargo, un 37.3% consideran que todas las empresas mencionadas son proveedoras de autopartes.

Tabla 18*Tipos de naturaleza de transacción para importar*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	40	20	24,1	24,1
	20	10	12,0	36,1
Válido	30	13	15,7	51,8
	10	40	48,2	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

*Figura 8. Tipos de naturaleza de transacción para importar*

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 18 y la figura 8, se observa que el 24.1% de los empresarios encuestados consideran que existen 40 tipos de naturaleza de transacción para importar de acuerdo con la SUNAT, un 12% supone que se trata 20 tipos, un 15.7% indicó que se trata de 30 tipos y un 48.2% piensan que solo hay 10 tipos de transacciones para importar.

Tabla 19*Modalidades de pago*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Anticipados	34	41,0	41,0	41,0
	Directos	5	6,0	6,0	47,0
	Cartas de crédito	15	18,1	18,1	65,1
	Todas las anteriores	29	34,9	34,9	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

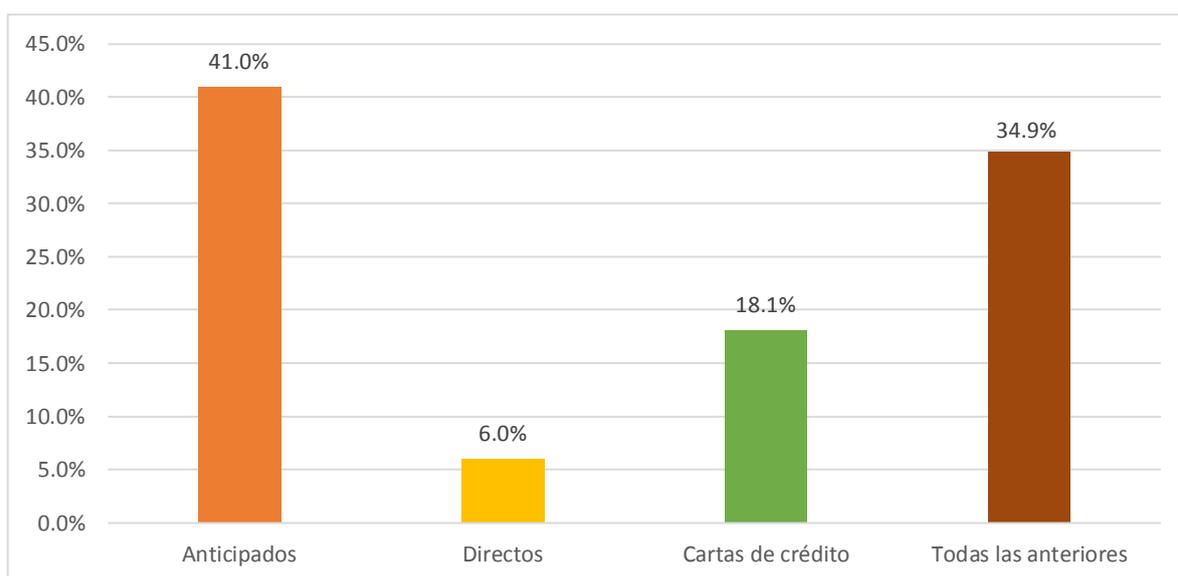


Figura 9. Modalidades de pago

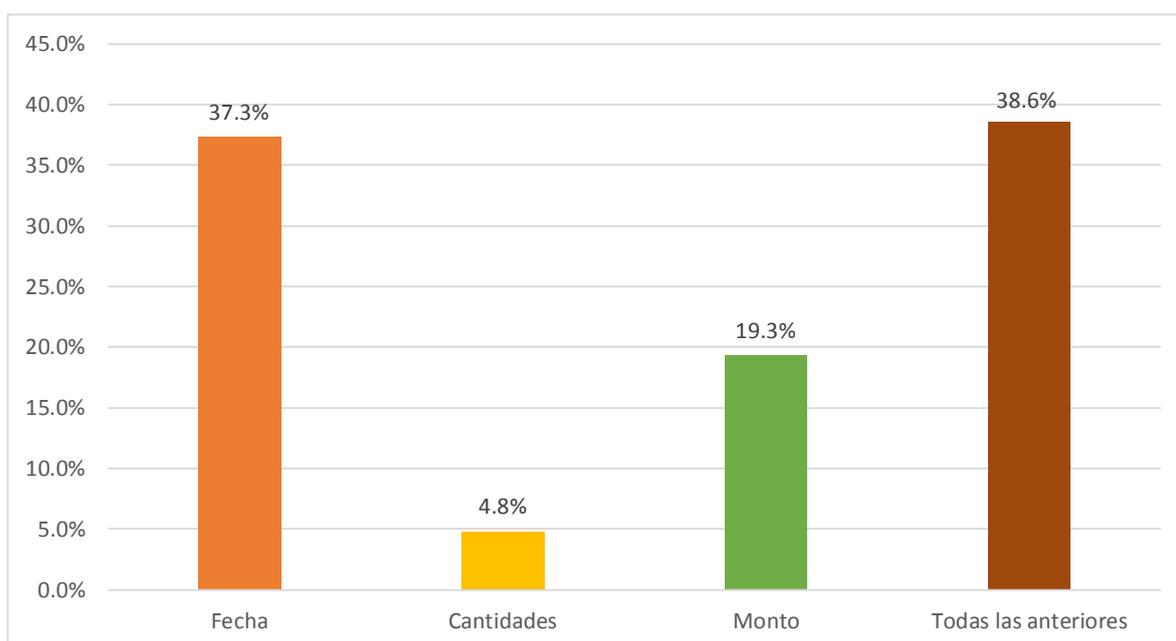
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 19 y la figura 9, los empresarios encuestados creen que la única modalidad de pago existente es mediante anticipos (41%), un 6% de ellos supone que son pagos directos, un 18.1% cree que se realizan mediante cartas de crédito, mientras que un 34.9% afirma que las tres formas mencionadas son válidas para realizar un pago.

Tabla 20*Datos más importantes al momento de la emisión de facturas*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Fecha	31	37,3	37,3
	Cantidades	4	4,8	42,2
	Monto	16	19,3	61,4
	Todas las anteriores	32	38,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0

Fuente. Elaboración propia

*Figura 10. Datos más importantes al momento de la emisión de facturas*

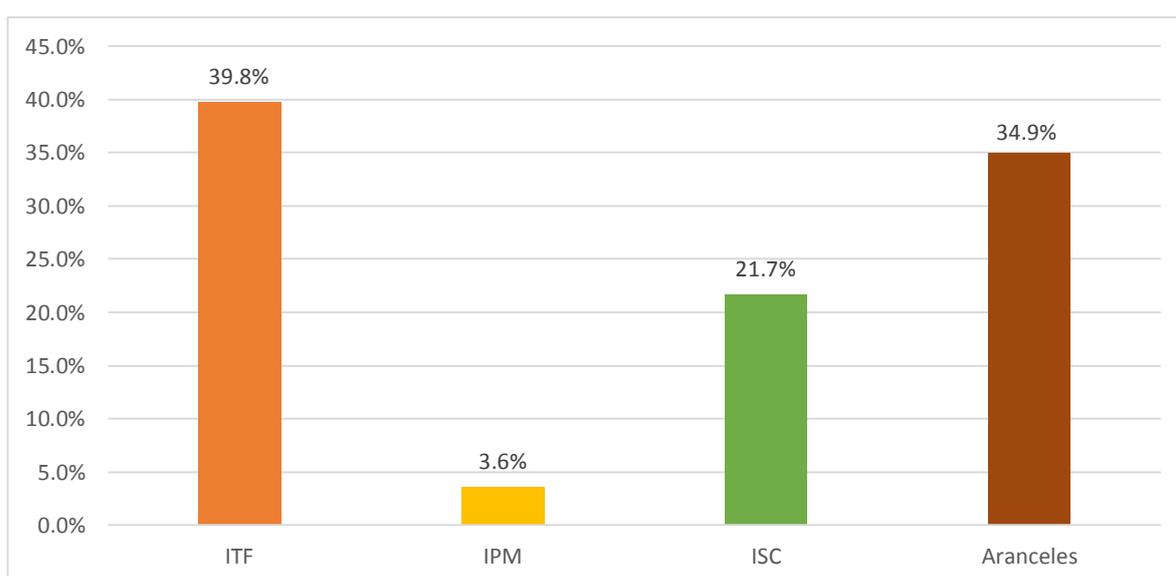
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 20 y la figura 10, el 37.3% de los encuestados, precisa que la fecha es el dato más importante al momento de emitir una factura, un 4.8% se le atribuye a la cantidad, un 19.3% considera que el dato más importante en una factura es el monto, y el 38.6% dan como válida en relación a la importancia a la fecha, la cantidad y el monto.

Tabla 21*Derechos y tributos no considerados para los procesos de importación*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
ITF	33	39,8	39,8	39,8
IPM	3	3,6	3,6	43,4
Válido	ISC	18	21,7	65,1
Aranceles	29	34,9	34,9	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

*Figura 11. Derechos y tributos no considerados para los procesos de importación*

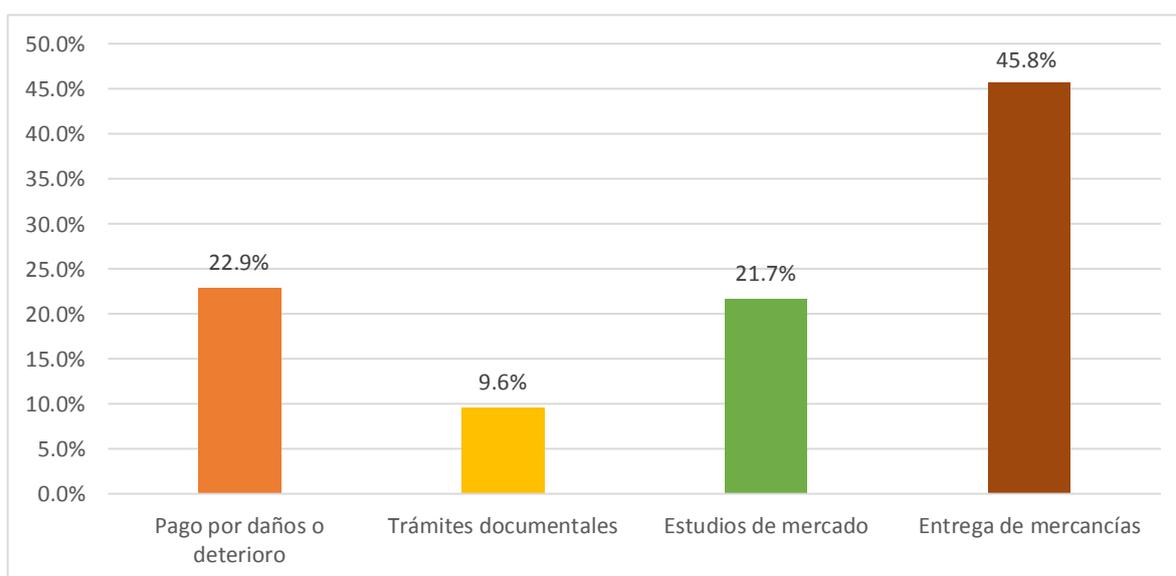
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 21 y la figura 11, el 39.8% de los empresarios encuestados indican que el impuesto a las transacciones financieras es el impuesto que no se consideran durante la importación, un 3.6% considera que el impuesto de promoción municipal no se considera en dicho proceso, un 21.7% se lo atribuye al impuesto selectivo al consumo, y un 34.9% consideran que se trata de los aranceles.

Tabla 22*Término no considerado dentro del Incoterms*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	Pago por posibles daños o deterioros de la mercancía	19	22,9	22,9	22,9
	Trámites documentales	8	9,6	9,6	32,5
	Estudios de mercado	18	21,7	21,7	54,2
	Entrega de mercancías	38	45,8	45,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

**Figura 12.** Término no considerado dentro del Incoterms

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 22 y la figura 12, el 22.9% de los empresarios suponen que el pago por daños o deterioro de la mercancía no se considera dentro de las Incoterms, un 9.6% considera que se trata de los trámites documentales, un 21.7% le atribuye al estudio de mercado, y la entrega de mercancías es el que cuenta con mayor porcentaje con un 45.8%.

Tabla 23

Responsable de las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	El proveedor	25	30,1	30,1	30,1
	El importador	5	6,0	6,0	36,1
	El proveedor y el importador	16	19,3	19,3	55,4
	Ninguno	37	44,6	44,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

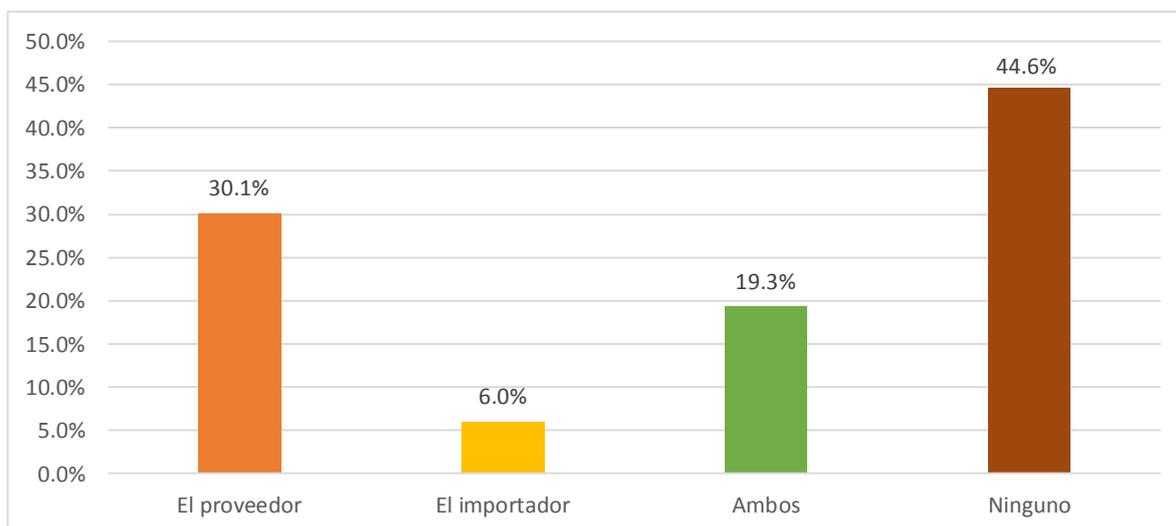


Figura 13. Responsable de las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía

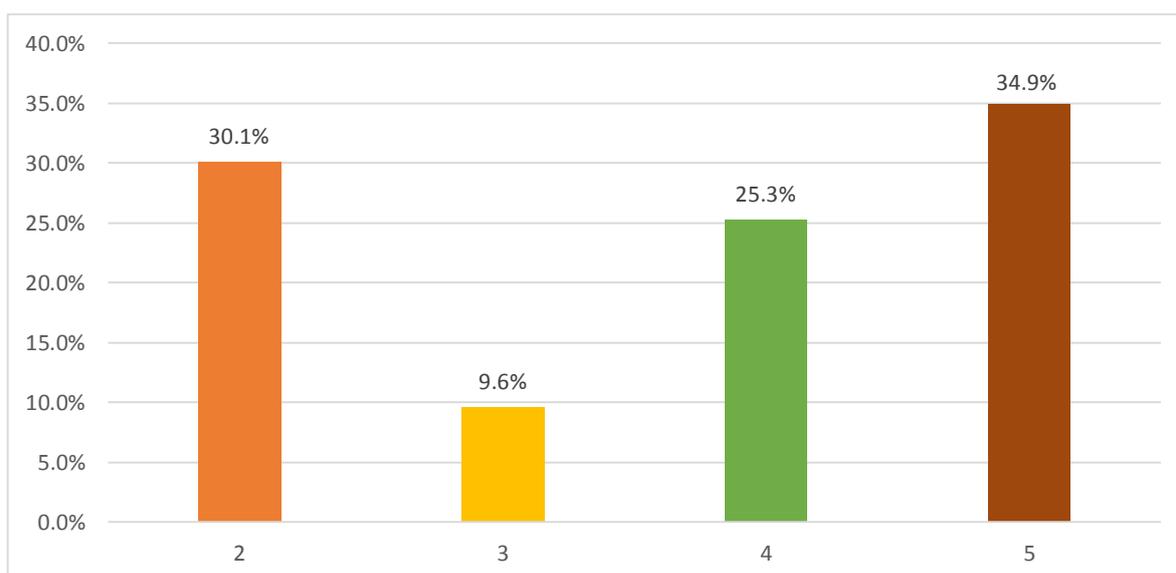
Fuente. *Elaboración propia*

Tal y como se muestra en la tabla 23 y la figura 13, los encuestados precisan que el principal responsable de los daños o deterioros y a su vez del pago de dichas obligaciones es para el proveedor (30.1%), un 6% de empresarios se lo atribuye al que importa el producto, un 19.3% le establece responsabilidad tanto al importador como el proveedor, y un 44.6% ninguno de los mencionados es responsable.

Tabla 24*Tipos de documentación de modo de envío existentes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	2	25	30,1	30,1
	3	8	9,6	39,8
Válido	4	21	25,3	65,1
	5	29	34,9	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

*Figura 14. Tipos de documentación de modo de envío existentes*

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 24 y la figura 14, un 30.1% de los encuestados considera que existen 2 tipos de documentación de modo de envío, un 9.6% precisa que se trata de 3 tipos de documentación, un 25.3% manifestó que se trata de 4 tipos y un 34.9% asegura que se trata de 5 tipos de documentos.

Tabla 25*Documentación a emitir en modo envío marítimo*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bill of lading	27	32,5	32,5	32,5
Forwarder bill of lading	2	2,4	2,4	34,9
Válido Carta Porte	22	26,5	26,5	61,4
Ninguna de las anteriores	32	38,6	38,6	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

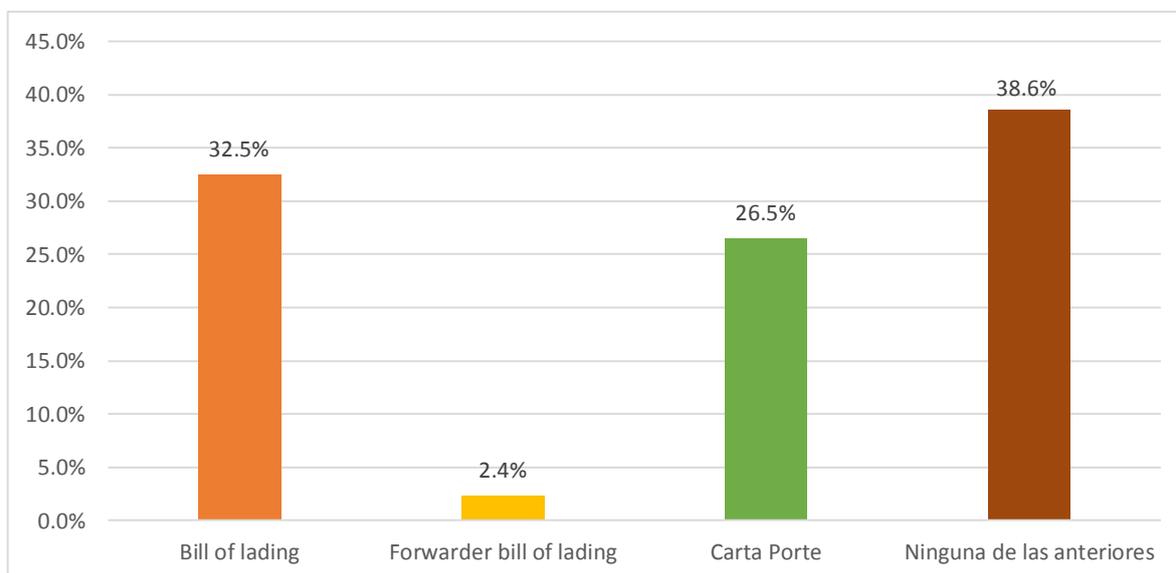


Figura 15. Documentación a emitir en modo envío marítimo

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 25 y la figura 15, los empresarios han respondido que la documentación que deben emitir en el envío marítimo es el bill of lading, un 2.4% considera que es el forwarder bill of lading, un 26.5% de empresarios consideran que se trata de la carta porte y el 38.6% ninguno de los mencionados se usa para emitir en modo envío marítimo.

Tabla 26*Documentación a emitir en modo envío terrestre*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bill of lading	26	31,3	31,3	31,3
Forwarder bill of lading	2	2,4	2,4	33,7
Válido Carta Porte	20	24,1	24,1	57,8
Ninguna de las anteriores	35	42,2	42,2	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

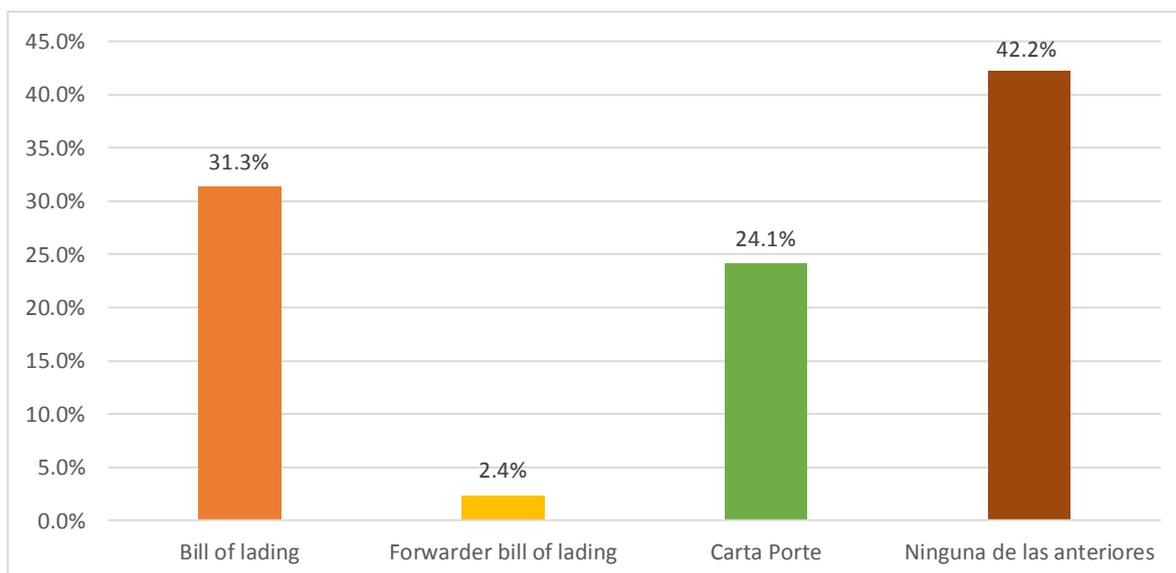


Figura 16. Documentación a emitir en modo envío terrestre

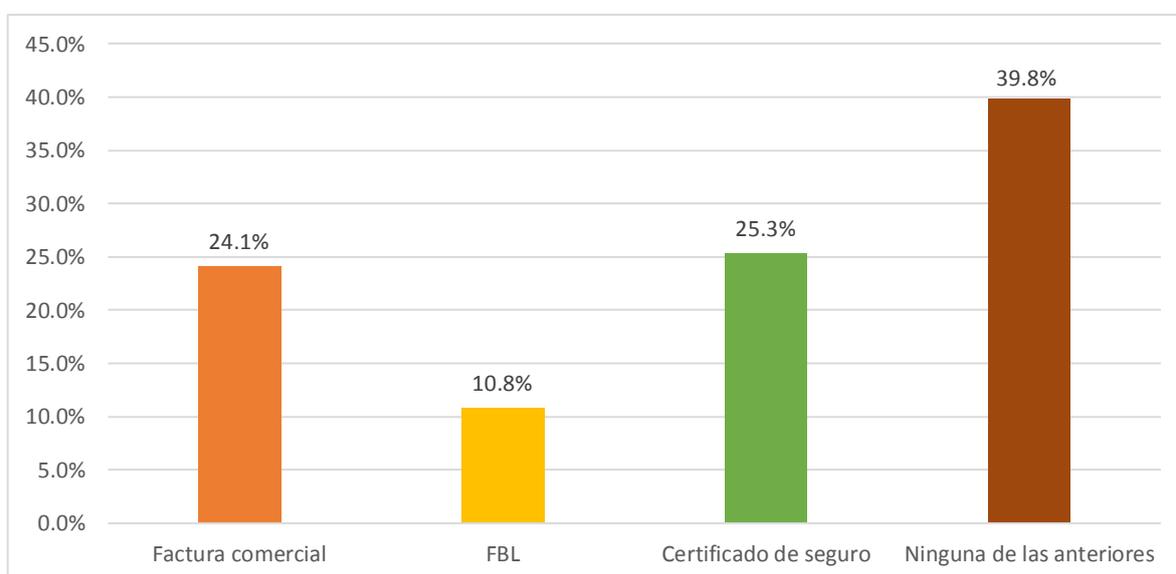
Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 26 y la figura 16, en relación a la pregunta anterior, se planteó el mismo enunciado, pero en envío terrestre, donde el 31.3% considera que es el bill of lading, un 2.4% precisa que se trata del forwarder bill of lading, un 24.1% la carta porte, y un 42.2% considera que ni el bill of lading, el forwarder bill of lading y la carta porte sirven para emitir en modo envío terrestre.

Tabla 27*Documentación a emitir al no haber modo de envío principal*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Factura comercial internacional	20	24,1	24,1	24,1
FBL	9	10,8	10,8	34,9
Certificado de seguro de transporte	21	25,3	25,3	60,2
Ninguna de las anteriores	33	39,8	39,8	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

*Figura 17. Documentación a emitir al no haber modo de envío principal*

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 27 y la figura 17, el 24.1% de los encuestados manifestó que la factura comercial es la documentación que se emite por default, un 10.8% considera que es el forwarder bill of lading, un 25.3% precisa que se trata del certificado de seguro, mientras que un 39.8% considera que de no haber un modo de envío principal ninguna de las mencionadas se puede emplear para dicho escenario.

Tabla 28*Modalidades de despacho aduanero existentes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	1	24	28,9	28,9
	2	2	2,4	31,3
Válido	3	22	26,5	57,8
	4	35	42,2	100,0
Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

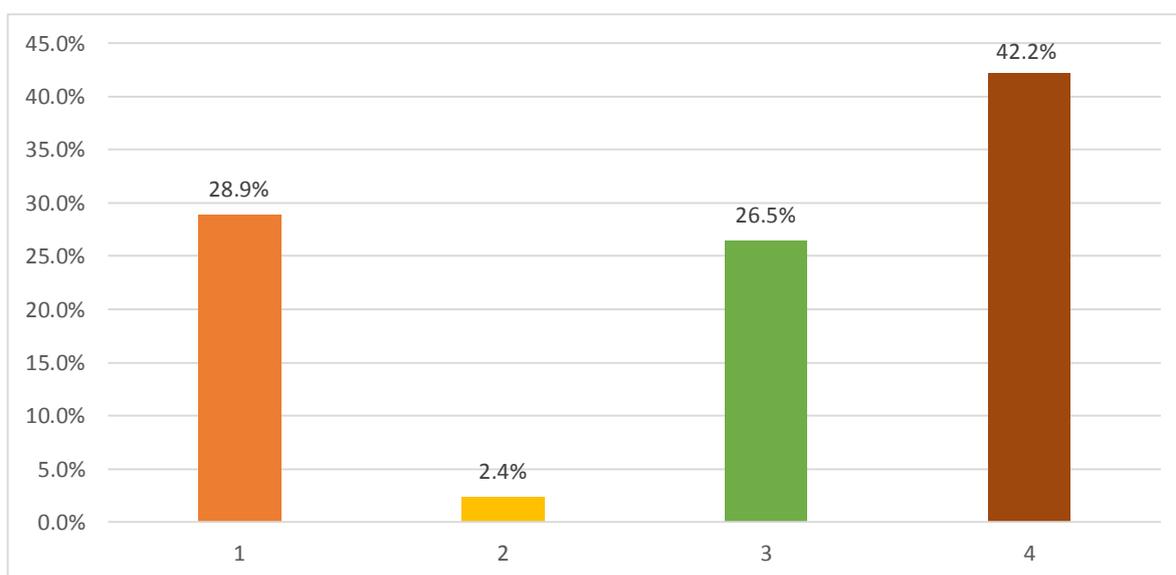


Figura 18. Modalidades de despacho aduanero existentes

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 28 y la figura 18, el 28.9% de los empresarios importadores precisaron que existe una modalidad de despacho aduanero, un 2.4% cree que existen 2 modalidades de despacho, un 26.5% conoce que se trata de tres modalidades de despacho aduanero y un 42.2% indica que existen cuatro modalidades de despacho aduanero existentes.

Tabla 29*Modalidad de despacho aduanero*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excepcional	30	36,1	36,1	36,1
	VUCE	2	2,4	2,4	38,6
	DAM	17	20,5	20,5	59,0
	FBL	34	41,0	41,0	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

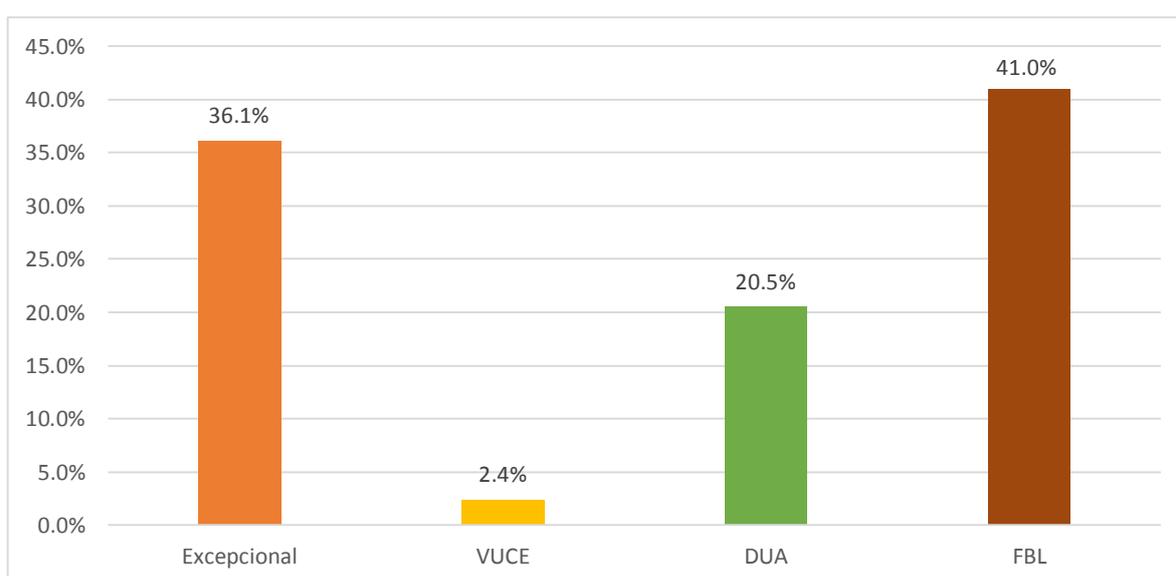


Figura 19. Modalidad de despacho aduanero

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 29 y la figura 19, el 36.1% encuestados indicaron que la modalidad excepcional es aquella empleada para el despacho aduanero, un 2.4% se lo atribuye a la ventanilla única de comercio exterior, el 20.5% precisa que la DAM (documento único administrativo) es la modalidad de despacho aduanero, mientras que el 41% considera que es el forwarder bill of lading.

Tabla 30*Documentos aduaneros necesarios para importar*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	DAM	23	27,7	27,7	27,7
	Factura comercial	4	4,8	4,8	32,5
	Documentos de transporte	13	15,7	15,7	48,2
	Todas	43	51,8	51,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

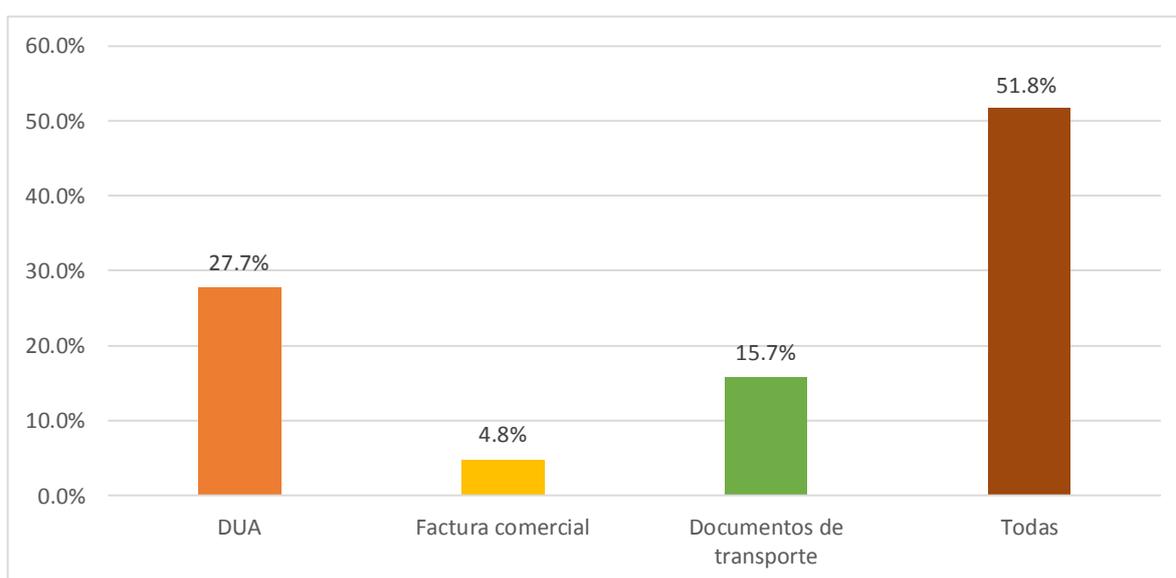


Figura 20. Documentos aduaneros necesarios para importar

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 30 y la figura 20, el 27.7% los empresarios encuestados consideran que la DAM es aquel documento aduanero necesario para poder importar, un 4.8% considera que solo necesita de la factura comercial, un 15.7% afirman que solo es necesario el documento de transporte, y un 51.8% precisa que se requiere de todos aquellos documentos mencionados anteriormente.

Tabla 31
Conocimiento del proceso de importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sin conocimiento	79	95,2	95,2	95,2
	Con conocimiento	4	4,8	4,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

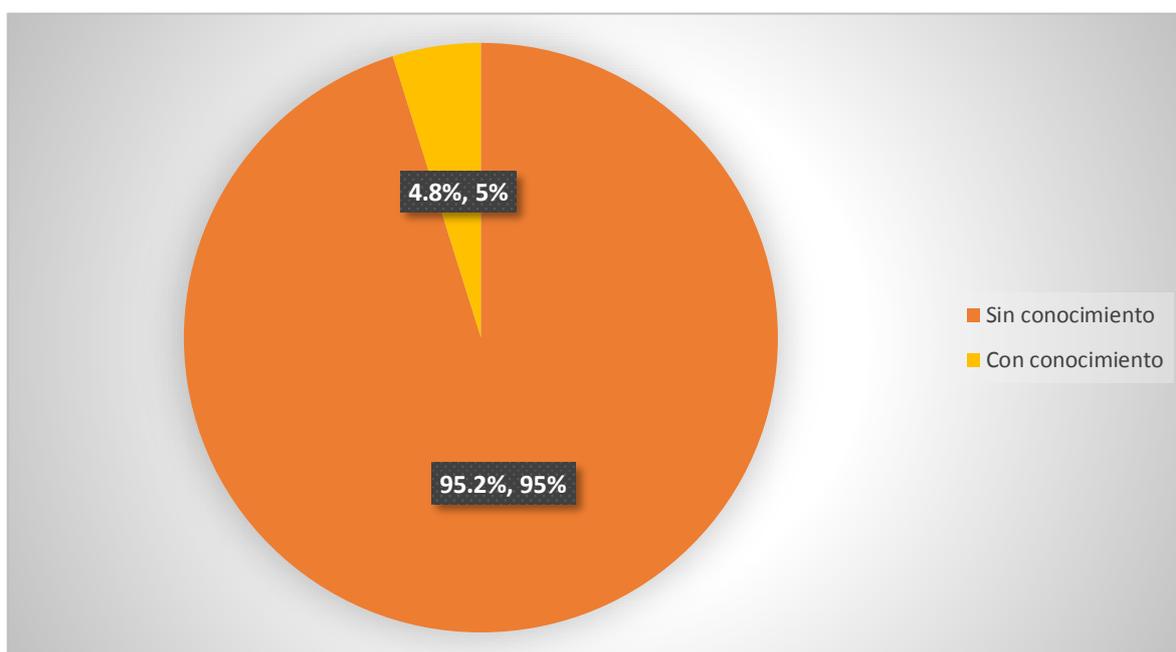


Figura 21. Conocimiento del proceso de importación

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 31 y la figura 21, conforme a las respuestas de los empresarios se puede evidenciar que casi la totalidad de ellos desconocen a ciencia cierta el proceso para importar productos, ello destacado por el 95.2% de los encuestados, lo que puede detectarse que al momento de importar autopartes les es dificultoso adquirirlo, posiblemente requieran de personal encargado de dicho proceso, pero ellos como empresarios desconocen muchos aspectos de dicho proceso.

Anexo 04: Análisis descriptivo de la competitividad empresarial

Infraestructura

Tabla 32

El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	43	51,8	51,8	51,8
	Si	40	48,2	48,2	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

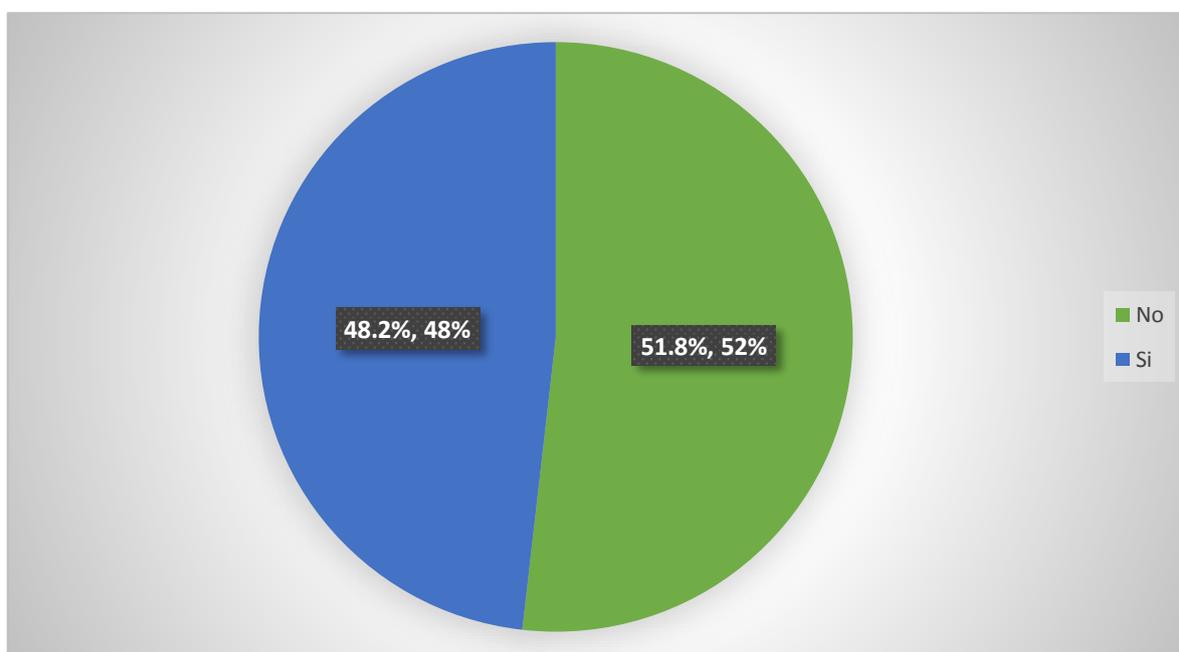


Figura 22. El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 32 y la figura 22, el 48.2% de los empresarios encuestado manifestaron que es importante el tamaño de la empresa en relación a la mejora de sus importaciones, aduciendo que cuando más grande es esta, pueda tener una tendencia a obtener mejores importaciones, mientras que el 51.8% considera que la mejora de las importaciones es indistinta al tamaño que tenga la empresa.

Tabla 33

La empresa realiza contratos y mantiene comunicación de manera constante con los proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	46	55,4	55,4	55,4
	Si	37	44,6	44,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

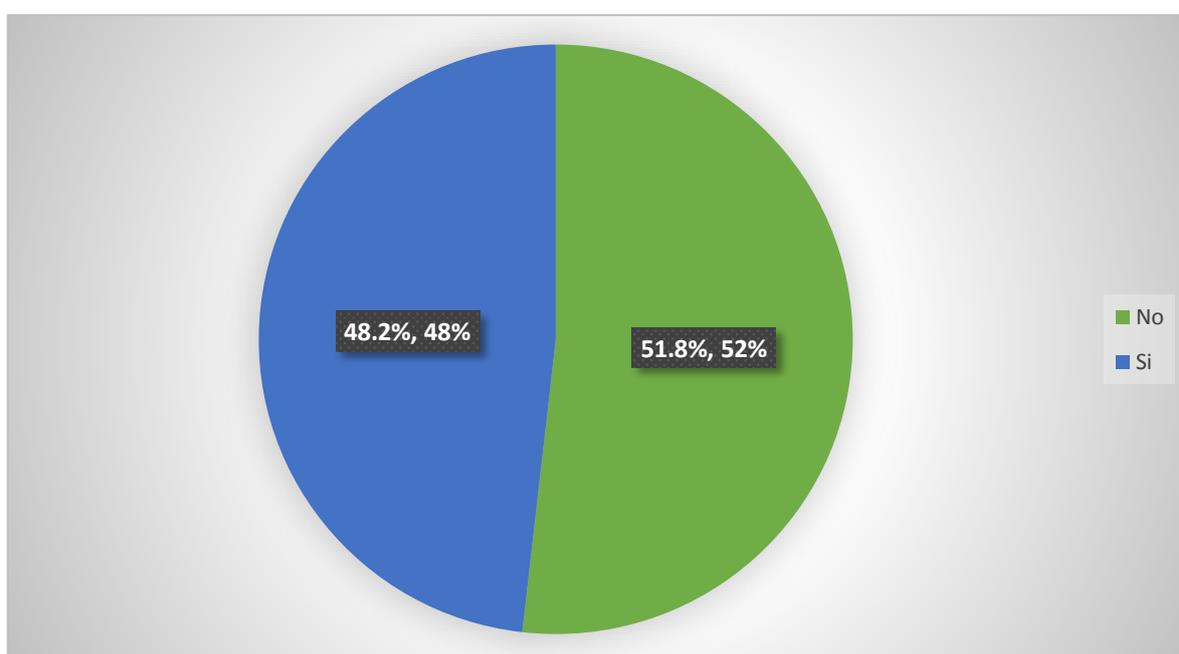


Figura 23. El tamaño de la empresa ha estado influenciando en la mejora de las importaciones

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 33 y la figura 23, el 48.2% de los empresarios encuestado manifestaron que es importante el tamaño de la empresa en relación a la mejora de sus importaciones, aduciendo que cuando más grande es esta, pueda tener una tendencia a obtener mejores importaciones, mientras que el 51.8% considera que la mejora de las importaciones es indistinta al tamaño que tenga la empresa.

Tabla 34

La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	31	37,3	37,3	37,3
	Si	52	62,7	62,7	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

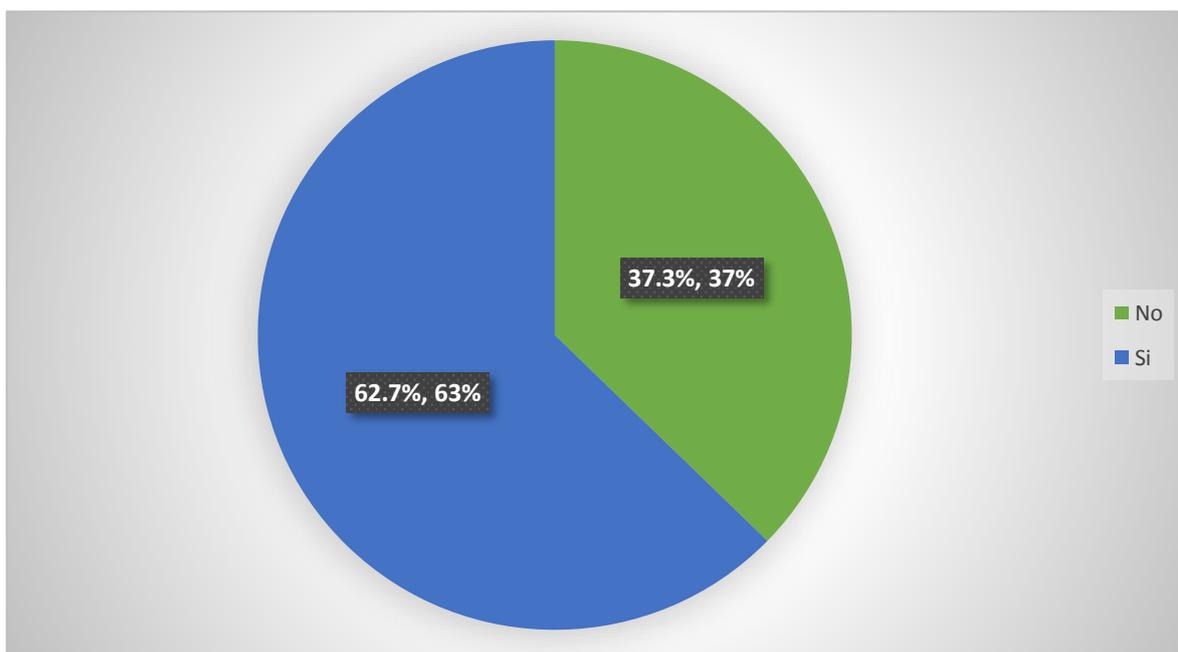


Figura 24. La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 34 y la figura 24, el 62.7% de los empresarios encuestados, indicaron que la empresa siempre suele hacer un adecuado control tributario, y este se aplica de manera periódica en los procesos de importación de los productos, mientras que un 37.3% de los empresarios afirmó que no en todas las ocasiones realizan un control tributario, y si lo realizan este se hace manera ocasional.

Tabla 35

La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	53	63,9	63,9	63,9
	Si	30	36,1	36,1	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

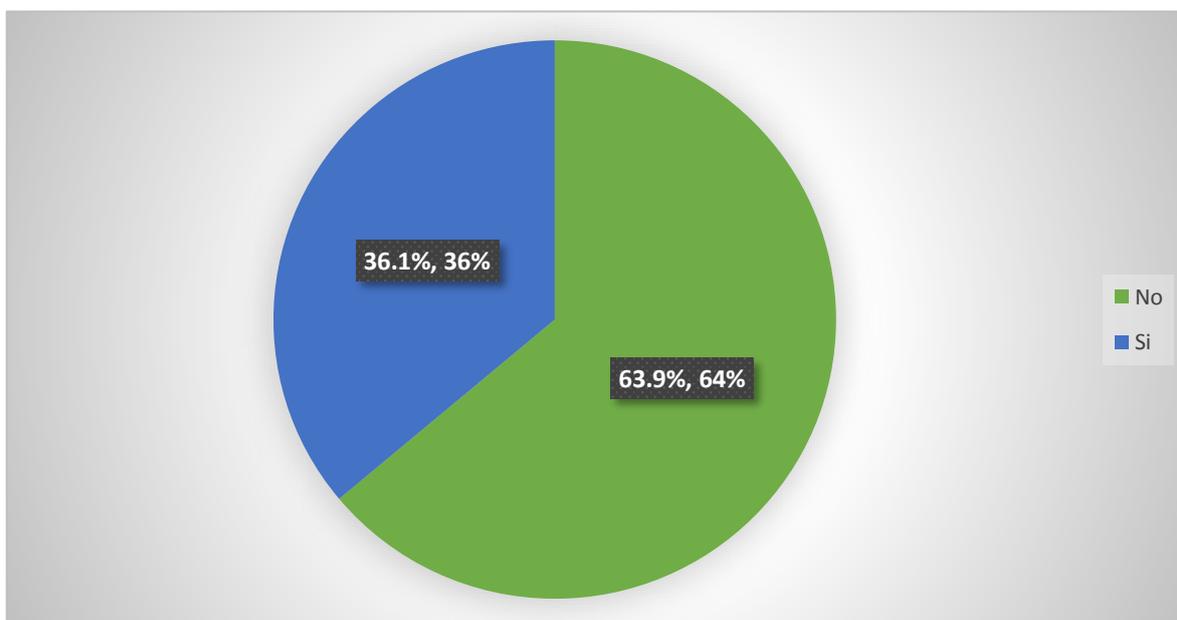


Figura 25. La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente

Importación Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 35 y la figura 25, con respecto a la competitividad, el 36.1% de los empresarios afirma que frecuentemente realiza comparaciones en sus estados financieros en relación a lo presupuestado, ya que de esta manera exista un mejor control respecto a la gestión de compras y una mejor toma de decisiones, mientras que el 63.9% aseguran que no suelen hacer comparaciones, puesto que si desde un inicio se presupuestó una cantidad para la importación de un producto de la misma manera debe consignarse en los estados financieros.

Tabla 36

La empresa realiza un control sobre su cartera de productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	72	86,7	86,7	86,7
	Si	11	13,3	13,3	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

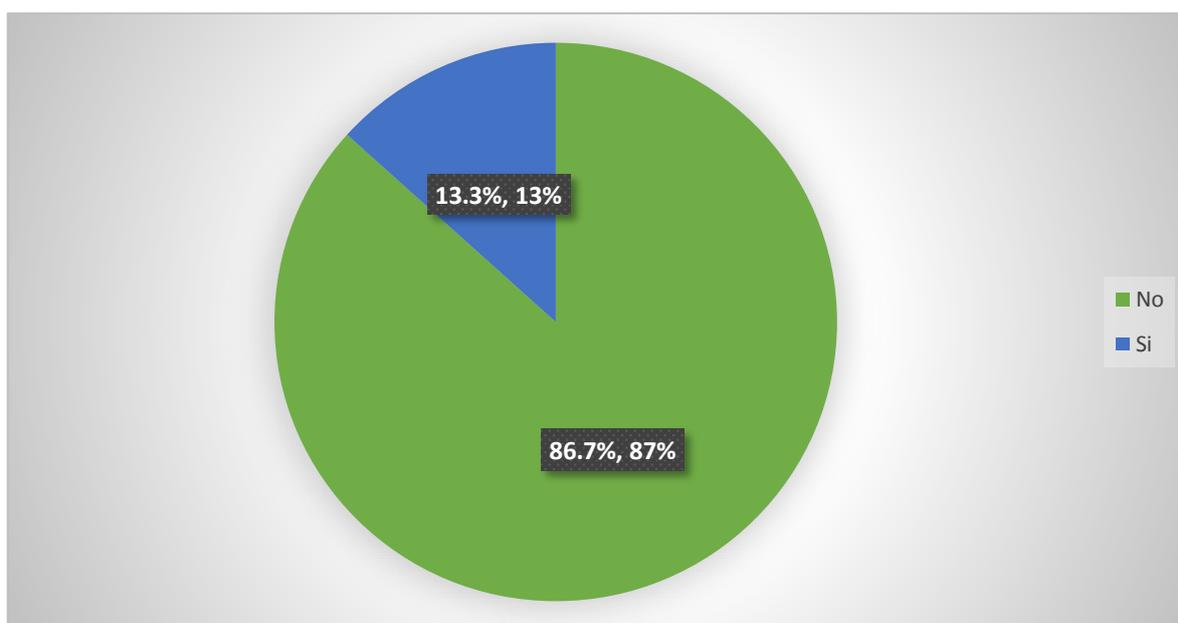


Figura 26. La empresa realiza un control sobre su cartera de productos

Importación Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 36 y la figura 26, los empresarios dieron su respuesta respecto a que, si su empresa realiza un adecuado control sobre su cartera de productos, donde solo el 13.3% respondió afirmativamente, dado que esto les permite saber con certeza los productos que cuentan en almacén, y estos deben ser iguales a los que tienen en kardex, ello les permite adquirir más productos que en realidad requieran; mientras que el 86.7% afirmó que no suelen controlar su cartera de productos, y que esto se realiza de manera empírica, mejor dicho no lo tienen registrado sino que ellos hacen uso de la recordación al requerir adquirir un producto.

Tabla 37

La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	63	75,9	75,9	75,9
	Si	20	24,1	24,1	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

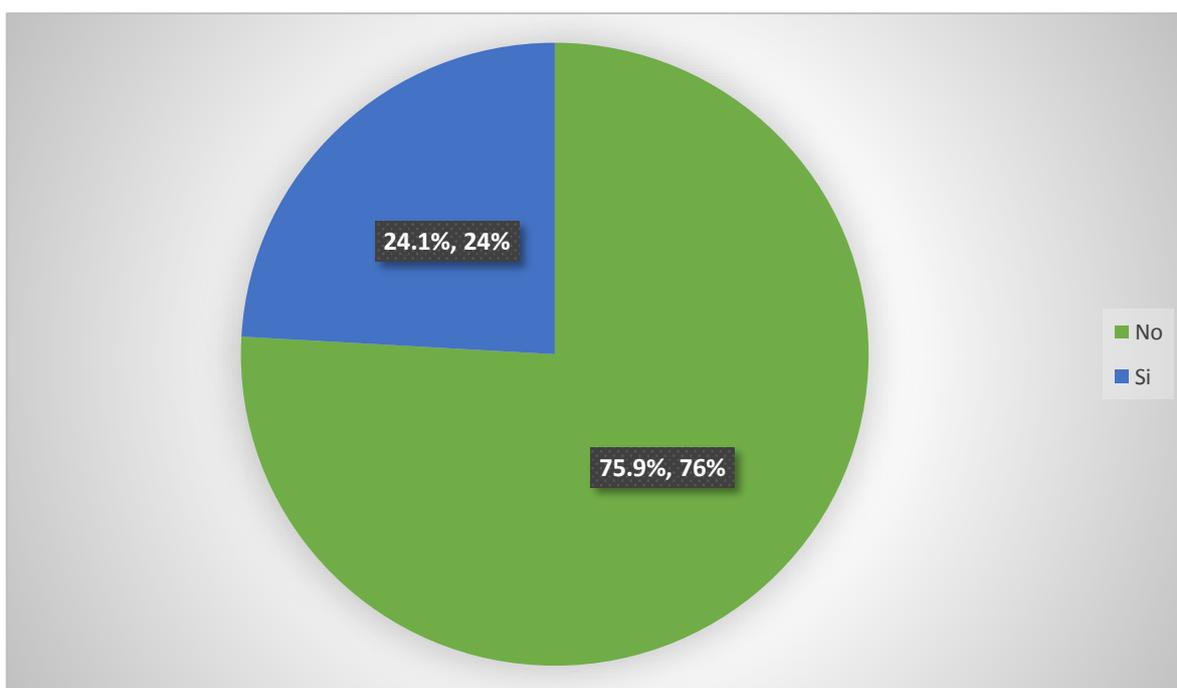


Figura 27. La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación

Importación Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 37 y la figura 27, el 24.1% los encuestados indicaron que su empresa logre pactar con un proveedor, ellos realizan una evaluación previa entre varios proveedores, analizando los productos, el precio, los años en el mercado del proveedor, entre otros, ya que así se genera mayor confianza; mientras que el 75.9% no suelen evaluar a sus proveedores antes de cerrar contrato con alguno, solo buscan al proveedor del producto que requieran, lo contactan y cierran contrato.

Tabla 38

La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	51	61,4	61,4	61,4
	Si	32	38,6	38,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

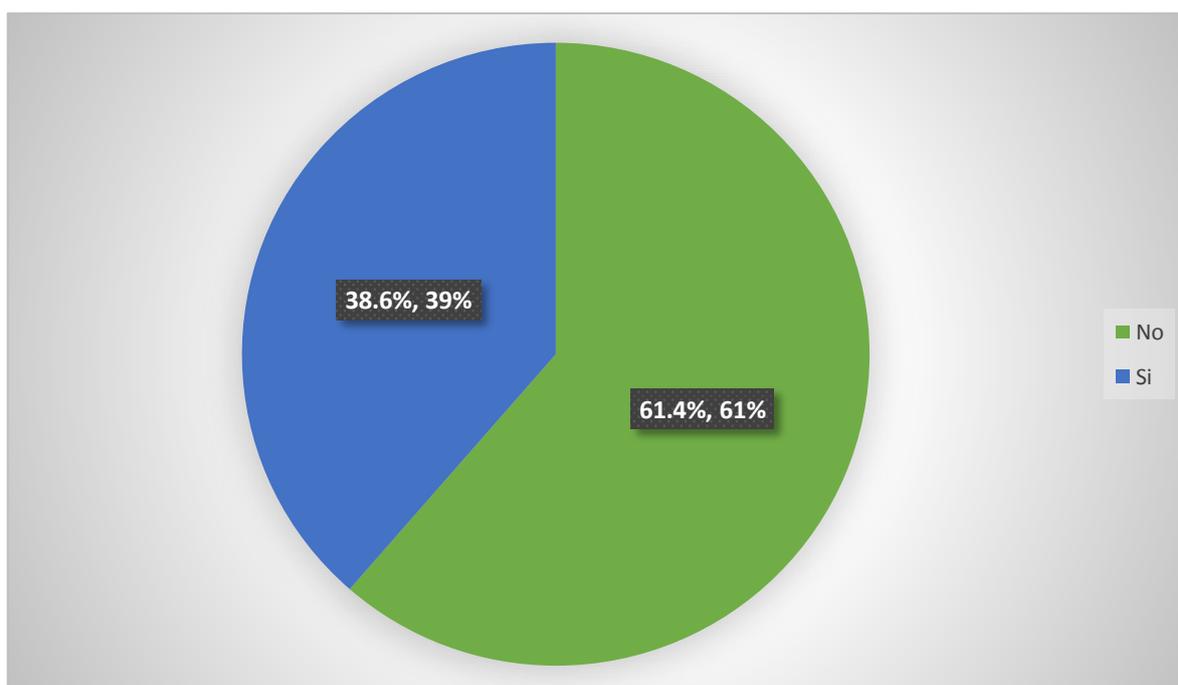


Figura 28. La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados importación Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 38 y la figura 28, los empresarios manifestaron respecto a que si la empresa suele realizar frecuentemente un control sobre los procesos de los productos importados, donde solo el 38.6% de las Mype lo realizan, ya que de esta manera realizan un seguimiento adecuado de los productos adquiridos; mientras que el 61.4% de encuestados no suelen realizar un control adecuado de los productos importados, y que de haber problemas con el envío recién contactan con el proveedor.

Tabla 39

Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	70	84,3	84,3	84,3
	Si	13	15,7	15,7	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

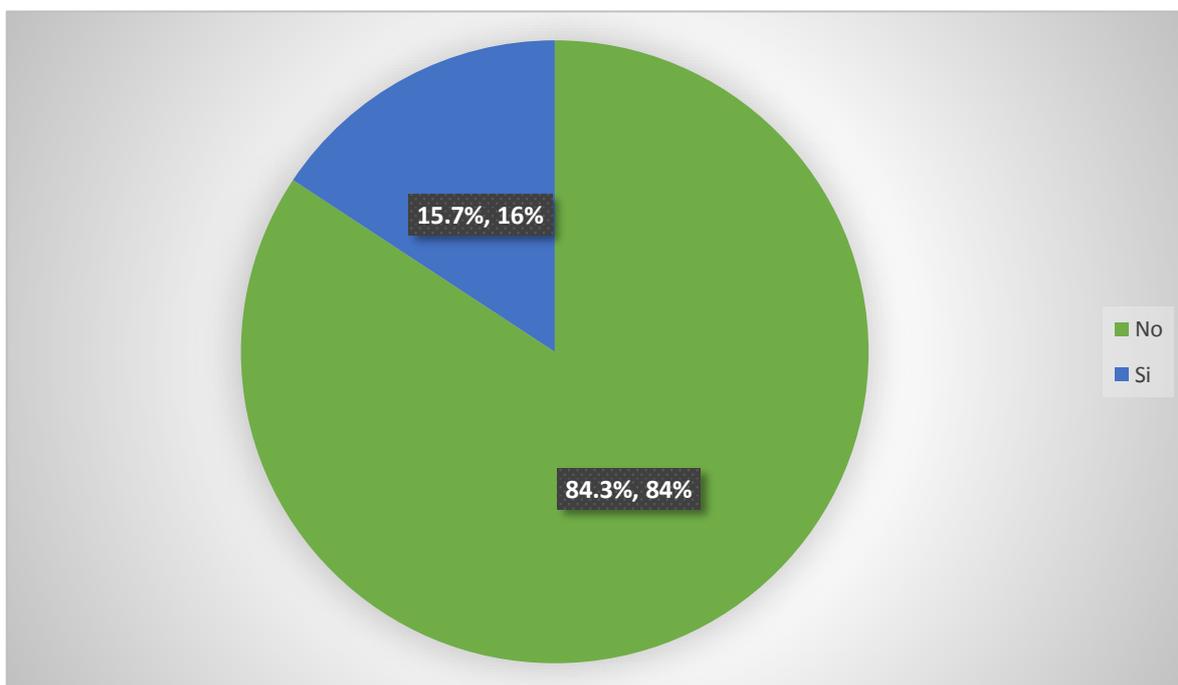


Figura 29. Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 39 y la figura 29, el 15.7% de los empresarios encuestados han afirmado que, si han tenido pérdidas en el momento del traslado del producto, básicamente con respecto al deterioro o daños que pudieran provocar; mientras que el 84.3% de los empresarios manifestó que no han tenido ese tipo de problemas durante el trayecto, y casi siempre llega en óptimas condiciones.

Tabla 40

La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	51	61,4	61,4	61,4
	Si	32	38,6	38,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

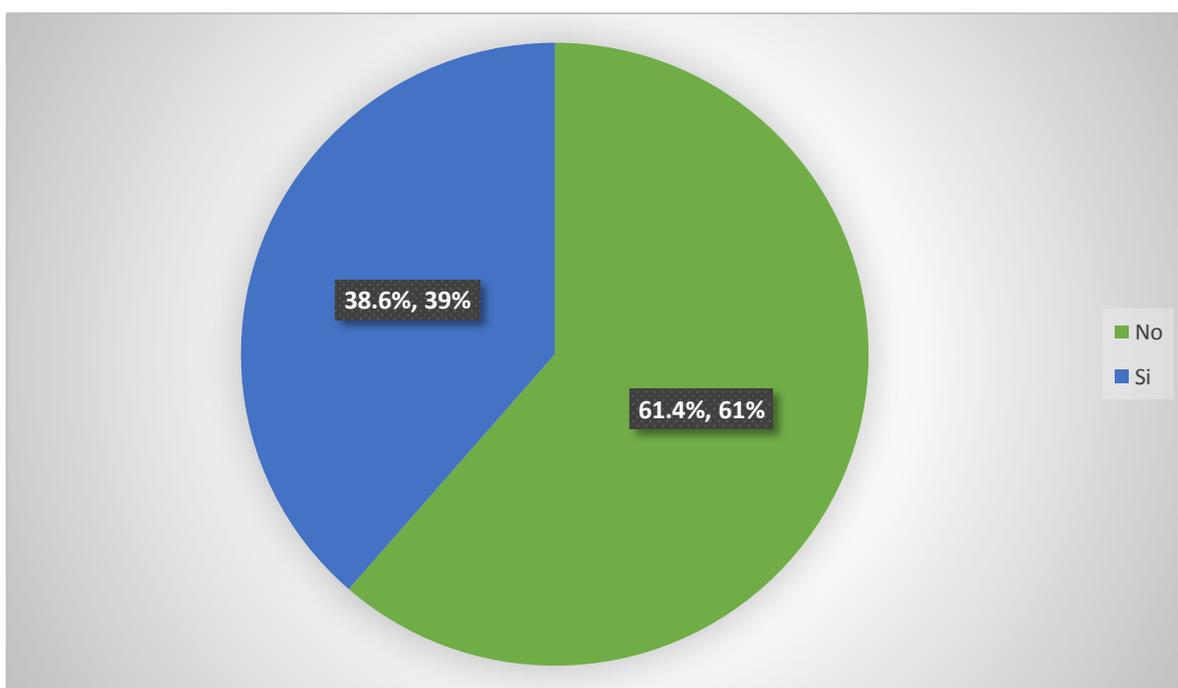


Figura 30. La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 40 y la figura 30, el 38.6% de los empresarios encuestados manifiestan que, sus empresas cuentan con certificación, ya que eso le da un valor añadido a los productos que vende y es también una muestra de prestigio y calidad hacia los clientes; por otro lado, el 61.4% afirma que actualmente no cuentan con una certificación, donde algunos se encuentran en proceso y otros no lo consideran necesario.

Tabla 41

La empresa considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	49	59,0	59,0	59,0
	Si	34	41,0	41,0	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

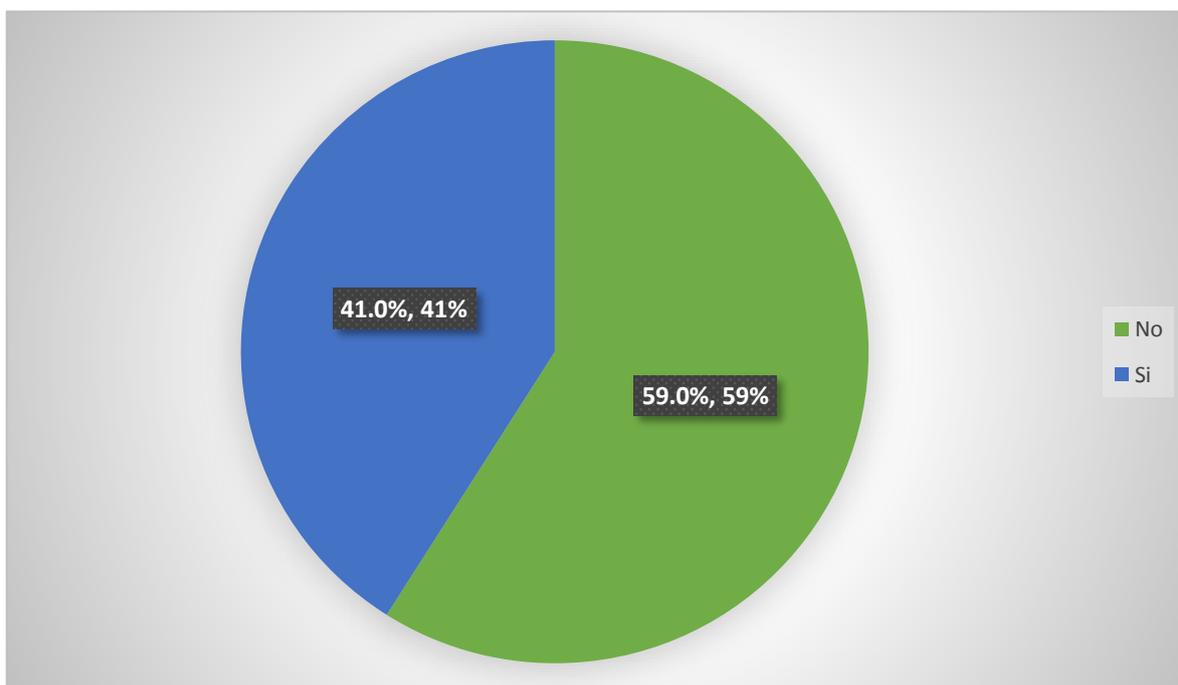


Figura 31. La empresa considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 41 y la figura 31, conforme al enunciado en el cual describe que, si la empresa considera que la administración de los residuos de recursos es conveniente para mostrar competitividad en el mercado, donde el 41% de los empresarios asintió de manera positiva, puesto que siempre es importante para la empresa gestionar todo aquello relacionado con los productos importados; mientras que el 59% afirmó que no suelen administrar los residuos de recursos.

Innovación y tecnología

Tabla 42

La empresa brinda un valor agregado al producto importado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	46	55,4	55,4	55,4
	Si	37	44,6	44,6	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

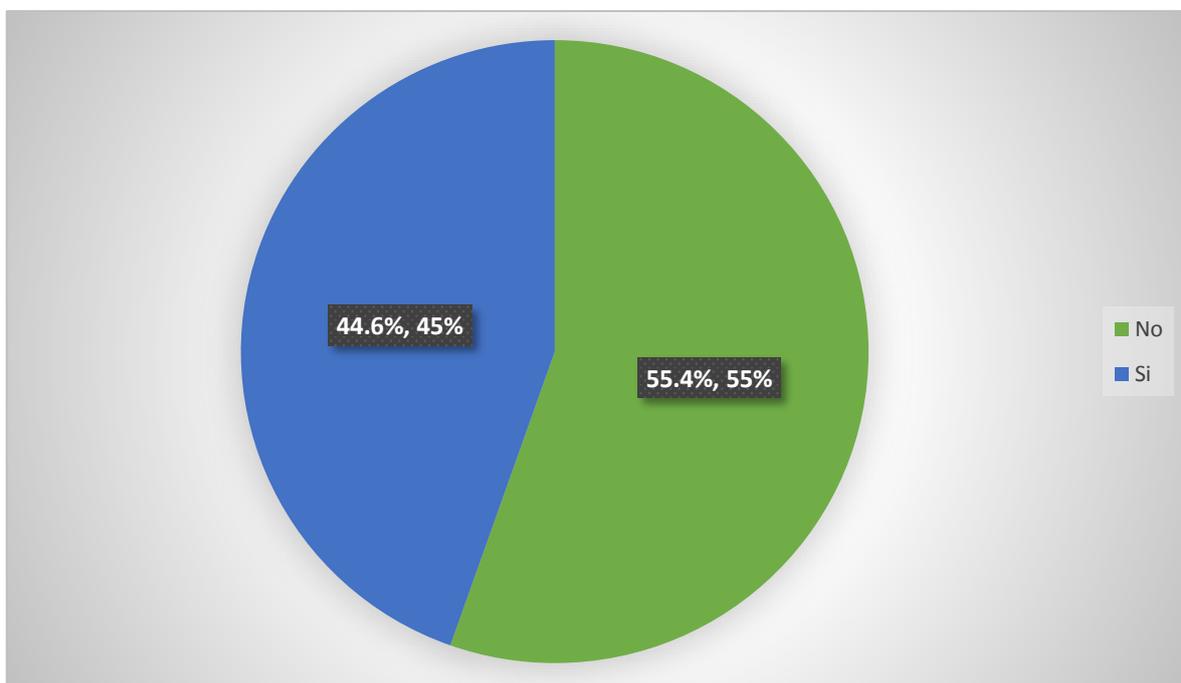


Figura 32. La empresa brinda un valor agregado al producto importado

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 42 y la figura 32, el 44.6% de los empresarios encuestados, respecto a que, si la empresa ofrecía un valor agregado al producto importado, afirmando que, si suelen brindar un valor agregado siendo la certificación o una garantía por el producto adquirido el valor agregado, así como el seguimiento al cliente para conocer su satisfacción; mientras que el 55.4% de los encuestados indicó que no suelen brindar un valor agregado a los productos importados, porque de alguna u otra manera generarían un gasto a futuro.

Tabla 43

La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	61	73,5	73,5	73,5
	Si	22	26,5	26,5	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

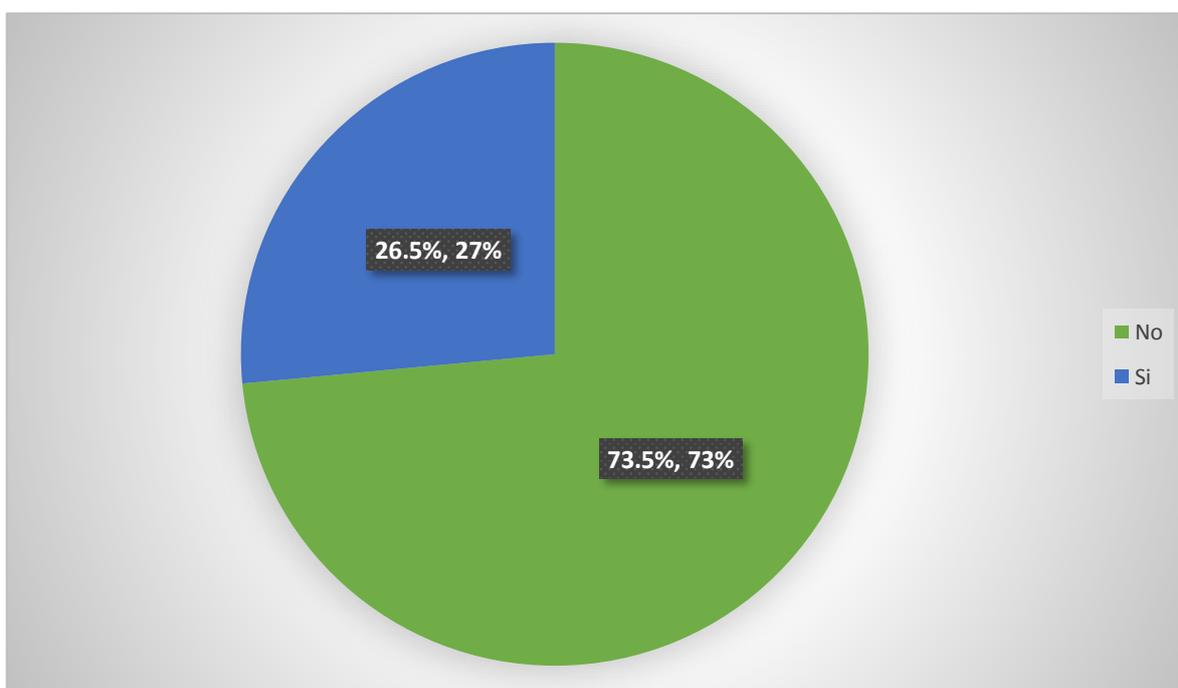


Figura 33. La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 43 y la figura 33, de acuerdo a, si la empresa cuenta con un sitio web en la actualidad, solo el 26.5% de los empresarios han afirmado que cuentan con un sitio web donde los clientes pueden tener a su disposición toda la cartera de productos; mientras que el 73.5% de encuestados indicó no tener sitio web o algo similar, y que para que los clientes conozcan de los productos que ofrecen, ellos, deben acercarse al establecimiento.

Tabla 44

La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	61	73,5	73,5	73,5
	Si	22	26,5	26,5	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

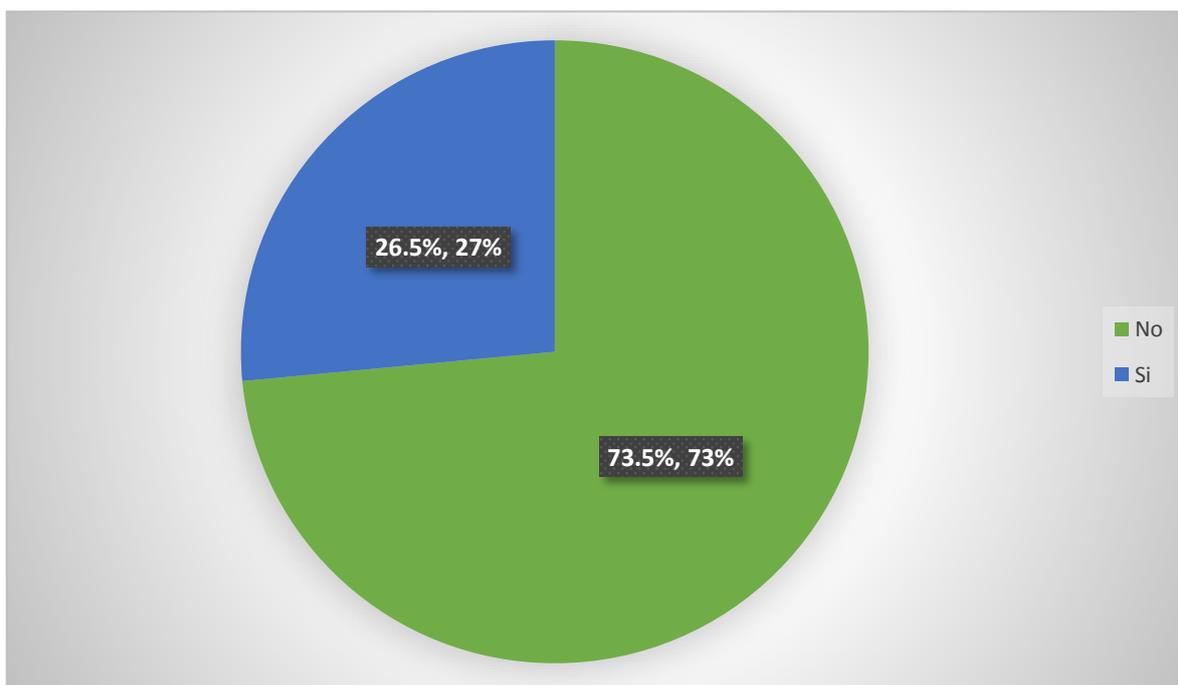


Figura 34. La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 44 y la figura 34, el 26.5% de los encuestados manifestaron que su empresa suele adquirir programas o mejorar los que ya tienen con la finalidad de mejorar la gestión del negocio, ya sea para el control de los productos o para que el cliente pueda adquirirlos mediante la web; mientras que el 73.5% de los empresarios manifestaron que no contaban ni adquirirían programas para mejorar la gestión, puesto que aducen que tal como lo realizan le es funcional.

Tabla 45

La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	58	69,9	69,9	69,9
	Si	25	30,1	30,1	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

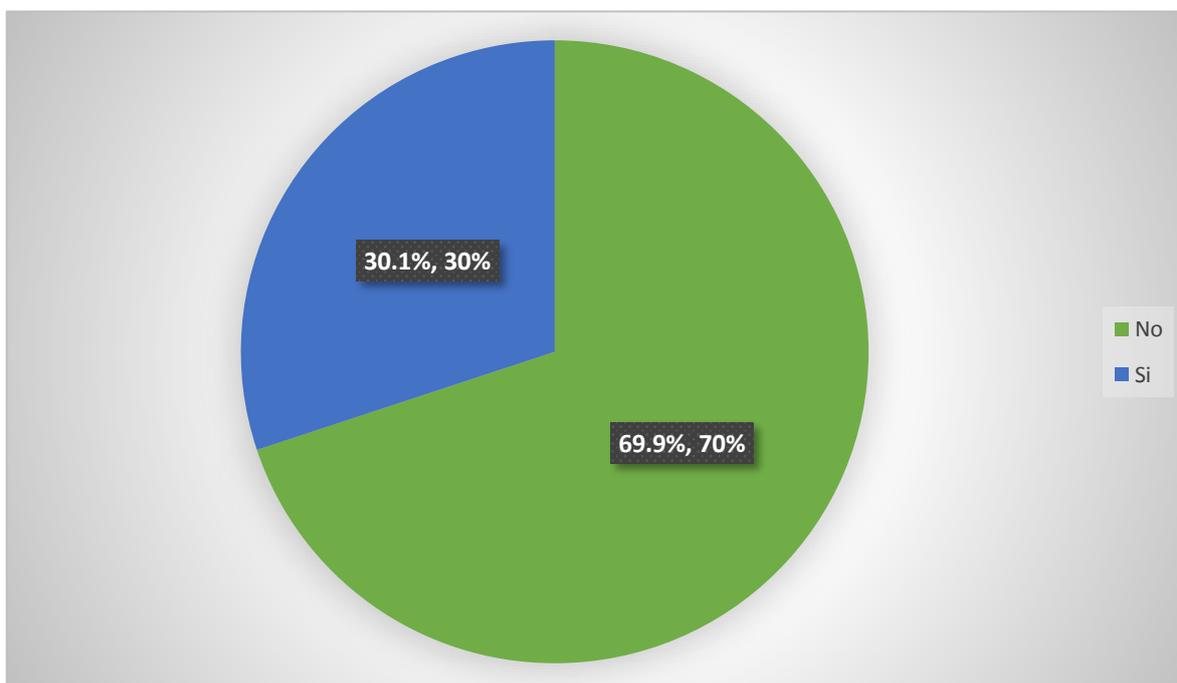


Figura 35. La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 45 y la figura 35, respecto al enunciado, el 30.1% de los empresarios afirmó que su empresa siempre logra identificar oportunamente aspectos que requieren cambios o también avances tecnológicos de manera rápida, a fin de ofrecer un mejor servicio y que el cliente quede satisfecho; mientras que el 69.9% de los empresarios no suelen realizar cambios con frecuencia salvo algo esté fallando, debido que ello acarrea un fuerte gasto para la empresa.

Recursos humanos

Tabla 46

El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	54	65,1	65,1	65,1
	Si	29	34,9	34,9	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

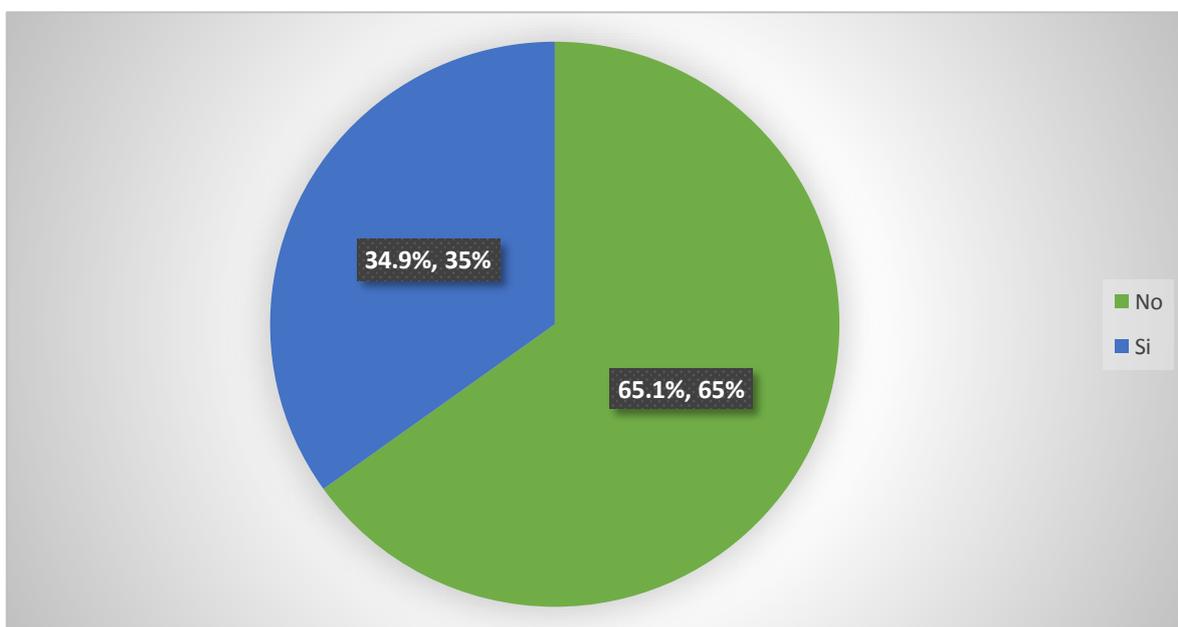


Figura 36. El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 46 y la figura 36, de acuerdo con el 34.9% de los encuestados indicaron que el personal que cuentan en la empresa frecuentemente realizan mantenimiento preventivo a los equipos así como las maquinarias, ya que estos deben encontrarse en óptimas condiciones para una adecuada gestión y no tener problemas posteriormente; mientras que el 65.1% de los empresarios manifestaron que solo realizan mantenimiento cuando un equipo sufre alguna avería, caso contrario, los equipos y la maquinaria no reciben mantenimiento.

Tabla 47

El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	59	71,1	71,1	71,1
	Si	24	28,9	28,9	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

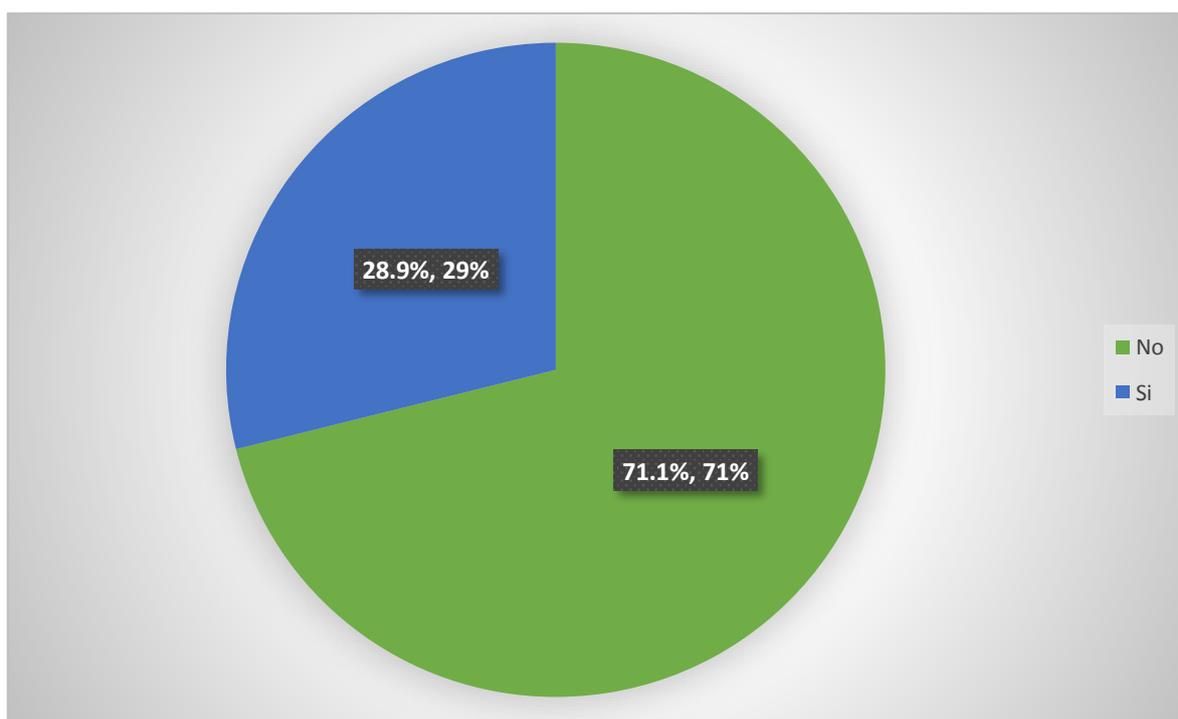


Figura 37. El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 47 y la figura 37, conforme a la premisa donde si el personal suele proponer nuevas ideas para la mejora continua de la empresa, un 28.9% de los empresarios afirmaron que sí suelen hacerlo, ya que los empleados también cuentan con la capacidad de aportar buenas ideas, y suelen tomarlo en cuenta; mientras que el 71.1% de los empresarios afirmó que ese tipo de temas los ve el gerente o el personal administrativo a cargo.

Tabla 48

El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	68	81,9	81,9	81,9
	Si	15	18,1	18,1	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

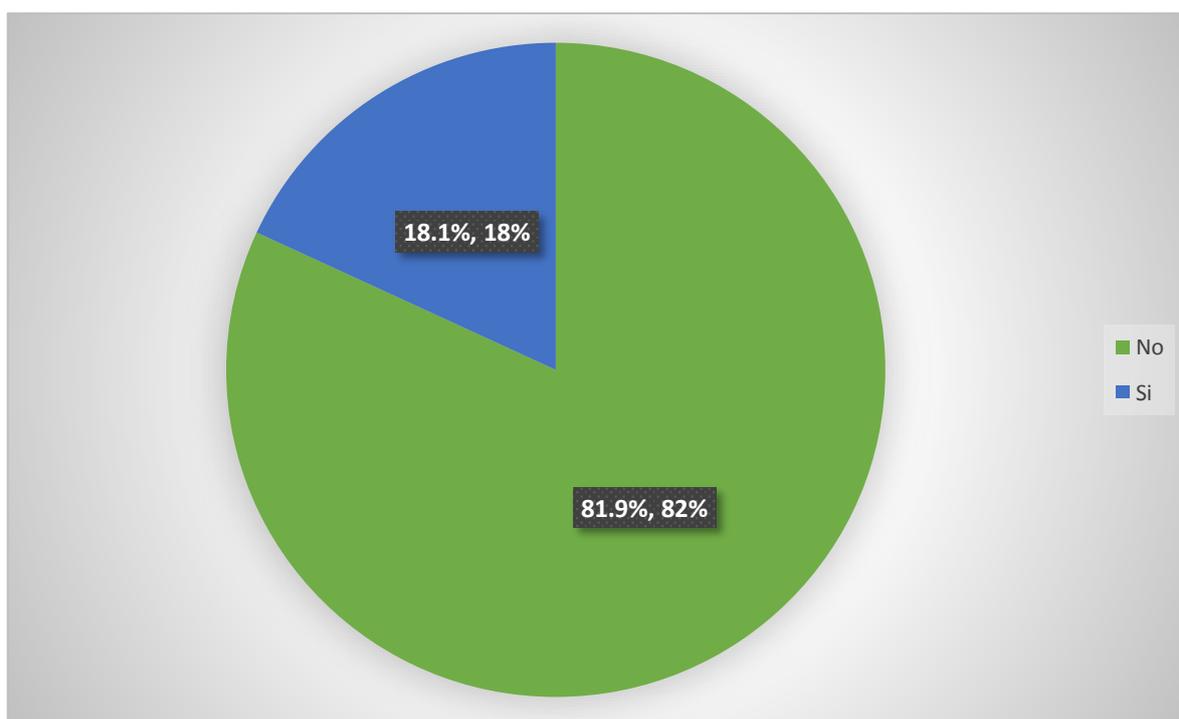


Figura 38. El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 48 y la figura 38, el 18.1% de los empresarios que formaron parte de la encuesta, afirmaron que el personal de la empresa siempre está constantemente en capacitación, ya que esto permitirá tener un mejor flujo laboral, así como de ingresos, ya que personal será más competente en sus funciones; mientras que el 81.9% de empresarios indicó que no había necesidad de que el personal se capacite, que con los conocimientos con los que cuentan es suficiente para competir en el mercado.

Tabla 49

Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	56	67,5	67,5	67,5
	Si	27	32,5	32,5	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

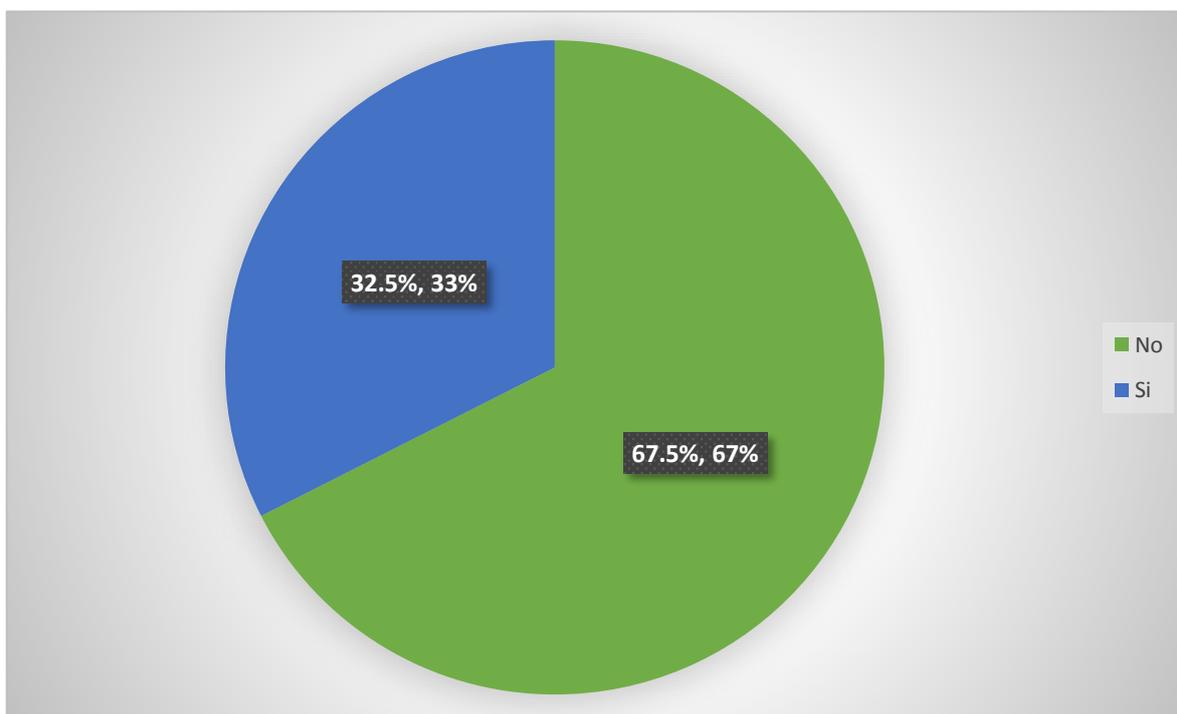


Figura 39. Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 49 y la figura 39, de acuerdo al enunciado presentado, el 32.5% de los empresarios encuestados asintió que efectivamente existen actualmente normas, permisos o licencias ligados a la importación que suelen complicar considerablemente el proceso de importación; mientras que el 67.5% de empresarios considera que si bien hay normas o permisos complejos estos no alteran o retrasan el proceso de importación de los productos.

Tabla 50

Considera que la motivación y la satisfacción del personal influye en los procesos para la importación del producto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	50	60,2	60,2	60,2
	Si	33	39,8	39,8	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

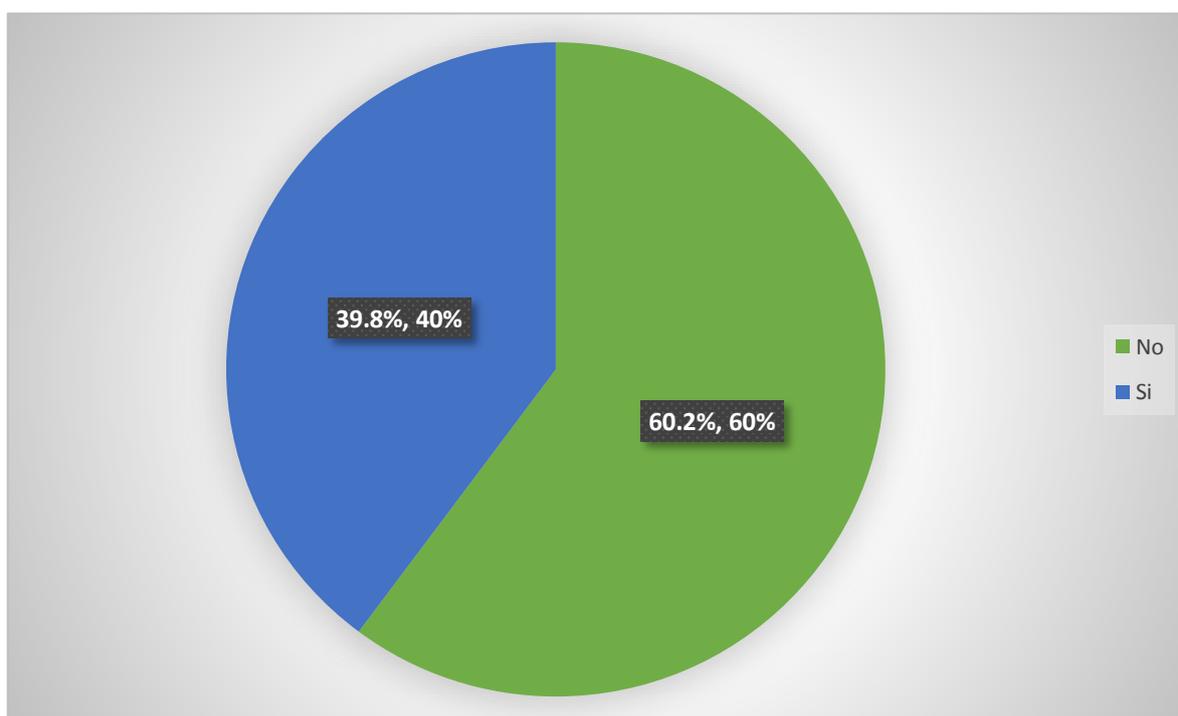


Figura 40. Considera que la motivación y la satisfacción del personal influyen en los procesos para la importación del producto

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 50 y la figura 40, el 39.8% de los empresarios, precisa que, para la empresa, su personal es muy importante, y que ellos se mantengan motivados y satisfechos desde luego que influye en la mejora de los procesos para la importación de productos; mientras que el 60.2% de empresarios encuestados considera que no es relevante la motivación o satisfacción del personal en torno al proceso de importación, ya que por el trabajo que realizan ellos son contribuidos económicamente.

Tabla 51
Infraestructura

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	63	75,9	75,9	75,9
	Adecuada	20	24,1	24,1	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

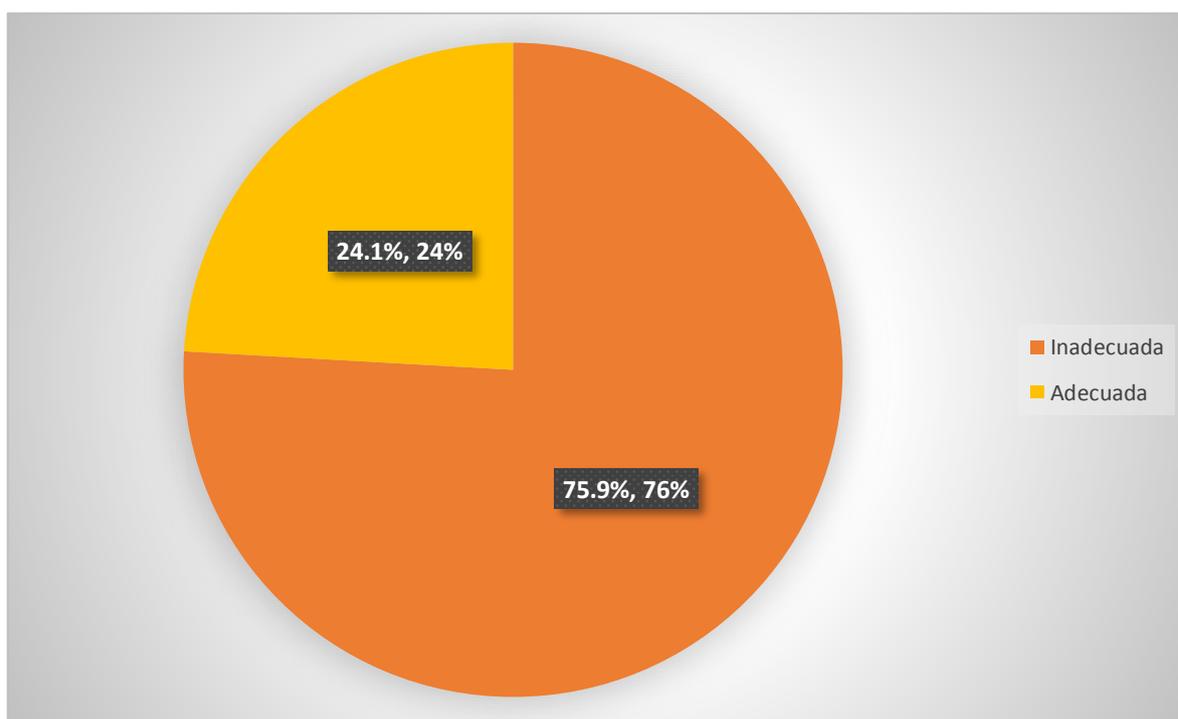


Figura 41. Infraestructura

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 51 y la figura 41, respecto a la dimensión infraestructura de la variable competitividad, se evidencia que el 75.9% de los empresarios cuentan con una inadecuada infraestructura, principalmente por la falta de comunicación con el proveedor, el poco control financiero, de productos y de selección de proveedores; mientras que el 24.1% de los empresarios presenta una adecuada infraestructura, ya que han gestionado su cadena de valor a fin de que puedan obtener los mejores beneficios, mediante una buena planificación, organización y control.

Tabla 52
Innovación y tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	57	68,7	68,7	68,7
	Adecuada	26	31,3	31,3	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

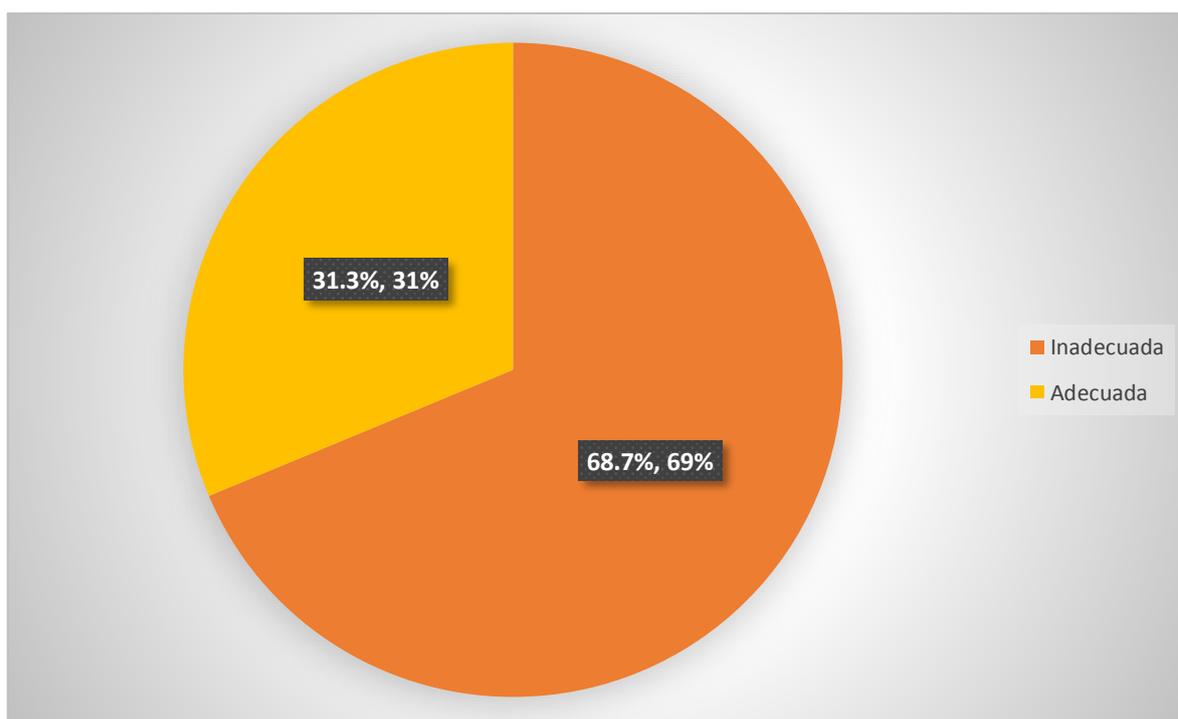


Figura 42. Innovación y tecnología

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 52 y la figura 42, respecto a la dimensión innovación y tecnología de la variable competitividad, se evidencia que el 68.7% de los empresarios cuentan con una inadecuada innovación y tecnología, dado que no presenta un sitio web o programas que permitan mejorar la gestión; mientras que un 31.3% de los empresarios, sus empresas han presentado cambios significativos, ya que sus productos cuentan con valor agregado, así como la presencia de un sitio web para los clientes conozcan los productos y sus precios.

Tabla 53
Recursos humanos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inadecuada	71	85,5	85,5	85,5
	Adecuada	12	14,5	14,5	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

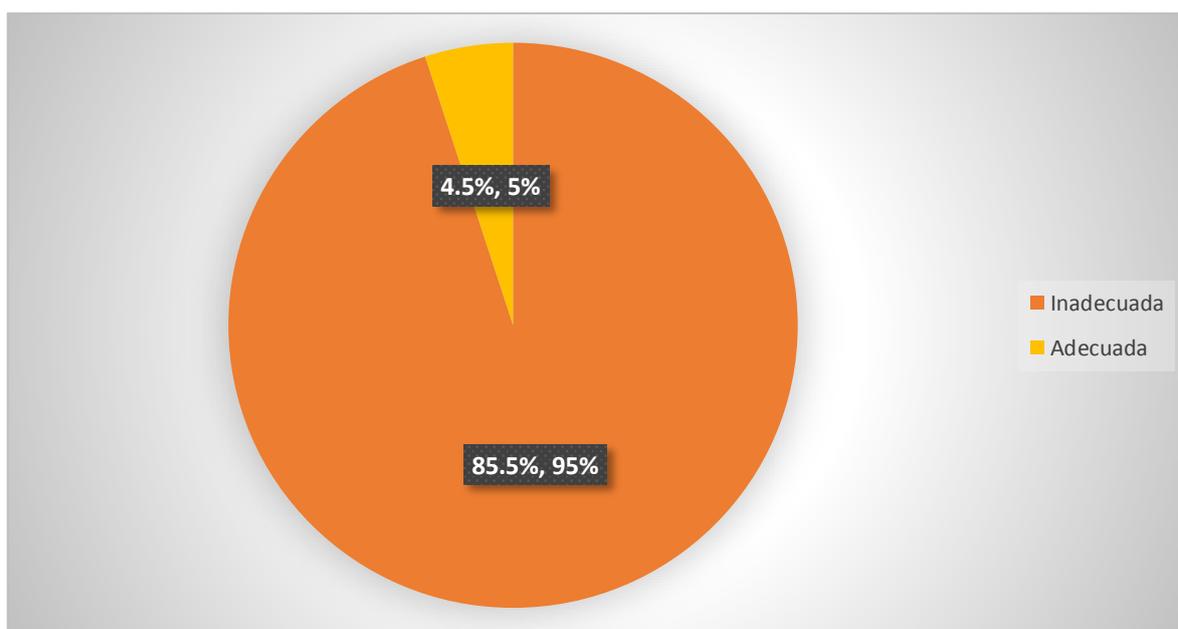


Figura 43. Recursos humanos

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 53 y la figura 43, respecto a la dimensión recursos humanos de la variable competitividad, el 85,5% de los empresarios cuentan con una inadecuada gestión de los recursos humanos, donde se muestra que las administraciones no hacen participe al personal en cuanto a sus opiniones, tampoco se evidencia que realicen capacitaciones, y existe poco interés por la satisfacción del personal en general; mientras que el 4,5% de los empresarios presentaron una adecuada gestión de los recursos humanos, en el cual se evidencia la participación activa del personal y que constantemente están capacitando en beneficio de la empresa.

Tabla 54
Competitividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Baja competitividad	72	86,7	86,7	86,7
	Alta competitividad	11	13,3	13,3	100,0
	Total	83	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia

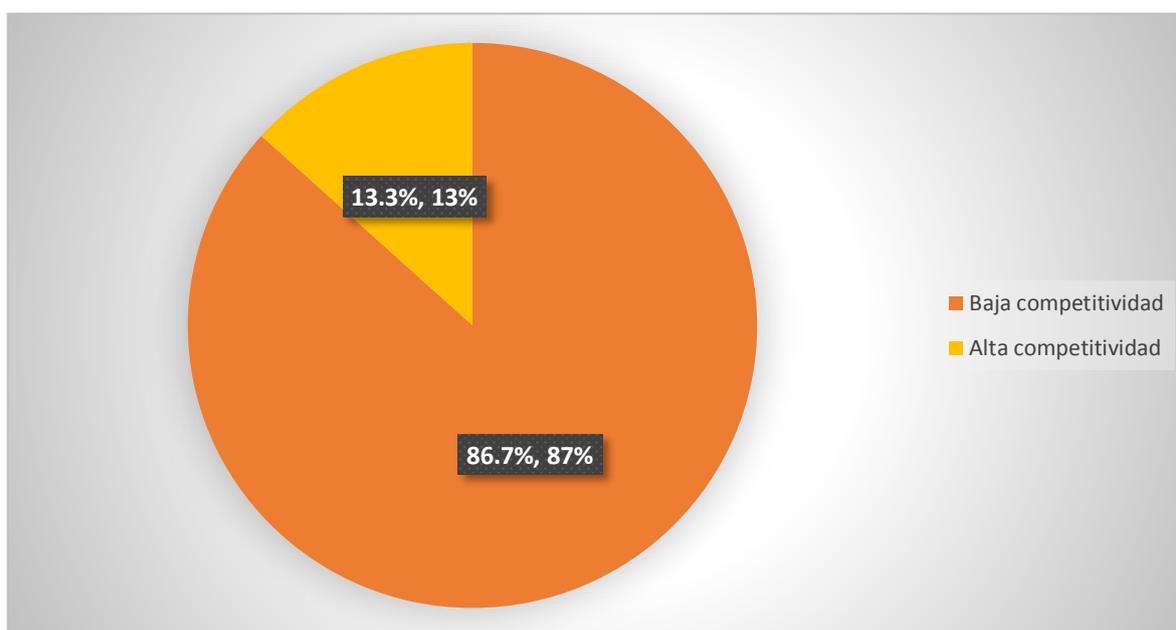


Figura 44. Competitividad

Fuente. Elaboración propia

Tal y como se muestra en la tabla 54 y la figura 44, de acuerdo a los resultados hallados, se obtuvo que el 86.7% de los empresarios presentan empresas con baja competitividad, esto debido a que existen muchos aspectos que mejorar en torno a la infraestructura, innovación y recurso humano; mientras que el 13.3% de las Mypes se muestran competitivas, siendo que la gestión que cuentan las Mypes estuvo orientada a desempeñarse adecuadamente en el mercado.

Anexo 04: Validación de Juicios de Expertos

Apéndice I. Formato de instrumentos iniciales para expertos

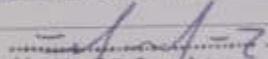
FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),
Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima, con la finalidad de medir la competitividad de dichas empresas. A continuación le presento una lista de ítems con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada una de las dimensiones de la variable. Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertenencia de cada uno de los ítems, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.
Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	PEZO ARTEAGA ERIC
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	(32) años
Profesión o especialidad:	Mg. Talento Humano - de Administración
Años de experiencia laboral:	9 años

Firma del juez experto:


Mg. Lic. Eric Pezo Arteaga
CLAD - 21840

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA.

1. Determinar si se cuenta con la infraestructura adecuada para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Infraestructura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencia adecuada?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Considera que el tamaño de la empresa ha estado influyendo en la incisión de las importaciones?	X			X	X	
2	¿La empresa realiza contratos y mantiene cronogramas de manera constante con los proveedores?	X			X	X	
3	¿La empresa realiza un control sobre el cumplimiento de los procesos de producción?	X			X	X	
4	¿La empresa realiza comparaciones de los costos fluctuante con los del proveedor frecuentemente?	X			X	X	
5	¿La empresa realiza un control sobre su cartera de productos?	X			X	X	
6	¿La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación?	X			X	X	
7	¿La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados?	X			X	X	
8	¿Se puede un gran valor en los datos o decisiones del producto al momento del traslado?	X			X	X	
9	¿La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos?	X			X	X	
10	¿La empresa considera que administrar los recursos de manera adecuada es conveniente para ser más competitiva?	X			X	X	

2. Determinar si se cuenta con la innovación y tecnología adecuadas para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Innovación y tecnología	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencia adecuada?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿La empresa brinda un valor agregado al producto importado?	X			X	X	
2	¿La empresa cuenta con su propia sitio web actualizado?	X			X	X	
3	¿La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio?	X			X	X	
4	¿La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez?	X			X	X	

3. Determinar si se cuenta con los recursos humanos adecuados para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Recursos humanos	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la relación?		¿Ha tendido o se agudiza?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos e maquinarias?	X			X	X	
2	¿El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora continua de la empresa?	X			X	X	
3	¿El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación?	X			X	X	
4	¿Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación?	X			X	X	
5	¿Considera que la motivación y la satisfacción del personal influyen en los procesos para la importación del producto?	X			X	X	

Apéndice 2. Formato de instrumentos iniciales para expertos

FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),

Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima, con la finalidad de medir el conocimiento sobre procesos de importación. A continuación le presento una lista de ítems con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada uno de los indicadores de la variable. Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertenencia de cada uno de los ítems, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.

Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	PEZO ARTEAGA ENIK
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	(32) años
Profesión o especialidad:	Mg. Talento Humano - Lic. Administración
Años de experiencia laboral:	9 años .

Firma del juez experto:


Mg. Lic. Erik Pezo Arteaga
CLAD - 21840

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA

1. Determinar quién puede ser importador.

N°	Contingentario de mercancía	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, sesgado?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué clase de persona puede ser importador?	X			X	X	

2. Determinar el nivel comercial del importador.

N°	Nivel comercial del importador	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, sesgado?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Con qué nivel comercial se puede comenzar a importar?	X			X	X	
2	La SUNAT identifica el nivel comercial con importador con:	X			X	X	

3. Determinar el conocimiento sobre el proveedor.

N°	Proveedor	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, sesgado?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Los directorios de portales web de comercio exterior (B2B) sirven principalmente para:	X			X	X	
2	¿Cuál de estas características del producto no se debe especificar?	X			X	X	
3	¿Cuáles de estos portales web pertenecen a direcciones de comercio exterior conocidas como B2B?	X			X	X	
4	¿Cuál de las siguientes opciones es una empresa proveedora de autopartes?	X			X	X	

4. Determinar los tipos de naturaleza de transacción para la importación.

N°	Naturaleza de transacción	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, sesgado?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Cuáles tipos de naturaleza de transacción para importar según la SUNAT?	X			X	X	

5. Determinar los datos que deben ser consignados en la factura.

N°	Datos de la factura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Las modalidades de pagos pueden ser	X			X	X	
2	¿Cuáles son los datos más importantes al momento de la emisión de facturas de la empresa?	X			X	X	
3	¿Cuál de los siguientes derechos y tributos no es considerado para los procesos de importación?	X			X	X	

6. Determinar los aspectos relevantes que establecen los Incoterms.

N°	Incoterms	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué términos no es considerado parte de los Incoterms?	X			X	X	
2	Las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía es responsabilidad de	X			X	X	
3	¿Cuántos tipos de documentación de modo de envío existen?	X			X	X	
4	En el modo de envío marítimo, la documentación a emitir es:	X			X	X	
5	En el modo de envío Terrestre, la documentación a emitir es:	X			X	X	
6	Si en caso no existe un modo de envío principal, la documentación a emitir sería:	X			X	X	
7	¿Cuántas modalidades de despacho aduanero existen?	X			X	X	
8	¿Cuál de las siguientes opciones es una modalidad de despacho aduanero?	X			X	X	
9	¿Qué documentos aduaneros son necesarios para importar?	X			X	X	

Apéndice 1. Formato de instrumentos iniciales para expertos

FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),

Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima., con la finalidad de medir la competitividad de dichas empresas. A continuación le presento una lista de ítems con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada una de las dimensiones de la variable.

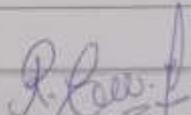
Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertenencia de cada uno de los ítems, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.

Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	Carranza Esteban Ruzo Felipe
Sexo:	Varón(X) Mujer ()
Edad:	(24) años
Profesión o especialidad:	Metodólogo
Años de experiencia laboral:	11

Firma del juez experto: _____


Mg. Investigación y Docencia Universitaria
Pa. Anexo Carrera Estímulo
C.P. R. 17116

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA.

1. Determinar si se cuenta con la infraestructura adecuada para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Infraestructura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, ayescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Considera que el tamaño de la empresa influye en la importación?	X			X	X	
2	¿La empresa realiza contratos y mantiene comunicación de manera constante con los proveedores?	X			X	X	
3	¿La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación?	X			X	X	
4	¿La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente?	X			X	X	
5	¿La empresa realiza un control sobre su cartera de productos?	X			X	X	
6	¿La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación?	X			X	X	
7	¿La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados?	X			X	X	
8	¿Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado?	X			X	X	
9	¿La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos?	X			X	X	
10	¿Considera que administrar los residuos de recursos es conveniente para ser más competitivos?	X			X	X	

2. Determinar si se cuenta con la innovación y tecnología adecuadas para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Innovación y tecnología	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, ayescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿La empresa brinda un valor agregado al producto importado?	X			X	X	
2	¿La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente?	X			X	X	
3	¿La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio?	X			X	X	
4	¿La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez?	X			X	X	

3. Determinar si se cuenta con los recursos humanos adecuados para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Recursos humanos	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la inducción?		¿Es atendido, equiscente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias?	X			X	X	
2	¿El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa?	X			X	X	
3	¿El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación?	X			X	X	
4	¿Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación?	X			X	X	
5	¿Considera que la motivación y la satisfacción del personal influyen en los procesos para la importación del producto?	X			X	X	

Apéndice 2. Formato de instrumentos iniciales para expertos

FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),

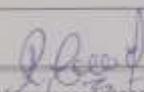
Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima, con la finalidad de medir el conocimiento sobre procesos de importación. A continuación le presento una lista de items con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada uno de los indicadores de la variable. Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertinencia de cada uno de los items, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.

Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	Carolina Estaban Rivas Felipe	
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>)	Mujer (<input type="checkbox"/>)
Edad:	(34) años	
Profesión o especialidad:	Marketing	
Años de experiencia laboral:	11 años	

Firma del juez experto:


Mg. Investigación y Docencia Universitaria
Ps. Nancy Carranza Estaban
C.P.S. 17113

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA.

1. Determinar quién puede ser importador.

N°	Consignatario de mercadería	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué clase de persona puede ser importador?	X			X	X	

2. Determinar el nivel comercial del importador.

N°	Nivel comercial del importador	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Con qué nivel comercial se puede comenzar a importar?	X			X	X	
2	La SUNAT identifica el nivel comercial con importador con:	X			X	X	

3. Determinar el conocimiento sobre el proveedor.

N°	Proveedor	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Los directorios de portales web de comercio exterior (B2B) sirven principalmente para:	X			X	X	
2	¿Cuál de estas características del producto no se debe especificar?	X			X	X	
3	¿Cuáles de estos portales web pertenecen a directorios de comercio exterior conocidos como B2B?	X			X	X	
4	¿Cuál de las siguientes opciones es una empresa proveedora de autopartes?	X			X	X	

4. Determinar los tipos de naturaleza de transacción para la importación.

N°	Naturaleza de transacción	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Cuántos tipos de naturaleza de transacción para importar según la SUNAT?	X			X	X	

5. Determinar los datos que deben ser consignados en la factura.

Nº	Datos de la factura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Las modalidades de pagos pueden ser:	X			X	X	
2	¿Cuáles son los datos más importantes al momento de la emisión de facturas de la compra?	X			X	X	
3	¿Cuál de los siguientes derechos y tributos no es considerado para los procesos de importación?	X			X	X	

6. Determinar los aspectos relevantes que establecen los Incoterms.

Nº	Incoterms	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué términos no es considerado parte de los Incoterms?	X			X	X	
2	Las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía es responsabilidad de:	X			X	X	
3	¿Cuántos tipos de documentación de modo de envío existen?	X			X	X	
4	En el modo de envío marítimo, la documentación a emitir es:	X			X	X	
5	En el modo de envío Terrestre, la documentación a emitir es:	X			X	X	
6	Si en caso no existiera un modo de envío principal, la documentación a emitir sería:	X			X	X	
7	¿Cuántas modalidades de despacho aduaneros existen?	X			X	X	
8	¿Cuál de las siguientes opciones es una modalidad de despacho aduanero?	X			X	X	
9	¿Qué documentos aduaneros son necesarios para importar?	X			X	X	

Apéndice 1. Formato de instrumentos iniciales para expertos

FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),

Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima., con la finalidad de medir la competitividad de dichas empresas. A continuación le presento una lista de ítems con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada una de las dimensiones de la variable.

Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertenencia de cada uno de los ítems, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.

Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	Vera Tuní Luis Alberto
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer (<input type="checkbox"/>)
Edad:	(46) años
Profesión o especialidad:	Ing. Sistemas
Años de experiencia laboral:	15 años en Comercio Exterior

Firma del juez experto:

LUIS VERA TUNÍ
INGENIERO SISTEMAS
CÓDIGO PROFESIONAL

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA.

1. Determinar si se cuenta con la infraestructura adecuada para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Infraestructura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Considera que el tamaño de la empresa influye en la importación?	X					
2	¿La empresa realiza contratos y mantiene comunicación de manera constante con los proveedores?	X					
3	¿La empresa realiza un control tributario periódicamente de los procesos de importación?	X					
4	¿La empresa realiza comparaciones de los estados financieros con los del presupuesto frecuentemente?	X					
5	¿La empresa realiza un control sobre su cartera de productos?	X					
6	¿La empresa selecciona a sus proveedores mediante una previa evaluación?					X	
7	¿La empresa realiza un control sobre los procesos de los productos importados?		X				
8	¿Se pierde un gran valor en los daños o deterioros del producto al momento del traslado?		X				
9	¿La empresa cuenta con algún tipo de certificación de calidad para sus productos?	X					
10	¿Considera que administrar los recursos es conveniente para ser más competitivo?		X				

2. Determinar si se cuenta con la innovación y tecnología adecuadas para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

N°	Innovación y tecnología	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿La empresa brinda un valor agregado al producto importado?	X					
2	¿La empresa cuenta con su propio sitio web actualmente?	X					
3	¿La empresa suele adquirir o mejorar programas informáticos o equipos que brinden mayor facilidad a la gestión del negocio?	X					
4	¿La empresa logra identificar e implementar cambios y avances tecnológicos con rapidez?					X	

3. Determinar si se cuenta con los recursos humanos adecuados para la competitividad de las empresas importadoras de autopartes de Lima.

Nº	Recursos humanos	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, sesgado?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿El personal de la empresa realiza mantenimiento preventivo a los equipos y maquinarias?	X					
2	¿El personal suele proponer nuevas ideas para la mejora constante de la empresa?	X					
3	¿El personal se capacita constantemente sobre los procesos de importación?	X					
4	¿Existen normas legales, permisos o licencias de importación que compliquen en gran medida los procesos de importación?		X				
5	¿Considera que la motivación y la satisfacción del personal influyen en los procesos para la importación del producto?	X					

Apéndice 2. Formato de instrumentos iniciales para expertos

FORMATO PARA LA VALIDACION

Estimado doctor (a),

Teniendo conocimiento de su trayectoria académica y profesional, he considerado que es la persona idónea para ser el JUEZ EXPERTO que revise el contenido del cuestionario dirigido al personal administrativo de las empresas importadoras de autopartes de Lima, con la finalidad de medir el conocimiento sobre procesos de importación. A continuación le presento una lista de ítems con cada una de las interrogantes que fueron planteadas de acuerdo a los conceptos teóricos de cada uno de los indicadores de la variable.

Solicito tenga a bien marcar con una X el grado de pertenencia de cada uno de los ítems, de acuerdo a su experiencia y visión profesional, a partir de lo cual se podrá determinar si las interrogantes formuladas en el cuestionario elaborado, hacen posible la medición de aquello que se pretende medir.

Agradezco por anticipado su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA

Apellidos y nombres:	Vera Tuni Luis Alberto
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	(46) años
Profesión o especialidad:	Ing. Sistemas
Años de experiencia laboral:	15 años

Firma del juez experto:

LIMA, VEINTI UNO DE AGOSTO DEL 2010
RUC 202104452

CUESTIONARIO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LIMA.

1. Determinar quién puede ser importador.

N°	Consignatario de mercancía	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué clase de persona puede ser importador?	X					

2. Determinar el nivel comercial del importador.

N°	Nivel comercial del importador	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Con qué nivel comercial se puede comenzar a importar?					X	
2	La SUNAT identifica el nivel comercial con importador con:	X					

3. Determinar el conocimiento sobre el proveedor.

N°	Proveedor	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Los directorios de portales web de comercio exterior (B2B) sirven principalmente para:	X					
2	¿Cuál de estas características del producto no se debe especificar?	X					
3	¿Cuáles de estos portales web pertenecen a directorios de comercio exterior conocidos como B2B?					X	
4	¿Cuál de las siguientes opciones es una empresa proveedora de autopartes?					X	

4. Determinar los tipos de naturaleza de transacción para la importación.

N°	Naturaleza de transacción	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, equívoco?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Cuántos tipos de naturaleza de transacción para importar según la SUNAT?	X					

5. Determinar los datos que deben ser consignados en la factura.

N°	Datos de la factura	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendenciosa, aporreciente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	Las modalidades de pagos pueden ser:	X					
2	¿Cuáles son los datos más importantes al momento de la emisión de facturas de la compra:	X					
3	¿Cuál de los siguientes derechos y tributos no es considerado para los procesos de importación?		X				

6. Determinar los aspectos relevantes que establecen los Incoterms.

N°	Incoterms	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendenciosa, aporreciente?	
		SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	¿Qué términos no es considerado parte de los Incoterms?		X				
2	Las obligaciones de pagos por posibles daños o deterioros de la mercancía es responsabilidad de:	X					
3	¿Cuántos tipos de documentación de modo de envío existen?	X					
4	En el modo de envío marítimo, la documentación a emitir es:	X					
5	En el modo de envío Terrestre, la documentación a emitir es:	X					
6	Si en caso no existiera un modo de envío principal, la documentación a emitir sería:	X					
7	¿Cuántas modalidades de despacho aduaneros existen?	X					
8	¿Cuál de las siguientes opciones es una modalidad de despacho aduanero?	X					
9	¿Qué documentos aduaneros son necesarios para importar?	X					