



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

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA LA REDUCCIÓN DE
COSTOS DE EXPORTACIÓN DE AJÍ PÁPRIKA MOLIDO HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA EMPRESA
MECAINNOVA SAC. EN LOS AÑOS 2016-2017**

PRESENTADA POR

ISABEL LORREN SOTO

ASESORA

MÓNICA DEL PILAR PINTADO DAMIÁN

TESIS

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

CHICLAYO – 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/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA LA REDUCCIÓN DE
COSTOS DE EXPORTACIÓN DE AJÍ PÁPRIKA MOLIDO HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA EMPRESA
MECAINNOVA SAC. EN LOS AÑOS 2016-2017**

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

**PRESENTADO POR
ISABEL LORREN SOTO**

**ASESOR:
MG. MONICA DEL PILAR PINTADO DAMIAN**

CHICLAYO-PERÚ

2019

DEDICATORIA

A Dios por darme la fortaleza necesaria para continuar cuando estaba a punto de caer y permitirme haber llegado a este gran momento en mi vida, por ello en primer lugar dedico mi trabajo a nuestro creador Jesucristo.

A mis padres por haberme guiado y formado con valores sólidos y sobre todo por acompañarme durante toda mi carrera universitaria velando siempre por mis intereses profesionales y enseñándome a no rendirme ante nada y siempre seguir adelante.

A mis hermanos que siempre han estado a mi lado brindándome su apoyo y alentándome a ser mejor.

A mis compañeros por el apoyo que me brindaron cuando lo necesitaba y por la linda amistad que hemos creado en todo este trayecto universitario y que sé que se mantendrá para siempre.

A mis profesores por educarme para ser la mejor profesional, siempre dispuestos a darme las herramientas necesarias para ser una joven exitosa.

A mi asesor por orientarme en este trabajo el cual no habría podido lograr sin su ayuda.

Y finalmente, a todos los que me acompañaron en este proyecto tan importante para mí, que me vieron lucharla y poder conseguir este gran logro.

Isabel Lorren Soto

AGRADECIMIENTOS

Este proyecto es el resultado del trabajo que he realizado durante todo este trayecto. Por eso agradezco infinitamente a todas las personas que estuvieron conmigo apoyándome a lo largo de este proyecto.

En primer lugar, a mis padres por siempre haberme dado fuerzas y su apoyo incondicional para obtener este gran triunfo.

En segundo lugar, a mi asesor quien con sus capacidades y conocimientos me permitió culminar satisfactoriamente este proyecto.

En tercer lugar, a todos mis compañeros con quienes empecé este viaje universitario y el hermoso lazo de amistad que hemos formado. Gracias infinitas a mis profesores a quienes les debo gran parte de mis logros, gracias por sus conocimientos, por su paciencia y sobre todo por sus enseñanzas.

En cuarto lugar, a esta prestigiosa universidad que me permitió ser parte de ella y me formó como una joven de bien para un futuro muy competitivo.

Finalmente, a Dios que me guio por el camino del bien, permitiéndome hacer lo correcto siempre y a darme la fuerza para no flaquear.

Isabel Lorren Soto

ÍNDICE DE CONTENIDO

Contenido

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN.....	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1. Planteamiento del problema	13
1.2. Formulación del problema	14
1.2.1 Problema general.....	14
1.2.2 Problema específico	14
1.3. Objetivos de la investigación	14
1.3.1 Objetivo general	14
1.3.2 Objetivo específico.....	14
1.4. Impacto potencial	15
1.4.1 Impacto teórico:	15
1.4.2 Impacto práctico:.....	16
1.5. Limitación	17
1.6. Viabilidad.....	17
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	18
2.1. Antecedentes	18
2.2 Bases teóricas.....	23
2.2.1 Definición de proveedores:	23
2.2.2 Importancia de los proveedores	23
2.2.3 Tipos de proveedores.....	23
2.2.4 Relación de proveedor y usuarios	24
2.2.5 Selección de proveedores.....	24
2.2.6 Poder de negociación de los proveedores	25
2.2.7 Negociación	25
2.2.8 Modelos de negociación de los proveedores	26
2.2.9 Definición de exportación.....	26
2.2.10 Formas más apropiadas para exportar	27
2.2.11 Definición de costo de exportación	27
2.2.12 Definición de incoterm	27

2.2.13 Tipos de costos de exportación	28
2.3 Hipótesis.....	33
2.3.1 Hipótesis general	33
2.3.2 Hipótesis específico	33
CAPÍTULO III. MÉTODO	35
3.1. Diseño	35
3.2. Población y muestra.....	35
3.3. Instrumentación	38
3.5. Procedimiento.....	42
3.6. Aspectos éticos	44
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	45
4.1 Resultados de la investigación.....	45
4.1.1 Descripción de la muestra.....	45
4.1.2 Análisis exploratorio	45
4.1.3 Verificación de los objetivos	46
4.1.3.1 Costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.	46
4.1.3.2 Los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají paprika de la empresa MecaInnova SAC.	65
4.1.3.3 Evaluación de la reducción de costos en la exportación de paprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.	83
4.1.3.4 La ubicación de los proveedores de ají Páprika molido afecta los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.....	86
4.2. Discusión de resultados	89
4.2.1. Los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. en la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.	89
4.2.2. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC.	90
4.2.3. Evaluación de la reducción de costos de la exportación de paprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.	93
4.2.4. La ubicación de los proveedores de ají Páprika molido afecta los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.....	97
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
Conclusiones.....	100
Recomendaciones	101
REFERENCIAS	102
ANEXOS.....	107

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1. <i>Marco lógico (matriz de coherencia)</i>	34
Tabla 2. <i>Operacionalización de variables</i>	41
Tabla 3. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016</i>	54
Tabla 4. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016</i>	54
Tabla 5. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016</i>	55
Tabla 6. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016</i>	55
Tabla 7. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016</i>	57
Tabla 8. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	57
Tabla 9. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	58
Tabla 10. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	58
Tabla 11. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	59
Tabla 12. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	59
Tabla 13. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	60
Tabla 14. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	60
Tabla 15. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	61
Tabla 16. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	61
Tabla 17. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	62
Tabla 18. <i>Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2017</i>	62
Tabla 19. <i>Análisis de compra de bolsas de plástico 20 x 40 pulgadas x4 micras del año 2016</i>	64
Tabla 20. <i>Análisis de compra de bolsas de craft 20 x 90 x 10 pulgadas año 2016</i>	65
Tabla 21. <i>Análisis de compra de bolsas de plástico 20 x 40 pulgadas x4 micras del año 2017</i>	65
Tabla 22. <i>Análisis de compra de bolsas de craft 20 x 90 x 10 pulgadas año 2017</i>	66
Tabla 23. <i>Componentes del costo por saco de ají Páprika</i>	67
Tabla 24. <i>Costos que incurre la empresa MecaInnova S.A.C en la exportación de ají paprika molido</i>	68
Tabla 25. <i>Análisis de la situación actual de los proveedores de la empresa MecaInnova SAC</i>	72
Tabla 26. <i>Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores</i>	76
Tabla 27. <i>Relación entre los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores y el análisis de las entrevistas al encargado de la empresa MecaInnova SAC</i>	78
Tabla 28. <i>Relación entre los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores y el análisis de las entrevistas a los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC</i>	80
Tabla 29. <i>Estrategias a tomar en cuenta para reducir los costos de procesamiento para la empresa MecaInnova SAC</i>	86

Tabla 30. <i>Componentes del costo por saco de ají Párika</i>	87
Tabla 31. <i>Reducción de costos de exportación si la empresa MecaInnova SAC optara por la tercerización del procesamiento del ají Párika</i>	88
Tabla 32. <i>Diferencia de costos de proveedores de la empresa MecaInnova y de los Proveedores propuestos</i>	91
Tabla 33. <i>Análisis Comparativo de la reducción de costos de exportación año 2016-2017</i>	92
Tabla 34. <i>Análisis Comparativo de la reducción de costos de exportación si se terciariza el proceso de maquila del ají Párika molido</i>	95
Tabla 35. <i>Reporte de exportación sunat de la empresa MecaInnova S.A.C</i>	97
Tabla 36. <i>Cuadro de estrategia-costo</i>	98
Tabla 37. <i>Cuadro de costo-beneficio</i>	99

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Costos que incurre la empresa en las exportaciones de Ají Párika al mercado de Estados Unidos según la Gerencia General.	47
<i>Figura 2.</i> Costos que incurre la empresa en las exportaciones de Ají Párika al mercado de Estados Unidos según el Área de Logística.	48
<i>Figura 3.</i> Costos que incurre la empresa en las exportaciones de Ají Párika al mercado de Estados Unidos según el Área de Compras.	49
<i>Figura 4.</i> Costos que incurre la empresa en las exportaciones de Ají Párika al mercado de Estados Unidos según el Área de Compras.	50
<i>Figura 5.</i> Proceso de Exportación de la empresa MecaInnova S.A.C.....	53
<i>Figura 6: Proveedores de Materia prima de la empresa MecaInnova</i>	53
<i>Figura 7.</i> Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2016	56
<i>Figura 8.</i> Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2017	63
<i>Figura 9.</i> Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2016 - 2017	64
<i>Figura 10.</i> Análisis comparativo de costos de bolsas 2016 - 2017	66
<i>Figura 11.</i> Análisis comparativo de costos por saco 2016 - 2017.....	67
<i>Figura 12.</i> Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova S.A.C	69
<i>Figura 13.</i> Proceso de Compras de la empresa MecaInnova S.A.C.....	71
<i>Figura 14.</i> Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores.....	73
<i>Figura 15.</i> Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores Según Aleyda Pérez Rojas.	74
<i>Figura 16.</i> Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores Según Arturo Ferrin Gutiérrez	74
<i>Figura 17.</i> Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores Según Arturo Ferrin Gutiérrez	75
<i>Figura 18.</i> Factores que deben mejorar los proveedores de la empresa MecaInnova S.A.C para entregar oportunamente los pedidos a la empresa.	81
<i>Figura 19.</i> Análisis de las empresa exportadora Gandules Inc SAC. de aji Párika en conserva.....	83
<i>Figura 20.</i> Análisis de las empresa exportadora Food Export Norte S.A.C. de aji Párika en conserva	84
<i>Figura 21.</i> La ubicación de los proveedores de Ají Párika molido afecta los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova S.A.C....	86
<i>Figura 22.</i> Análisis comparativo de costos por saco en el año 2016 - 2017.....	87
<i>Figura 23.</i> Análisis comparativo de costos por saco en el año 2016 - 2017.....	91

RESUMEN

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa MecaInnova SAC., la cual tiene como principal actividad operacional la agroexportación de varios productos principalmente de ají Paprika en polvo, que es el producto en el que está basada el estudio de esta investigación.

Este estudio pretende determinar la mejor gestión de proveedores para la reducción de costos de exportación de ají Páprika molido hacia el Mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC. En los años 2016-2017.

Se utilizó un diseño exploratorio cualitativo en donde se hacen uso de factores relacionados a la gestión de proveedores, aplicando instrumentos como guías de revisión documental, guías de entrevistas a profundidad no estructurada.

De igual manera, se elaboró un análisis de costos para la reducción de costos de exportación, la información fue obtenida a través de entrevistas realizadas a la empresa MecaInnova, lo que permitió calcular dichos costos.

La exploración se basa en la identificación de un modelo de gestión de proveedores que permita reducir los costos de exportación de ají Páprika molido, empleando modelos que permitan lograr una mejor gestión de proveedores de la empresa MecaInnova SAC. Se identificó un modelo causal de gestión de proveedores que comprende en identificar factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores que generan sobrecostos innecesarios, que es el modelo que más se adapta a la empresa MecaInnova SAC., permitiendo reducir eficientemente sus costos de exportación.

Palabras Claves: Gestión de proveedores, modelo causal, reducción de costos, entrega oportuna, sobrecostos.

ABSTRACT

The present investigation was carried out in the company MecaInnova S.A.C that has as main operational activity the export of several products mainly of Paprika powder, which is the product on which the study is based.

This research intends to determine the best management of suppliers for the reduction of costs of export of Paprika ground pepper to the United States market of the company MecaInnova S.A.C in the year 2017.

A qualitative exploratory design was used in which factors related to supplier management are used, applying instruments such as document review guides, interviews guides in an unstructured depth.

In the same way, a cost analysis was elaborated for the reduction of export costs; the information was obtained through interviews with MecaInnova, which allowed the calculation of these costs.

The research is based on the identification of a supplier management model that allows to reduce the costs of exporting paprika ground pepper, using models that allow better management of suppliers of the company MecaInnova S.A.C.

A causal model of supplier management was identified that includes identifying factors that affect the timely delivery of suppliers that generate unnecessary costs, which is the model that best suits the company MecaInnova S.A.C., allowing efficient reduction of its export costs.

Key words: Supplier management, causal model, cost reduction, timely delivery, cost overruns.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, todas las empresas buscan crecer y ser mejores, apuntando siempre a obtener mayores beneficios y mejoras económicas. En esta tesis se aplican varias técnicas que fueron estudiadas.

El concepto de gestión de proveedores ha variado con los años, en los últimos tiempos se han desarrollado distintos factores que han permitido a las empresas elegir a sus proveedores en base a ello, que las empresas están concentrando sus esfuerzos en generar más beneficios y reducir sus costos para ser más competitivos.

La óptima gestión de sus proveedores es un aspecto que las empresas deben trabajarlo de la mejor manera, ya que los proveedores son uno de los stakeholders más importante de toda empresa donde si estos fallan perjudican a la empresa originando atrasos en sus pedidos y, por ende, sobrecostos de exportación.

La presente investigación tiene como finalidad determinar de qué manera la gestión de proveedores reduce los costos de exportación de Ají Páprika molido hacia el Mercado de EE.UU. de la empresa MecaInnova SAC., a través del análisis de la situación con sus proveedores de la empresa, diseñando un modelo que se adapte a la empresa el cual consiste en la gestión de proveedores a través de su elección en base a los factores que permitan reducir los costos de exportación.

La metodología del presente estudio se basó en un diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos. Los cuales son utilizados cuando se quiere proponer planes, propuestas de gestión de limitado alcance o aplicado solo a aspectos muy específicos y se caracteriza por estudiar un fenómeno dentro de su contexto real, y estuvo definido en la aplicación de instrumentos como guías de entrevistas a profundidad y guías de revisión documental.

Esta tesis representa una herramienta que ha de significar un beneficio a la empresa en estudio, brindándole una propuesta de gestión de proveedores con el fin de mejorar y reducir sus costos de exportación del ají paprika. Del mismo modo, será útil para empresas que tengan la perspectiva de aumentar sus beneficios y busquen una mejor gestión de sus proveedores.

Para la realización del presente estudio se ha consolidado cada una de las partes esquematizadas por capítulos, los cuales generan la mayor comprensión del estudio para el lector.

En el Primer Capítulo, se muestra el planteamiento del problema de investigación, estableciendo los objetivos tanto el general como los específicos, la formulación del objetivo general y de los objetivos específicos que han de direccionar la presente investigación y el impacto potencial práctico que tendrá ésta.

En el Segundo Capítulo, se detalla el desarrollo de la fundamentación teórica, la que se basa en el establecimiento de los antecedentes nacionales, internacionales y bases teóricas. Así también, se presenta el planteamiento de las hipótesis generales y específicas.

En el Tercer Capítulo, se procede a establecer el método utilizado en este estudio, en este capítulo se define el diseño, la muestra, la población, los instrumentos y el procedimiento a utilizar la obtención de información para su análisis posterior.

En el Cuarto Capítulo, se presentan los resultados de la investigación, de igual manera la discusión de los mismos mediante la contratación de sus antecedentes, a su vez se presentan las bases teóricas e hipótesis planteadas, respondiendo de esta manera las preguntas de la investigación.

Finalmente, se detallarán las conclusiones y recomendaciones planteadas en relación de los problemas de investigación y de los resultados de la misma, después de haber realizado un estudio de campo y un análisis de información relevante.

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

A nivel internacional el país con mayor demanda de compra de ají Paprika es Estados Unidos por lo que empresa MecaInnova SAC destina la mayor parte de sus ventas a este país, ya que Estados Unidos además de ser una potencia mundial es el país que representa el mayor porcentaje de ingresos para la empresa.

A nivel nacional el departamento con mayor producción de ají Paprika es Lima (distrito de barranca) donde se concentra la mayor cantidad de productores de ají Paprika.

La empresa MecaInnova SAC. se encuentra ubicado en San Borja – Lima; sin embargo, la planta procesadora se ubica en el distrito de Zaña, departamento de Lambayeque en el fundo “San Luis”, la cual está dedicada a la elaboración de ají Paprika en polvo, y a su exportación a los países de Brasil, Chile, EE. UU y Rusia.

Esta empresa cuenta con 7 años en el mercado internacional, con una producción de 5 toneladas diarias y exportaciones de un contenedor semanal de 18 a 20 toneladas del producto a los distintos destinos ya mencionados.

Cabe resaltar que la empresa con cinco años de experiencia tiene aún problemas internos en donde los más importantes son los costos de envío de materia prima como el ají Paprika, semillas y el texsocil desde Barranca hacia la procesadora, además del envío de sacos y bolsas desde Lima hasta el distrito de Zaña. Para su posterior envío del producto ya terminado hacia el puerto del Callao, que presenta un costo FOB y CFR, relativamente alto.

La empresa MecaInnova en la actualidad presenta ciertos problemas en su gestión de proveedores lo que ocasiona sobrecostos en el envío de materia prima ya que se han presentado en varias oportunidades el envío de sacos con gran cantidad de piedras generando el incumplimiento del peso requerido por los proveedores originando que la empresa disminuya la producción diaria, por lo que será necesario realizar otro pedido, estos costos de flete serian cubiertos por la empresa MecaInnova SAC.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión de los proveedores de ají Páprika mejorará en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC??

1.2.2 Problema específico

¿Cuáles son los costos en que incurre la empresa Meca Innova SAC. En la exportación de ají Páprika molida hacia el mercado de Estados Unidos?

¿Cuáles son los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC?

¿Cuál es la mejor alternativa de procesamiento de ají Páprika para la empresa MecaInnova SAC?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar como la gestión de proveedores de ají Páprika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

1.3.2 Objetivo específico

Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC.

Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de Páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

1.4. Impacto potencial

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

1.4.1 Impacto teórico:

El presente estudio consiste en determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají Páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC., el cual pretende optimizar la reducción de costos de flete para el envío de materia prima, y del empaque permitiendo incrementar la materia prima y del empaque permitiendo incrementar la producción y a su vez reducción de costos FOB

La metodología para el estudio de dichos procesos se empleará, en primer término, un diagnóstico de la situación original con la finalidad de identificar los problemas ocurridos dentro de la planta y por consiguiente conocer sus causas orígenes. Y en segundo término analizar y comparar los costos FOB de tercerización con los costos que incurren la planta procesadora de la empresa

Esto servirá para poder controlar los procesos, como los tiempos de operación, los traslados del producto y los costos operativos. A su vez permitirá el ordenamiento de los flujos de flete como también una nueva perspectiva por parte del gerente en cuanto a los costos FOB

Por consiguiente, cabe recalcar que para el tema propuesto: “Gestión de proveedores para la reducción de costos de exportación de ají Páprika molido Hacia el mercado de EE.UU. de la empresa MecaInnova SAC.” se encontraron diversos estudios acerca de la importancia de la gestión con los proveedores, así también como la implicancia que se obtiene en los costos de la empresa para una eficiente gestión de estos, además se obtuvo información sobre los factores de una gestión con los proveedores y tipos de costos implicados en una negociación de comercio internacional.

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, (2014) afirma que Estados Unidos es el segundo socio comercial potencial de Perú después de China, tiene una alta importancia en el comercio exterior de Perú, pues es el segundo destino de las exportaciones.

Estados Unidos es el tercer país más grande del mundo en extensión territorial luego de Rusia y Canadá. Es una república federal y presidencialista con cincuenta estados y un distrito federal, por lo que es un atractivo para las exportaciones de muchos peruanos.

La publicación del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, nos muestra una visión del panorama actual sobre la relación comercial que existe con Estados Unidos, lo cual debe aprovechar la empresa MecaInnova SAC., ya que este país es uno de los principales destinos y cuenta con los requisitos y certificaciones que exigen los consumidores.

En conclusión, esta investigación muestra información sobre la gestión de relaciones con los proveedores, la demanda del mercado americano, los costos de exportación y modelos gestión de selección de proveedores, lo cual brinda mejoras para ser más competitivos en el mercado a través de una gestión de proveedores que permita reducir significativamente los costos de exportación del ají paprika.

1.4.2 Impacto práctico:

Esta exploración servirá para que la empresa MecaInnova SAC. Conozca los índices cualitativos para la gestión de relaciones con los proveedores para reducir costos de exportación de ají Páprika al mercado de Estados Unidos.

En primer lugar, beneficiará a los trabajadores de la empresa MecaInnova SAC. Como a empresas que presente problemas en la gestión de costos de exportación, de igual manera ayudarán a estudiantes que desean hacer investigaciones sobre temas similares, incluso beneficiará a la investigadora en el aprendizaje continuo sobre nuevos conocimientos de esta rama.

Asimismo, este análisis exploratorio podría servir para identificar oportunidades con los proveedores, reducir costos de exportación y poder competir con empresas extranjeras teniendo en cuenta los requerimientos y lineamientos del mercado.

A su vez podría ser vital para que las empresas que no cuenten con una buena gestión con los proveedores y no realicen una evaluación constante de estos con la finalidad de reducir costos y lograr competir con empresas extranjeras que tengan un precio inferior de ají paprika en el mercado, generando más ingresos y trabajo para el país.

Además, podría mejorar notablemente las condiciones del entorno empresarial en el sector Agroindustrial y lograr mejoras en el manejo de selección de proveedores, con la finalidad principal en el área de compras y lograr el objetivo de ser competitivos en el mercado internacional, específicamente en Estados Unidos.

1.5. Limitación

La empresa cuenta con diversos problemas tales como mala distribución de planta al no contar con cambiadores externos, no cuentan con un almacén y el mal funcionamiento de las maquinarias, pero no serán consideradas como variables de estudio, ya que no son relevantes en relación a la investigación.

1.6. Viabilidad

Para sustentar la viabilidad económica de la investigación se presentarán propuestas de mejora en las cuales se emplearán indicadores de reducción de costos que servirá para mejorar la rentabilidad de la empresa, además de sistematizar los costos y compararlas con los costos demandados de los proveedores en distintas ubicaciones.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

Internacionales

Ortiz (2014) en su tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial, determina la falta de aplicación de los modelos de gestión tanto en el abastecimiento como en la producción. Así mismo, señala que la causa más importante del problema es la carencia de un método para definir las estrategias de compra; se indica también que el término “socio” para denominar a algunos de sus proveedores las empresas no lo utilizan, mucho menos comparten información pertinente con ellos como por ejemplo la cantidad proyectada de consumo, por lo que se considera una de las causas más importantes que genera el desabastecimiento; también sugiere el incluir un análisis de las relaciones entre los criterios utilizados para seleccionar y evaluar a un proveedor. A pesar que, la empresa MecaInnova SAC. Cuenta con proveedores que los abastecen de materia e insumos, les falta una buena gestión de compras debido a que exceden en costos por un análisis no adecuado de sus proveedores. (p.46)

Miglierini y Treviño (2012) en su estudio para optar el título profesional propone un marco analítico que permita una mejor comprensión de los beneficios del desarrollo de proveedores como estrategias de

La empresa compradora ha desarrollado un esquema integral de análisis, el cual identifica los principales factores que conducen al desarrollo de proveedores, así como las barreras que limitan el logro de los objetivos esperados. También precisa evaluar e identificar las capacidades potenciales del proveedor de manera de nutrir la relación comprador-proveedor con actividades de coordinación y colaboración que redundaran en beneficios difíciles de alcanzar individualmente. Los proveedores con los que trabaja la empresa MecaInnova SAC. Cumplen con la demanda de la empresa, sin embargo, presentan muchos factores negativos que afectan el desarrollo su desarrollo y el de la empresa, ya que para que la empresa MecaInnova SAC. Logre sus objetivos debe concentrarse en su core business y delegar las demás actividades en la subcontratación de proveedores, para que la empresa dependa cada vez más del desempeño y capacidad de su base de proveedores. (p.33)

Cristi (2003) en su investigación para lograr el título de Químico Farmacéutico, sustenta el diseño del procedimiento operativo estándar, indica con precisión que todas las actividades a realizarse tienen un orden, el momento en que deben ejecutarse, y quien debe ejecutarlas, especificando las responsabilidades de todos los actores involucrados, lo que va a permitir una evaluación de los nuevos proveedores. La empresa MecaInnova SAC. Cuenta con su cartera de proveedores los cuales cubren la demanda de sus pedidos; no obstante, se debería

implementar un sistema para evaluar nuevos proveedores que cumplan con los requisitos de la empresa y generen a la empresa una mayor rentabilidad. (p.46)

Barreneche (2010) en su proyecto de Ingeniero Mecánico, propone desarrollar una metodología para la selección y evaluación de nuevos proveedores en una empresa. Así mismo, indica el desarrollo de plantillas para una base de datos que almacenan información relevante de proveedores, permitiendo encontrar información de los mismo de una manera más rápida y efectiva y ahorrar tiempo en el proceso de caracterización de los criterios con lo que se evaluarán a los proveedores, ya que a pesar que las grandes empresas utilizan la normal metodología para la selección y evaluación de proveedores, la mayoría de las veces no se publican fuera de las mismas, ya que son documentos confidenciales. La empresa MecaInnova SAC. a pesar de tener 7 años en el mercado con clientes ya estables no ha sabido desarrollar una buena metodología para seleccionar y evaluar a sus proveedores, por lo que solo se han limitado a proveedores de una zona, sin evaluar aquellos posibles proveedores de zonas más cercanas a su planta procesadora. (p.65)

Quevedo y Reyes (2012) en su tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial, plantea el diseño de un manual para el manejo de los proveedores en donde se definan y estandaricen los procedimientos de selección, evaluación y reevaluación de proveedores. También, el diseño de política de inventarios basada en técnicas de pronóstico y optimización de costos, los cuales faciliten la decisión sobre cantidades a pedir y tiempo adecuado para realizar los pedidos de los productos de consumo frecuente. La empresa MecaInnova SAC. Durante el proceso de selección de proveedores no ha utilizado un instrumento, el cual ayude en la estandarización de la materia prima ocasionando que esta sea enviada con deshechos, los mismos que no cumplen con la cantidad requerida, y en cuanto, a la selección de proveedores por su cercanía no lo han considerado, lo que afecta en el costo de exportación. (p.47)

Nacionales

Pinedo (2008) en su tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, explica el desarrollo de una metodología para evaluar la homologación de proveedores, en la cual se tiene como base la gestión de las compras y la evaluación de proveedores en ISO 9001:2000. Además, nos dice que los proveedores tienen que ver con los puntos clave de todos los procesos de un negocio, lo que hace que comprar sea visto desde una perspectiva amplia del proceso; de igual manera, precisa que un proveedor de servicios o productos debe tener credibilidad, comprometerse, ser compatible culturalmente con el subcontratista, mostrar un afán de mejorar el valor agregado de su servicio, ser flexible en el desarrollo del contrato y habilidades de desarrollo y ejecución. Por otra parte, señala que el nivel al que se homologan los proveedores, depende de los procesos productivos del cliente. Por consiguiente, lo que se busca con esta investigación es que la empresa MecaInnova SAC. Consiga una mejor

rentabilidad al seleccionar correctamente sus proveedores y pueda utilizar eso como una ventaja respecto a sus competidores. (p.23)

Ulloa (2009) en su tesis para obtener el título profesional de Ingeniera Civil, expone técnicas y herramientas que ayuden a mejorar la gestión logística del abastecimiento en dos aspectos: evaluar y seleccionar insumos con la finalidad de definirlos exactamente antes de la etapa de construcción, mediante un adecuado procedimiento en la toma de decisiones y en controlar el desempeño de los proveedores; de tal manera que, se apunte al mejoramiento continuo y al uso de la información para posteriores procesos de evaluación. La importancia de realizar un monitoreo del desempeño a los proveedores radica en que consisten en un medio para asegurar el cumplimiento de la calidad, costo, tiempo y alcance. Por lo que, se plantea un procedimiento que consta de tres pasos: definición de criterios y escalas de evaluación; obtención de información del campo y evaluación del desempeño; lo que va permitir mejorar el desempeño de los proveedores. A pesar que la empresa MecaInnova SAC. Cuenta con una cartera de compradores y mercados definidos no tiene una buena gestión de costos ni de proveedores porque incurre en costos extras en el proceso de exportación a los mercados extranjeros. (p.33)

Gamarra (2014) en su tesis para lograr el título profesional de Administración, determina la estructura de costos de exportación de alcachofa hacia los mercados internacionales. De acuerdo a los resultados obtenidos se indica que la actividad agroindustrial tiene una gran importancia dentro de la actividad económica en la región La Libertad donde las empresas generalmente realizan sus exportaciones basadas en una negociación con Incoterms FOB. Gamarra señala que los costos de exportación varían según el lugar de entrega, por la cantidad a exportar y por el acuerdo al tipo de negociación entre el exportador y el importador. La empresa MecaInnova SAC. tiene una alta participación en el mercado internacional con envíos a mercados como Rusia, Brasil, Chile y Estados Unidos, por tanto, los costos de exportación a dichos países van a variar, pero, la empresa incurre en costos extras por no tener una gestión de proveedores adecuada lo que genera sobrecostos en su proceso de exportación. (p.39)

Borda y Choquehuayta (2010) en su proyecto analiza las características de los principales eslabones de la cadena productiva del ají Párika, examinando las formas de gobierno entre ellas y su efecto en la competitividad de la cadena productiva del ají Párika; indica también, que en el Perú la exportación de ají Párika adolece de una falta de políticas que promocionen la inocuidad y que permitan fiscalizar las buenas prácticas agrarias, ya que el BPA en el ají Párika tiene una aplicación muy limitada desde la fase de siembra hasta la cosecha, en donde se hace un uso intensivo e indiscriminado de agroquímicos para el control de plagas. De igual modo, se pone énfasis en los precios, porque tienen un comportamiento irregular, relacionado a los cambios del mercado mundial y a los niveles primarios de la exportación del ají Párika. Los proveedores de ají

Páprika de la empresa MecaInnova SAC. Asumen el rol de abastecer a la empresa; a pesar de ello, no desempeñan su rol como tal, por una implementación inadecuada en la cadena de productividad, debido a que siempre llega gran cantidad de desechos (piedras) junto con los lotes de ají afectando su competitividad. (p.78)

Rodríguez (2011) en su proyecto para obtener el título profesional de Ingeniería Industrial se enfoca en elaborar una propuesta de mejora en el proceso productivo de la procesadora de vegetales aplicando metodologías de mejora continua con el objetivo de reducir mermas, aumentar la productividad, competitividad y poder reducir los costos.

La empresa MecaInnova SAC. No cuenta con una planificación adecuada del ingreso de materia prima lo que conlleva que no mantengan un mismo nivel de producción siempre. Esto conlleva, a que no se pueda pronosticar cuánta materia prima debe de entrar al proceso, según la demanda que se requiera causando muchas veces desabastecimiento o sobreproducción. (p.23)

Manchego (2014) en su proyecto para optar el Grado Académico de Magister en Administración se enfoca en evaluar cómo un modelo de Gestión de Outsourcing en pequeñas empresas productoras de prendas de vestir influye de manera significativa en el nivel de rentabilidad, además busca comprobar la eficiencia del uso del Outsourcing, como teoría y práctica, que permita mejorar los procesos administrativos generando eficiencia en la compañía. (p.56)

Paima y Villalobos (2014) en su tesis de investigación para lograr el título de Contador Público determina la influencia del sistema de control interno en el área de Compras en la rentabilidad de las empresas, asimismo hace acotación en que al realizar un análisis de gestión de compras se debe tener en consideración los procedimientos empleados por los encargados del control y gestión de las compras de dicha área, considerando las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios que se hagan al mínimo costo con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles, por ese motivo se debe optar por evaluar el sistema de control interno operativo, en forma periódica con la finalidad de corregir debilidades y deficiencias en forma oportuna, y con el objetivo de obtener información relevante, confiable y fiable, además de mejorar la gestión del área de Compras. La empresa MecaInnova SAC. Presenta una mala gestión de compras, ya que en reiteradas ocasiones los lotes de pedido no han sido los adecuados, por lo que la empresa debe mejorar su sistema de control interno operativo en cuanto a su gestión de compras. (p.45)

Illia (2007) en su tesis para obtener el título de Ingeniería Industrial argumenta que todas las organizaciones que buscan la excelencia se tropiezan con la calidad. Los objetivos de una empresa excelente son satisfacer las necesidades de los clientes, proveedores, accionistas, empleados y de la sociedad en pro de la mejora continua, por lo que se deben establecer estrategias para el

establecimiento de nuevos proveedores y mejoramientos de condiciones con los proveedores actuales e implementar el proceso de evaluación de proveedores, además afirma que una organización y sus proveedores son interdependientes, y una relación mutuamente beneficiosa aumenta la capacidad de ambos para crear valor por consiguiente la empresa MecaInnova SAC. Debe implementar su sistema de gestión de proveedores para crear una mejor relación con ellos y poder lograr una mayor rentabilidad y la mejora de sus relaciones comerciales. (p.89)

Cardenas (2013) en su tesis evalúa la viabilidad técnica, económica y financiera de un proyecto de inversión para la exportación a Estados Unidos, analizando la cadena de abastecimiento del negocio y su rentabilidad adecuada. Afirma que un incremento de consumo del producto producirá un aumento en su demanda y en las expectativas de las empresas, porque para conseguir una rentabilidad adecuada se debe lograr economías de escala, reducción de costos, y detectar fallas en la cadena de suministros, permitiendo encontrar nuevos mercados. Así mismo, indica que las regulaciones y normas legales de calidad son cada vez más exigentes, por tanto, se requiere de un desarrollo y control en toda la cadena de suministros para asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad e inocuidad y además estar preparados a nuevas exigencias del mercado destino. En síntesis, lo que se busca es que la empresa MecaInnova SAC. Mejore sus estándares de calidad y el abastecimiento para lograr un incremento en expectativas y reducir los costos en sus exportaciones, ya que la empresa al no tener una buena gestión con sus proveedores de insumos genera costos innecesarios en los procesos, limitándolos a aumentar su rentabilidad. (p.67)

Núñez (2012) en su tesis para optar el título de Ingeniero Informático, realiza el análisis, diseño e implementación de un sistema de gestión para las exportaciones, esta herramienta permitirá gestionar el proceso de exportación, con todas las tareas y procedimientos establecidos, facilitando el intercambio de información entre las áreas involucradas, llevando el control del estado de operaciones, Núñez señala que implementar un sistema de gestión verificará la capacidad productiva de la empresa con respecto al mercado interno, permitiendo tomar decisiones, que tengan en cuenta los costos de producción, gastos operativos y los costos de exportación con los cuales analizará la viabilidad de la exportación. La empresa MecaInnova SAC. Cuenta con sistema de gestión de exportaciones, pero le falta implementarlo, en donde permita tener un mayor conocimiento de todos sus procesos como el de abastecimiento en el que no se tiene un conocimiento de la trazabilidad de la materia prima, la cual en algunos mercados es exigida por sus clientes. (p.73)

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Definición de proveedores:

“Los proveedores son las personas o empresas que abastecen al establecimiento de todos los productos para el correcto desarrollo de la actividad. Para poder llevar a cabo, una buena gestión de compras, es necesario disponer de buenos proveedores y entablar con ellos acuerdos concretos, fiables y claros “(Díaz y León, 2014: 67)

“Los proveedores son todos aquellos que suministran a la empresa los bienes y servicios necesarios para ejercer su actividad y con ellos, se establece una relación de compra. Esta relación entre la empresa compradora y el proveedor debe fijar las condiciones de todas las operaciones de compra que son: los bienes y servicios concretos y específicos, objeto de suministro, la cantidad, las fechas de entrega, el precio por oportunidad. Posibles descuentos, rappels y la forma y plazo de pago” (Herrero ,2012: 101)

2.2.2 Importancia de los proveedores

“Los proveedores son las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios, para que la empresa pueda desarrollar sus actividades normalmente. Son los encargados de mantener viva y activa la organización y por lo tanto su importancia radica en el papel que desempeña en la existencia y en el futuro de la empresa

Adicionalmente, los proveedores ayudan en parte a financiar los inventarios, permiten presentar novedades a los clientes, asesoran en la comercialización de los productos, participan en la capacitación y entretenimiento de la fuerza de ventas, comparten información sobre participación. Tendencias y cambios de mercado. Por las razones expuestas y el papel que el proveedor desempeña en la vida de la empresa, es válida la expresión de que “los proveedores se deben considerar y tratar como socios del negocio”

Con frecuencia se observa que los compradores tienen la tendencia a subestimar e ignorar la importancia que los proveedores poseen para una empresa, desconociendo el perjuicio que genera esta actitud a la empresa y lógicamente a los mismos proveedores” (Montoya, 2010: 27)

2.2.3 Tipos de proveedores

De manera general, los proveedores pueden ser clasificados de diferentes formas, según los intereses de la organización y la relación con la satisfacción de sus necesidades, tomando en cuenta su objeto social, esta clasificación es muy práctica, pero descuida algunos aspectos fundamentales del proceso, para el área

de gestión de compras podría, en primera instancia ser de utilidad como referencia inicial, los proveedores se clasifican en:

Proveedores de insumos
Proveedores de servicios
Proveedores de otros servicios generales.
(Heredia, 2013: 143)

2.2.4 Relación de proveedor y usuarios

“Las organizaciones productivas no existen como agentes económicos aislados; por lo general, establecen una amplia variedad de vinculaciones con su entorno. La interacción proveedor-usuario permite la retroalimentación de sus aprendizajes. Cuando las empresas logran construir mecanismos adecuados que posibilitan el intercambio de experiencias, habilidades y conocimientos tecnológicos se establece una interacción proveedor-usuario que puede traducirse en un aumento de sus capacidades para desarrollar innovaciones y su potencial competitivo.

Las interacciones proveedor-usuario pueden definirse, en forma amplia, como el conjunto de vinculaciones técnicas (directas e indirectas) que se establecen entre empresas proveedoras y empresas que utilizan la materia prima en sus procesos productivos. Estas empresas actúan en el mercado como dos unidades formalmente independientes. El objetivo de esta interacción es intercambiar conocimientos, habilidades o know-how específico sobre productos y procesos e incluso sobre los propios patrones de organización productiva. La interacción supone que las empresas vinculadas de esta forma establecen procesos de aprendizaje interactivo, es decir, que una aprende de la otra. El aprendizaje implícito en esta relación eleva el potencial innovador y competitivo de las empresas proveedoras y usuarias, ya que ambas se benefician del know-how que intercambian” (Corona & Carlos, 2000)

2.2.5 Selección de proveedores

Los sistemas de clasificación de proveedores se desarrollan a través del tiempo de forma consistente con los cambios en las estrategias del suministro. Pueden ser identificadas en tres fases de desarrollo lógico y conceptual.

Nivel 1: Clasificaciones basadas en el producto del proveedor (que son las características del servicio/producto que él puede suministrar, incluyendo embalaje, transporte y documentación).

Nivel 2: Clasificaciones fundamentadas en comprobaciones de las capacidades internas del proveedor (como garantizara el proveedor los productos o servicios del cliente a través de sus capacidades y procesos).

Nivel 3: Evaluaciones de la adecuación y del potencial de cualquier relación proveedor- cliente existente o posible (como puede contribuir el proveedor al negocio del cliente). (Merli, 2008:87)

2.2.6 Poder de negociación de los proveedores

“Los proveedores pueden ejercer una notable influencia en un sector presionando en una subida del precio, en el tiempo de entrega o en la calidad de los productos, y de esta manera, exprimir la rentabilidad de un sector, por ellos es de vital importancia averiguar qué papel juegan dentro del sector” (Martínez y Milla, 2012, p.46)

Un grupo de proveedores tiene el poder cuando se dan las siguientes condiciones:

Existe un número reducido de proveedores o se encuentran concentrados en grandes grupos. Los proveedores cuando son escasos o están unidos en asociaciones o consorcios, pueden fijar los precios con un mayor poder, porque la oferta es limitada y está muy controlada por un determinado grupo de proveedores.

Importancia del sector para proveedores: si para los proveedores el sector en el que opera muestra sociedad no es estratégico, significa que no tiene excesiva dependencia de las ventas en el mismo, y, por lo tanto, su poder de fijación de precios es mayor.

- **Importancia del producto:** si el producto del proveedor es indispensable en la producción de nuestra sociedad, el poder del proveedor se incrementa, dado que la sociedad no puede producir en su ausencia.
- **Diferenciación del producto:** si los proveedores compiten en relación a la diferenciación del producto, aquellos proveedores que hayan logrado un producto de mayor calidad podrán ejercer más presión en el mercado a la hora de vender sus productos.
- **Amenaza de los proveedores de integración hacia adelante:** si la amenaza de integración hacia adelante por parte de los proveedores es importante, estos podrán ejercer una mayor presión en el mercado porque pueden acaparar cuota de mercado en el detrimento de la de sus clientes. (Martínez y Milla, 2012, p.46)

2.2.7 Negociación

La negociación es una situación en la que dos o más partes intentan llegar a un acuerdo a través de la comunicación y poniendo sobre la mesa sus propios recursos. Además, ambas partes reconocen que el acuerdo es más beneficioso que la ruptura de las relaciones y están dispuestas a “ceder algo a cambio de algo” (Díaz y León, 2014:71)

La negociación es un proceso de interacción comunicativa en el que dos o más partes intentan resolver un conflicto de interés, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas. (Morley y Stephenson, 2012, p.88)

2.2.8 Modelos de negociación de los proveedores

Para poder negociar eficazmente hay que cumplir tres puntos:

- Conocer bien el producto, el mercado y la competencia.
- Analizar los intereses de la otra parte.
- Tener unos objetivos claros

La mejor técnica de negociación es el acercamiento entre las dos partes, lo que implica la existencia de una distancia entre ellas, los profesores de la universidad de Harvard Fisher y Patton contrastaron dos modelos de negociación con proveedores:

- Negociación por posiciones: cada parte establece su propia posición, conforme a sus propios intereses. Se reúne para discutir sobre ellas y se hacen concesiones parciales, las menos posibles, para llegar a un acuerdo. Frecuentemente estas posiciones son un muro defensivo para proteger unos intereses subyacentes.
El juego de poder consiste en desbancar al otro de su posición e imponer la propia, con el consiguiente menoscabo de las relaciones mutuas.
En la forma más común de negociar con proveedores, incluso cuando existe por ambas partes una actitud de cooperación. (Díaz y León, 2014, p.71)
- Negociación por principios: los participantes establecen sus intereses en referencia a unos principios objetivos.
En vez de atrincherarse en unas posiciones que protejan sus propios intereses, buscan como satisfacer los intereses de ambas partes de una manera objetiva, de modo que aseguren unas relaciones satisfactorias y duraderas. (Díaz y León, 2014, p.71)

2.2.9 Definición de exportación

“Las exportaciones es el medio más común del que sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir, que las empresas introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en su producción y para que pueda diversificarse sus sedes de ventas” (Daniels y Radebaugh, 2007, p.507)

“Salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación no está afectada a ningún tributo” (*Ley General de Aduanas N°1053*, 2010)

2.2.10 Formas más apropiadas para exportar

La actividad exportadora cuenta con mecanismos y organizaciones a las que pueden acudir las empresas.

“Consortios de exportaciones: la experiencia italiana. Los consorcios son agrupaciones de pequeñas y medianas industrias que se organizan para exportar una producción conjunta y compartir una gama de servicios en el campo del comercio exterior. Estas formas de organización se basan principalmente en el esfuerzo de las propias empresas con el apoyo de algunos organismos públicos y privados” (Luna y Pezo, 2005, p.32)

Modelo de subcontratación o modelo japonés, esta es una forma de cooperación fundamentada en la experiencia de las empresas del Japón. En este modelo de las grandes empresas exportadoras subcontratan los servicios de las pequeñas empresas como proveedoras de volúmenes menores de producto, para ser colocados de manera comparativa en el mercado internacional” (Luna y Pezo, 2005, p.32)

“Modelo tradings o modelo Taiwán, en el modelo taiwanés las empresas comercializadoras o trading establecen relaciones con las empresas productoras, organizan la oferta exportable del sector, brindan asistencia técnica, controlan la calidad realizan la selección y gestionan acceso a nuevos mercado” (Luna y Pezo, 2005, p.32)

2.2.11 Definición de costo de exportación

“Los costos más representativos en que incurre una empresa al exportar, adicionales a los de producción” (Cabrera, 2013, p.53), son los siguientes:

Gastos en el país de origen: embalaje.

Carga en almacén de salida.

Envío de mercancía al puerto o aeropuerto.

Trámites en la aduana de exportación. En el puerto, aeropuerto, zona de grupaje, terminal de salida.

Gastos internacionales: seguro de transporte. Transporte Inicial.

Gastos en el país de destino: en el puerto, aeropuerto, zona de grupaje, terminal de llegada. Descarga en la fábrica o almacén de destino.

2.2.12 Definición de incoterm

“Son Instrumentos clave en la gestión de las operaciones de compraventa de mercancías, que constituyen al objeto de comercio nacional e internacional. Es vital importancia que las partes vendedora y compradora concreten respectivas obligaciones respecto a las gestiones necesarias para su desarrollo, como el Embalaje y la carga de mercancía, el transporte, las circunstancias de la entrega, los despachos de aduanas, la documentación requerida, etc.” (Cabrera, 2013, p.53)

2.2.13 Tipos de costos de exportación

FOB: “Free on Board”

“El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial” (Cabrera, 2013, p.53)

“Es de aclarar que la obligación de contratar el transporte internacional (y el seguro de transporte internacional), en principio, recae sobre el comprador. Sin embargo, puede suceder que el comprador no tenga la capacidad de contratar directamente esos servicios, por lo que podría solicitar la asistencia del vendedor para la contratación de esos servicios. En esos casos, se denominará la operación como una FOB con servicios adicionales. En definitiva, los costos de la contratación de esos servicios siempre serán asumidos por el comprador. Puede que el uso de FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en manos del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla FCA.

FOB exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. El vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo trámite alguno aduanero de importación. (Cabrera, 2013, p.53)

Las obligaciones del vendedor se pueden resumir así:

- Entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía
- Entregar la mercancía o ponerla a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o en el plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto
- Notificar suficientemente al comprador que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado.

- Pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación. (Cabrera, 2013, p.53)
- El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte. (Cabrera, 2013, p.53)
- Pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación. (Cabrera, 2013, p.53)

Por su parte, el comprador se obliga a:

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor. (Cabrera, 2013, p.53)
- Los costes de los trámites aduaneros necesarios para la importación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación. (Cabrera, 2013, p.53)
- Pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación” (Rodríguez, 2010,p.45)

CFR

“CFR o “Coste y flete” significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía esté a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. Para el vendedor los alcances de este término son los mismos que las del término FOB, con la única diferencia que el vendedor deberá encargarse de contratar el transporte internacional hasta el puerto de destino acordado y pagar el flete hasta ese destino. El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador en el mismo momento en que se transmite el riesgo en el término FOB. Como ya se ha mencionado, esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo y los costes se transmiten en lugares diferentes. Mientras que, en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, esto puede que no se haga con el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al

comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para el comprador, se recomienda a las partes que lo identifique lo más preciso como sea posible en el contrato. (Rodríguez, 2010,p.45)

Bajo este término el vendedor estará obligado a:

- Entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa; obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía. (Rodríguez, 2010,p.45)
- Entregar la mercancía o ponerla a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o en el plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto. (Rodríguez, 2010,p.45)
- Notificar suficientemente al comprador que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado
- Pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación. (Rodríguez, 2010,p.45)
- El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte. (Rodríguez, 2010,p.45)
- Pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación. (Rodríguez, 2010,p.45)

Por su parte el comprador se obliga a:

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
- Debe asumir todos los costes relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, excepto cuando sea aplicable; los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación; todos los costes y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costes y gastos sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; los costes de descarga, incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costes y gastos sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

- Incumbe al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
- Pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación” (Rodríguez, 2010, p.67)

CIF: “Cost, Insurance and Freight

“El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores. El Incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial” (Cabrera, 2013p.53)

“El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. Esta operación es descrita, igualmente por algunos, como aquella según la cual el vendedor se obliga no a entregar mercaderías conformes sino más bien a entregar documentos conformes al contrato. Y esto es cierto, ya que el término CIF implica de igual manera la obligación para el vendedor de entregar los documentos que prueben la entrega de las mercaderías en los términos acordados en el contrato. Esos documentos serán, fundamentalmente, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro. (Cabrera, 2013p.53)

Así, en el caso anterior (CIF Rotterdam) el vendedor deberá entregar al comprador un conocimiento de embarque que pruebe que se han entregado al transportador las mercaderías acordadas y que las mismas llevan como destino final ese puerto. Asimismo, deberá proveer al comprador una póliza de seguro que pruebe la contratación de un seguro por todo el trayecto. (Cabrera, 2013p.53)

Las obligaciones del vendedor se pueden resumir así:

- Entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa. (Cabrera, 2013p.53)
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía. (Cabrera, 2013p.53)
- El vendedor debe entregar la mercancía, ya sea poniéndola a bordo del buque o procurando la mercancía así entregada. (Cabrera, 2013p.53)
- El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro se contratará con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dará derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador. (Cabrera, 2013p.53)
- Notificar suficientemente al comprador o que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado; vi. asumir los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación. (Cabrera, 2013p.53)
- El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte. (Cabrera, 2013p.53)
- Pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.
- Pagar el flete y todos los costos de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fuera a cuenta del vendedor según el contrato de transporte. (Cabrera, 2013p.53)

Por su parte, el comprador se obliga a:

- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país
- Hacerse cargo de la mercancía cuando se haya entregado y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.
- Proporcionar o prestar ayuda al vendedor para que obtenga, por petición, riesgo y expensas suyos, cualquier documento e información, incluyendo la seguridad para el transporte y exportación de la mercancía en cualquier país

- Pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación (Rodríguez, 2010, p.45)

2.3 Hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

- La gestión de los proveedores de ají Páprika molido permitirá reducir los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

2.3.2 Hipótesis específico

- Los costos de materia prima y de transporte son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. en la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.
- La entrega tardía de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova genera sobrecostos de aprovisionamiento
- Los costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento será menor

Tabla 1.

Marco lógico (Matriz de Coherencia)

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Indicadores	Medios de Verificación	
General	¿De qué manera la gestión de los proveedores de ají Párika mejorara en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC?	La Gestión de los proveedores de ají Párika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.	Ubicación proveedores	Distancia	Análisis de contenido / Guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC.	
				Tiempo		
Efecto de los costos de exportación	Directo					
	Reducción de costos					
Específicos	¿Cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC? en la exportación de ají Párika molida hacia el mercado de Estados Unidos?	Los costos de materia prima y de transporte son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC. En la exportación de ají Párika molido hacia el mercado de Estados Unidos.	Costos de materia prima	Volumen de compra	Análisis de contenido / Guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC.	
				Número de Proveedores		
	Costos de transporte	Frecuencia de envíos				
		Distancia				
¿Cuáles son los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova SAC??	Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova S A C	La entrega tardía de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova genera sobrecostos de aprovisionamiento	Costos aprovisionamiento	Nivel de Compras	Análisis de contenido/ Guía de entrevista a proveedores.	
				Tiempo de entrega		Tiempo a partir de realizado el pago
						Días que demora
¿Cuál es la mejor alternativa de procesamiento de ají Párika para la empresa MecaInnova SAC?	Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de Párika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.	Los costos de la exportación de Párika molida si se terceriza el servicio de procesamiento será menor	Costos de exportación	Valor	Guía de entrevista a empresas exportadoras del rubro / Fichas bibliográficas.	
				Porcentaje		
			Costo de procesamiento	Valor		
				Porcentaje		
Tercerización	Nuevos Proveedores					

Elaboracion: Propia

CAPÍTULO III. MÉTODO

3.1. Diseño

Se utiliza un diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos.

Vara (2012) explica que se emplea el diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos cuando se quiere proponer planes, propuestas de gestión de limitado alcance o aplicado solo a aspectos muy específicos. Se caracteriza por estudiar un fenómeno dentro de su contexto real, que tiene situaciones únicas o poco frecuentes y por basarse en varias fuentes de evidencia al mismo tiempo. Se debe observar y entrevistar gerentes exitosos para analizar sus métodos, revisar documentos de gestión para precisar las tendencias teóricas de planificación que se aplican a la empresa, consolidar información de mercado e identificar limitaciones para proponer uno más eficiente y efectivo.

Este diseño indaga profundamente en un número limitado de casos para generalizaciones a todos los casos semejantes, también es muy útil cuando se quiere analizar una experiencia empresarial exitosa, buscando identificar razones de éxito.

Los estudios de caso trabajan con muy pocas unidades de investigación profundizando y detallando los conocimientos sobre esta.

El diseño exploratorio cualitativo permitió diagnosticar la situación en la que se encontraba la empresa MecaInnova SAC. Y así se propuso una mejora en la gestión de proveedores de ají Páprika de la empresa para aumentar su eficiencia y reducir los costos de exportación.

3.2. Población y muestra

Para el primer objetivo específico: identificar cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos, la población está compuesta por seis Documentos de compra de productos, Servicios para la exportación de la empresa MecaInnova SAC. Y dos personas involucradas directamente con las compras.

Con respecto a la muestra se realizó un muestreo no probabilístico, ya que no se utilizó métodos estadísticos; este muestreo se basa en los criterios de conocimiento del investigador procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible. (Vara, 2012).

Este tipo de muestreo se realizó debido a que el investigador posee contactos dentro de la empresa MecaInnova SAC. Lo cual pudo facilitar la información requerida.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Documentación de la empresa MecaInnova SAC.
- Documentación de áreas de compras, producción, ventas referentes a la exportación de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.
- Documentación de costos de las tres últimas operaciones de la empresa MecaInnova SAC. hacia Estados Unidos

Luego de realizar el análisis respectivo en la población anterior, se obtuvo la siguiente muestra:

- Facturas de proveedores de materia prima y servicios.
- Documentos de costos de mano de obra.
- Documentos de costos gastos indirectos de fabricación.
- Documentos de costos de gastos de ayuda a la comercialización.
- Documentos de costos de gastos de distribución y ventas.
- Documentos de gastos administrativos.
- Documentos de costos operativos y documentación de exportación.

Cabe mencionar, que la documentación fue proporcionada por la empresa, sin embargo, se me hizo firmar un compromiso de confidencialidad en el cual no me permitían divulgar la documentación.

Finalmente, se realizó una entrevista a la empresa MecaInnova SAC, la cual estableció se obtenga la siguiente muestra:

- Carlos Javier Montoro Yupanqui -Encargado del área de Logística de la empresa.
- Hanna Claudia Freida torres- Gerente general.
- Miguel Ángel Rosales Sepúlveda - Administrador.

Para el segundo objetivo específico: identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC., la población está compuesta por los proveedores de la empresa MecaInnova SAC.

En cuanto al muestreo; se realizó un muestreo no probabilístico ya que el investigador posee contactos dentro de la empresa MecaInnova SAC. Lo cual pudo facilitar la información requerida.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Proveedores que trabajan más de 2 años con la empresa.
- Proveedores de Trujillo y Chiclayo.
- Proveedores de producto inmersos con el ají Páprika

Luego de efectuar el análisis respectivo en la población anterior, se obtuvo la siguiente muestra.

- Agronsant Export SAC. – Proveedor de ají Páprika y semillas
- Corporación Agrícola Lanifer SAC. – Proveedor de ají Páprika
- V & S Polibags SAC – Proveedor de bolsas
- Corporación de Envases y Embalajes SAC. - Proveedor de sacos Kraft
- Corporación de Transportes Carley SAC. - Servicio de transporte interno
- Shalon Express SAC. – Servicio de agencia de envió de papeles craft y bolsas

Para el tercer objetivo específico: evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de Páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

La población está compuesta por tres empresas exportadoras de ají Páprika.

En cuanto al muestreo; se realizó un muestreo no probabilístico, ya que el investigador posee contactos dentro de la empresa MecaInnova SAC. Lo cual pudo facilitar la información requerida.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Empresas exportadoras de ají Páprika.
- Empresas que hayan exportado consecutivamente la partida arancelaria, en los tres últimos años.
- Empresas exportadoras de los departamentos de Piura, Lambayeque y Lima.

Luego del análisis respectivo en la población anterior, se obtuvo la siguiente muestra:

- Gandules Inc. SAC.
- Green Land Perú SAC.
- Food Export Norte SAC.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Cotizaciones de empresas tercerizadoras.
- Cotizaciones de empresas cercanas a la planta.
- Cotizaciones que le convengan a la empresa.

El análisis de contenido está compuesto por las población y muestras de la empresa para poder verificar si es conveniente la tercerización del procesamiento del ají Páprika.

Para el objetivo general: determinar como la gestión de proveedores de ají páprika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

La población estuvo compuesta por tres personas involucradas en las exportaciones.

En cuanto al muestreo, se realizó un muestreo no probabilístico, ya que el investigador posee contactos dentro de la empresa MecaInnova SAC. Lo cual facilitó la información requerida.

Los criterios de inclusión y exclusión, son los siguientes:

- Personas que laboren más de 2 años en la empresa.
- Personas que tengan facultad de tomar decisiones dentro de la empresa.
- Personas que trabajen en la empresa y se encuentren en Zaña.

Luego del análisis respectivo en la población anterior, se obtuvo la siguiente muestra:

- Gerente general.
- Responsable de área Logística
- Responsable del área Comercial.

El análisis de contenido estuvo compuesto por la población y muestras las cual es la documentación de los proveedores que la empresa nos brindó lo cual ayudo a determinar si la ubicación de los proveedores afecta en los costos de exportación.

3.3. Instrumentación

En la presente investigación se utilizaron los siguientes instrumentos:

Para el primer objetivo específico se hizo un análisis documental y la entrevista a la empresa MecaInnova SAC.

En cuanto al instrumento que se desarrolló en el segundo objetivo fue el análisis documental de la empresa.

Y, por último, en el tercer objetivo específico los instrumentos a utilizados fueron la entrevista a empresas exportadoras del rubro y el análisis documental.

Lo cual, ayudó al desarrollo del objetivo general mediante los instrumentos de análisis documental y de la entrevista a la empresa MecaInnova SAC.

Para la muestra del primer objetivo específico el cual es identificar cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos. Se establecieron tres muestras de estudio:

- La primera muestra son los documentos de exportación de productos de la empresa MecaInnova donde se utilizó como instrumento el análisis de contenido y se tomó como técnica el análisis documental. Estos favorecieron el análisis y el registro del estado actual de las exportaciones de la empresa. Asimismo, se tomó en cuenta los documentos de exportación, facturas comerciales, lista de empaque, Bill of Lading y Dwas.
- La segunda muestra estuvo integrada por dos personas quienes trabajan en la empresa MecaInnova SAC. involucradas directamente con las exportaciones; como instrumento se usó la guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC. y como técnica la entrevista a la empresa. Esta muestra sirvió para identificar los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. en la exportación de ají Páprika molida hacia el mercado de Estados Unidos.

En el segundo objetivo específico identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC. Cuenta con la siguiente muestra:

- Los proveedores de la empresa MecaInnova SAC. teniendo como instrumento la guía de entrevistas del área de Compras de la empresa MecaInnova SAC. y como técnica la entrevista al encargado del área de compras de la empresa, lo cual permitió conocer la participación en la cual están involucrados los proveedores en la empresa, niveles de compra, días que demanda el envío de materia prima y costos que incurren al momento de la compra.

En el tercer objetivo específico consiste en evaluar cuánto es la reducción de costos de la exportación de Páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento. Se tomó como muestra:

- Tres empresas exportadoras del rubro, las cuales tuvieron como instrumentos las guías de entrevista a empresas exportadoras del rubro y el análisis de contenido; y como técnica las entrevista a empresas exportadoras del rubro y análisis documental. Esto ayudó para comparar los costos y/o sobrecosto que incurren la compra de materia prima, traslado y procesamiento del ají Páprika en polvo.

Para poder comprobar la veracidad del contenido se grabaron las entrevistas de cada colaborador de la empresa con previa autorización por parte del dueño y/o encargado de la planta procesadora para dicha grabación, además de las fotos en las diferentes instalaciones de las empresas entrevistadas.

También, fueron analizadas las grabaciones de empresas exportadoras del rubro con previa autorización del dueño y/o encargados. De esta forma, queda reconocida la calidad de información obtenida para realizar la presente investigación.

Y, por último, el contenido de la investigación fue validado por los diferentes instrumentos y las opiniones de expertos profesionales especializados en los temas correspondientes, los cuales garantizaron la veracidad del contenido que fue ejecutado por el investigador.

Las personas quienes validaron el contenido de la presente investigación fueron:

- Magister Mónica Pintado Damián – Licenciada en Negocios Internacionales.
- Magister Danna Jiménez Boggio - Licenciada en Negocios Internacionales.
- Magister Cesar Ricardo Rocero Salazar – Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales.

Tabla 2.
Operacionalizacion de variables

Problema		Objetivo	Hipótesis	Variable	Indicadores	Instrumentos
General	¿De qué manera la gestión de los proveedores de ají Párika mejorara en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC?	Determinar como la gestión de proveedores de ají Párika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.	La Gestión de los proveedores de ají Párika molido permitirá reducir los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.	Ubicación Proveedores	Distancia Tiempo	Análisis de Contenido / Guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC.
				Efecto de los costos de exportación	Directo Reducción de costos	
Específicos	¿Cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Párika molido hacia el mercado de Estados Unidos?	Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají Párika molido hacia el mercado de Estados Unidos.	Los costos de materia prima y de transporte son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC. En la exportación de ají Párika molido hacia el mercado de Estados Unidos.	Costos de Materia Prima	Volumen de compra Número de	Análisis de Contenido / Guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC.
				Costos de transporte	Frecuencia de Distancia	
	¿Cuáles son los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova SAC?	Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova SAC.	La entrega tardía de los proveedores de ají Párika de la empresa MecaInnova genera sobrecostos de aprovisionamiento	Costos aprovisionamiento	Nivel de Compras	Análisis de Contenido/ Guía de entrevistas a los proveedores
				Tiempo de entrega	Tiempo a partir de realizado el pago Días que demora	
	¿Cuál es la mejor alternativa de procesamiento de ají Párika para la empresa MecaInnova SAC?	Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de Párika molido si se terceriza el servicio de procesamiento.	Los costos de la exportación de párika molido si se terceriza el servicio de procesamiento será menor	costos de Exportación	Valor Porcentaje	Guía de Entrevista a empresas exportadoras del rubro /Fichas bibliográficas.
				Costo de procesamiento	Valor Porcentaje	
				Tercerización	Nuevos Proveedores	

Elaboracion: Propia

3.4. Procedimiento

En la presente investigación se desarrollaron los siguientes procedimientos para cada una de las poblaciones, las cuales proceden de manera independiente y diferente.

En el primer objetivo específico tuvo como población:

Los documentos de exportación de productos de la empresa MecaInnova y el procedimiento que se realizó es el siguiente:

- Se solicitó la autorización a la junta administrativa o el gerente general de la empresa para la entrega de la documentación de exportación hacia el mercado de EE.UU.
- Una vez que se obtuvo la aprobación de la empresa, se obtuvo la documentación, donde se realizó el análisis del contenido, instrumento seleccionado para esta muestra.
- Se llevó a cabo la depuración de la información obtenida la cual fue analizada con detenimiento.
- Se realizó el análisis de la información obtenida.
- Se llevó a cabo la tabulación de los datos obtenidos para mayor comprensión en un documento Microsoft Word 2013 o en Excel 2013.

Las dos personas involucradas directamente con las compras y se realizó el siguiente procedimiento

- Se solicitó la autorización del gerente general de la empresa MecaInnova SAC., para la entrevista a dos personas involucradas directamente en el área de comprar de la materia prima, y además obtuvimos información de los documentos de compra de productos y de los servicios para la exportación del ají Páprika en polvo.
- Después que obtuvimos la aprobación, se realizó la reunión en la empresa y se dieron las indicaciones correspondientes a los participantes del estudio sobre el instrumento que se aplicó, el cual en este caso fue la entrevista. Además, se pudo disponer de los documentos, los cuales fueron analizados de acuerdo a lo instrumentos seleccionados para esta muestra.
- Se filtró la información que fue relevante para la muestra. Posteriormente, se analizó la información obtenida, para tabular los datos facilitando mayor comprensión en un documento Microsoft Word 2013.

En el segundo objetivo específico tiene como población los documentos de compras de productos para la exportación de la empresa MecaInnova, los cuales se desarrollaron de la siguiente manera:

- Se solicitó la autorización del gerente general de la empresa MecaInnova SAC., para obtener información de sus proveedores y posterior a ellos se realizó la entrevista al encargado del área de Compras.
- Una vez que se obtuvo la aprobación, se realizó la reunión en la empresa y se aplicaron los instrumentos necesarios para el análisis de este objetivo.
- Posterior a ellos se filtró la información relevante para la muestra.
- Se realizó el análisis de la información obtenida.
- Se llevo a cabo una síntesis de la información obtenida mediante un informe presentado en un documento Microsoft Word 2013.

Se buscaron a las empresas que estén dedicadas a la elaboración y exportación de ají Páprika en polvo.

- Se comunicó con el gerente y con el encargado de Comercio Exterior, con el objetivo de solicitar una entrevista personal con dichos encargados.
- Luego de la autorización por parte del gerente general se programó la respectiva fecha de visita a las instalaciones de la empresa para realizar la entrevista.
- Se aplicaron los instrumentos a desarrollar en este objetivo, los cuales están a cargo del investigador.
- La entrevista fue grabada vocalmente con la finalidad de revisarla cuando sea conveniente, previa autorización.
- Se elaboró un documento textual en Microsoft Word 2013 para su posterior análisis en la reducción de costos de la exportación del ají molido si se terceriza el servicio

En el objetivo general determinar como la gestión de proveedores de ají Páprika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC. Tiene como población a tres personas involucradas en las exportaciones de la empresa MecaInnova SAC. Las cuales, se realizaron el siguiente procedimiento para su desarrollo:

- Se solicitó la autorización del gerente general de la empresa MecaInnova SAC., para entrevistar a tres personas involucradas directamente en el área de exportaciones de la empresa.
- Luego de la autorización por parte del gerente general se programó la respectiva fecha de visita a las instalaciones de la empresa para realizar la entrevista a las tres personas.
- En seguida se aplicaron los instrumentos a desarrollar en este objetivo los cuales están a cargo del investigador.
- La entrevista fue grabada vocalmente con la finalidad de revisarla cuando sea conveniente, previa autorización.
- Se elaboró un documento textual en Microsoft Word 2013 para su posterior análisis sobre la ubicación de los proveedores y como afecta en el costo de exportación.

3.5. Aspectos éticos

El investigador se comprometió a respetar la veracidad, la confiabilidad de los datos obtenidos por la empresa MecaInnova SAC. Y la identidad que participan en el estudio.

Como también se comprometió a no aprovecharse de la información para realizar otras investigaciones o que puedan perjudicar a la organización.

Asimismo, el autor ha realizado la investigación recolectando datos e información necesaria para el desarrollo del objeto estudiado con previa autorización y bajo el consentimiento del dueño y/o encargados lo cual garantiza que dicho estudio posee carácter de originalidad debido a que son recolecciones de información proveniente de fuentes primarias y así sustentar la calidad de la misma.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados de la investigación

En el presente capítulo se define los resultados que se obtuvieron en la labor de campo donde se aplicaron cuatro instrumentos, los cuales fueron previamente definidos en la matriz lógica, Dichos instrumentos son:

Para el primer objetivo específico se tomó como instrumentos el análisis de contenido y guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC. En cuanto al objetivo específico se consideraron dos instrumentos: el análisis de contenido y la guía de entrevistas a los proveedores; y como último objetivo específico se utilizaron la guía de entrevista a empresas exportadoras del rubro y fichas bibliográficas.

En cuanto al objetivo general los instrumentos son el análisis de contenido y la guía de entrevista a la empresa MecaInnova SAC.

4.1.1 Descripción de la muestra

Para el primer objetivo específico se utilizó como muestra a tres personas de la empresa involucradas en la exportación; para el segundo objetivo específico, se utilizaron documentos de compras, servicios para exportación de la empresa MecaInnova y dos personas involucradas directamente con las compras de la empresa MecaInnova; en el tercer objetivo específico, se emplearon los documentos de compras y los servicios de la exportación de la empresa; finalmente, para el objetivo general se tomó como muestra a tres empresa exportadoras de ají Párika.

4.1.2 Análisis exploratorio

Para poder lograr los objetivos trazados y como consiguiente los resultados, se tuvo que realizar un diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos. Los que son utilizados cuando se quiere proponer planes, propuestas de gestión de limitado alcance o aplicado solo a aspectos muy específicos y se caracteriza por estudiar un fenómeno dentro de su contexto real.

Además, es relevante mencionar que se trabajó con cuatro poblaciones las cuales fueron Los colaboradores de la empresa MecaInnova SAC., dentro de ellos se encuentra el gerente general, personal del área de Logística, Personal de Ventas y Comercio Exterior, los proveedores, los competidores directores y aquellas empresas exportadoras de ají Párika en conserva o polvo y la data bibliográfica definida.

En efecto, a continuación, se detallarán la ejecución y el análisis de los instrumentos aplicados para cada objetivo específico:

4.1.3 Verificación de los objetivos

4.1.3.1 Costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

Para el desarrollo del primer objetivo específico “Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.”, la población estuvo conformada por documentos de compras de productos, servicios para la exportación de la empresa y dos personas involucradas directamente con las compras.

Con respecto al muestreo, se realizó el muestreo no probabilístico, ya que no se utilizarán métodos estadísticos; este se basa en los criterios de conocimiento del investigador procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible.

Actualmente, las exportaciones peruanas siguen en constante crecimiento, en donde cada vez se van incorporando nuevos mercados para abastecer. Con la globalización y la celebración de los Tratados de Libre Comercio con distintos países, el Perú ha podido llegar a satisfacer las necesidades de consumidores en distintos puntos del mundo.

Por lo tanto, para conocer los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. Al exportar su producto al mercado de Estados Unidos, se entrevistó a tres colaboradores de la misma empresa, los cuales fueron el gerente general, el responsable del área Logística y el responsable del área de Compras y Exportaciones. A continuación, se expondrá de manera resumida los resultados que se obtuvieron de cada entrevista en la empresa MecaInnova SAC.:

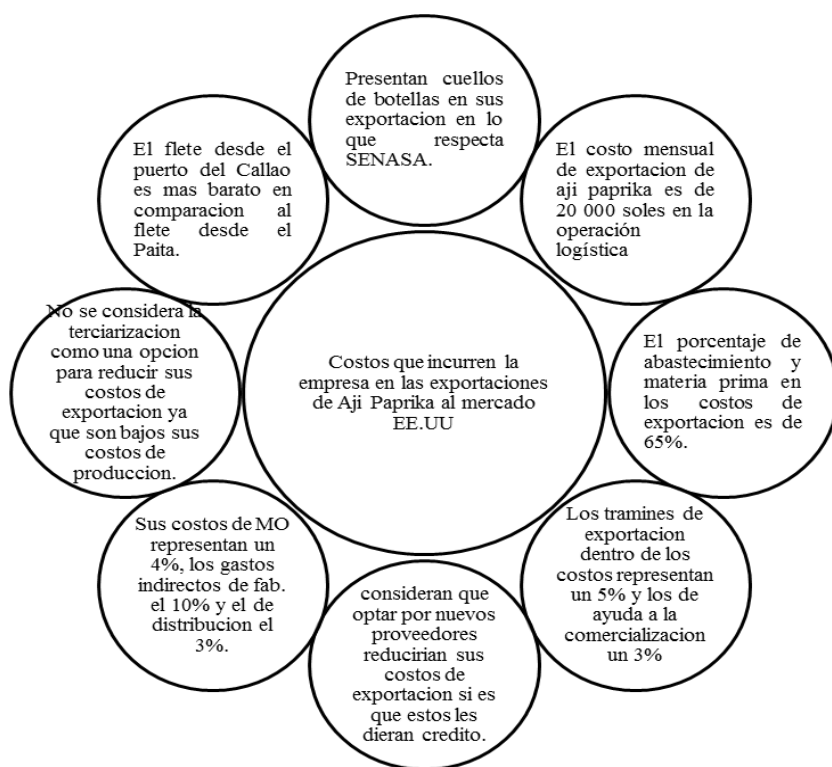


Figura 1. Costos que incurre la empresa en las exportaciones de ají paprika al mercado de Estados Unidos según la Gerencia General.

Fuente: Entrevista realizada al gerente general de la empresa MecaInnova SAC. El día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

La figura 1. Muestra los resultados de la entrevista realizada al gerente general de la empresa MecaInnova SAC. en donde afirma que optar por nuevos proveedores que estén mucho más cerca de su planta procesadora reducirían óptimamente sus costos de exportación, aunque no todos los proveedores ofrecen créditos de compras en comparación con los que la empresa trabaja; indica también, que si le ofrecen terciarizar el proceso de producción no reducirían sus costos de exportación, ya que la empresa cuenta con su propia planta procesadora y consideran que sus costos de procesamientos son bajos en comparación si optaran por terciarizar ese proceso,

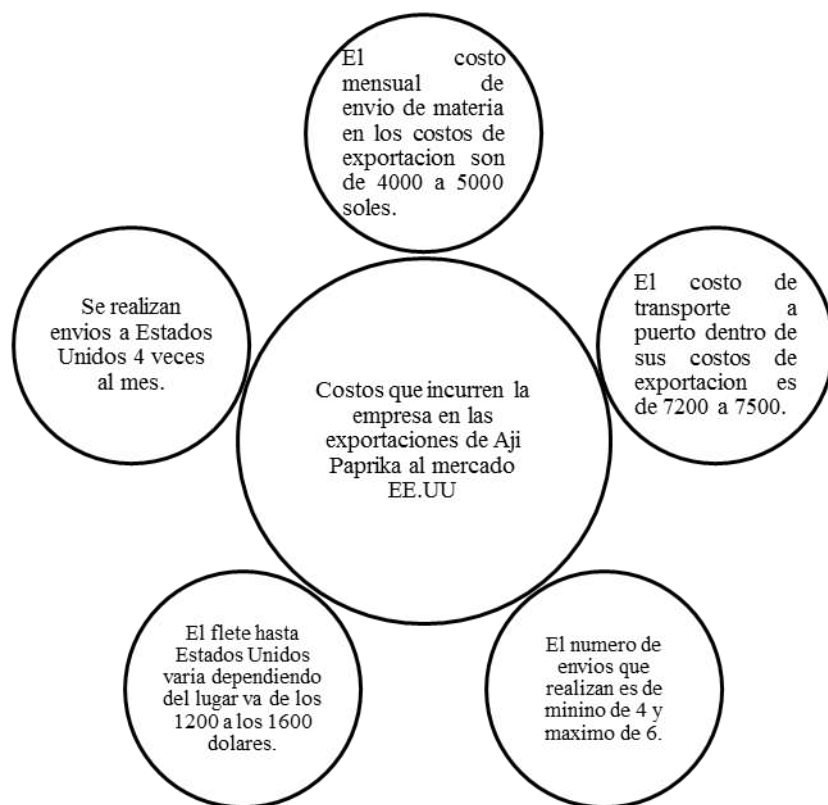


Figura 2. Costos que incurre la empresa en las exportaciones de ají Páprika al mercado de Estados Unidos según el Área de Logística.

Fuente: Entrevista realizada al encargado de Logística de la empresa MecaInnova SAC. El día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

La figura 2. Detalla los resultados de la entrevista realizada al encargado del Área de Logística de la empresa MecaInnova SAC. El entrevistado nos afirma que todo el mes realizan envíos al mercado de Estados Unidos, en donde en algunas ocasiones realizan más de 4 envíos, con un flete que va a variar dependiendo del lugar de procedencia. Para la elección de la naviera consideran que sea de precios bajos y los días de estadía que consiste cuando llega la carga, según la naviera te ofrece entre 5 o 10 días de estadía, esos días le favorecen al cliente porque tienen más tiempo para realizar su trámite y sacar su carga.

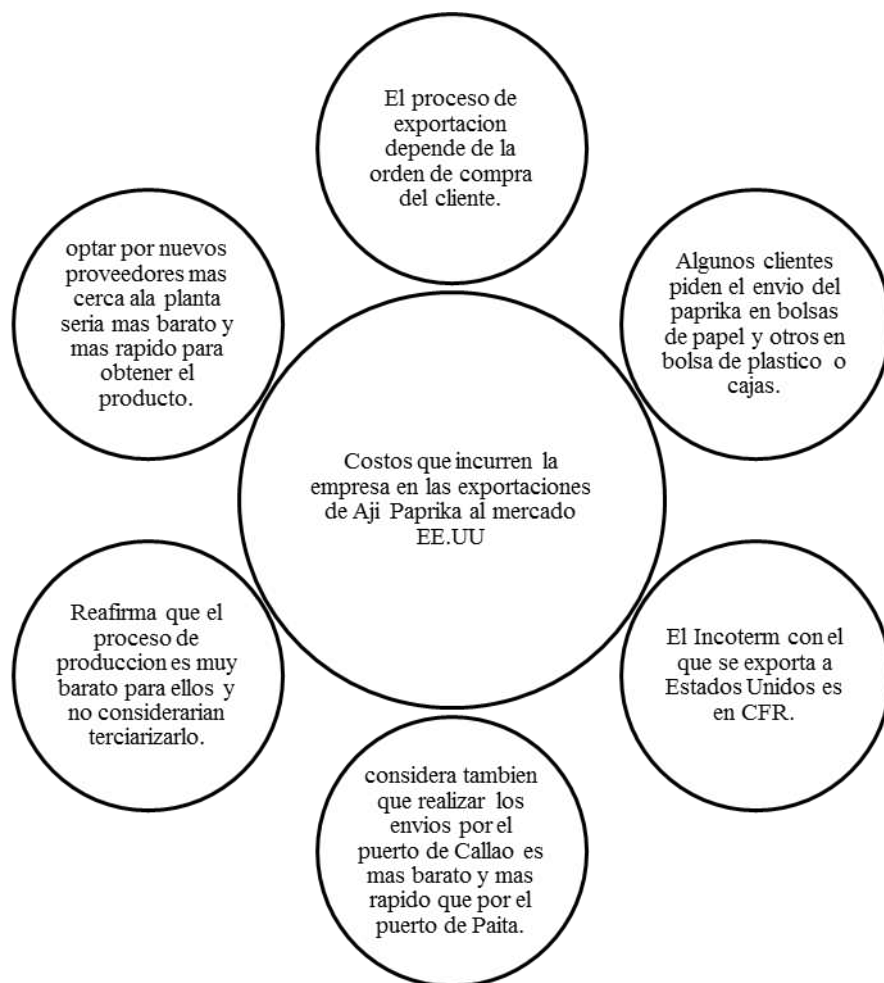


Figura 3. Costos que incurre la empresa en las exportaciones de ají Páprika al mercado de Estados Unidos según el Área de Compras.

Fuente: Entrevista realizada al encargado de compras de la Empresa MecaInnova SAC. El día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

La figura 3. Plasma los resultados de la entrevista realizada al encargado del Área de Compras de la empresa MecaInnova SAC., quien afirma que el proceso de producción de ají Páprika es muy barato para la empresa, por lo que no consideran en la posibilidad de tercerizar el proceso. También, nos precisa que los envíos a Estados Unidos son en términos CFR, algunos clientes tienen requerimientos especiales en donde algunos optan por pedir el envío en bolsas, otros en cajas y algunos en plástico, por consiguiente, el proceso de exportación se basa en el la orden de compra del cliente.

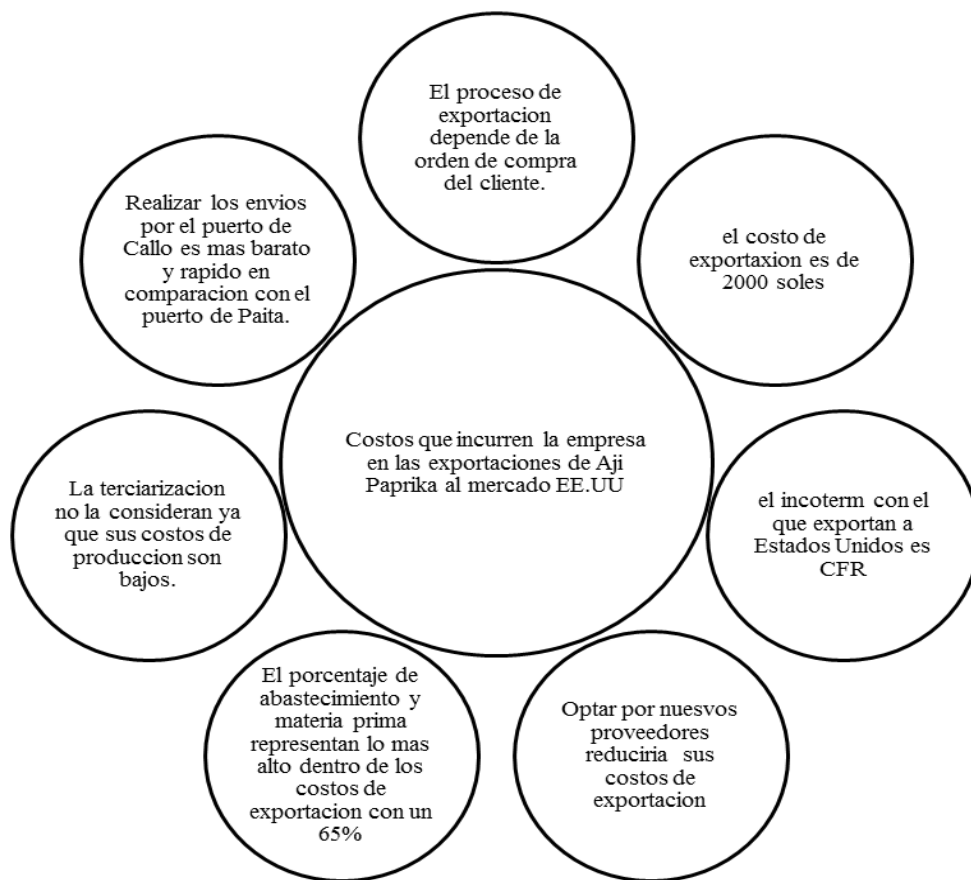


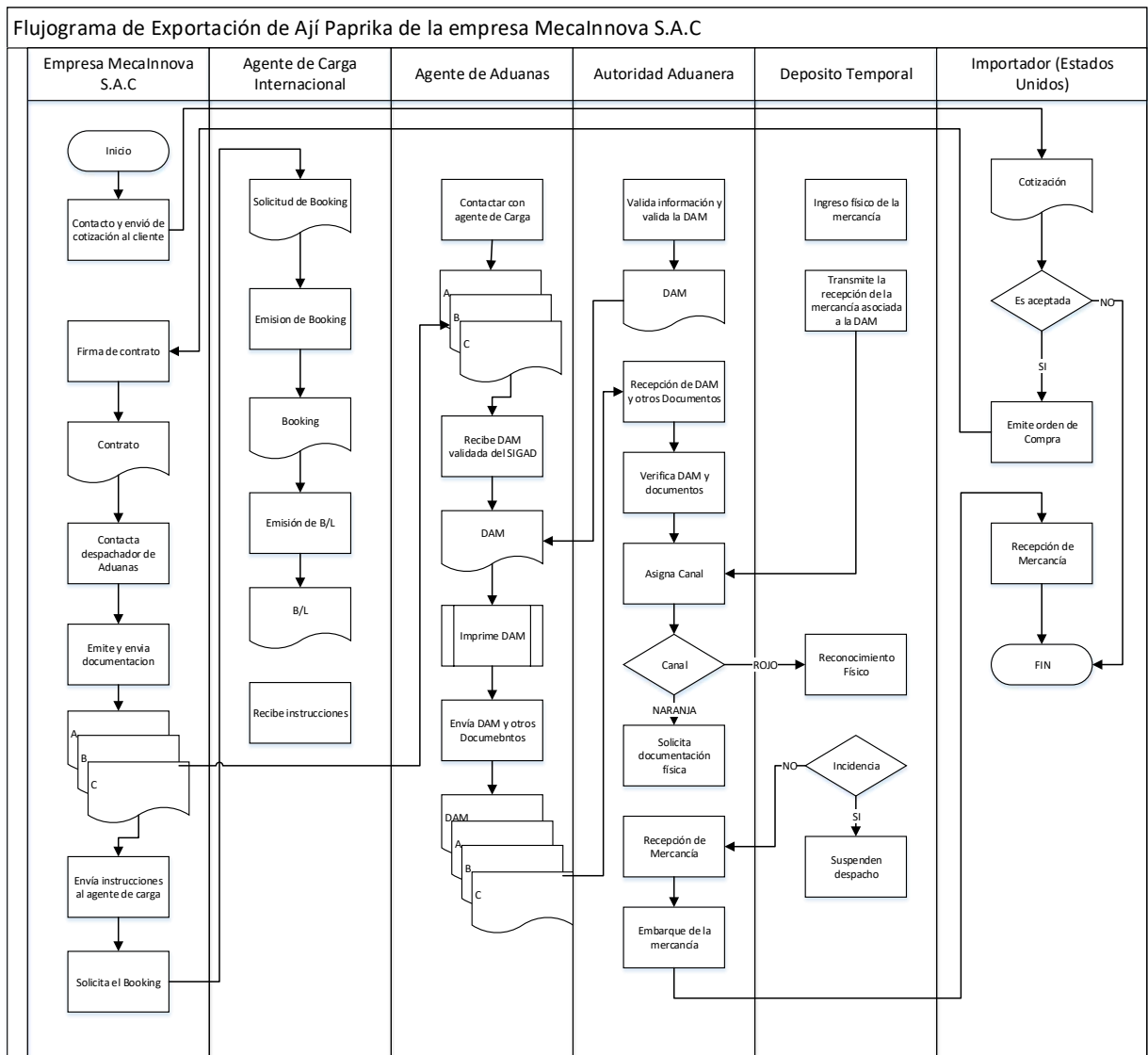
Figura 4. Costos que incurre la empresa en las exportaciones de ají Páprika al mercado de Estados Unidos según el Área de Compras.

Fuente: Entrevista realizada al gerente y encargados de la Empresa MecaInnova SAC. El día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

La figura 4. Presenta las conclusiones de las entrevistas aplicadas al gerente y encargados de la empresa MecaInnova SAC. con respecto a los costos que incurre la empresa con la exportación de ají Páprika al mercado de Estados Unidos, en donde se concluye: en primera lugar, que la ubicación de los proveedores es un factor que genera sobrecostos en todo el proceso de exportación, ya que la planta procesadora se localiza en Zaña y los proveedores se encuentran ubicados en Barranca, por lo que si se empezará a trabajar con proveedores que se encuentren más cerca de la planta procesadora reduciría significativamente los costos; la empresa asegura que realizar los envíos a través del puerto de Callao es mucho más barato y rápido que por el Puerto de Paita, a pesar que se encuentre mucho más cerca de la planta procesadora de la empresa, el proceso de exportación tiene un costo de 2000 en donde realizan envíos de 4 a 6 veces al mes hacia el mercado de Estados Unidos, su proceso de exportación de

inicio con la orden de compra donde sus clientes tienen diferentes requerimientos de pedido, la empresa siempre opta con contratar servicios terrestres y marítimos en donde los precios no sean muy altos y tienen en cuenta los días de espera que ofrece la naviera para que el cliente pueda realizar todos los tramites documentarios necesarios y retirar su mercancía. En segundo lugar, se puede concluir de las entrevistas realizadas que la tercerización del proceso de producción es un punto que la empresa no considera porque genera sobrecostos en el proceso de exportación, ya que la empresa tiene costos de procesamiento muy bajos y básicamente su planta procesadora es el corazón de la empresa, por lo que terciarizar el proceso no es un factor importante para reducir sus costos de exportación.



LEYENDA

DAM: Declaración Aduanera de Mercancía
B/L: Bill Of Lading
BOOKING: Reserva de nave
SIGAD: Sistema integrado de gestión Aduanera
A: Factura comercial
B: Certificado de Origen
C: Packing List
PACKING LIST: Lista de embarque.

NOTA: Se hace entrega de 3 facturas comerciales 1 original y 2 copias.

Figura 5. Proceso de exportación de la empresa MecaInnova SAC.

Fuente: Proceso de exportación de la empresa MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia.

En la figura 5. Se visualiza el proceso de exportación de ají Páprika de la empresa MecaInnova porque nacen en el previo estudio del mercado, para así hacer contacto con los posibles importadores o clientes; asimismo, al hacer contacto se establecerá los requerimientos para hacer el negocio mediante un contrato. El importador o cliente solicita los documentos obligatorios para recibir la mercancía en puerto destino, las cuales según su requerimiento fueron embalados para evitar controversias. Así, como todos los trámites necesarios para la correcta venta internacional de la empresa.

- **Costo de fabricación**
 - **Materia prima ají Páprika**

La empresa MecaInnova SAC. Tiene como factor fundamental analizar los costos actuales de exportación de ají Páprika al mercado de EE.UU. Debido a esto, se requirió los comprobantes de pago de sus proveedores involucrados para la exportación del ají Páprika y de esta forma seleccionar a los proveedores que más influyen en el costo de exportación. Por lo tanto, en la figura 6 se muestran los principales proveedores involucrados y de mayor importancia para este análisis.

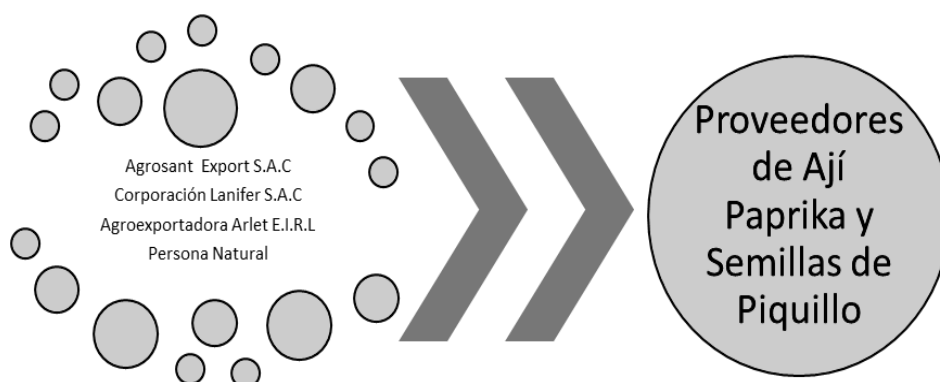


Figura 6: Proveedores de materia prima de la empresa MecaInnova

Fuente: Entrevista realizada al gerente y encargados de la Empresa MecaInnova SAC. El día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

La figura 6. Se precisan los principales proveedores de servicios o insumos que tiene MecaInnova para exportar su ají Páprika al mercado de EE.UU. Asimismo, se puede observar que cuenta con más de un proveedor del mismo servicio, esto se debe a que la cooperativa compra insumos o adquieren servicios cuando se requiere o exista la necesidad, por ende no realizan una evaluación y selección de sus proveedores a conciencia, lo que genera una mala gestión de relaciones con sus proveedores y por consiguiente, una mala gestión de compras. Solo llevan a cabo la evaluación de calidad.

Después de identificar a los proveedores con mayor influencia en los costos de exportación, se revisó los siguientes documentos de acuerdo al análisis de contenido

1. Factura comercial de compra de materia prima (ají Páprika y semilla de piquillo):

Es un documento importante en el proceso de compra y venta, además, garantiza a la empresa MecaInnova la compra del ají Páprika y semilla de piquillo, y el registro con mayor detalle de las compras de materia prima. Es importante mencionar, que la empresa realizó compras de este insumo tanto en la ciudad de Barranca, Trujillo y Jayanca, aunque en pequeñas cantidades. Por ello, mediante las facturas se analizó la compra de materia prima en los años 2016 y 2017 en sus diferentes mercados:

Tabla 3.
Análisis de compra de materia prima mensual del año 2016

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Corporación Lanifer S.A.C	02/08/2016	882	22.67	19994.94	2.66	53,186.54
•Agrosant Export S.A.C	17/08/2016	840	22.67	19042.8	2.6	49,511.28

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 3. Presenta el análisis de la compra de materia prima en el mes de agosto del año 2016. En este mes, la empresa realizó compras mensuales de 39 toneladas. Además, la compraba a sus proveedores dedicadas al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 102 697 soles equivale a 32 093 dólares en el costo de materia prima. Considerando el tipo de cambio a 3.2 dólares.

Tabla 4.
Análisis de compra de materia prima mensual del Año 2016

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agrosant Export S.A.C	08/10/2016	1260	22.67	28564.2	2.6	74,266.92
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	21/10/2016	861	22.67	19518.87	2.66	51,920.19

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 4. Muestra el análisis de la compra de materia prima en el mes de octubre del año 2016. En este mes, la empresa generó compras mensuales de 48 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima. El monto mensual fue de 126 187 soles equivalente a 39 433 dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio empleado fue de 3.2 dólares

Tabla 5.
Análisis de compra de materia prima mensual del año 2016

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Persona Natural	04/11/2016	695	22.67	15755.65	2.59	40,807.13
•Agrosant Export S.A.C	16/11/2016	1229	22.67	27861.43	2.6	72,439.72
•Agrosant Export S.A.C	24/10/2016	853	22.67	19337.51	2.6	50,277.53

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 5. Determina el análisis de la compra de materia prima en el mes de noviembre del año 2016. En este mes, la empresa logró compras mensuales de 62 toneladas. El monto mensual fue de 163 524 soles equivalente a 51 101 dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio es de 3.2 dólares

Tabla 6.
Análisis de compra de materia prima mensual del año 2016

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del Saco	Peso Total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	02/12/2016	840	22.67	19042.8	2.66	50,653.85
•Corporación Lanifer S.A.C	16/12/2016	840	22.67	19042.8	2.66	50,653.85
•Persona Natural	22/12/2016	535	22.67	12128.45	2.59	31,412.69

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 6. Resume el análisis de la compra de materia prima en el mes de diciembre del año 2016. En este mes, la empresa realizó compras mensuales 50 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima. El monto mensual fue de 132 720 soles equivalente a 41 475 dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio 3.2 dólares

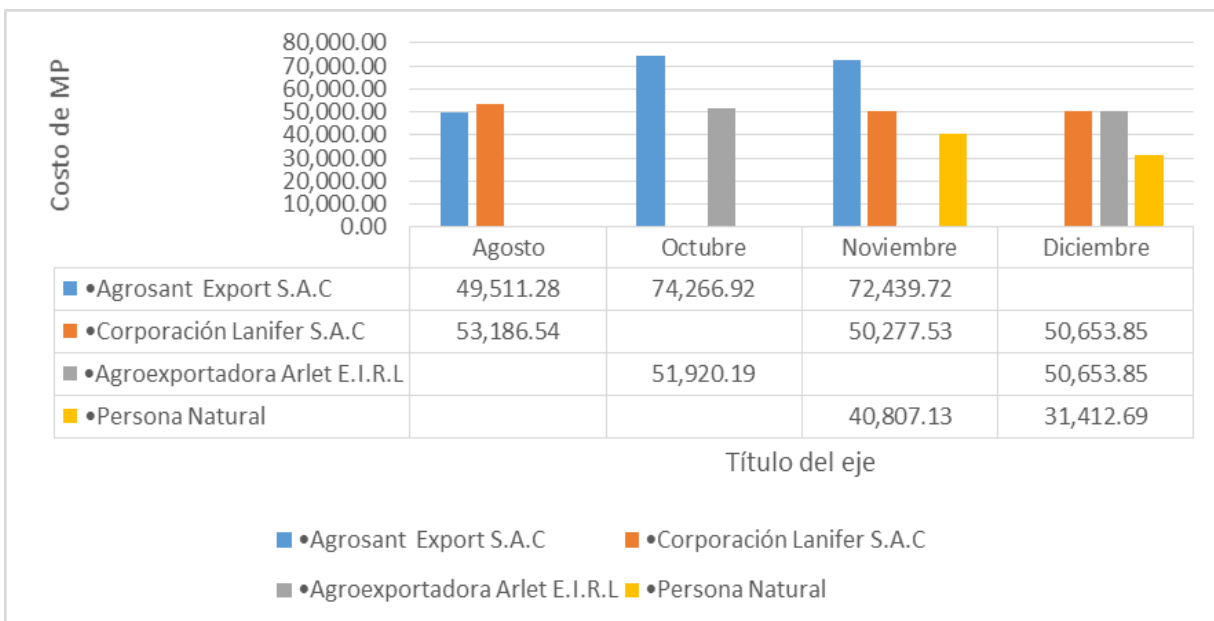


Figura 7. Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2016

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La figura 7. Muestra el análisis comparativo de costos en la compra de materia prima en los meses de agosto, octubre, noviembre y diciembre 2016. Se observa que en el mes de agosto la empresa gastó 32 093 mil dólares en materia prima; en cuanto al mes de octubre, la empresa gastó 39 433 mil dólares, y en noviembre la empresa gastó 51 101 mil dólares y en el último mes de diciembre se gastó 41 475 mil dólares; esto sucede por el aumento de demanda en el mercado de EE.UU. Cabe recalcar, que la empresa tiene un promedio del costo por saco anual de 2.622

Tabla 7.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Corporación Lanifer S.A.C	05/01/2017	467	22.67	10586.89	2.6	27,525.91
•Agrosant Export S.A.C	16/01/2017	882	22.67	19994.94	2.66	53,186.54
•Agrosant Export S.A.C	30/01/2017	882	22.67	19994.94	2.66	53,186.54

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 7. Determina el análisis de la compra de materia prima en el mes de enero del año 2017. En este mes, la empresa obtuvo compras mensuales de 50 toneladas. Sin embargo, la empresa compraba a su proveedora dedicada al acopio y producción de la materia prima. El monto mensual fue de 133 898 soles equivalente a 40 575 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio 3.31 dólares

Tabla 8.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	04/02/2017	462	22.66	10468.92	2.66	27,847.33
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	07/01/2017	440	22.66	9970.4	2.66	26,521.26

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 8. Precisa el análisis de la compra de materia prima en el mes de febrero del año 2017. En este mes, la empresa generó compras mensuales 20 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima. El monto mensual fue de 54 368 mil soles equivalentes a 16 475 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio empleado fue de 3.31 dólares.

Tabla 9.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Corporación Lanifer S.A.C	12/03/2017	462	22.66	10468.92	2.66	27,847.33
•Corporación Lanifer S.A.C	29/03/2017	972	22.66	22025.52	2.66	58,587.88

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 9. Muestra el análisis de la compra de materia prima en el mes de marzo del año 2017. En este mes, la empresa tuvo compras mensuales 32 toneladas. La empresa compraba a su proveedora dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 86 435 mil soles equivale a 26 192 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio fue de 3.31 dólares.

Tabla 10.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Persona Natural	06/04/2017	840	22.67	19042.8	2.59	49,320.85
•Persona Natural	23/04/2017	462	22.67	10473.54	2.59	27,126.47

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 10. Determina el análisis de la compra de materia prima en el mes de abril del año 2017. En este mes, la empresa obtuvo compras mensuales de 29 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 76 516 mil soles equivalentes a 23 165 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio empleado fue de 3.31 dólares.

Tabla 11.*Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017*

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del Saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agrosant Export S.A.C	03/05/2017	1557	22.66	35281.62	2.6	91,732.21
•Agrosant Export S.A.C	30/05/2017	262	22.66	5936.92	2.6	15,435.99

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova S.A.C**Elaboración:** Propia

La tabla 11. Presenta el análisis de la compra de materia prima en el mes de mayo del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 42 toneladas, la empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 15435 mil soles equivalentes a 4 670 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio empleado fue de 3.31 dólares.

Tabla 12.*Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017*

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agrosant Export S.A.C	13/06/2017	262	22.66	5936.92	2.6	15,435.99

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova S.A.C**Elaboración:** Propia

La tabla 12. Muestra el análisis de la compra de materia prima en el mes de junio del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 5 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 15 435 mil soles equivale a 4 677 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio fue de 3.31 dólares.

Tabla 13.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agrosant Export S.A.C	17/07/2017	882	22.66	19986.12	2.6	51,963.91

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 13. Resume el análisis de la compra de materia prima en el mes de julio del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 19 toneladas, la empresa compraba a su proveedora dedicada al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 51 963 mil soles equivalentes a 15 746 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio fue de 3.31 dólares.

Tabla 14.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Persona Natural	08/08/2017	442	22.66	10015.72	2.59	25,940.71
•Persona Natural	21/08/2017	840	22.66	19034.4	2.59	49,299.10
•Corporación Lanifer S.A.C	31/08/2017	840	22.66	19034.4	2.66	50,631.50

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 14. Detalla el análisis de la compra de materia prima en el mes de agosto del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 48 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 125 871 mil soles equivalentes a 38 142 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio fue de 3.31 dólares.

Tabla 15.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	15/09/2017	315	22.67	7141.05	2.66	18,995.19
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	15/09/2017	337	22.67	7639.79	2.66	20,321.84
•Agrosant Export S.A.C	24/09/2017	840	22.67	19042.8	2.6	49,511.28

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.**Elaboración:** Propia

La tabla 15. Resume el análisis de la compra de materia prima en el mes de septiembre del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 33 toneladas. Además, la empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 88 828 mil soles equivale a 26 917 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio empleado fue de 3.31 dólares.

Tabla 16.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Persona Natural	01/10/2017	470	22.66	10650.2	2.59	27,584.02
•Corporación Lanifer S.A.C	13/10/2017	840	22.66	19034.4	2.66	50,631.50
•Persona Natural	29/10/2017	472	22.66	10695.52	2.59	27,701.40

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.**Elaboración:** Propia

La tabla 16. Señala el análisis de la compra de materia prima en el mes de octubre del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 40 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 105 916 mil soles equivale a 32 096 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio fue de 3.31 dólares.

Tabla 17.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del saco	Peso total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agrosant Export S.A.C	22/11/2017	840	22.66	19034.4	2.6	49,489.44

Fuente: Factura Comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova S.A.C

Elaboración: Propia

La tabla 17. Indica el análisis de la compra de materia prima en el mes de noviembre del año 2017. En este mes, las compras mensuales de la empresa fueron de 19 toneladas. La empresa compraba a sus proveedores dedicados al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 49 489 mil soles equivale a 14 996 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio 3.31 dólares.

Tabla 18.**Análisis de compra de materia prima mensual del año 2017**

Proveedor	Fecha	Cantidad de sacos	Peso del Saco	Peso Total de los Sacos	Costo por Kg	Costo total de MP
•Agroexportadora Arlet E.I.R. L	10/12/2017	321	22.66	7273.86	2.66	19,348.47
•Agrosant Export S.A.C	20/12/2017	840	22.66	19034.4	2.6	49,489.44
•Corporación Lanifer S.A.C	27/12/2017	840	22.66	19034.4	2.66	50,631.50

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 18. Manifiesta el análisis de la compra de materia prima en el mes de diciembre del año 2017. En este mes, las compras mensuales fueron de 45 toneladas, la empresa compraba a sus proveedores dedicadas al acopio y producción de la materia prima.

El monto mensual fue de 119 469 mil soles equivale a 36 202 mil dólares en el costo de materia prima. El tipo de cambio 3.31 dólares.

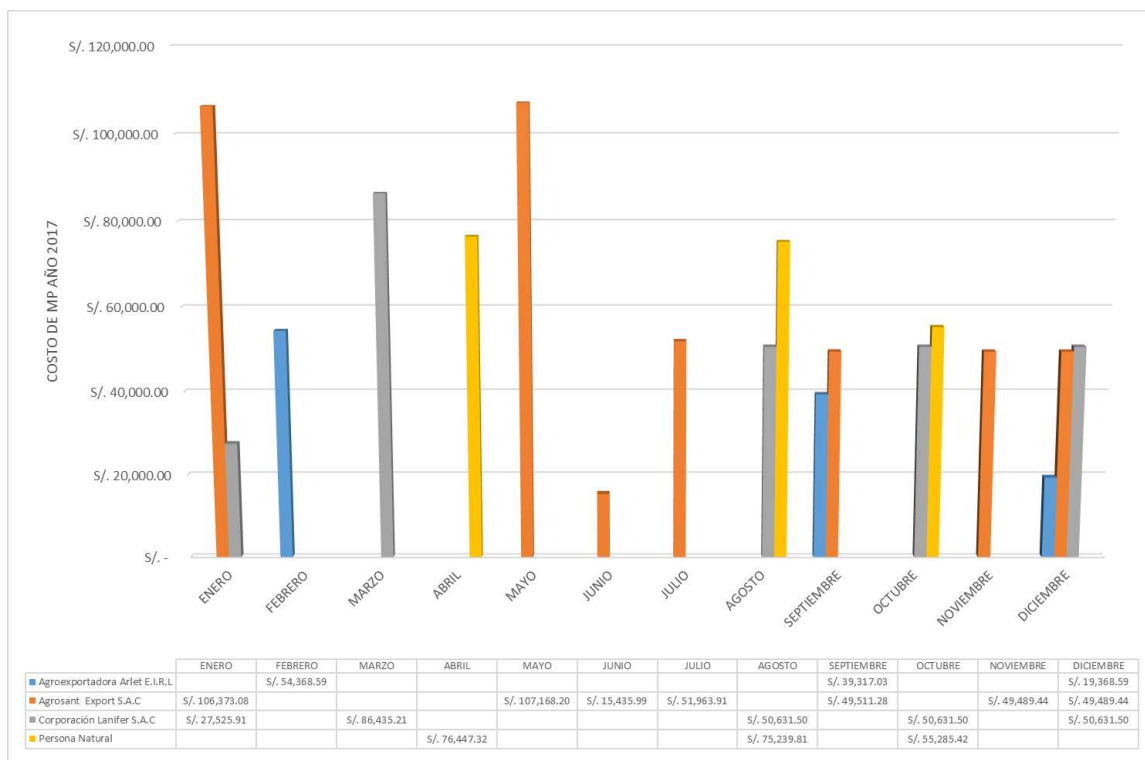


Figura 8. Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2017

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La figura 8. Detalla el análisis comparativo de costos en la compra de materia prima en los meses del año 2017. Se observa que en el mes de enero la empresa gastó 40 575 mil dólares, en febrero la empresa gastó 16 475 mil dólares en materia prima, en cuanto al mes de marzo la empresa gastó 26 192 mil dólares, y en abril la empresa gastó 23 166 mil dólares, en mayo la empresa gastó 32 475 mil dólares, en junio la empresa gastó 4 677 mil dólares, en julio la empresa gastó 15 746 mil dólares, en agosto la empresa gastó 38 143 mil dólares, en septiembre la empresa gastó 26 918 mil dólares, en octubre la empresa gastó 32 096 mil dólares, en noviembre la empresa gastó 14 997 mil dólares en el último mes de diciembre se gastó 36 203 mil dólares; esto sucede por el aumento de demanda en el mercado de EE.UU. Cabe recalcar, que la empresa tiene un costo anual por saco de 2.626. Y el tipo de cambio considerado es de 3.31 dólares.



Figura 9. Análisis comparativo de costos de materia prima en el año 2016 - 2017

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La figura 9. Indica el análisis comparativo de costos en la compra de materia prima en los años del 2016-2017. Se observa que en el año 2016 se gastó en materia prima \$164,103.03 dólares y en el año 2017 se gastó \$306,741.31.

○ **Empaque – Bolsas de plástico y bolsas papel draft**

Tabla 19.

Análisis de compra de bolsas de plástico 20 x 40 pulgas x4 micras del año 2016

Bolsas Plástico	Millares	Costo total
Agosto	5	1224
Noviembre	5	1224
Total, s/.	10	2448
Total \$		765

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de bolsa de plástico de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 19. Presenta el análisis de la compra de las bolsas de plástico en el año 2016, la cual hicieron dos compras en el mes de agosto y noviembre con un costo total de 765 dólares.

Tabla 20.***Análisis de compra de bolsas de craft 20 x 90 x 10 pulgadas Año 2016***

Bolsas Craft	Millares	Costo total
Agosto	5	1823
Noviembre	5	1823
Total, S/	10	3646
Total \$		1139

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de bolsa de craft de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 20. Indica el análisis de la compra de las bolsas craft en el año 2016, la cual hicieron dos compras en el mes de agosto y noviembre con un costo total de 765 dólares.

Tabla 21.***Análisis de compra de bolsas de plástico 20 x 40 pulgas x4 micras del año 2017***

Bolsas Plástico	Millares	Costo total
Enero	5	1224
Abril	5	1224
Julio	5	1224
Octubre	5	1224
Total, s/.	20	4896
Total \$		1484

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de bolsa de plástico de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 21. Detalla el análisis de la compra de las bolsas de plástico en el año 2017, la cual hicieron dos compras por trimestre con un costo total de 1 484 mil dólares.

Tabla 22.

Análisis de compra de bolsas de craft 20 x 90 x 10 pulgadas año 2017.

Bolsas Craft	Millares	Costo total
Enero	5	1823
Abril	5	1823
Julio	5	1823
Octubre	5	1823
Total, s/.	20	7292
Total \$		2210

Fuente: Factura comercial de las empresas proveedoras de bolsa de craft de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La tabla 22. Manifiesta el análisis de la compra de las bolsas craft en el año 2017, la cual hicieron por trimestres con un costo total de 2210 mil dólares

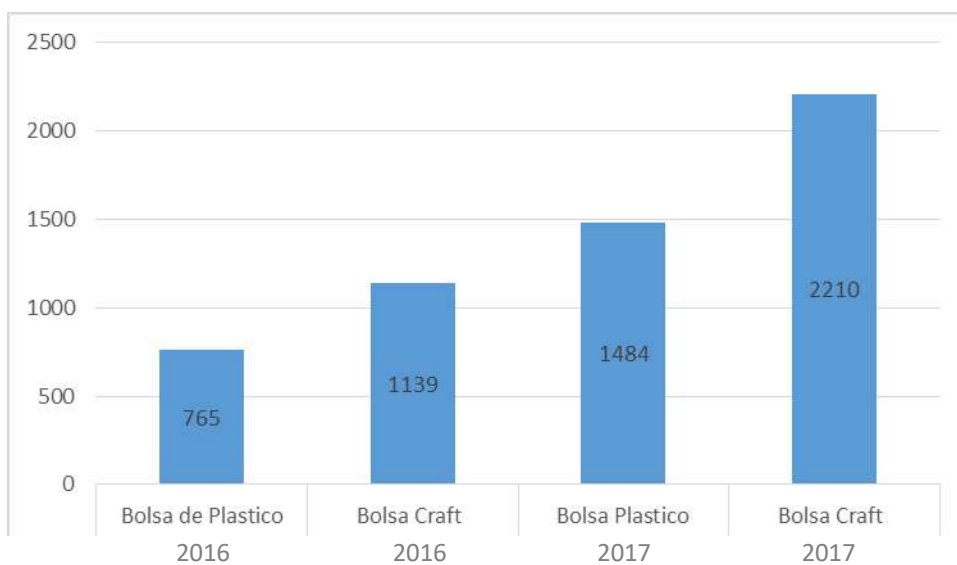


Figura 10. Análisis comparativo de costos de bolsas 2016 - 2017

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

La figura 10. Expone el análisis comparativo de costos en la compra de las bolsas de plástico de año 2016 y 2017, donde tuvo un costo de 765 dólares y de 1484 mil dólares respectivamente y en las bolsas craft en los años del 2016 y 2017 se observa que tuvo un costo de 1139 mil dólares y 2210 mil dólares, respectivamente.

Para el desarrollo del primer objetivo se analizarán los costos de cada saco de ají paprika molido

Tabla 23.
Componentes del costo por saco de ají Párika

Ítems de Compra	Costo por saco \$ - 2016	Costo por saco \$ - 2017	Diferencia \$
Compra de sacos	0.82	0.80	0.02
Empaquetado	0.21	0.21	0
Estiba	0.25	0.22	0.03
Transporte interno en Barranca - Zaña - Callao	0.84	1.107	0.267
Operador Logístico	4.87	4.77	0.1
Total, de costos por cada saco comprado	6.99	7.10	0.11

Fuente: Documentos y entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova SAC.
Elaboración: Propia

En la tabla 23. Podemos observar que hubo un costo por saco 6.99 dólares para el año 2016 y para el año 2017 el costo aumentó a 7.10 dólares.

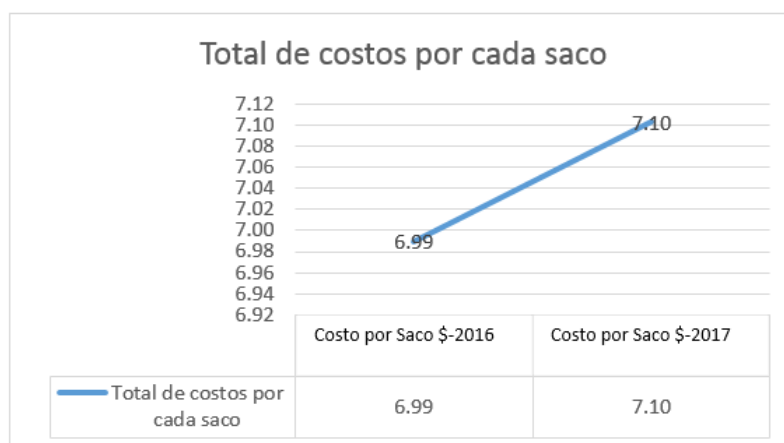


Figura 11. Análisis comparativo de costos por saco – 2016 y 2017
Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.
Elaboración: Propia

Tabla 24.

Costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají Páprika molido

1 CONTENEDOR	1*40 RH		T.C	\$	3.29
1 CONTENEDOR TIENE	840	SACOS	Factor igv	\$	1.18
CADA SACO	22.7	KGS	Rentabilidad		15%
KG POR CAJA BRUTO	23.77				
TOTAL DE KG	19068				

COSTOS X SACOS						
ITEMS DE EXPORTACIÓN	CANTIDAD COTIZADA	UNIDAD	COSTO POR LA CANTIDAD COTIZADA \$	COSTO S/(SIN IGV) POR SACO	COSTO \$ (SIN IGV) POR SACO	COSTO TOTAL SIN IGV \$ POR CONT
Materia prima- Ají Páprika	19068	kg	\$ 23,182.98	S/. 90.80	\$ 27.60	\$ 23,182.98
Sacos de papel kraft	1000	sacos	\$ 420.00	S/. 1.38	\$ 0.42	\$ 352.80
Bolsas de Plástico	1000	bolsas	\$ 306.80	S/. 1.01	\$ 0.31	\$ 257.71
Empaquetado	19068	kg	\$ 127.66	S/. 0.50	\$ 0.15	\$ 127.66
Estiba	19068	Kg	\$ 36.47	S/. 0.14	\$ 0.04	\$ 36.47
Permiso SENASA- Certificado fitosanitario	1	por certificado	\$ 22.86	S/. 0.09	\$ 0.03	\$ 22.86
Permiso SENASA- Inspección	1	por certificado	\$ 22.86	S/. 0.09	\$ 0.03	\$ 22.86
Transporte interno Barranca-Zaña-Callao	19068	Kg	\$ 670.72	S/. 2.63	\$ 0.80	\$ 670.72
Costos de Producción	19068	kg	\$ 7,444.15	S/. 29.16	\$ 8.86	\$ 7,444.15
Gate out	1	contenedor	\$ 289.00	S/. 1.13	\$ 3.72	\$ 289.00
visto Bueno	1	contenedor	\$ 385.00	S/. 1.51	\$ 4.96	\$ 385.00
Flete marítimo	1	contenedor	\$ 2,085.00	S/. 8.17	\$ 26.87	\$ 2,085.00
Operador logístico	19068	Kg	\$ 221.34	S/. 0.87	\$ 0.26	\$ 221.34
precinto de aduana	1	contenedor	\$ 28.00	S/. 0.11	\$ 0.09	\$ 28.00
certificado de origen	1	contenedor	\$ -	S/. -	\$ -	\$ -
derechos de embarque	1	contenedor	\$ 895.00	S/. 3.51	\$ 11.53	\$ 895.00
Agenciamiento de aduana	1	contenedor	\$ 889.70	S/. 3.48	\$ 11.46	\$ 889.70
Gastos operativos	1	mes	\$ 1,050.30	S/. 4.11	\$ 13.53	\$ 1,050.30
Gastos financieros	1	mes	\$ 1,692.67	S/. 6.63	\$ 21.81	\$ 1,692.67
Gastos administrativos	1	mes	\$ 1,884.63	S/. 7.38	\$ 24.29	\$ 1,884.63
Gastos contables	1	mes	\$ 2,614.15	S/. 10.24	\$ 33.69	\$ 2,614.15
COSTO FOB CALLAO - KG					\$ 190.46	\$ 44,153.01
Utilidad					\$ 28.57	\$ 23,997.70
Impuesto a la Renta 15%		por contenedor			\$ 4.29	\$ 3,599.65
Costo FOB incluido impuesto					\$ 223.31	\$ 187,581.99
PRECIO FOB TOTAL X CONTENEDOR	\$ 187,581.99				\$ 223.31	\$ 187,581.99
PRECIO FOB X SACO	\$ 223.31					
PRECIO FOB X KILO	\$ 9.84					
UTILIDAD POR CONTENEDOR – DÓLARES	\$ 23,997.70					
DRAWBACK	\$ 5,627.46					
Utilidad con Drawback	\$ 29,625.16					

Fuente: Documentos y entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova S.A.C.

Elaboración: Propia

Tabla 24. Se observan los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de un contenedor de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos, el cual contiene 840 sacos de 22.7 Kg, en donde el costo de producción por saco es de 8.86 \$. Cabe mencionar, que la empresa realiza la producción por cuenta propia, también, incurre en gastos un poco elevados en cuanto a servicios logísticos; se observa que el mayor porcentaje de costos en los que incurre la empresa son en gastos administrativos, contables y financieros, ya que la empresa al producir ellos mismos el producto eleva significativamente dichos gastos, se muestra que la utilidad que genera la empresa en la exportación de ají Páprika es de 28.57\$ por saco, lo mismo que genera una rentabilidad del

15 %. Durante el proceso de exportación. Recalcando, que la documentación proporcionada para la realización del cuadro de costos no fue permitida su publicación por motivos de confidencialidad de la empresa.

4.1.3.2 Los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC.

Para el desarrollo del segundo objetivo específico “Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC”, estuvo conformada por los proveedores que intervienen al abastecimiento de la empresa, dicha población son las entrevistas tanto a proveedores fijos como también los proveedores de las últimas compras realizadas por la empresa. En cuanto al muestreo, se consideró el muestreo no probabilístico o por criterio, debido a que se realizó en base a los conocimientos de los investigadores.

En consecuencia, se consideró como instrumento de guía de entrevista, puesto que para conocer los factores que afecta la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC. Se tuvo que entrevistar a tres de sus proveedores que se encargan de abastecer de materia prima a la empresa.

La empresa MecaInnova SAC. Tiene 15 años de vida institucional, de los cuales en el pasar de los años ha trabajado con diferentes proveedores. Sin embargo, para la selección de los proveedores, la empresa contacta a un intermediario quien es el encargado de buscar a pequeños y grandes proveedores que cuenta con las cantidades requeridas por la empresa; además, tomará muestras de cada lote para su posterior envío al gerente y logre analizar la calidad y confirmar la compra. Es importante mencionar, que en la actualidad la empresa cuenta con 5 proveedores fijos.

Con respecto a sus proveedores fijos, la empresa cuenta con 5 proveedores fijo ubicados en Barranca; algunos de ellos, son empresas que exportan ají Páprika; no obstante, el descarte es vendido por la empresa MecaInnova para su posterior transformación ají en polvo. La materia prima que es utilizada por la empresa es el ají Páprika tipo molienda y tercera.

A continuación, se expondrá de manera resumida los resultados que se obtuvieron de cada entrevista a los proveedores de la empresa MecaInnova SAC.

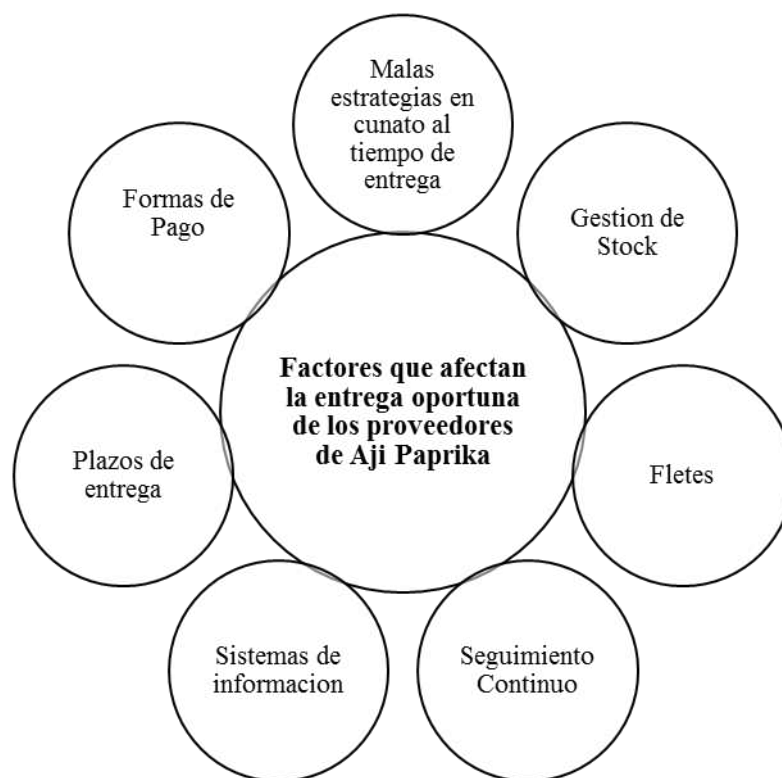


Figura 12. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají paprika de la empresa MecaInnova SAC.

Fuente: Entrevista a los proveedores realizada a los trabajadores de la empresa MecaInnova SAC. El día 25 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

Figura 12. Se observa la entrevista realizada a los encargados de la empresa MecaInnova SAC. Sobre la Corporación Agrícola Lanífer SAC. Como a proveedores naturales.; empresa proveedora de ají Páprika de MecaInnova SAC.; dicha empresa se encuentra ubicado en la ciudad de Trujillo, los cuales están dedicados a la venta de productos agropecuarios como pimientos, ají paprika y animales.

En cuanto a la figura, se observa que uno de los factores que resalta es la forma de pago la cual se realiza a plazo de 45 días y en el caso de los proveedores naturales el pago es de manera inmediata cabe resaltar que Corporaciones Lanífer es uno de los proveedores fijos que cuenta la empresa, la cual cuenta con sus servicios por más de 4 años.

Sin embargo, en algunas ocasiones se observó que habían enviado los sacos de ají paprika junto con piedra por consecuencias el peso era mayor. La empresa se vio obligada a enviar la materia prima al proveedor: lo cual origina pérdida de tiempo y costos en el flete.

En cuanto al envío de la materia prima, porque lo realizan de manera inmediata posterior a su confirmación; dicho envío solo demanda de 2 días para preparar el envío hacia la planta procesadora de MecaInnova ubicada en Zaña.

En cuanto al costo de ají Páprika, la empresa negocia a que el precio sea de 2.66 soles por kilo de la variedad de tercera, este precio depende del tiempo de demora en el pago.

Cabe recalcar que la empresa proveedora se encarga del acopio y comercialización del ají directamente, y por lo tanto debe asegurarse en brindar un producto de calidad para sus clientes. Así como, también la empresa debe considerar optar por otros proveedores, pues ha presentado problemas en cuando a la gestión de stock cuando se dan situaciones de pedidos de emergencia.

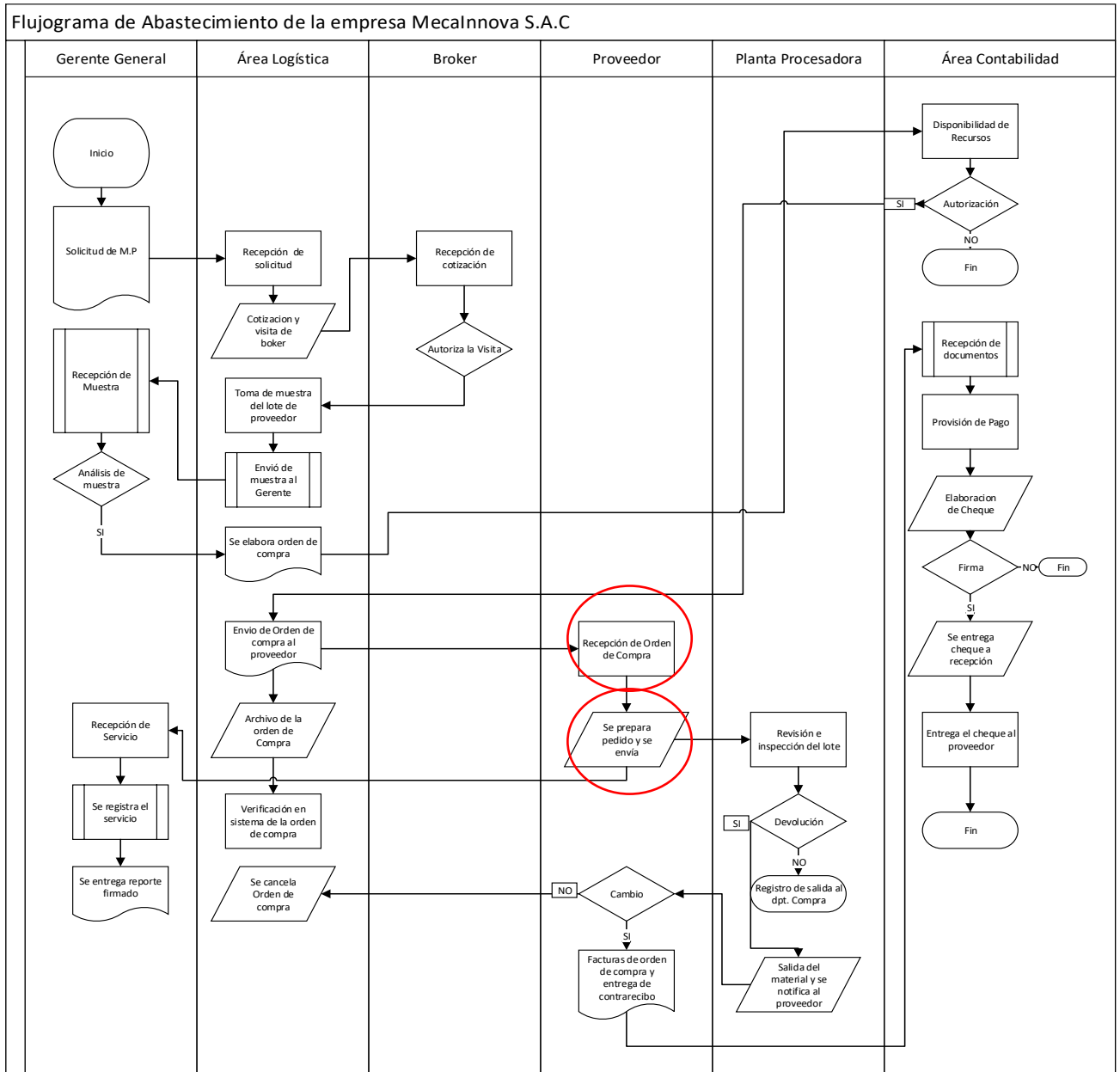


Figura 13. Proceso de compras de la empresa Mecalnova SAC.

Fuente: Entrevistas realizada al proveedor de la empresa Mecalnova SAC. El día 25 de julio del 2016.

Elaboración: Propia

La figura 13. Detalla el proceso de compras de la empresa MecaInnova SAC. Debido a esto, se observa que este proceso involucra el área de Gerencia, área de Logística, el bróker aquel intermediario de visitar y tomar muestras de los lotes de cada proveedor, planta procesadora y área Contable. Además, siempre el área Contable evalúa la orden de compra y la disponibilidad de recursos para que se dé por concluida la compra.

Tabla 25.

Análisis de la situación actual de los proveedores de la empresa MecaInnova SAC.

N°	Nombre de la empresa proveedora	Productos	Situación
1	SENASA	Certificado fitosanitario	No hay problemas con este servicio. Cabe recalcar, que no se puede evaluar a otra empresa porque es la única que emite este certificado.
2	Agrosant Export S.A.C	Ajé paprika	No existen problemas con el proveedor; ya que se envía la materia prima de acuerdo a lo solicitado ajé Páprika Es el primer año que la empresa realiza negociaciones con Agrosant. El costo del kg de ajé Páprika es de 2.60
3	Corporación Lanifer S.A.C	Semilla de piquillo y ajé paprika	Es un proveedor fijo de la empresa, y al momento de la compra de materia prima su pago se realiza al crédito de 45 días, aunque el precio es de 2.66 En algunas ocasiones existen inconvenientes con él envió de la materia prima Y la semilla de piquillo sirve para se pueda mezclar con el ajé paprika en polvo y pueda llegar a el asta y pico requerida por el cliente
4	Agroexportadora Arlet E.I.R. L	Ajé Páprika	Es un proveedor eventual de la empresa, y al momento de la compra de materia prima su pago se realiza al crédito de 30 días, aunque el precio es de 2.66
5	Persona Natural	Semilla de piquillo y ajé Páprika	Es un proveedor fijo de la empresa, y al momento de la compra de materia prima su pago se realiza al contado y el costo por kilogramos de la materia prima es de 2.59 Aunque el envió se realiza desde pues de un día de haber confirmado la orden de compra y del pago de la factura
6	PolyBags S.R. L	Bolsas negras	Es el único proveedor de la empresa el cual lo abastece de bolsas negras, el cual es el primer empaque del ajé Páprika en polvo. La empresa MecaInnova compra 5 mil millares al mes el cual tiene un costo de 1224 soles
7	Corporación del Envase y Embalaje S.A.C	Bolsas craft	Es el único proveedor de la empresa el cual lo abastece de bolsas craft, el cual es el segundo y último empaque del ajé Páprika en polvo, además refuerza el empaque para que no se rompa o sufra algún daño el producto. La empresa MecaInnova compra 5 mil millares al mes.
8	Marva S.A.C	Tixosil	Es la única empresa el provee de este tipo de conservante el cual alarga el tiempo de vida del producto a un año. Cabe recalcar que la empresa compra 500 unidades para todo el año.

Fuente: Entrevistas realizada a los trabajadores de la empresa MecaInnova SAC. Sobre los proveedores de la empresa MecaInnova SAC. El día 25 de julio del 2016.

Elaboración: Propia

La tabla 25. Plasma el análisis de la situación actual de los proveedores que tiene la Empresa MecaInnova SAC. La cual muestra que, con SENASA, no existen problemas al momento de emisión del certificado fitosanitario, sin embargo, no se puede evaluar otro proveedor de este servicio, puesto que es el único responsable de emitir este documento.

En cuanto a Agrosant Export SAC. Es un proveedor nuevo con quien se han hecho negociaciones durante este año, y además el precio es muy atractivo para la empresa puesto que está acorde al mercado y el envío es de manera inmediata; no obstante, el pago es al contado.

Agrosant Export SAC. Es un proveedor fijo de la empresa, y al momento de la compra de materia prima su pago se realiza al crédito de 45 días, aunque el precio es de 2.66 En algunas ocasiones, existen inconvenientes con el envío de la materia prima.

Y, por último, la persona natural es un proveedor fijo de la empresa, y al momento de la compra de materia prima su pago se realiza al contado y el costo por kilogramos de la materia prima es de 2.59.

Sin embargo, el envío se da después de un día de haber confirmado la orden de compra y del pago de la factura

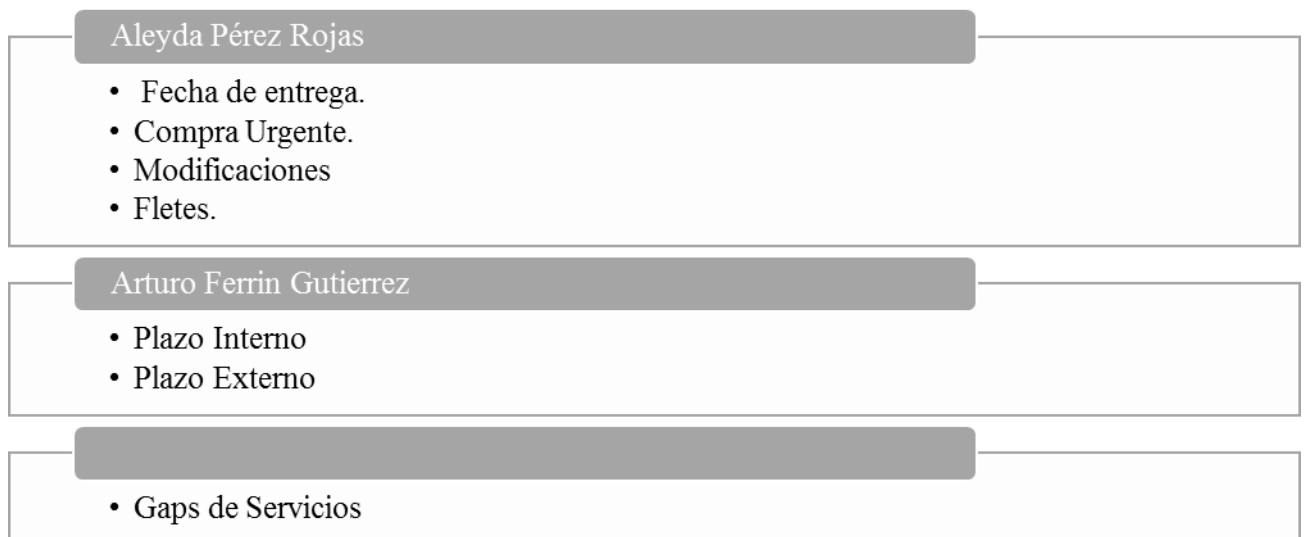


Figura 14. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores

Fuente: (Rojas, 2009) (Ferrin, 2009) (Carranza, 2008)

Elaboración: Propia

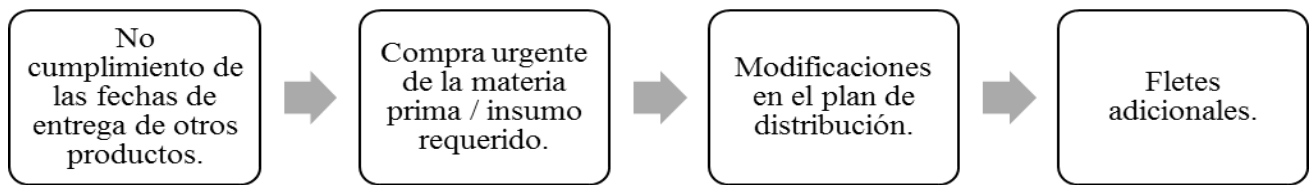


Figura 15. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores. Según Aleyda Pérez Rojas.

Fuente: (Rojas, 2009)

Elaboración: Propia

Figura 15. Se observan los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores según Rojas (2009) en su libro “Gestión y evaluación de proveedores”.

Estos factores son considerados según el autor los más relevantes que pueden ocasionar la entrega tardía de materia prima generando altos costos y esto se debe a una mala gestión al momento de seleccionar un proveedor lo que puede influir significativamente el proceso logístico ocasionando retrasos y generando sobrecostos.

Pues el proveedor en toda cadena logística tiene un papel fundamental en donde si este se retrasa en la entrega va originar que la organización pare sus actividades y se retrase en sus procesos productivos.



Figura 16. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores Según Arturo Ferrin Gutiérrez

Fuente: (Ferrin, 2009)

Elaboración: Propia

La figura 16. Detalla los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores según Ferrin (2009) en su libro “Gestión de stock de la logística de almacenes”

El autor considera que el plazo de entrega es el periodo de tiempo que transcurre desde que se efectúa un pedido al proveedor hasta que llega al almacén.

En donde toma en cuenta la mala gestión de stock, una falta de seguimiento y no actualizar datos de sus clientes factores que originan un atraso en los plazos de envío, los cuales siempre deben calcularse con realismo, puesto que en algunas ocasiones los datos que se ingresan son malas aproximaciones a la realidad y produce una falla en el aprovisionamiento, generando que los clientes se vean afectados con el retraso en los plazos de envío originando sobrecostos y pérdidas.

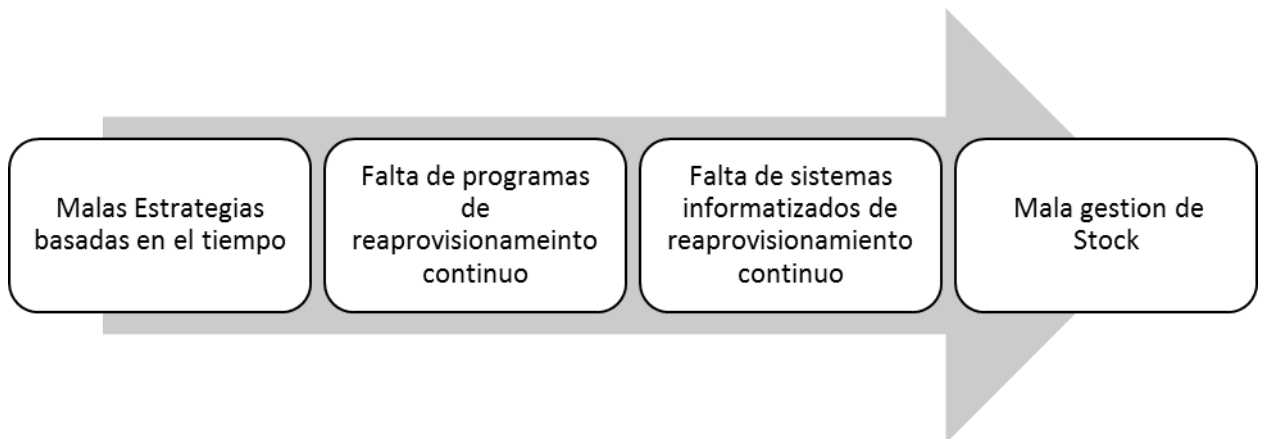


Figura 17. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores. Según Arturo Ferrin Gutiérrez

Fuente: (Carranza, 2008)

Elaboración: Propia

Figura 17. Se observan los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores según Octavio Carranza (2008) en su libro “Mejores prácticas logísticas en Latinoamérica”

Los factores que considera el autor que pueden originar un retraso en los envíos de materia prima por parte de los proveedores se basan en la falta de programas y falta de estrategias de gestión de stock, los cuales si se implementan pueden reducir los *gaps* que pueden tener algunos proveedores en cuanto a su desempeño.

La mala gestión y falta de implementación de sistemas de seguimiento afectan directamente al cliente, debido a que el proveedor es el principal grupo de interés de una empresa en donde si esta falla ocasiona retrasos en toda la cadena logística originando sobrecostos y tiempo perdido.

Tabla 26.*Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores.*

Autor	Fechas de entrega	Compra Urgente	Plan Distribución	Fletes	Gestión Stock	Datos Actualizados	Seguimiento Continuo	Malas Estrategias tiempo	Sistemas información
Aleyda Pérez	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera					
Octavio Carranza	Si considera				Si considera		Si considera	Si considera	Si considera
Arturo Ferrin	Si considera		Si considera	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera	Si considera

Fuente: (Carranza, 2008) (Ferrin, 2009) (Rojas, 2009)**Elaboración:** Propia

La tabla 26. Indica el análisis de los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores descritos por tres autores. El análisis se basó en identificar distintos factores que se deben considerar para no tener problemas en una entrega oportuna por parte de los proveedores en donde se observa que Ferrin, (2009) considera varios factores que ocasiona demoras en los plazos de entrega, dividiéndolos en factores de plazos de entregas internas y externas y tomando en cuenta a la gestión de stock con el factor con mayor importancia.

A continuación, se detallan los factores considerados por Ferrin (2009) que pueden originar demoras en la entrega oportuna de los proveedores de la empresa MecaInnova SAC.:

<p>Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores según Arturo Ferrin</p>	<p>(Ferrin, 2009) Señala que el plazo de entrega es el periodo de tiempo que transcurre desde que se efectúa un pedido al proveedor hasta que llega al almacén en donde resalta dos componentes del plazo de entrega:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El plazo interno: es el tiempo necesario para realizar las operaciones de gestión propia de la empresa desde que se realiza el pedido hasta que el proveedor dispone de este. • El plazo externo: corresponde al plazo de suministro por parte del proveedor. <p>La suma de ambos componentes da como resultado la gestión de Stock que es considerado el factor fundamental que puede ocasionar atrasos en los envíos ocasionando sobrecostos como el flete de transporte.</p> <p>Es por ello que se deben implementar sistemas de seguimiento y programas informáticos que permitan calcular con realismo los plazos de entrega ya que muchas veces los valores son aproximados produciendo una falla en el aprovisionamiento.</p>
---	---

Muestra los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores puesto por un autor que considera la mayor parte de los factores y los más importantes.

Ferrin indica que el principal problema que tienen los proveedores para no cumplir con un pedido en un plazo determinado es la mala gestión de stock, debido a que eso no permite tener un buen seguimiento de los clientes originando problemas al momento de realizar un pedido.

Ferrán expresa también que la falta de implementación de sistemas y programas informáticos que calculen de manera realista el total de pedido es otro de los problemas que originan atrasos en las entregas.

Asimismo, señala que una forma de controlar el efecto de un plazo de entrega que no es uniforme consiste en obtener estadísticamente la dispersión del plazo real con el plazo teórico. Esto es denominado como desviación típica del plazo de entrega y es de gran utilidad para la determinación del stock de materia prima, el cual va a permitir disminuir las demoras y cumplir a tiempo con los pedidos que se soliciten.

Finalmente, después de su análisis, se identificó que el autor del libro “Gestión de stocks” considera los principales factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de la empresa MecaInnova SAC., debido a que dentro de los factores que considera importantes son: la gestión de stock y la falta de seguimiento por los plazos de entrega que son dos de los principales problemas que ocasionan la entrega tardía por parte de sus proveedores, los cuales después de haber realizado las respectivas entrevistas se pudieron detectar.

Tabla 27.

Relación entre los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores y el análisis de las entrevistas al encargado de la empresa MecaInnova S.A.C

Factores	Fecha de entrega	Compra urgente	Plan de distribución	Fletes	Gestión de stock	Datos no actualizados	Seguimiento continuo	Malas estrategias de tiempo	Sistemas de información
<p>Entrevista a los encargados de la empresa MecaInnova S.A.C sobre los proveedores de la empresa MecaInnova S.A.C</p>	<p>Los proveedores deben tener en cuenta siempre este aspecto ya que básicamente es el plazo en el que se está pactando en acuerdo de entrega de la materia prima del proveedor al cliente, así este podrá programar sus envíos teniendo ya definida la fecha en la que recibirá su pedido.</p>	<p>En algunos casos situaciones de pedidos inesperados por parte de una empresa a un Proveedor originan que este no tenga la cantidad necesaria para el plazo que el cliente necesita.</p>	<p>Para que los proveedores puedan cumplir a tiempo con sus pedidos deben contar con un plan de distribución que les va a permitir trazar los plazos de entrega para poder cumplir a tiempo considerando factores como la distancia para poder prever imprevistos y cumplir a tiempo.</p>	<p>Los sobrecostos que se generan por una por no entregar un pedido a tiempo por arte de los proveedores repercuten principalmente en el flete de transporte ya que por la demora en el abastecimiento el costo será mayor ya que se retrasa todo el proceso y se te volverá a contratar otro servicio de transporte.</p>	<p>Este es uno de los factores que todos los proveedores deben considerar en primer lugar para poder atender un pedido, ya que por una mala gestión de stock mal contabilizada se pueden crear pedidos que no serán cubiertos generando que el plazo de entrega se extienda y entregando a destiempo el pedido al cliente.</p>	<p>La desactualización de los datos de los clientes que realizan pedidos frecuentes es otro de los factores que los proveedores deben tener en cuenta, ya que conociendo la frecuencia de pedidos que realizan los clientes se va poder una mejor gestión de stock y poder trazar los plazos de entrega de pedidos sin tener inconvenientes en el tiempo</p>	<p>Todos los proveedores de servicios y bienes deben contar con programas de seguimiento de los plazos de entrega de pedidos para verificar que los lotes de su producción y Stock de pedidos cuenten con la cantidad suficiente para abastecer a todos sus clientes cumpliendo el tiempo acordado.</p>	<p>La falta de estrategias que le permitan a los proveedores trazar los plazos de entrega se deben a una mala gestión de stock, lo cual debe ser previsto trazándose estrategias que cubran algún imprevisto de abastecimiento Para poder cumplir siempre con los requerimientos de los clientes.</p>	<p>Los sistemas de información de reaprovisionamiento van a permitir a los proveedores conocer la frecuencia de pedidos de sus clientes fijos en donde deben considerar tener un lote preparado antes de la fecha para poder cubrir rápidamente su requerimiento antes de que este lo solicite, la falta de estos sistemas retrasa los pedidos y no permite que puedan tener en claro cuáles serán sus estrategias</p>

Fuente: (Ferrin, 2009) & Entrevistas realizadas a los encargados de la empresa MecaInnova el día 19 de julio del 2016.

Elaboración: Propia

La tabla 27. Especifica la relación entre los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores con el análisis de las entrevistas realizadas a los encargados de la empresa MecaInnova SAC., además se analizaron estos factores porque se identificó que son factores que presentan los proveedores y afectan que cumplan con los plazos de entrega de pedidos a la empresa MecaInnova los cuales van a permitir mejora la gestión de compras de esta para que junto en relación a sus proveedores puedan trabajar de manera conjunta para obtener beneficios mutuos y mejora en sus comunicación, ya que los proveedores es el principal grupo de interés que tiene la empresa MecaInnova, en el cual con un mejor funcionamiento y gestión de stock por parte de los proveedores va a generar una mejora para la empresa, permitiendo que esta pueda abastecerse y cumplir con sus envíos con una reducción de costos significativa

Tabla 28.

Relación entre los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores y el análisis de las entrevistas a los encargados de la empresa sobre los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC.

Factores	Fecha de entrega	Compra urgente	Plan de distribución	Fletes	Gestión de stock	Datos no actualizados	Seguimiento continuo	Malas estrategias de tiempo	Sistemas de información
Entrevista a los encargados de la empresa sobre los Proveedores de la empresa MecaInnova SAC.	Los proveedores de la empresa MecaInnova si consideran la fecha de entrega de pedido para poder gestionarlos y tenerlo listo	Los proveedores de la empresa MecaInnova si atienden pedidos urgentes sin tener en cuenta el stock de materia	Los proveedores de la empresa MecaInnova cuentan con un plan de distribución teniendo como principal factor la distancia para poder programar sus envíos.	Los proveedores de la empresa MecaInnova son quienes cubren ese costo en caso se presente algún imprevisto, pero solo cubren	. Los proveedores de la empresa MecaInnova no presentan una buena gestión de Stock por lo que en ocasiones no pueden cubrir con los requerimientos de la empresa.	Los proveedores de la empresa MecaInnova si actualizan los datos de sus clientes, pero no de manera constante por lo que en algunas ocasiones esto puede ocasionar atrasos en los envíos.	Los proveedores de la empresa MecaInnova no cuentan con un buen programa de seguimiento continuo de pedido por lo que no siempre pueden llegar a cumplir con el plazo de envío.	Los proveedores de la empresa si cuentan con estrategias de tiempo de entrega, pero en algunas ocasiones no pueden cumplirlas por la mala gestión de stock	Los proveedores de la empresa MecaInnova no tienen implementado un sistema de información de reabastecimiento continuo que les pueda permitir conocer el periodo de tiempo en que la empresa realiza sus pedidos y puedan tener un lote lista para ella.

Fuente: (Ferrin, 2009) & Entrevistas realizadas a los encargados de la empresa sobre los proveedores de ají Páprika el día 25 de julio del 2016.

Elaboración: Propia

Tabla 28. Plasma la relación entre los factores que afectan entrega oportuna de los proveedores de la empresa MecaInnova y el análisis a las entrevistas realizadas a dichos proveedores los cuales son: AGROSANT, LANIFER y una persona natural. Donde se observa que los proveedores deben mejorar los siguientes aspectos para poder cumplir con los requerimientos de la empresa:

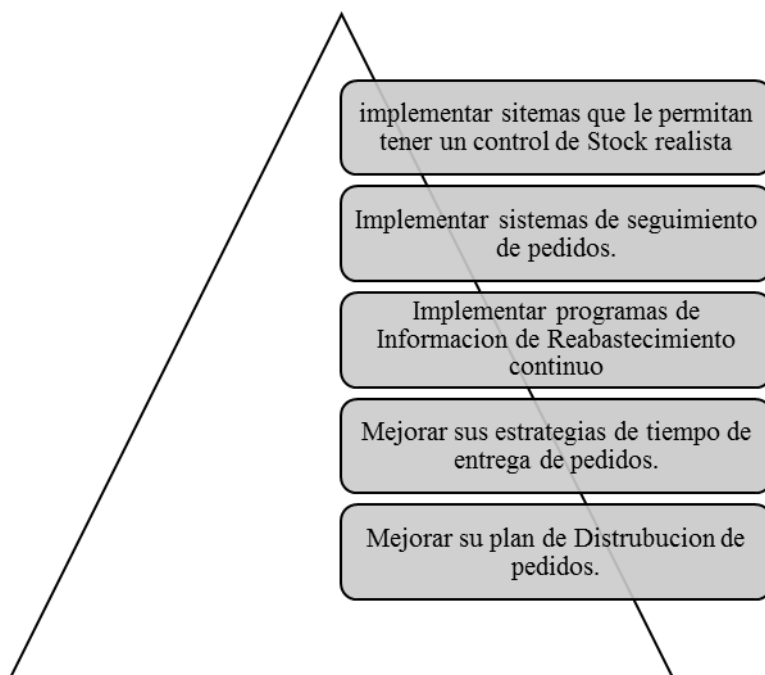


Figura 18. Factores que deben mejorar los proveedores de la empresa MecaInnova S.A.C para entregar oportunamente los pedidos a la empresa.

Fuente: (Ferrin, 2009)

Elaboración: Propia

La Figura 18. Muestra los factores que deben implantar y mejorar los proveedores de la empresa MecaInnova SAC. Para entregar oportunamente los pedidos que la empresa le solicita y no se genere un atraso para él envío de su producto final de la empresa al exterior. La empresa debe considerar estos factores débiles que presentan sus proveedores para no verse afectado, los proveedores son uno de los principales stakeholder de la empresa MecaInnova por lo que deben trabajar conjuntamente para poder ser eficientes en todo su procesos logístico en donde se deben evaluar y tomar decisiones que mejores este proceso, los proveedores deben implementar sistemas que les permita tener un mejor manejo y control de stock ya que básicamente este es su principal problema y es un factor en el que deben basarse para poder atender un pedido, ya que si no cuentan con la cantidad necesaria no van a poder cumplir con el plazo de entrega requerido por la empresa.

4.1.3.3 Evaluación de la reducción de costos en la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

Para el desarrollo del tercer objetivo específico “Plantear en cuanto es la reducción de costos de la exportación de Páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.”, la población estuvo conformada por los encargados del comercio exterior que laboren en empresas exportadoras de aj Páprika en conserva. En cuanto al muestreo, será el muestreo no probabilístico intencional o por criterio debido a que se realizó en base a los conocimientos de los investigadores.

En consecuencia, se consideró como instrumento la guía de entrevista para conocer las razones de la tercerización y conocer si existe la reducción o aumento en los costos de la exportación de aj Páprika hacia el mercado de Estados Unidos. Dichas entrevistas estuvieron dirigidas a tres empresas se escogió a tres colaboradores del comercio exterior de empresas que tienen como actividad principal la exportación del ají Páprika; de los cuales una de ellas se encuentra en la ciudad de Lambayeque y terceriza el proceso productivo del ají Páprika y dos de ellas se encuentra en la ciudad de Lima y cuentan con plantas procesadoras.

A continuación, se presentarán las entrevistas que se realizaron a diferentes empresas exportadoras de aj Páprika con el fin de ser una guía para el procedimiento de implementación del plan correspondiente en la empresa MecaInnova SAC.



Figura 19. Análisis de las empresa exportadora Gandules Inc SAC. de ají Páprika en conserva

Fuente: Entrevista realizada a la empresa exportadora Gandules Ins SAC. de ají Páprika en polvo

Elaboración: Propia

Como se observa en la figura 19, el responsable de las exportaciones de la empresa Gandules Inc S.A.C. precisa que produce 200 toneladas de ají Páprika, los cuales son exportados en 100 contenedores mensuales a los siguientes destinos como es EE.UU., Canadá, Francia, Belgica, entre otros. Para poder realizar dicha exportación, la empresa cuenta con 6 proveedores, los cuales se encuentran ubicados en la ciudad de Jayanca como tambien en lugares aledaños. Despues de ello, la empresa recepciona la materia prima en el areca de acopia en donde es pesada y registrada con el nombre del proveedor a quien le pertenece, dicha materia prima es trasladada al área de Calidad, donde se encargarán de realizar un análisis para medir el grado de quemaduro o si existe presencia de mosca, dependiendo de ello se envía a la Nave 1 para que se pueda realizar el proceso de desinfeccion. Posterior a ello, la materia prima se enviará al área de Elaboracion donde se cortará o se transformará en conserva de acuerdo a los requerimientos del cliente.

La empresa realiza todo el procesos de elaboracion y tranformacion del ají Páprika, puesto que cuenta con una planta procesadora en la ciudad de Jayanca; además de ello la empresa exporta en los incoterm FOB, CFR y en algunas veces en CIF.

Lo mas importante que se extrae en la figura es que ellos cuentan con la planta procesadora donde según lo investigado por parte de la empresa, reducen sus costos de procesamiento al contar con su propia planta.

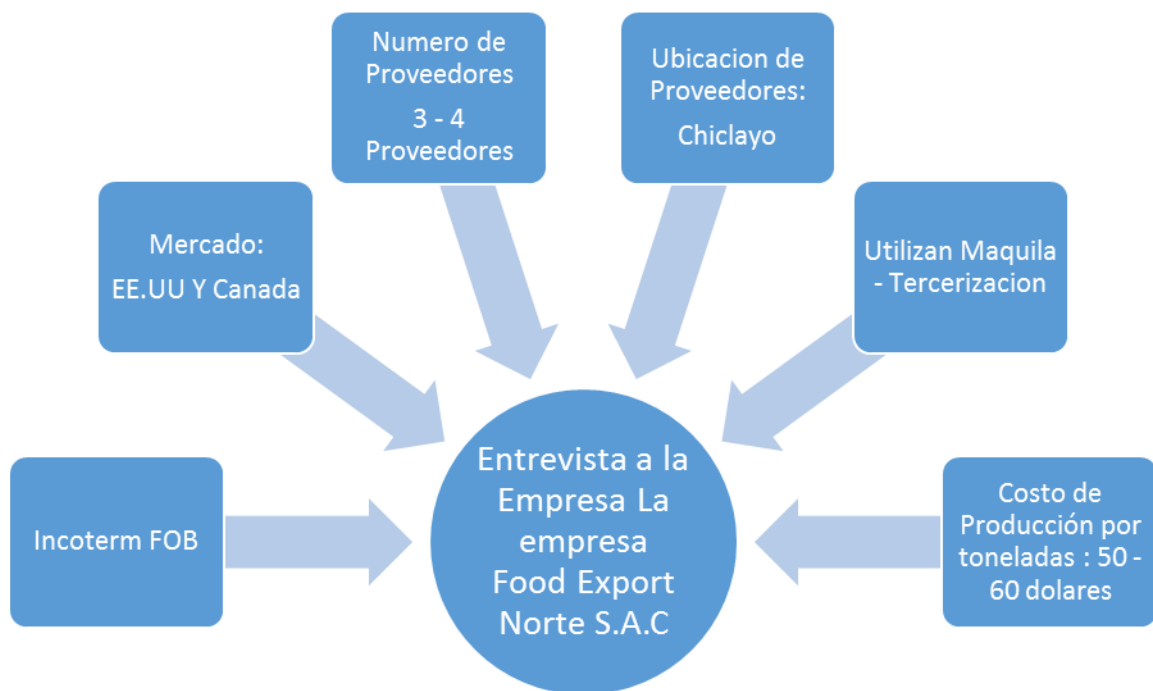


Figura 20. Análisis de las empresa exportadora Food Export Norte SAC. de ají Párika en conserva

Fuente: Entrevista realizada a la empresa exportadora Food Export Norte SAC. de ají Párika en polvo

Elaboración: Propia

Como se visualiza en la figura 20, el responsable de las exportaciones de la empresa Food Export Norte SAC. precisa que la empresa exporta al mercado de EE.UU y Canadá en las cuales envían contenedores mixtos el ají en polvo y ají entero pero en pequeñas cantidades. Para poder realizar dicha exportación, la empresa cuenta con 3 proveedores, los cuales se encuentran ubicados en la ciudad de Chiclayo como también lugares aledaños; la empresa cuenta con proceso de selección de las cuales los proveedores llenan un formulario para su posterior evaluación; considerando como ítems importantes la calidad y las cantidades requeridas. Después de ello, la empresa recibe la materia prima en el área de acopio en donde es pesada y registrada con el nombre del proveedor a quien le pertenece, dicha materia prima es trasladada al área de calidad, donde se encargan de realizar un análisis para medir el grado de quemaduro o si existe presencia de mosca, dependiendo de ello se envía a al proveedor de tercerización para su transformación en ají paprika en polvo. Asimismo la empresa exporta en los Incoterm FOB.

Lo más importante que se extrae en la figura es que ellos terceriza el proceso de producción a un bajo precio por tonelada. Cabe recalcar, que la empresa se encuentra en el proceso de investigación y evaluación para expansión de su mercado y exportación el ají Párika en

grandes cantidades. Dicha investigación incluye la inversión de una planta procesadora de ají Párika; y poder comparar los costos de producción y tercerización de la maquila.

Tabla 29.

Estrategias a tomar en cuenta para reducir los costos de procesando para la empresa MecaInnova SAC.

Estrategias a tomar en cuenta:
Contar con proveedores cerca de la planta procesadora ubicada en el distrito de Zaña
Trabajar con el mayor número de pobladores de la zona en campañas de exportación para realizar en menor tiempo el proceso de elaboración
Evaluar a los proveedores tanto en los costos, tiempos, ubicación y otros ítems que ayuda a la empresa a la reducción de costos

Elaboración: Propia

Tabla 29. Se detallarán las actividades y/o estrategias para determinar que se deberá realizar por cada una de ellas con el fin de implementarlo en la empresa MecaInnova S.A.C, siendo éste el objeto de estudio de la investigación.

4.1.3.4 La Gestión de los proveedores de ají Párika molido mejorara los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

Para lograr el objetivo general “Determinar como la gestión de proveedores de ají Párika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.” se realizó la ejecución de los instrumentos analizados anteriormente en cada objetivo específico. En cuanto al muestreo, se consideró el muestreo no probabilístico o por criterio, debido a que se realizó en base a los conocimientos de los investigadores.

En consecuencia, se empleó como instrumento de guía de entrevista puesto que para conocer Si los costos de exportación se ven afectados por la ubicación de sus proveedores se tuvo que entrevistar a tres colaboradores de la empresa MecaInnova SAC.

A continuación, se expondrá de manera resumida los resultados que se obtuvieron de cada entrevista a los encargados de la empresa MecaInnova SAC.



Figura 21. La ubicación de los proveedores de ají Páprika molido afecta los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

Fuente: Entrevista realizada al gerente general de la Empresa MecaInnova SAC. El día 25 de julio del 2016.

Elaboración: Propia.

Como se observa en la figura 2, la empresa considera que optar por nuevos proveedores si reduciría sus costos de exportación ya que actualmente con los proveedores que trabaja la empresa se encuentran ubicados en la localidad de Barranca y la planta procesadora de la empresa se ubica en la localidad de Zaña por lo que el tiempo de envío es mayor y el flete de transporte también lo cual sería mucho menor si se trabajara con proveedores que se encuentren ubicados más cerca de la planta procesadora de la empresa, la empresa MecaInnova consideraría trabajar con nuevos proveedores si estos le ofrecieran crédito de compra ya que generalmente los proveedores de ají venden toda su materia y la empresa MecaInnova solo trabaja con molienda y tercera.

El flete de transporte mensual es de 34000 soles que incurre él envía desde Barranca hasta Zaña y posterior a ello, de Saña hasta el puerto del Callao, lo cual se

reduciría si la ubicación de los proveedores estuviese más cerca de la localidad de Zaña en donde se encuentra la plata procesadora de la empresa.

Tabla 30.

Componentes del costo por saco de ají Páprika

Ítems de Compra	Costo por saco \$ - 2016	Costo por saco \$ - 2017	Diferencia \$
Compra de sacos	0.82	0.80	0.02
Empaquetado	0.21	0.21	0
Estiba	0.25	0.22	0.03
Transporte interno en Barranca - Zaña - Callao	0.84	1.107	0.267
Operador Logístico	4.87	4.77	0.1
Total, de costos por cada saco comprado	6.99	7.10	0.11

Fuente: Documentos y Entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

Tabla 30. Podemos observar que hubo un costo por saco 6.99 dólares para el año 2016 y para el año 2017 el costo aumento a 7.10 dólares

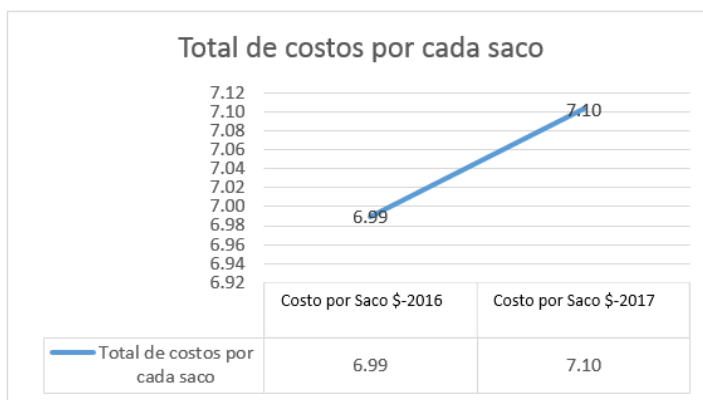


Figura 22. Análisis comparativo de costos por saco en el año 2016 - 2017

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

Tabla 31.

Reducción de costos de Exportación si la empresa MecaInnova SAC. Optará por la tercerización del procesamiento del ají Paprika.

1 CONTENEDOR	1*40 RH		T.C	\$	3.29
1 CONTENEDOR TIENE	840	SACOS	Factor igv	\$	1.18
CADA SACO	22.7	KGS	Rendimiento		
KG POR CAJA BRUTO	23.77		MM.PP Tons totales		
TOTAL DE KG	19068				

COSTOS X SACOS						
ITEMS DE EXPORTACIÓN	CANTIDAD COTIZADA	UNIDAD	COSTO POR LA CANTIDAD COTIZADA \$	COSTO S/ (SIN IGTV) POR SACO	COSTO \$ (SIN IGTV) POR SACO	COSTO TOTAL SIN IGTV \$ POR CONT
Materia prima- Aji Paprika	19068	kg	\$ 23,182.98	S/. 90.80	\$ 27.60	\$ 23,182.98
Sacos de papel krasf	1000	sacos	\$ 420.00	S/. 1.38	\$ 0.42	\$ 352.80
Bolsas de Plastico empacuetado	1000	bolsas	\$ 306.80	S/. 1.01	\$ 0.31	\$ 257.71
Estiba	19068	kg	\$ 127.66	S/. 0.50	\$ 0.15	\$ 127.66
Permiso SENASA- Certificado fitosanitario	1	kg	\$ 36.47	S/. 0.14	\$ 0.04	\$ 36.47
Permiso SENASA- Inspeccion	1	por certificado	\$ 22.86	S/. 0.09	\$ 0.03	\$ 22.86
Permiso SENASA- Inspeccion	1	por certificado	\$ 22.86	S/. 0.09	\$ 0.03	\$ 22.86
Transporte interno Barranca-Zaña-Callao	19068	Kg	\$ 670.72	S/. 2.63	\$ 0.80	\$ 670.72
terciarizacion de produccion	19068	kg	\$ 4,004.28	S/. 15.68	\$ 4.77	\$ 4,004.28
Gate out	1	contenedor	\$ 137.00	S/. 0.54	\$ 1.77	\$ 137.00
visto bueno	1	contenedor	\$ 285.00	S/. 1.12	\$ 3.67	\$ 285.00
Flete marítimo	1	contenedor	\$ 1,630.00	S/. 6.38	\$ 21.00	\$ 1,630.00
Operador Logístico	19068	Kg	\$ 190.94	S/. 0.75	\$ 0.23	\$ 190.94
precinto de aduana	1	contenedor	\$ 10.00	S/. 0.04	\$ 0.13	\$ 10.00
certificado de origen	1	contenedor	\$ -	S/. -	\$ -	\$ -
derechos de embarque	1	contenedor	\$ 423.00	S/. 1.66	\$ 5.45	\$ 423.00
Agenciamiento de Aduanas	1	contenedor	\$ 418.90	S/. 1.64	\$ 5.40	\$ 418.90
Gastos Operativos	1	mes	\$ 1,002.60	S/. 3.93	\$ 12.92	\$ 1,002.60
Gastos Financieros	1	mes	\$ 1,589.70	S/. 6.23	\$ 20.48	\$ 1,589.70
Gastos Administrativos	1	mes	\$ 1,679.50	S/. 6.58	\$ 21.64	\$ 1,679.50
Gastos Contables	1	mes	\$ 2,395.60	S/. 9.38	\$ 30.87	\$ 2,395.60
COSTO FOB CALLAO - KG					\$ 157.70	\$ 38,440.58
Utilidad					\$ 47.31	\$ 39,741.00
Impuesto a la Renta 15%		por contenedor			\$ 7.10	\$ 5,961.15
Costo FOB incluido impuesto					\$ 212.11	\$ 178,172.14
PRECIO FOB TOTAL X CONTENEDOR	\$ 178,172.14				\$ 212.11	\$ 178,172.14
PRECIO FOB X SACO	\$ 212.11					
PRECIO FOB X KILO	\$ 9.34					
UTILIDAD POR CONTENEDOR - DÓLARES	\$ 39,741.00					
DRAWBACK	\$ 5,345.16					
Utilidad con Drawback	\$ 45,086.16					

Fuente: Cotización de la empresa terciarizadora arjopack y servicio integral logístico de la agencia Saximan Logistic.

Elaboración: Propia

En la tabla 3, se muestra los costos de exportación en los que incurriría la empresa MecaInnova SAC. si optará por la tercerización de la producción de la materia prima así como por un servicio logístico diferente, se realizó la cotización de tercerización de producción con la empresa ArjoPack (Anexo) donde se observa que si la empresa considerara la tercerización de la producción tendría un costo de 4.77 \$ por saco lo que en comparación del costo que incurre actualmente tiene una diferencia del 40% , así como la reducción que obtendría si contratara un servicio logístico diferente, en este caso se realizó la cotización de un servicio integral logístico con la agencia Saximan Logistic el cual tiene

costos más bajos en comparación de los costos en los que incurre actualmente la empresa en cuanto a costos logísticos, si la empresa consideraría la tercerización obtendría también una disminución en cuanto a gastos administrativos, financieros y contables ya que en lo que más genera gastos son en servicio de agua y luz.

Con la tercerización de la producción la empresa MecaInnova SAC. Obtendría una Utilidad de 47.31\$ por saco lo que genera una rentabilidad del 30% lo que es favorable para la empresa ya que tendrá un mayor beneficio económico.

4.2. Discusión de resultados

En el siguiente párrafo se detalla la discusión de resultados del análisis realizado para estudiar la gestión de proveedores para la reducción de costos de exportación de ají paprika molido hacia el Mercado de EE.UU. de la empresa MecaInnova SAC. Para un muestreo no probabilístico por criterio, para tal fin las discusiones de los resultados serán explicados en títulos que comprenden las hipótesis específicas (objetivos específicos) y la hipótesis general (objetivo general) formuladas en esta investigación.

4.2.1. Los costos que incurre la empresa MecaInnova S.A.C en la exportación de ají Páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

Teniendo como primer objetivo específico “Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa MecaInnova SAC. En la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos”.

Se elaboró un análisis de las tres entrevistas a profundidad realizadas al Gerente General, encargado del Área Comercial y al Área Logística, de la empresa objeto de estudio, encargados principalmente de la gestión de compras, procesos logísticos y costos de exportación permitiendo conocer la situación actual que tienen con influencia en los costos de exportación del ají al mercado de Estados Unidos de los años 2016 y 2017. En consecuencia, se obtuvo como resultado que la empresa MecaInnova incurre en sobrecostos logísticos al momento de realizar la exportación de paprika molido al mercado destino de Estados Unidos.

Daniels y Radebaugh(2007) señalan que las exportaciones son el medio mas común del que sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en su producción y para que pueda diversificarse sus sedes de ventas. Asi mismo Cabrera, (2013/ indica que los costos más representativos en que incurre una empresa al exportar, adicionales a los de producción”, son los siguientes:

- Gastos en el país de origen:
- Embalaje.
- Carga en almacén de salida
- Envío de mercancía al puerto o aeropuerto
- Trámites en la aduana de exportación. En el puerto, aeropuerto, zona de grupaje, terminal de salida.

- Gastos internacionales:
- Seguro de transporte.
- Transporte inicial
- Gastos en el país de destino:
- En el puerto, aeropuerto, zona de grupaje, terminal de llegada.
- Descarga en la fábrica o almacén de destino.

Por ello, se puede establecer que los resultados obtenidos en la investigación en cuanto a la situación actual referente a los costos que incurre la empresa MecaInnova al realizar la exportación de ají Páprika molido coinciden en gran parte con los señalados en investigaciones anteriores, resaltando que los gastos en país de origen, gastos internacionales y los gastos de país de destino son los principales costos que en los que incurre la empresa al realizar sus actividades comerciales. Por otra parte, el no identificar los gastos que generan sobre costo en toda la cadena productiva para no incurrir en gastos innecesarios. Sin embargo, en la investigación se indica que el transporte y la demora de la entrega fuera de plazo por parte de los proveedores son gastos que generan sobre costos dentro del proceso logístico.

4.2.2. Factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC

Respecto al segundo objetivo específico: “Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají páprika de la empresa MecaInnova SAC. “Se realizó un análisis de las tres entrevistas a profundidad realizadas a los proveedores de la empresa MecaInnova SAC. Las cuales son: AGOSANT, LANIFER y una persona natural y la ficha bibliográfica para conocer los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores propuestos por distintos autores; permitiendo conocer la situación actual de la relación de la empresa con los proveedores que tienen influencia en la cadena logística y pueden generar gastos innecesarios al no cumplir con los plazos establecidos por parte de los proveedores. En consecuencia, se obtuvo como resultados que los proveedores de la empresa MecaInnova presentan aspectos que retrasan la entrega oportuna de la materia prima, ocasionando que estos retrasen el proceso comercial de la empresa.

Martínez y Milla, (2012) indica que los proveedores pueden ejercer una notable influencia en un sector presionando en una subida del precio, en el tiempo de entrega o en la calidad de los productos, y de esta, manera exprimir la rentabilidad de un sector, por ellos es de vital importancia averiguar qué papel juegan dentro del sector Un grupo de proveedores tiene el poder cuando se dan las siguientes condiciones:

- Existe un número reducido de proveedores o se encuentran concentrados en grandes grupos: los proveedores cuando son escasos o están unidos en asociaciones o consorcios, pueden fijar los precios con un mayor poder porque la oferta es limitada y está muy controlada por un determinado grupo de proveedores.
- Importancia del sector para proveedores: si para los proveedores el sector en el que opera muestra sociedad no es estratégico, significa que no tiene excesiva

dependencia de las ventas en el mismo, y por lo tanto su poder de fijación de precios es mayor.

- Importancia del producto: si el producto del proveedor es indispensable en la producción de nuestra sociedad, el poder del proveedor se incrementa, dado que la sociedad no puede producir en su ausencia.
- Diferenciación del producto: si los proveedores compiten en relación a la diferenciación del producto, aquellos proveedores que hayan logrado un producto de mayor calidad podrán ejercer más presión en el mercado a la hora de vender sus productos.
- Amenaza de los proveedores de integración hacia adelante: si la amenaza de integración hacia adelante por parte de los proveedores es importante, estos podrán ejercer una mayor presión en el mercado porque pueden acaparar cuota de mercado en el detrimento de la de sus clientes.

En donde se puede apreciar en la investigación que los proveedores es un grupo de interés que tiene gran importancia en la cadena productiva, ya que de estos depende que la empresa pueda realizar su actividad comercial en donde si estos tienen una mala gestión de stock o un mal sistema de seguimiento de plazos de entrega los cuales son factores que se consideran dentro de la investigación, ocasionan que la eficiencia de la empresa se vea reducida al igual que la productividad; se pueden generar sobrecostos por una falla en la gestión de proveedores que afecta directamente a la empresa. Es por ello, que la empresa debe establecer indicadores que le permita elegir el proveedor más óptimo.

Asimismo, se menciona que la ubicación de los proveedores es un aspecto muy importante ya que la empresa trabaja con proveedores que se encuentran muy lejos de su planta procesadora en donde se puede establecer que trabajar con nuevos proveedores que estén más cerca de su planta procesadora reduciría significativamente sus costos logísticos y mejoraría su relación con sus proveedores y la empresa.

Tabla 32.

Diferencia de costos de proveedores de la empresa MecaInnova y de los proveedores propuestos

Ítems de Compra	Costo por saco con Proveedores de MecaInnova	Costo por saco de Proveedores Propuestos	Diferencia \$
Compra de sacos	0.81	0.80	0.01
Empaquetado	0.21	0.19	0.02
Estiba	0.25	0.22	0.03
Transporte interno	0.9735	0.7	0.2735
Operador Logístico	4.87	4.87	0
Total, de costos por cada saco	7.11	6.78	0.34

Fuente: Documentos y entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

Tabla 32. Podemos observar que hubo una reducción 0.34 dólares por el costo de cada saco, lo cual beneficiaría a la empresa y sobre todo sus ganancias

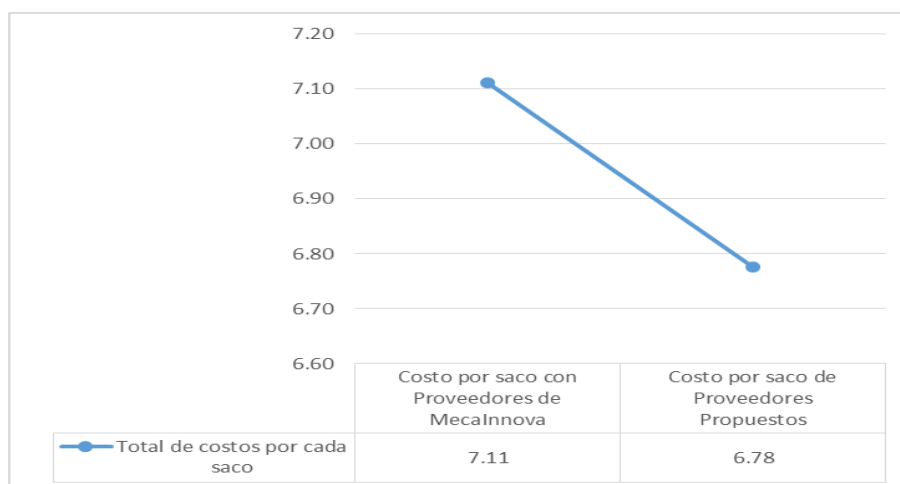


Figura 23. Análisis comparativo de costos por saco en el año 2016 - 2017

Fuente: Facturas comerciales de las empresas proveedoras de MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

Tabla 33.

Análisis Comparativo de la reducción de costos de exportación año 2016-2017

<i>Año 2016</i>	<i>Costo por saco proveedores actuales</i>	<i>7.11</i>
<i>Año 2017</i>	<i>Costo por saco proveedores propuestos</i>	<i>6.78</i>
<i>Reducción</i>		<i>0.34 x kilo</i>

Fuente: Documentos y entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova SAC.

Elaboración: Propia

Tabla 33. Se detalla el costo por saco de los proveedores actuales de la empresa el cual es de 7.11 \$ por saco en donde el costo por saco con los proveedores propuestos sería de 6.78\$ por saco dando una reducción de 0.33 por kilo el cual significa una reducción importante en sus costos de exportación si optaran por proveedores más cerca como los propuestos, reduciendo sus costos y generando así un ahorro que se vería reflejado en sus gastos de exportación.

4.2.3. Evaluación de la reducción de costos de la exportación de paprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

En cuanto al tercer objetivo específicos: “Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento”

Se realizó un análisis de las entrevistas a profundidad dirigida a tres empresas exportadoras del mismo rubro comercial que la empresa objeto de estudio las cuales son: Gandules; Greenland y Food Export Norte.

Permitiendo conocer los costos que incurren en la exportación de aj  Páprika en comparación de la empresa MecaInnova, asimismo se pudo conocer si es rentable o no el servicio de tercerización el cual algunas empresas lo prefieren porque es relativamente bajo el costo de procesamiento y reduce significativamente los costos dentro del proceso exportación.

IICA (2008) La tercerización o Outsourcing se define como contratar y delegar a largo uno o más procesos no críticos para un proveedor más especializado que uno mismo para conseguir una mayor efectividad que permita orientar sus esfuerzos a las necesidades de la empresa para el cumplimiento de una misión.

Muchas empresas toman la decisión por optar por este servicio para concentrarse en su negocio principal, buscando reducir los costos de operaciones y manejar fácilmente las funciones difíciles o que est n fuera de control. Los objetivos que persiguen empresas que tercerizan son:

- Agilidad de respuesta del mercado
- Mayor cobertura.

- Reducir la base de activos.
- Reducir los costos logísticos

La empresa MecaInnova no considera que la tercerización reduzca sus costos ya que cuentan con su propia planta procesadora, al igual que las diferentes empresas entrevistadas cuentan con plantas procesadoras en donde algunas si consideran que la tercerización es mucho más rentable que realizarlo por ellos mismo ya que consideran que si reducen significativamente los costos de exportación.

Se observa que los resultados obtenidos frente a este objetivo guardan relación tanto con los antecedentes como con las bases teóricas lo que hace más consistente la propuesta de terciarizar el proceso de producción de ají Páprika, ya que se conseguirá la reducción de los costos con la utilización de estrategias.

Cabe mencionar, que si la empresa MecaInnova considerará terciarizar su proceso de maquila obtendría una reducción significativa en sus gastos administrativos, en el costo de mano de obra lo cual reduciría sus costos de exportación.

Tabla 34.

Análisis Comparativo de la reducción de costos de exportación si se terciariza el proceso de maquila del ají Páprika molido

<i>Empresa</i>	<i>Costo por Saco</i>	<i>Diferencia</i>
<i>Costo MecaInnova</i>	8.86 \$	<i>5.45\$ por saco</i>
<i>Costo ArjoPack</i>	3.41 \$	

Fuente: Documentos y entrevista con el gerente general de la empresa MecaInnova SAC. Y entrevista a empresa de maquila ArjoPack.

Elaboración: Propia

Tabla 34. Se puede observar que la empresa MecaInnova SAC. Tiene un costo de procesamiento por saco de 8.86 \$ a diferencia de la empresa ArjoPack que es una terciarizadora la cual tiene un costo por saco es de 3.41 \$, si la empresa MecaInnova considerara la tercerización del ají Páprika tendría una reducción del 40% de sus costos de exportación lo cual es un monto significativo y permitiría a la empresa tener mayores ganancias y mayor solvencia económica.

Tabla 35.

Reporte de exportación SUNAT de la empresa MecaInnova SAC.

Reporte de exportacion sunat MecaInnova sac	
ADUANA	MARITIMA DEL CALLAO
FECHA DE NUMERACION	18/12/2017
NUMERO DE DECLARACION	118053
AÑO	2017
TRANSPORTE	MARITIMO
VALOR FOB	\$187,577.98
PESO NETO	19,050.20
NUMERO DE BULTOS	840
FOB POR SACOS	\$223.31
FOB POR KILO	\$9.85

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

La Tabla 35. Muestra el reporte de exportación de la empresa MecaInnova SAC. En el año 2017 el cual sirvió para contrastar los costos de exportación en los que incurre la empresa al realizar la exportación hacia el mercado de Estados Unidos de ají Páprika en polvo, los datos fueron obtenidos de la DUA N° 118053.

4.2.4. La gestión de los proveedores de ají Páprika molido mejorara los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

Por último, los objetivos específicos mencionados anteriormente, permitieron lograr el objetivo general “Determinar de qué manera la gestión de proveedores de ají Páprika molido mejorara los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.”.

Se realizó un análisis de las entrevistas a profundidad dirigida a tres encargados de la empresa MecaInnova, permitiendo conocer Si la ubicación de sus proveedores afecta sus costos de exportación, asimismo se pudo conocer si es más factible optar por proveedores que se encuentren ubicados más cerca de la planta procesadora.

“Los proveedores son las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus actividades normalmente. Son los encargados de mantener viva y activa la organización y por lo

tanto su importancia radica en el papel que desempeña en la existencia y en el futuro de la empresa.

Adicionalmente, los proveedores ayudan en parte a financiar los inventarios, permiten presentar novedades a los clientes, asesoran en la comercialización de los productos, participan en la capacitación y entretenimiento de la fuerza de ventas, comparten información sobre participación, tendencias y cambios de mercado. (Montoya, 2010)

La fijación de precios por flete de transporte: La competencia tiene un impacto en la estrategia de la fijación de precios, si dos compañías tienen igual eficiencia en producir y vender, lo que resulta el mismo costo de productos, entonces la fijación competitiva de precios corresponde a los costos de transporte. Si la ubicación de los proveedores no es equidistante de la ubicación de la empresa, la empresa absorberá una parte suficiente de los cargos de flete para alcanzar el precio competitivo.

(Bollou, 2004)

Los proveedores es un aspecto muy importante, como ya se mencionó anteriormente es un grupo de interés muy importante por lo cual, la ubicación de los proveedores va a permitir a la empresa poder fijar sus precios de manera más competitiva considerando el flete de transporte como aspecto relevante para poder reducir los costos de exportación.

Se puede mencionar que los resultados obtenidos frente a este objetivo guardan relación tanto con los antecedentes como con las bases teóricas lo que hace más consistente la propuesta de optar por nuevos proveedores que se encuentren ubicados más cerca de la planta procesadora para reducir los costos de exportación de la empresa MecaInnova SAC.

Tabla 36.
Cuadro de estrategia-costo

PROBLEMAS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	COSTOS
Costos extras de transportes desde la planta en Saña hacia el Puerto del Callao	Analizar el envío de productos (algunos despachos) por el Puerto de Paita	De acuerdo al país de destino realizar cotizaciones con 3 operadores logísticos mínimo y realizar comparativos para tomar decisiones para ver cual les conviene.	Gerente general Encargado del área de comercio Exterior.	429.26 \$
Costos de materia prima elevados por deficiente proceso de compras.	Realizar una evaluación y selección de sus proveedores a conciencia. Formato sugerido	Realizar evaluaciones a los potenciales proveedores de acuerdo a criterios establecidos.	Gerente general Encargado del área de Comercio Exterior.	429.26 \$
Costos extras por aprovisionamiento por la entrega tardía de los proveedores	Asegurarse que los proveedores con los que se va a trabajar tengan una buena gestión de stock y realicen un seguimiento continuo al cliente para no ocasionar aprovisionamientos		Encargado del área de Comercio Exterior.	
Sobrecostos en el procesamiento del ají Páprika.	Analizar y considerar la tercerización del ají Páprika para reducir los costos de procesamiento y costos administrativos.	Asistir a ferias nacionales para poder contactar nuevos proveedores o afiliarse a alguna entidad que les pueda brindar una relación de proveedores.	Gerente general Encargado del área de Comercio Exterior. Encargado de Producción.	194.63 \$
Ubicación de los proveedores muy alejados de la planta de procesamiento.	Optar por proveedores que se encuentren ubicados más cerca de la planta procesadora de la empresa.		Gerente general Encargado del área de Comercio Exterior.	
La principal estrategia que debería considerar la empresa para poder lograr reducir costos de procesamiento, costos administrativos y sobre todo lograr una mejor gestión de proveedores sería el adquirir un sistema de compra completo.			Gerente general	6950 \$
TOTAL				8003.15 \$

Elaboración: Propia

Tabla 36. Se muestran los principales problemas que presenta la empresa MecaInnova SAC. Y las estrategias que se proponen para darle una solución. De igual manera, el costo que conllevaría realizar esas estrategias, donde se puede observar que las estrategias se basan en optar por nuevos proveedores que se encuentren ubicados en un lugar cercano a su planta procesadora.

Tabla 37.
Cuadro de costo-beneficio

COSTO -BENEFICIO		
Tercerización	UTILIDAD POR CONTENEDOR - DÓLARES	\$ 39,741.00
Costo producción actual	UTILIDAD POR CONTENEDOR - DÓLARES	\$ 23,997.70
diferencia		\$ 15,743.30
COSTO ESTRATEGIAS		\$ 8,003.15
Relación Costo/beneficio		1.97

Tabla 37. Detalla la relación costo/ beneficio que obtendría la empresa de considerar aplicar las estrategias propuestas, donde el costo anual de las estrategias sería de 8003.15 \$ y el beneficio sería de 1.97, por lo que la rentabilidad se obtendría es favorable para empresa y generaría mejoras económicas y reducirían sus costos de exportación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Para el primer objetivo específico “Determinar de qué manera la gestión de proveedores de ají Páprika molido mejorará los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.” Se concluye que los costos actuales de exportación de ají Páprika considerados en el análisis de esta investigación fueron los costos de materia prima, costo de bolsas plásticas negras, bolsas de papel kraft, costos de transporte marítimo y costos de transporte interno desde Barranca a Zaña y de Zaña al Puerto del Callao, la empresa no considera exportar desde Paita que se encuentra mucho más cerca de la planta procesadora y se reducirían costos notablemente debido a que, la oferta de transporte de Chiclayo a Callao es mucho más alta que de Chiclayo a Paita, por lo que es más barato el envío por el Puerto de Callao. Además, se concluyó que la empresa MecaInnova SAC. No tiene en cuenta, la gestión de los proveedores, ya que no toman medidas para ellos y genera un aumento en los costos final del producto originando que la empresa no pueda reducir sus costos, aumentar sus beneficios y ser más competitivos.

2. Para el segundo objetivo específico “Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC.” se concluye que la relación actual que tiene la empresa con sus proveedores presenta deficiencias, porque al momento de elegir a sus proveedores la empresa no considera tomar en cuenta factores que elevan sus costos y retrasan la entrega de sus pedidos a tiempo. De igual modo se considera que esta mala gestión de proveedores que tiene la empresa está generando sobre costos de exportación, por lo que la empresa no establece sus criterios al momento de gestionar a sus proveedores y por ende esta incurre en costos innecesarios.

3. Para el tercer objetivo específico “Evaluar cuánto es la reducción de costos de la exportación de Páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.” Se concluye que la empresa MecaInnova SAC. No considera la tercerización como una opción rentable, pues le resulta más barato realizar el proceso de producción desde su planta, sin embargo, hay empresas exportadoras que si consideran a la tercerización mucho más rentable que realizarla en su propia planta

4. Para el objetivo general “Determinar como la gestión de proveedores de ají páprika molido mejoraría los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.” Se concluye que la ubicación de los proveedores de ají Páprika de la empresa MecaInnova SAC. Generan sobre costos de exportación debido a

que la planta procesadora de la empresa se ubica en la localidad de Zaña en el departamento de Lambayeque y los proveedores actuales se ubican en Barranca en el departamento de Lima, por lo que el costo de flete de transporte es mucho más elevado en comparación de proveedores ubicados en departamentos como Trujillo y Piura que sería mucho más barato el transporte, además que las largas distancias originan muchas veces atrasos en los pedidos.

Recomendaciones

1. Para conocer los costos actuales de exportación que incurre la empresa MecaInnova SAC. Es conveniente que la empresa realice en primer lugar, cotizaciones con otros proveedores que se encuentren ubicados más cerca de su planta procesadora, ya que sería mucho barato los costos; en segundo lugar, se recomienda que la empresa capacite a sus colaboradores que influyen en su proceso de abastecimiento para que tengan un mayor conocimiento y puedan identificar rápidamente situaciones que no sean rentables para la empresa.
2. Para la selección de proveedores la empresa debe evaluar a sus proveedores en base a los criterios establecidos como la distancia, tiempo y costo que se incurren y evaluar si son rentables, se recomienda que la empresa opte por nuevos proveedores que su ubicación sean mucho más cerca de su planta procesadora, porque reduciría significativamente sus costos de exportación, además que se evitaría también los contratiempos de entrega por las largas distancias que tienen con sus proveedores actuales. Se deben realizar actividades que mejoren la relación de la empresa con sus proveedores para asegurar el éxito de la organización.
3. Los factores propuestos por Ferrin deben ser considerados para mejorar la relación con los proveedores y sobre todo para la selección exitosa de los futuros proveedores, ya que aseguran la reducción de costos y será mucho más factible para la organización; además que facilitará una gestión de proveedores al permitir descartar los proveedores que no cumplan con dichos factores. Igualmente, la aplicación de estos factores ayudará a ser más competitivos en el mercado nacional e internacional, sugiriendo aportes económicos y estudiantiles; debido a que reducirá los costos a la empresa Meca Innova SAC. Y será un aporte para futuros estudiantes que realicen estudios relacionados con la gestión de proveedores, permitiéndoles realizar una comparación de los resultados que obtengan con los resultados que se obtuvieron en estas investigaciones.
4. Para reducir los costos de exportación de ají Páprika hacia mercado de Estados Unidos la empresa MecaInnova SAC. Debe mejorar la gestión de sus relaciones con sus proveedores, porque están incurriendo en costos extras, se recomienda optar por nuevos proveedores que reduzcan sus costos de transporte.

REFERENCIAS

1. Angulo, J. & Huari, L. (2012). Influencia del acondicionamiento de la carga de los mangos frescos para la reducción de los costos logísticos de los distribuidores de Piura en la distribución física internacional a Estados Unidos. (Tesis Pregrado). Universidad de San Martín de Porres (Chiclayo). Perú.
2. Barreneche, D. (2010). *Metodología para la selección y evaluación de proveedores*. Medellín.
3. Bollou, R. (2004). *Administración de la cadena de suministro*. México: Pearson Educación.
4. Borda, E., & Choquehuayta, G. (2010). *La cadena productiva del ají paprika y la Asociatividad: Un reto para la competitividad en el mercado internacional con equidad*. Arequipa, Perú.
5. Cabrera, A. (2013). *Reglas Incoterms 2010*. Barcelona: Marge Books.
6. Cardenas, M. (2013). *Factibilidad de empresas productora y procesadora –Exportadora de esparrago verde*. Lima, Perú.
7. Carranza, O. (2008). *Mejores prácticas logísticas en Latinoamérica*.
8. Carro, J. R. (2005). *Outsourcing, Saque el máximo de sus proveedores*. Madrid, España: netbiblo.
9. Corona, J. M., & Carlos, H. (2000). Relación proveedor-usuario y flujos de información tecnológica en la industria mexicana. *Comercio Exterior*, 760.
10. Coyle, J., Langley, J., Novack, R., & Gibson, B. (2013). *Administración de la Cadena de Suministro una perspectiva logística*. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
11. Cristi, O. (2003). *Implementación de un sistema de selección y evaluación de proveedores*. Valdivia, Chile.
12. Daniels, & Redebaugh. (2007). *Plan de exportación de vaina de vainilla de paplanta a francia*.
13. Donkor, M. (2008). Supplier selection under uncertainty: The case of newly created supplier firms. (Master Thesis in International Logistics and Supply Chain). Jonkoping University. Sweden
14. Ferrin, A. (2009). *Gestión de stock en la logística de almacenes*. Madrid: Con Fe mental.

15. Gamarra, M. (2014). *La estructura de los costos de exportación de la alcachofa en conserva hacia los mercados internacionales-Región la Libertad- Año 2012*. Trujillo, Perú.
16. Gomes, E. (2009). *Analysis of Current Supplier Relationship Management Practices: A Solution Proposal*. (Thesis to obtain the academic degree of Doctor Economics). University of Karlsruhe, Baden - Wurtemberg. Karlsruhe.
17. Heredia, N. (2007). *Gerencia de compras, Lanueva estrategia competitiva*. Bogotá: Eco Ediciones.
18. Herrero, J. (2012). *Administración, Gestión y comercialización en la pequeña empresa*. Madrid, España: Parianinfo, SA.
19. Jounio, C. (2013). *Supplier selection base don AHP Method: Supplier from China for Suomen Koristetuonti*. (Thesis of Business Administration). Helsinki Metropolia University of Applied Sciences. Finlandia
20. Kilian, K. (2012). *Performance Control in Buyer-Supplier-Relationships: The Design and Use of Formal Management Control Systems*. (Doctoral Thesis). University of St. Gallen. Germany.
21. Lizárraga, M. (2012). *Diseño de un Modelo de Gestión del conocimiento para las buenas relaciones proveedor-empresa aplicado a una empresa de aceites comestibles*. (Tesis Pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú.
22. Luna, R., & Pezo, A. (2007). *Redes de vinculacion con mercados, gobiernos locales y organizaciones del entorno*. Colombia: Convenio Andres Bello.
23. Manchego, S. (2014). *Gestión del Outsourcing y su Impacto En La Rentabilidad: Caso Sara Morello S.A.C*. Lima, Perú.
24. Martinez, D., & Milla, A. (2005). *Elaboracion del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Madrid, España: Díaz de Santos SA.
25. Merli, G. (2006). *Nueva estrategia de Aprovisionamiento para la fabricación*. Madrid, España: Díaz de Santos SA.
26. Miglierini, F., & Treviño, E. (2012). *Factores que Afectan el Desarrollo de Proveedores en una Cadena de valor integrada*. Monterrey, México.
27. Mohile, P. (2008). *Multi-Objective Decision making for supplier selection in outsourcing*. (Thesis to obtain Master of Science). University of Mumbai. India.
28. Montoya, A. (2002). *Administración de compra*. Colombia: Eco Ediciones.

29. Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Revistas científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*
30. Nuñez, J. M. (2012). *Análisis, diseño e implementación de un sistema de gestión para las exportaciones de cemento*. Lima, Perú.
31. Ortiz, j. C. (2014). *Propuesta de mejora en la gestión de compras de una empresa textil de prendas interiores y exteriores femenina*. Lima, Perú.
32. Paima, B., & Villalobos, M. (2013). *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Trujillo S.A de la ciudad de Trujillo*. Trujillo, Perú.
33. Pinedo, N. (2008). *Sistema de evaluación y homologación de proveedores*. Lima, Perú.
34. Quevedo, F., & Reyes, A. (2012). *Diseño e implementación del modelo de gestión de proveedores y modelo de gestión de inventarios para productos de consumo frecuentes de Comertex S.A.C*. Bucaramanga.
35. Rodríguez, C. (2011). *Propuesta de un sistema de mejora continua para la reducción de mermas en una procesadora de vegetales en el departamento de Lima con el objetivo de aumentar su productividad y competitividad*. Lima, Perú.
36. Rodríguez, M. (2010). Nuevos términos comerciales internacionales-Incoterms-(Versión 2010) y Su Aplicación el en Derecho Colombiano. *Los. Rev. E-Mercatoria*, 9(2).
37. Rojas, A. P. (18 de febrero de 2009). *Gestión y evaluación de proveedores*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/gestion-y-evaluacion-de-proveedores/>
38. SIICEX (2014). *Guía de Mercados de Estados Unidos*.
39. Sanchez, E., & Leon, M. (2014). *Gestión administrativa y comercial en restauracion*. Madrid, España: Parianinfo, SA.
40. Ulloa, K. (2009). *Técnicas y herramientas para la gestión*. Lima, Perú.
41. Villa, J. P. (2006). *Manual de negociación y resolución de conflictos*. Barcelona, España: Profit.
42. Wang, W. (2004). *Management of Buyer-Supplier Relationships in the Supply Chain: Case Studies of Automotive and Telecom Supply Chains*. (Doctoral Thesis). Royal Institute pf Technology. Stockholm.

43. Yazmin, I. (2007). *Propuesta para la implementación del sistema de calidad ISO 9001 y su relación con la gestión estratégica por indicadores Balanced Scorecard aplicado a un operador logístico*. Lima, Perú.

APENDICE A

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA SAC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Danna Johana Jiménez Boggio</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Comercio y Negocios internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vifa Canada Perú s.p.a.</u>

Validación de Instrumentos por la Lic. Danna Johana Jiménez Boggio.

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Costos de Materia Prima	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son? ¿Qué les proveen?	✓			✓	✓	
2 ¿Cuántos proveedores fijos tiene la empresa? ¿Cuáles son?	✓			✓	✓	
3 ¿Cuál es el volumen de compra de ají paprika mensual que realiza la empresa?	✓			✓	✓	
4 ¿Cuál es el costo mensual que obtienen en compra de materia prima?	✓			✓	✓	
5 ¿Cómo realiza el proceso de compras en su empresa?	✓			✓	✓	
6 ¿Porcentualmente cuál es la proporción de cada costo en la compra?	✓			✓	✓	
7 ¿Cumplen con el peso requerido de materia prima?	✓			✓	✓	
8 ¿Tiene definidas políticas de stock de materias primas? ¿De qué manera lo realiza?	✓			✓	✓	
9 ¿Cuenta con un procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	✓			✓	✓	
10 ¿Existen métodos de identificación o trazabilidad de la materia prima?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Costos de transporte.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son?	✓			✓	✓	
2 ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa para el envío de materia prima hasta su planta procesadora? E indicar el peso de volumen enviado	✓			✓	✓	

3¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa por el envío del producto terminado hacia el puerto? E indicar el costo de volumen enviado.	✓			✓	✓	
4¿Cuál es el número de envíos mensuales que realiza la empresa del producto terminado hacia el puerto?	✓			✓	✓	
5 ¿Cuál es el valor del flete para el transporte internacional de Perú a Estados Unidos?	✓			✓	✓	
6¿Con que frecuencia realizan envíos hacia el mercado de Estados Unidos?	✓			✓	✓	
7¿Qué empresas de transporte local se encargan del envío del producto?	✓			✓	✓	
8¿Qué factores toma en cuenta para optar por un servicio de transporte?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Firma del Experto



**ANALISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de aji paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Danna Johana Jimenez Boggio.
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	30 años
Profesión o especialidad:	Lic. Comercio y Negocio Internacionales
Años de experiencia laboral:	10 años
Lugar de trabajo:	Vista Conrada Peru SAC

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecaInnova S.A.C)

OBJETIVO: Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de aji paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



 Firma de Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LOS
PROVEEDORES DE AJI PAPRIKA EN POLVO DE LA EMPRESA
MECAINNOVA S.A.C
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají páprika de la empresa MecaInnova S.A.C**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Dama Johana Jiménez Bogayo</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vita Canada Peru SAC</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

tems relacionados con Costos de Aprovevisionamiento	Es pertinente con el concepto?		Necesita mejorar la redacción?		Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
Que le provee a la empresa MecaInnova? Cul es el nivel de compras mensual de materia prima que tiene la empresa MecaInnova?	✓			✓	✓	

2¿Cuál es la modalidad de pago que utilizan con la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
3¿Cuentan con un sistema que les permita verificar la calidad del ají paprika?	✓			✓	✓	
4¿Existe algún procedimiento para el tratamiento del ají paprika proveído a la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con tiempo de entrega	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Cuál es el tiempo de envío a partir de realizado el pago?	✓			✓	✓	
2¿Cuál es el plazo de entrega del ají paprika a la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
3¿Cuál es el costo por kilo del ají paprika?	✓			✓	✓	
4 ¿Cuál es el periodo de producción de ají paprika?	✓			✓	✓	
5 ¿Cumplen siempre con el monto de pedido requerido por la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
6¿Se han presentado retrasos en el envío de ají paprika a la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
7¿En caso de no cumplir con el requerimiento de la empresa Mecalnova cuál es su plan de contingencia?	✓			✓	✓	
8¿Cuenta con más clientes además de la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	
9¿Qué porcentaje entre todos sus clientes le compra la empresa Mecalnova?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Firma del Experto



**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de aji páprika de la empresa MecalInnova S.A.C.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Dama Johana Jiménez Baggio.</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Comercio y Negocios Internacionales.</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vita Canada Peru SAC.</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecalInnova S.A.C)


OBJETIVO: Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de aji páprika de la empresa MecalInnova S.A.C.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

N°	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



Firma de Experto

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AJI PAPRIKA EN POLVO.

VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.**

A continuaci3n presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto te3rico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuaci3n de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visi3n profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluaci3n, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACI3N SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Danna Johana Jimenez Boggio</u>
Sexo:	Var3n () Mujer (X)
Edad:	<u>30</u> años
Profesi3n o especialidad:	<u>Lic. Comercio y Negocios internacionales.</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vita Canada Perú SAC.</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

tems relacionados con Costos de Exportaci3n	Es pertinente con el concepto?		Necesita mejorar la redacci3n?		Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.C3mo realiza el procedimiento de compras de materia prima?	✓			✓	✓	
2.Cuantos proveedores tiene? D3nde se encuentran ubicados? Se encuentran cerca de su planta procesadora?	✓			✓	✓	

3¿Cómo trabaja con sus proveedores respecto a los pagos?	✓			✓	✓	
4¿Tiene algún procedimiento para seleccionar a los proveedores?	✓			✓	✓	
5¿Cuál es el Incoterm con el cual realizan sus exportaciones?	✓			✓	✓	
6¿Cuál es la capacidad de exportación mensual de su producto?	✓			✓	✓	
7¿Cuál es su mercado meta de exportación para el ají paprika?	✓			✓	✓	
8¿Qué porcentaje de sus costos representan el aprovisionamiento?	✓			✓	✓	
9¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de materia prima dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
10¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
11¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
12¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de costos de distribución y venta dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
13¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
14¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Costos de procesamiento.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Ustedes procesa su ají paprika para exportar?	✓			✓	✓	

2 ¿Cuál es el proceso que realiza para la elaboración del ají paprika exportada?	✓			✓	✓	
3¿Solicita a su proveedor de materia prima algún certificado? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
4¿Cuentan con un sistema de planificación y control de producción?	✓			✓	✓	
5¿Cuál es la producción mensual de su producto?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Tercerización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuál es costo de producción del ají paprika en polvo?	✓			✓	✓	
2¿Terciariza el proceso de producción? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
3¿Con cuántos proveedores cuenta?	✓			✓	✓	
4¿En dónde se encuentran ubicados sus proveedores?	✓			✓	✓	
5¿Cree usted que sería adecuado terciarizar el proceso de producción? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
6¿Cree que terciarizar le permitiría reducir sus costos de exportación? ¿Porque?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Firma del Experto

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Danna Johana Jimenez Boggio</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Ec. Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vita Cannacola Peru SAC</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecainnova S.A.C)

OBJETIVO: Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PUBLICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:


 Firma del Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA
MECAINNOVA S.AC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Danna Johana Jiménez Boggio</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic Comercio y Negocios internacionales.</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vita Canada Perú SAC.</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Ubicación de Proveedores	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿De qué manera realizan su proceso de compras en su empresa?	✓			✓	✓	
2¿Podría explicar el procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	✓			✓	✓	
3¿Cuántos proveedores tienes? ¿Quiénes son? ¿Qué les provee?	✓			✓	✓	
4¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene con los proveedores?	✓			✓	✓	
5¿Qué acciones toman en caso sus proveedores no pueden cumplir con sus pedidos?	✓			✓	✓	
6 ¿Cuál es la distancia que existe entre sus proveedores y la planta procesadora de la empresa?	✓			✓	✓	
7 ¿Cuál es el tiempo que demanda el envío de materia prima hasta la planta procesadora?	✓			✓	✓	
8¿Cómo lleva a cabo la trazabilidad de sus compras?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Efectos de los costos de Exportación.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Cuál es el procesos de exportación? ¿Cuáles son los cuellos de botella relacionados con la exportación?	✓			✓	✓	
2 ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de ají paprika hacia Estados Unidos?	✓			✓	✓	
3¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?	✓			✓	✓	

4¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?	✓			✓	✓	
5 ¿Han considerado tercerizar la etapa de procesamiento del ají paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
6¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?	✓			✓	✓	
7¿Podría indicarme los costos o porcentajes de la materia prima dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
8¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
9¿Podría indicarme sus costos o porcentaje de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
10¿Podría indicarme sus costos de distribución y venta o porcentajes dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
11¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
12¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Firma del Experto



**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalnova SAC. A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Danna Johana Jimenez Bogio</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>30</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic Comercio Negocio Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>10</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Vifa Canada Perú SAE</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecalnova S.A.C)

OBJETIVO: Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalnova SAC.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



Firma de Experto

APENDICE B

Validación de Instrumentos por la Lic. Mónica del Pilar Pintado Damián.

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA SAC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Mónica del Pilar Pintado Damián</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>


Lic. Mónica Pintado Damián
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO O POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Antonio Vázquez Domínguez
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

 Firma de Experto

**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalmnova SAC. A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.


A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Mónica del Pilar Pintado Damían</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecaInnova S.A.C)

OBJETIVO: Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalmnova SAC.

TEMA DE INVESTIGACIÓN: INVESTIGADOR:


Lic. Mónica Pintado Damían
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

4¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?	✓			✓	✓	
5 ¿Han considerado tercerizar la etapa de procesamiento del ají paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
6¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?	✓			✓	✓	
7¿Podría indicarme los costos o porcentajes de la materia prima dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
8¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
9¿Podría indicarme sus costos o porcentaje de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
10¿Podría indicarme sus costos de distribución y venta o porcentajes dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
11¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
12¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Tania María Rodríguez Domínguez
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Firma del Experto

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Ubicación de Proveedores	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿De qué manera realizan su proceso de compras en su empresa?	✓			✓	✓	
2¿Podría explicar el procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	✓			✓	✓	
3¿Cuántos proveedores tienes? ¿Quiénes son? ¿Qué les provee?	✓			✓	✓	
4¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene con los proveedores?	✓			✓	✓	
5¿Qué acciones toman en caso sus proveedores no pueden cumplir con sus pedidos?	✓			✓	✓	
6 ¿Cuál es la distancia que existe entre sus proveedores y la planta procesadora de la empresa?	✓			✓	✓	
7 ¿Cuál es el tiempo que demanda el envío de materia prima hasta la planta procesadora?	✓			✓	✓	
8¿Cómo lleva a cabo la trazabilidad de sus compras?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Efectos de los costos de Exportación.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Cuál es el procesos de exportación? ¿Cuáles son los cuellos de botella relacionados con la exportación?	✓			✓	✓	
2 ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de ají paprika hacia Estados Unidos?	✓			✓	✓	
3¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?	✓			✓	✓	


 Lic. Mónica Pintado Damían
 SUPERIOR

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA
MECAINNOVA S.AC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA


Nombre:	<u>Mónica del Pilar Pintado Damián</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>


.....
Lic. Mónica Pintado Damián
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PUBLICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:


Lic. Mónica Priyado Damiani
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 MEXX S. NEGOCIOS S. R. L.
Firma del Experto

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Monica Pintado Damian</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecalinova S.A.C)

OBJETIVO: Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**


Lic. Monica Pintado Damian
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

2 ¿Cuál es el proceso que realiza para la elaboración del ají paprika exportada?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3¿Solicita a su proveedor de materia prima algún certificado? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿Cuentan con un sistema de planificación y control de producción?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cuál es la producción mensual de su producto?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Ítems relacionados con Tercerización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuál es costo de producción del ají paprika en polvo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
2¿Terciariza el proceso de producción? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3¿Con cuántos proveedores cuenta?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿En dónde se encuentran ubicados sus proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cree usted que sería adecuado terciarizar el proceso de producción? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
6¿Cree que terciarizar le permitiría reducir sus costos de exportación? ¿Porque?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Mónica Pintado Damían
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Firma del Experto

3¿Cómo trabaja con sus proveedores respecto a los pagos?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿Tiene algún procedimiento para seleccionar a los proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cuál es el Incoterm con el cual realizan sus exportaciones?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
6¿Cuál es la capacidad de exportación mensual de su producto?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
7¿Cuál es su mercado meta de exportación para el ají paprika?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
8¿Qué porcentaje de sus costos representan el aprovisionamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de materia prima dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
10¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
11¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
12¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de costos de distribución y venta dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
13¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
14¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Ítems relacionados con Costos de procesamiento.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Ustdes procesa su ají paprika para exportar?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	


 Lic. Montecristo Damiano
 COMERCIO EXTERIOR

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AJI PAPRIKA EN POLVO.
VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Monica del Pilar Pintado Damin</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic de Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial.</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

tems relacionados con Costos de Exportación	Es pertinente con el concepto?		Necesita mejorar la redacción?		Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.Cmo realiza el procedimiento de compras de materia prima?	✓			✓	✓	
2.Cuantos proveedores tiene? Dnde se encuentran ubicados? Se encuentran cerca de su planta procesadora?	✓			✓	✓	


 Lic. Mónica Pintado Damin
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

3¿Cómo trabaja con sus proveedores respecto a los pagos?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿Tiene algún procedimiento para seleccionar a los proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cuál es el Incoterm con el cual realizan sus exportaciones?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
6¿Cuál es la capacidad de exportación mensual de su producto?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
7¿Cuál es su mercado meta de exportación para el ají paprika?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
8¿Qué porcentaje de sus costos representan el aprovisionamiento?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
9¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de materia prima dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
10¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
11¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
12¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de costos de distribución y venta dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
13¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
14¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Ítems relacionados con Costos de procesamiento.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Ustdes procesa su ají paprika para exportar?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	


 Lic. Montecristo Damían
 COMERCIO EXTERIOR

2 ¿Cuál es el proceso que realiza para la elaboración del ají paprika exportada?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3¿Solicita a su proveedor de materia prima algún certificado? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿Cuentan con un sistema de planificación y control de producción?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cuál es la producción mensual de su producto?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Ítems relacionados con Tercerización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuál es costo de producción del ají paprika en polvo?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
2¿Terciariza el proceso de producción? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
3¿Con cuántos proveedores cuenta?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
4¿En dónde se encuentran ubicados sus proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
5¿Cree usted que sería adecuado terciarizar el proceso de producción? ¿Por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
6¿Cree que terciarizar le permitiría reducir sus costos de exportación? ¿Porque?	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Mónica Pintado Damían
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Firma del Experto

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Monica Pintado Damian</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecalnova S.A.C)

OBJETIVO: Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.


**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**


Lic. Mónica Pintado Damian
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
INEX & NEGOCIOS S.R.L.

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PUBLICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:


Lic. Mónica Priyado Domínguez
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 MEXX S. NEGOCIOS S. R. L.
Firma del Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA
MECAINNOVA S.AC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de ají páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Monica del Pilar Pintado Damian</u>
Sexo:	Varón () Mujer (X)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>



 Lic. Mónica Pintado Damían
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Ubicación de Proveedores	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿De qué manera realizan su proceso de compras en su empresa?	✓			✓	✓	
2¿Podría explicar el procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	✓			✓	✓	
3¿Cuántos proveedores tienes? ¿Quiénes son? ¿Qué les provee?	✓			✓	✓	
4¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene con los proveedores?	✓			✓	✓	
5¿Qué acciones toman en caso sus proveedores no pueden cumplir con sus pedidos?	✓			✓	✓	
6 ¿Cuál es la distancia que existe entre sus proveedores y la planta procesadora de la empresa?	✓			✓	✓	
7 ¿Cuál es el tiempo que demanda el envío de materia prima hasta la planta procesadora?	✓			✓	✓	
8¿Cómo lleva a cabo la trazabilidad de sus compras?	✓			✓	✓	
Ítems relacionados con Efectos de los costos de Exportación.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Cuál es el procesos de exportación? ¿Cuáles son los cuellos de botella relacionados con la exportación?	✓			✓	✓	
2 ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de ají paprika hacia Estados Unidos?	✓			✓	✓	
3¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?	✓			✓	✓	


 Lic. Mónica Antado Damián
 SUPERVISOR

4¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?	✓			✓	✓	
5 ¿Han considerado tercerizar la etapa de procesamiento del ají paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?	✓			✓	✓	
6¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?	✓			✓	✓	
7¿Podría indicarme los costos o porcentajes de la materia prima dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
8¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
9¿Podría indicarme sus costos o porcentaje de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
10¿Podría indicarme sus costos de distribución y venta o porcentajes dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
11¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	
12¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	✓			✓	✓	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Tonia María Domínguez Domínguez
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Firma del Experto

**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalmnova SAC. A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Mónica del Pilar Pintado Damión</u>
Sexo:	Varón () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Edad:	<u>32</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Lic. Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>13</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Asesora Empresarial</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecaInnova S.A.C)

OBJETIVO: Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalmnova SAC.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**


Lic. Mónica Pintado Damión
GERENTE COMERCIO EXTERIOR
IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

N°	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO O POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Lic. Antonio Vázquez Domínguez
 GERENTE COMERCIO EXTERIOR
 IMEX & NEGOCIOS S.R.L.

Firma de Experto

APENDICE C

Validación de Instrumentos por la Lic. Cesar Ricardo Rocero Salazar

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA SAC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. VALIDEZ DE CONTENIDO

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Rocero Salazar Cesar Ricardo
Sexo:	Varón () Mujer ()
Edad:	29 años
Profesión o especialidad:	Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	6 años
Lugar de trabajo:	Docente Universitario


B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Costos de Materia Prima	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son? ¿Qué les proveen?	X			X	X	
2 ¿Cuántos proveedores fijos tiene la empresa? ¿Cuáles son?	X			X	X	
3 ¿Cuál es el volumen de compra de ají paprika mensual que realiza la empresa?	X			X	X	
4 ¿Cuál es el costo mensual que obtienen en compra de materia prima?	X			X	X	
5 ¿Cómo realiza el proceso de compras en su empresa?	X			X	X	
6 ¿Porcentualmente cuál es la proporción de cada costo en la compra?	X			X	X	
7 ¿Cumplen con el peso requerido de materia prima?	X			X	X	
8 ¿Tiene definidas políticas de stock de materias primas? ¿De qué manera lo realiza?	X			X	X	
9 ¿Cuenta con un procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	X			X	X	
10 ¿Existen métodos de identificación o trazabilidad de la materia prima?	X			X	X	
Ítems relacionados con Costos de transporte.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son?	X			X	X	
2 ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa para el envío de materia prima hasta su planta procesadora? E indicar el peso de volumen enviado	X			X	X	

3¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa por el envío del producto terminado hacia el puerto? E indicar el costo de volumen enviado.	X			X	X	
4¿Cuál es el número de envíos mensuales que realiza la empresa del producto terminado hacia el puerto?	X			X	X	
5 ¿Cuál es el valor del flete para el transporte internacional de Perú a Estados unidos?	X			X	X	
6¿Con que frecuencia realizan envíos hacia el mercado de Estados Unidos?	X			X	X	
7¿Qué empresas de transporte local se encargan del envío del producto?	X			X	X	
8¿Qué factores toma en cuenta para optar por un servicio de transporte?	X			X	X	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Firma del Experto

**ANALISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	Rocero Salazar Cesar Ricardo
Sexo:	Varón (X) Mujer ()
Edad:	29 años
Profesión o especialidad:	Comercio y Negocios Internacionales
Años de experiencia laboral:	6 años
Lugar de trabajo:	Decano Universitario

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecaInnova S.A.C)

OBJETIVO: Identificar cuáles son los costos que incurre la empresa Meca Innova SAC en la exportación de ají paprika molido hacia el mercado de Estados Unidos.

TEMA DE INVESTIGACIÓN: INVESTIGADOR:

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



Firma de Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LOS
PROVEEDORES DE AJI PAPRIKA EN POLVO DE LA EMPRESA
MECAINNOVA S.A.C
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de ají páprika de la empresa MecaInnova S.A.C**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Rocero Salazar Caser Ricardo</u>
Sexo:	Varón (X) Mujer ()
Edad:	<u>29</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Costos de Aprovevisionamiento	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
¿Que le provee a la empresa MecaInnova? ¿Cuál es el nivel de compras mensual de materia prima que tiene la empresa MecaInnova?	X			X	X	

2¿Cuál es la modalidad de pago que utilizan con la empresa Mecalnova?	X				X	X	
3¿Cuentan con un sistema que les permita verificar la calidad del ají paprika?	X				X	X	
4¿Existe algún procedimiento para el tratamiento del ají paprika proveído a la empresa Mecalnova?	X				X	X	
Ítems relacionados con tiempo de entrega	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?		
	Si	No	Si	No	Si	No	
1¿Cuál es el tiempo de envío a partir de realizado el pago?	X			X	X		
2¿Cuál es el plazo de entrega del ají paprika a la empresa Mecalnova?	X			X	X		
3¿Cuál es el costo por kilo del ají paprika?	X			X	X		
4 ¿Cuál es el periodo de producción de ají paprika?	X			X	X		
5 ¿Cumplen siempre con el monto de pedido requerido por la empresa Mecalnova?	X			X	X		
6¿Se han presentado retrasos en el envío de ají paprika a la empresa Mecalnova?	X			X	X		
7¿En caso de no cumplir con el requerimiento de la empresa Mecalnova cuál es su plan de contingencia?	X			X	X		
8¿Cuenta con más clientes además de la empresa Mecalnova?	X			X	X		
9¿Qué porcentaje entre todos sus clientes le compra la empresa Mecalnova?	X			X	X		

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


Firma del Experto

**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de aji páprika de la empresa Mecalmnova S.A.C.

A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Ricardo Salazar Cesar Ricardo</u>
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	<u>29</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecalmnova S.A.C)

OBJETIVO: Identificar los factores que afectan la entrega oportuna de los proveedores de aji páprika de la empresa Mecalmnova S.A.C.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



Firma de Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE AJI PAPRIKA EN POLVO.
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.**

A continuaci3n presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto te3rico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuaci3n de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visi3n profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluaci3n, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACI3N SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Rocero Salazar Casas Ricardo</u>
Sexo:	Var3n (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer (<input type="checkbox"/>)
Edad:	<u>29</u> años
Profesi3n o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

tems relacionados con Costos de Exportaci3n	Es pertinente con el concepto?		Necesita mejorar la redacci3n?		Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.C3mo realiza el procedimiento de compras de materia prima?	X			X	X	
2.Cuantos proveedores tiene? D3nde se encuentran ubicados? Se encuentran cerca de su planta procesadora?	X			X	X	

3¿Cómo trabaja con sus proveedores respecto a los pagos?	X			X	X	
4¿Tiene algún procedimiento para seleccionar a los proveedores?	X			X	X	
5¿Cuál es el Incoterm con el cual realizan sus exportaciones?	X			X	X	
6¿Cuál es la capacidad de exportación mensual de su producto?	X			X	X	
7¿Cuál es su mercado meta de exportación para el ají paprika?	X			X	X	
8¿Qué porcentaje de sus costos representan el aprovisionamiento?	X			X	X	
9¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de materia prima dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
10¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
11¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
12¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de costos de distribución y venta dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
13¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de costos de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
14¿Podría indicarme porcentualmente la proporción de sus costos de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
Ítems relacionados con Costos de procesamiento.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Ustdes procesa su ají paprika para exportar?	X			X	X	

2 ¿Cuál es el proceso que realiza para la elaboración del ají paprika exportada?	X			X	X	
3¿Solicita a su proveedor de materia prima algún certificado? ¿Por qué?	X			X	X	
4¿Cuentan con un sistema de planificación y control de producción?	X			X	X	
5¿Cuál es la producción mensual de su producto?	X			X	X	
Ítems relacionados con Tercerización	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1 ¿Cuál es costo de producción del ají paprika en polvo?	X			X	X	
2¿Terciariza el proceso de producción? ¿Por qué?	X			X	X	
3¿Con cuántos proveedores cuenta?	X			X	X	
4¿En dónde se encuentran ubicados sus proveedores?	X			X	X	
5¿Cree usted que sería adecuado terciarizar el proceso de producción? ¿Por qué?	X			X	X	
6¿Cree que terciarizar le permitiría reducir sus costos de exportación? ¿Porque?	X			X	X	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Firma del Experto

**FICHA BIBLIOGRAFICA
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido en el cual se pretende Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Ricardo Salazar Cesar Ricardo</u>
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	<u>29</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Mecahnova S.A.C)

OBJETIVO: Evaluar cuanto es la reducción de costos de la exportación de páprika molida si se terceriza el servicio de procesamiento.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	TIPO DE BIBLIOGRAFÍA	TÍTULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACIÓN	EDICIÓN	CIUDAD DE PUBLICACIÓN	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

¡Muchas gracias por su colaboración!

Comentario:



Firma del Experto

**FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA
MECAINNOVA S.AC EXPORTADORA DE AJI PAPRIKA EN POLVO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que pretendo utilizar para **Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.**

A continuación presento una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. Cabe indicar que no es necesario que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Rocero Salazar Cesar Ricardo</u>
Sexo:	Varón (X) Mujer ()
Edad:	<u>29</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada a las Gerencias de las empresas Exportadoras)

Ítems relacionados con Ubicación de Proveedores	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿De qué manera realizan su proceso de compras en su empresa?	X			X	X	
2¿Podría explicar el procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?	X			X	X	
3¿Cuántos proveedores tienes? ¿Quiénes son? ¿Qué les provee?	X			X	X	
4¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene con los proveedores?	X			X	X	
5¿Qué acciones toman en caso sus proveedores no pueden cumplir con sus pedidos?	X			X	X	
6 ¿Cuál es la distancia que existe entre sus proveedores y la planta procesadora de la empresa?	X			X	X	
7 ¿Cuál es el tiempo que demanda el envío de materia prima hasta la planta procesadora?	X			X	X	
8¿Cómo lleva a cabo la trazabilidad de sus compras?	X			X	X	
Ítems relacionados con Efectos de los costos de Exportación.	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1¿Cuál es el procesos de exportación? ¿Cuáles son los cuellos de botella relacionados con la exportación?	X			X	X	
2 ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de aji paprika hacia Estados Unidos?	X			X	X	
3¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?	X			X	X	

4¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?	X			X	X	
5 ¿Han considerado tercerizar la etapa de procesamiento del aji paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?	X			X	X	
6¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?	X			X	X	
7¿Podría indicarme los costos o porcentajes de la materia prima dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
8¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de mano de obra dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
9¿Podría indicarme sus costos o porcentaje de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
10¿Podría indicarme sus costos de distribución y venta o porcentajes dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
11¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de ayuda a la comercialización dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	
12¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de trámites de exportación dentro de sus costos de exportación?	X			X	X	

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!


 Firma del Experto

**ANÁLISIS DE CONTENIDO
VALIDEZ DE CONTENIDO**

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC. A continuación se presenta un formato a considerar en la Guía de Entrevista. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente instrumento de investigación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	<u>Rocero Salazar Cacer Ricardo</u>
Sexo:	Varón (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Edad:	<u>29</u> años
Profesión o especialidad:	<u>Comercio y Negocios Internacionales</u>
Años de experiencia laboral:	<u>6</u> años
Lugar de trabajo:	<u>Docente Universitario</u>

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa MecaInnova S.A.C)

OBJETIVO: Determinar cómo afecta la ubicación de los proveedores de aji páprika molido en los costos de exportación hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecaInnova SAC.

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
INVESTIGADOR:**

Nº	ÁREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACIÓN O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Comentario:

¡Muchas gracias por su colaboración!



 Firma de Experto

APENDICE D

Formato De La Entrevista Estructurada Para Las Empresas Exportadoras De Ají Paprika En Polvo.

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AJI PAPIKA EN POLVO.

Entrevista realizada a la encargada Vanesa Peralta del Área comercial de la empresa Gandules S.A.C

Entrevistador: ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Dónde se encuentran ubicados? ¿encuentran cerca de su planta procesadora?

Entrevistado: 6 NAISA, HARINA VERDE, GANDUFRESH VIRU VINCUL AGRICOLAS

Entrevistador: ¿Cuál es el Incoterm con el cual realizan sus exportaciones?

Entrevistado: La mayoría de nuestras exportaciones son en FOB y CFR solo una pequeña son en CIF

Entrevistador: ¿Cuál es la capacidad de exportación mensual de su producto?

Entrevistado: Actualmente exportamos más de 100 contenedores al mes.

Entrevistador: ¿Cuál es su mercado meta de exportación para el ají paprika?

Entrevistado: Nuestros destinos son EEUU, CANADA, Bélgica, Francia entre otros.

¿Ustedes procesa su ají paprika para exportar?

Entrevistado: Si pasa por un proceso en nuestra planta, ubicada en Jayanca

Entrevistador: ¿Cuál es el proceso que realiza para la elaboración del ají paprika exportada?

Entrevistado: Empieza con la recepción de mm. Pp en el área de acopio luego el Área Calidad realiza un análisis para ver el porcentaje de quemadura y presencia de moscas dependiendo de eso se envía a Nave 1 para que pase por un proceso de desinfección luego entra a línea para la transformación dependiendo del requerimiento del cliente se corta en rodaja entera después es envasado en latas o frascos de vidrio dependiendo de la solicitud del cliente.

Entrevistador: ¿Terciariza el proceso de producción? ¿Por qué?

Entrevistado: NO

Entrevistador: ¿Con cuántos proveedores cuenta?

Entrevistado: 6

Entrevistador: ¿En dónde se encuentran ubicados sus proveedores?

Entrevistado: Jayanca y alrededores.

APENDICE E

Formato De La Entrevista Estructurada Para Los Proveedores De Ají Paprika En Polvo De La Empresa MecaInnova S.A.C

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LOS PROVEEDORES DE AJI PAPRIKA EN POLVO DE LA EMPRESA MECAINNOVA S.A.C

Empresa AgroSant Export S.A.C

Buenas tardes Señora Ana Soy Isabel Lorren y mi compañera Tania Martínez Fiestas estudiantes de la universidad San Martin de Porres Nos encontramos realizando la tesis de la empresa Meca Innova S.A.C; podría responder una pregunta en cuanto a los Costos de Aprovisionamiento.

Entrevistador: ¿Que le provee a la empresa MecaInnova? ¿Cuál es el nivel de compra mensual de materia prima que tiene la empresa MecaInnova?

Entrevistado: Mira nosotros le vendemos a la empresa MecaInnova por la señora Liz ella compra, esta vez nos ha comprado como 20 toneladas un poco mas no lo hace tan seguido rec estamos volviendo a trabajar con ella.

Entrevistador: ¿Cuál es la modalidad de pago que utilizan con la empresa MecaInnova?

Entrevistado: Al contado.

Entrevistador: ¿Cuentan con un sistema que les permita verificar la calidad del ají paprika?

Entrevistado: Si nosotros somos una empresa que también exporta, la paprika que está en nuestro almacén le hacemos análisis no de pesticidas, pero sí de nicotino y generalmente la paprika del sur no tiene nicotino por el ambiente de la tierra.

Entrevistador: ¿Existe algún procedimiento para el tratamiento del ají paprika proveído a la empresa MecaInnova?

Entrevistado: Si, puede venir primera, segunda y tercera mezcla nosotros mediante una máquina lo separamos la primera lo ponemos para exportación y la segunda, la tercera también la exportamos, pero dependiendo de los pedidos, cuando tenemos ofertas de venir al mercado nacional.

Entrevistador: ¿Cuál es el tiempo de envío a partir de realizado el pago?

Entrevistado: Entra el camión carga, antes de eso checa la calidad descargada, se carga y cuando ese peso que tenemos se manda a depositar a la intermediaria y ella se lo envía a la empresa mientras se estibe todo demora 4 horas.

Entrevistador: ¿Cuál es el plazo de entrega del ají paprika a la empresa MecaInnova?

Entrevistado: Ni bien la señora Liz que es el contacto de la empresa nos contacta ella pasa a ver la paprika y si está todo bien inmediatamente se carga

Entrevistador: ¿Cuál es el costo por kilo del ají paprika?

Entrevistado: 2.60 soles la tercera.

APENDICE F

Formato De La Entrevista Estructurada Para La Empresa MecaInnova De Ají Paprika En Polvo

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. – Gerente General Miguel Rosales Sepúlveda

Entrevistador: Buenas tardes Sr. Miguel Ángel Rosales, somos estudiantes de Administración De Negocios Internacionales de la Universidad San Martín de Porres.

Mi compañera de tesis, Isabel Loren y quien le habla Tania Martínez, le realizaremos preguntas para el estudio de investigación de la empresa MecaInnova S.A.C

Materia Prima

Entrevistador: ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son? ¿Qué les proveen?

Entrevistado: La empresa MecaInnova tiene proveedores básicamente en Barranca, Ica y en el Norte. Pero usualmente se compran a proveedores de Barranca; sobre todo a las empresas que compran paprika entera a los agricultores de la zona y luego lo exportan al mercado de México, puesto que el descarte es vendido a la empresa MecaInnova el cual sirve para obtener dos clases de ají paprika: de tercera y molienda. En Trujillo y Jayanca la empresa compra la semilla de piquillo sobre todo de acopiadores. Con estos productos la empresa MecaInnova puede realizar mezclas para obtener las diferentes astas que son requeridas por el mercado exterior. En el caso de las empresas grandes que venden las semillas de piquillo se debe pagar al contado y en el caso de los acopiadores el pago es al crédito por 45 días.

La empresa cuenta con 8 proveedores los cuales están ubicados en Barranca, Ica y en el Norte. De los cuales la mayor compra de ají paprika es a los proveedores de Barranca.

Entrevistador: ¿Cuántos proveedores fijos tiene la empresa? Y ¿Cuáles son?

Entrevistado: En Trujillo, la empresa MecaInnova compra a la CORPORACION AGRICOLA LANIFER S.A.C.; pero que su planta se encuentra en Barranca. También a personas naturales como Armando Romero, Esperanza Pérez, Cristian Córdova.

Entrevistador: ¿Cuál es el volumen de compra de ají paprika mensual que realiza la empresa?

Entrevistado: El Volumen de compra que realiza la empresa MecaInnova es de 150 toneladas mensual, los cuales constan de ají paprika de tercera, molienda y las semillas de piquillo

Entrevistador: ¿Cómo realiza el proceso de compras en su empresa?

Primero se toma una muestra del lote que se va comprar y es dirigido a la planta procesadora donde el ingeniero realizara un examen e indicara mediante un informe el estado del producto; si ese producto es bueno, si tiene basura o si es malo. Y de acuerdo a ese informe el Gerente General negociara el precio a pagar

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual que obtienen en compra de materia prima?

Entrevistador El costo mensual es de 150 mil dólares en compra de materia prima. De los cuales varía en molienda, semilla y tercera; esto también depende del pedido requerido por compradores exteriores. Hay veces donde se compra más molienda o semilla esto dependerá del hasta requerido por el cliente.

Entrevistador: ¿Porcentualmente cuál es la proporción de cada costo en la compra?

Entrevistado: En cuanto a la materia prima es del 90% o 95% y el 5% abarca en la compra de los sacos, bolsas y tixocin (un compuesto utilizado para llegar al color o asta que es requerido).

Entrevistador: ¿Cumplen con el peso requerido de materia prima?

Entrevistado: Normalmente la empresa recibe el peso requerido de la materia prima, debido a que sus proveedores y transportistas son de confianza. Y dicha compra es registrada por el peso camión y también se contabilizan los sacos.

Entrevistador: ¿Tiene definidas políticas de stock de materias primas? ¿De qué manera lo realiza?

Entrevistado: La empresa usualmente cuanta con stock para abastecer uno o dos contenedores; siendo el ají paprika de tercera la materia prima de mayor volumen almacenado.

Además, la empresa usualmente conoce los pedidos de los clientes extranjeros, es por eso que anticipa sus pedidos a sus proveedores para poder abastecerse. Ya que a veces algunos clientes desean sus pedidos de manera urgente.

Entrevistado: ¿Cuenta con un procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?

Si, la empresa MecaInnova después de haber ingresado la orden de compra, se registra en cuadros donde se colocan códigos por cada contenedor llamado MEC junto con ellos se ingresa los datos de la facturación, que productos se necesitan, los documentos que se necesitaran para la operación de logística y los insumos que se necesitará (bolsas, sacos, hilo, etc.). Después el área administrativa y comercio exterior se comunicará con la planta en Zaña para saber si cuentan con stock; caso contrario se enviará desde lima los insumos necesarios para cumplir con la orden de compra.

Luego estos datos se registran en el sistema –SOLVER EXCEL, el cual les indica la mezcla más eficiente de los insumos para obtener el asta requerida por el cliente.

Entrevistador: ¿Existen métodos de identificación o trazabilidad de la materia prima?

Entrevistado: Si existen método de identificación de la materia prima, donde cada lote que ingresa a la planta procesadora contiene el nombre del proveedor, materia prima; luego el lote se muele y se sabrá cuanta merma o tierra saldrá. Sin embargo, no existe método de trazabilidad, debido a que la empresa MecaInnova S.A.C solo compra a proveedores; y estos se encargan de comprar a agricultores de distintos lugares de Barranca, Ica y el Norte del Perú por lo que es difícil realizar un seguimiento de la materia prima.

Entrevistado: ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son?

Entrevistado: La empresa MecaInnova S.A.C cuenta con varios proveedores de transporte, de los cuales la Corporación Carley es la que más utilizada debido al bajo costo de flete y además que cuenta con camión tipo carreta para el envío de materia prima, sin embargo, no cuenta con proveedores fijo debido a la disponibilidad de tiempo o costo de flete.

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa para el envío de materia prima hasta su planta procesadora?

Entrevistado: El costo de transporte mensual de la empresa MecaInnova es de 341 soles, esto incurre al costo de flete Barranca –Zaña y Zaña al Puerto del Callao. El peso enviado hacia la planta procesadora es de 15 toneladas y al regreso a Lima- Puerto del Callao es de 20 toneladas.

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa por el envío del producto terminado hacia el puerto? E indicar el costo de volumen enviado.

Entrevistado: Son 1600 nuevos soles el costo flete de envío por 5 veces los envíos que se realizan durante el mes hacia el puerto del Callao. Quiere decir 8 mil nuevos soles. Y el envío en volumen es de 100 toneladas mensuales.

Entrevistador: ¿Cuál es el número de envíos mensuales que realiza la empresa del producto terminado hacia el puerto?

Entrevistado: El número de envíos mensuales que realiza la empresa del producto terminado hacia el puerto es de 5 envíos hacia el mercado de Estados Unidos.

Entrevistador: ¿Cuál es el valor del flete para el transporte internacional de Perú a Estados Unidos?

Existen varios precios del flete internacional de Perú a Estados Unidos. Los cuales varían dependiendo de la naviera y el Destino. Por ejemplo, la Naviera Houston sus precios pueden variar desde 1700 dólares hasta 1200 dólares, esto dependerá el tiempo de tránsito y las rutas que tome las navieras.

Entrevistado: ¿Con que frecuencia realizan envíos hacia el mercado de Estados Unidos?

Entrevistador: La empresa MecaInnova S.A.C envía un contenedor semanal hacia el mercado de Estados Unidos. A veces se envía dos, pero mínimo uno.

Entrevistado: La empresa MecaInnova S.A.C envía un contenedor semanal hacia el mercado de Estados Unidos.

Entrevistador: Las navieras las cuales es contratada por la empresa MecaInnova son:

- Naviera APL
- Naviera SIBOR
- NK Naviera Tomys
- Naviera EverGreen

Entrevistador: ¿Qué factores toma en cuenta para optar por un servicio de transporte?

Los factores que toman en cuenta para el servicio de transporte son dependiendo del flete, tiempo de tránsito. Sobre todo, el costo de flete.

Bueno siguiendo con la entrevista le vamos a preguntar ahora en relación con la Ubicación de Proveedores

Entrevistador: ¿De qué manera realizan su proceso de compras en su empresa?

Entrevistado: yo llamo a los proveedores y pregunto que tienen ellos en stock y según eso envío a una persona a los almacenes que tienen los proveedores y me informan del producto ; hay algún proveedor nuevo por lo que los nuevos quieren al contado y ahí necesitamos tener r

control de la calidad entonces mandamos una persona o yo mismo voy y verifico la calidad cantidad del producto, a veces yo voy porque el producto es la parte más importantes de compra, inclusive más que la venta. Entonces compramos y vemos cual es el que está mejor relación calidad y precio que guarde la mejor relación ese producto compramos.

Entrevistador: ¿Podría explicar el procedimiento documental para el control de pedidos relacionados con la planificación de producción y compra de materia prima?

Entrevistado: Todo parte de la orden de compra, según la orden de compra se envía a una persona a ver lo que hay en el mercado y dependiendo de lo que haya en el mercado se genera una mezcla de precios y productos y según eso el encargado va a comprar el producto.

En cuanto al proceso documental se utilizan el archivo de costeo en donde se ve el precio con calidad y la orden de compra.

Entrevistador: ¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene con los proveedores?

Entrevistado: No ya que los proveedores siempre tienen producto, pero siempre trato comprar, ahora a veces ellos se van de viaje o no están, pero para evitar algún inconveniente siempre me abastezco bastante para que la planta no pare tampoco.

Entrevistador: ¿Qué acciones toman en caso sus proveedores no pueden cumplir con pedidos?

Entrevistado: bueno busco otros proveedores o cuando no hay producto acá he traído de china en caso en china tampoco hubiese producto disponible se dejaría de producir paprika y empresa se dedicaría a trabajar con los otros productos que también producen hasta que se vuelve a regularizar.

Entrevistador: ¿Cuál es la distancia que existe entre sus proveedores y la planta procesadora la empresa?

Entrevistado: 550 kilómetros.

Entrevistador: ¿Cuál es el tiempo que demanda el envío de materia prima hasta la planta procesadora?

Entrevistado: 12 horas

Entrevistador: ¿Cómo lleva a cabo la trazabilidad de sus compras?

Entrevistado: Cada lote, se identifica con un sistema en el cual se registra el proveedor y la cantidad comprada o número de sacos, sabemos de quien es el lote que mermas todo y ese lote es el que se lleva hasta que está molido antes de ser mezclado hasta ahí yo sé si está picante o no está picante, si mi producto está picante ya sé que tengo que usarlo para otros proveedores, trato de rescatar al máximo que se pueda, de alguna manera se lleva a cabo la trazabilidad de la compra.

Ítems relacionados con Efectos de los costos de Exportación.

Entrevistador: ¿Cuál es el proceso de exportación? ¿Cuáles son los cuellos de botella relacionados con la exportación?

Entrevistado: Ahorita el cuello de botella es SENASA pasa que estamos exportando a Rusia y un país que te pide el tema documentario exacto como ellos quieren y SENASA no lo ha SENASA simplemente te emite el documento que ellos tienen y se acabó, ya bastante te ha emitido a veces en inglés, yo exporto quinua blanca en grano, quinua roja en grano

contenedores y me piden el fitosanitario de la quinua blanca y el fitosanitario de la quinua roja p SENASA solo emite el certificado de la Quinua Blanca porque ellos no tienen identificados Roj blanca solo quinua y a mi cliente eso no le sirve.

Y en cuando al ají en Estados Unidos no tienes que hacer certificado de origen no lleva SENASA lleva nada es bien rápido.

Entrevistador: ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de paprika hacia Estados Unidos?

Entrevistado: 20 000 soles en la operación logística

Entrevistador: ¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de Callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?

Entrevistado: Porque el flete de venida me sale 1600 soles, porque la oferta de transporte Chiclayo a Callao es mucho más alta que de Chiclayo a Paita entonces un camión de Chiclayo a Paita me sale 3000 soles sin embargo de ahí a Lima me sale 1600 soles entonces no es nada rentable, el al llevar las motos la ropa lo que llevan a Chiclayo ya me cobraron la ida y venida, entonces la oferta es mucha oferta.

Entrevistador: ¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?

Entrevistado: 65%

Entrevistador: ¿Han considerado tercerizar la etapa de procesamiento del ají paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?

Entrevistado: No porque tenemos la ventaja que nuestros costos de procesos son bajos y lo que no podemos hacer lo tercerizamos que son el tema la operación logística, la fumigación tercerizamos ese tipo de cosas, pero lo que es molienda no porque es muy sensible esa es nuestra ventaja comparativa con el resto tenemos costos bien baratos de procesos.

Entrevistador: ¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?

Entrevistado: Sí, si me dan crédito sí, en verdad no conozco mucha gente, ahora el 76% de Capsicum se siembran en la zona norte, pero no porque ellos me van a querer vender todo y yo compro todo solamente compro tercera y descarte.

Entrevistador: ¿Podría indicarme los costos o porcentajes de la materia prima dentro de sus costos de exportación?

Entrevistado: 65%

Entrevistador: ¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de mano de obra dentro de sus costos de exportación?

Entrevistado: 4%

Entrevistador: ¿Podría indicarme sus costos o porcentaje de gastos indirectos de fabricación dentro de sus costos de exportación?

Entrevistado: 10%

Entrevistador: ¿Podría indicarme sus costos de distribución y venta o porcentajes dentro de sus costos de exportación?

Entrevistado: 3%

Entrevistador: ¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de ayuda a la comercialización dentro sus costos de exportación?

Entrevistado: 3%

Entrevistador: ¿Podría indicarme sus costos o porcentajes de trámites de exportación dentro de costos de exportación?

Entrevistado: 5%

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. – Encargado de Logística Carlos Montoro

Entrevistador: Buenas tardes somos estudiantes de negocios internacionales de la Universidad San Martín de Porres no encontramos cursando Tesis mi nombre es Isabel Lorren y el de mi compañera es Tania Martínez podrías decirme tu nombre y el cargo que ocupas en la empresa por favor

Entrevistado: Mi nombre es Carlos Montoro soy Encargado de Logística tanto de la planta como de la cadena de distribución del mismo producto

Te vamos hacer a continuación unas preguntas acerca de la Materia Prima

Entrevistador: ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son? ¿Qué les proveen?

Entrevistado: Cuenta actualmente con unos 4 a 5 proveedores de materia prima en caso paprika.

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual que obtienen en compra de materia prima?

Entrevistado: Se compra aproximadamente cada 15 días unas 30 a 40 toneladas de paprika diversos tipos y a eso tienes que sumarle unas 20 toneladas de semillas mes por mes.

Entrevistador: ¿Cómo realiza el proceso de compras en su empresa?

Entrevistado: tenemos una persona encargada que va al mismo mayorista o la persona encargada en este caso de la de la paprika en toda la costa norte, ve el producto el color que tiene, que color es la semilla incluso hasta los tallos y después se procede a la compra.

Entrevistador: ¿Cumplen con el peso requerido de materia prima?

Entrevistado: si

Entrevistador: ¿Tiene definidas políticas de stock de materias primas? ¿De qué manera realiza?

Entrevistado: Si hay una serie de políticas con las cuales no permite no tener más de cantidad requerida por la planta para la producción porque después esta se puede malograr, etc.

Entrevistador: ¿Cuenta con un procedimiento documental para el control de pedidos enlazados con la planificación de producción y compra de materia prima?

Entrevistado: Si todo está registrado mediante un cardex donde esta desde que ingresa materia hasta que sale en el contenedor.

Entrevistador: ¿Existen métodos de identificación o trazabilidad de la materia prima?

Entrevistado: Si, hay certificados de campo a través de los cuales se puede rastrear de donde es la mercadería.

En relación a los Costos de transporte.

Entrevistador: ¿Cuántos proveedores tiene? ¿Quiénes son?

Entrevistado: tenemos uno que es Carley y los demás son independientes o por comisión.

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa para el envío materia prima hasta su planta procesadora? E indicar el peso de volumen enviado

Entrevistado: 4000 a 5000 soles

Entrevistador: ¿Cuál es el costo mensual de transporte que incurre la empresa por el envío producto terminado hacia el puerto? E indicar el costo de volumen enviado.

Entrevistado: 7200 a 7500 soles

Entrevistador: ¿Cuál es el número de envíos mensuales que realiza la empresa del producto terminado hacia el puerto?

Entrevistado: Como mínimo 4 y como máximo 6.

Entrevistador: ¿Cuál es el valor del flete para el transporte internacional de Perú a Estados Unidos?

Entrevistado: Depende del lugar a donde se dirija puede variar desde los 1200 dólares a 1600 dólares.

Entrevistador: ¿Con qué frecuencia realizan envíos hacia el mercado de Estados Unidos?

Entrevistado: 4 veces por mes.

Entrevistador: ¿Qué empresas de transporte local se encargan del envío del producto?

Entrevistado: Carley y otras empresas independientes.

Entrevistador: ¿Qué factores toma en cuenta para optar por un servicio de transporte?

Entrevistado: En el caso terrestre principalmente que llegue a la hora pactada, que tenga precio accesible pagamos entre los 1600 a 1800 por traslado desde Chiclayo hasta el puerto callao nos importa que tengan todos los documentos en regla tanto como el seguro del carro como implementos de seguridad y eso es lo que principalmente nos abastece para el mercado local.

Para afuera que sea barato, hay algo que se llama días de estadía cuando llega la carga según naviera te ofrece entre 5 o 10 días de estadía, esos días de estadía le favorecen al cliente por tienen más tiempo para realizar su trámite y sacar su carga.

FORMATO DE LA ENTREVISTA ESTRUCTURADA PARA LA EMPRESA MECAINNOVA DE AJI PAPRIKA EN POLVO. – Área de Logística y Compras
Lisbeth Rojas

Buenas Tardes Lisbeth Rojas Me comentas que eres encargada de Logística y de Compras de empresa MecaInnova, bueno somos estudiantes de la Universidad San Martín Mi compañera es Isa Lorren y quien te habla es Tania Martínez te vamos a hacer una pregunta acerca de la Exportación

Entrevistador: ¿Cuál es los procesos de exportación?

Entrevistado: Dependiendo primero se recibe la orden de compra lo que solicita el cliente de ahí y lo que se necesita para el producto depende el cliente puede pedir por ejemplo paprika puede ir en bolsas para Estados Unidos en papel para los Ángeles entonces dependiendo de eso, veo que cantidad de bolsas tengo, después de eso se ve que naviera a que destino van, vemos también el tema de precios los días de tránsito, también vemos la sobre estadía tratamos de negociar acá para que el cliente pueda manejar su documentación eso es directamente con la naviera, de ahí hay otro tema de Forwarder (costos si llegan directo al puerto, y esto llega más rápido y los precios más cómodos, estos compramos en varios sitios en la naviera y a nosotros nos los venden más cómodo, con el operador logístico servicios con el almacén en donde se va a quedar el contenedor en puerto como también las declaraciones juradas que yo le mando al operador logístico para que pueda regularizar nuestra exportación ante la aduana.

Entrevistador: ¿Cuál es el Costo que Ustedes Utilizan?

Entrevistado: Depende de lo que solicita el cliente, por ejemplo, para Estados Unidos nos piden FOB que es a su puerto ahora que estamos vendiendo a Rusia nos piden FOB o CIF, el seguro es otro tema que es tedioso por lo que piden en inglés normalmente acá las aseguradoras las piden en español de trabajos más CFR para Estados Unidos

Entrevistador: ¿Cuál es costo mensual que incurre la empresa por realizar la exportación de paprika hacia Estados Unidos?

Entrevistado: Desde Chiclayo tanto el flete, insumos, en toda la operación logística llega hasta 20 dólares hay también el tema de la paprika que lleva SENASA, fumigación por ejemplo para Rusia piden, ese lo hace el operador Logístico.

Entrevistador: ¿Por qué realizan sus envíos desde el puerto de Callao considerando que su planta procesadora se encuentra ubicada más cerca al puerto de Paita?

Entrevistado: Callao es mucho más Rápido de Chiclayo a Lima por el tiempo y por el flete nos resulta más cómodo.

Entrevistador: ¿Qué porcentaje representa el abastecimiento en los costos de exportación?

Entrevistado: 50 %

Entrevistador: ¿Han considerado terciarizar la etapa de procesamiento del ají paprika para reducir costos de exportación? ¿Por qué?

Entrevistado: No, porque nosotros nos encargamos del proceso.

Entrevistador: ¿Considera usted que sus costos de exportación se reducirían si opta por proveedores ubicados más cerca de su planta procesadora?

Entrevistado: Claro de hecho por el tema de flete, sería más rápido. Tener el producto.

APENDICE G

Cotización procesamiento de Ají Paprika Empresa ArjoPack SAC.

MOLIENDA PAPIKA MOLIDA

E

exportaciones@arjopack.com

Mié 27/03/2019 17:59

Usted; mvalfre

Srta. Isabel Lorren

Conforme lo conversado con el señor Valfre, le comentamos que nuestra planta está ubicada en Barranca y cuenta con 20000 mts²

Tenemos un area habilitada de 1000 mts², para nuestra linea de molienda de productos agricolas; en donde contamos con 3 molinos en linea de acero inoxidable y 2 tamizadoras para un adecuado proceso.

Nuestra capacidad de producción diaria es de 4 a 5 tn de paprika molida, de acuerdo a la granulometria solicitada

Le enviamos las especificaciones y precios de la molienda y envasado de paprika:

Malla 5 mm US\$ 150/tn

Malla 4 mm US\$ 180/tn

Precio mas IGV

No incluye los sacos

Quedamos a la espera de su pronta respuesta.

Atte,

Orlando Sanchez Pisconte

ARJOPACK SAC

APENDICE H

Cotización Servicio Integral Logístico Agencia Saximan SAC



Cal. Martín de Murúa 123 – San Miguel
Lima – Perú
Telf: (511) 278-5978 / 565-9281
www.grupomancero.com

FECHA: 17/05/2019
SEÑORES: MecaInnova S.A.C
RUC: 20545103142
Atención: MONICA DEL PILAR PINTADO

Validez: 31/05/2019
Forma de Pago:
Pricing: Jeissy Villanueva
Nro cotizacion: 912-05-2019

PROFORMA

Pais de Origen:	PERU	Pais de Destino:	ESTADOS UNIDOS
Puerto de Origen:	CALLAO /PAITA	Puerto de Destino:	LONG BEACH
Incoterms 2010:	FOB	Modalidad:	MARITIMO
Dir. de Recajo:	Cal. Monte Real Nro. 473 Urbanización: Chacarilla del estanque.	Dir. de Entrega:	
Tipo de Carga:	AJI PAPRIKA	Tiempo de tránsito:	13 DIAS APROX.
Valor:	USD 61,530.74	Naviera	ONE LINE
Bultos	1 x 40	Volumen	
Peso:		Referencia Cliente:	

FLETE INTERNACIONAL

FLETE MARITIMO	USD	1,630.00
SUB-TOTAL 01	USD	1,630.00

GASTOS DE TERCEROS

GATE OUT	USD	137.00
VISTO BUENO (ONLINE)	USD	285.00
DERECHO DE EMBARQUE	USD	423.00
IGV (18%)	USD	152.10
SUB-TOTAL 02	USD	997.10

AGENCIAMIENTO DE ADUANAS

ADUANAS	USD	100.00
GASTOS OPERATIVOS	USD	25.00
CONDUCCIÓN LOGISTICA	USD	230.00
IGV	USD	63.90
SUB-TOTAL 03	USD	418.90

TOTAL	USD	3,046.00
--------------	------------	-----------------

APENDICE I

Declaración Única de Aduanas N° 118053 de la empresa MecaInnova SAC

Aduana		Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A1)			2 REGISTRO DE ADUANA			
MARITIMA DEL CALLAO		118							
N° Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	N° Orden de Embarque	N° Declaración: 118053				
007320	40	1	NORMAL	2017-118053	Fecha Numeración: 18/12/2017				
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: NARANJA			
	MECAINNOVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MECAINNOVA S.A.C.								
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.			
4 - 20545103142			CA. MONTE REAL 473 URB. CHACARILLA DEL ESTANQUE ,SANTIAGO DE SURCO,LIMA,LIMA						
7 DECLARACION DE MERCANCIAS	7.1 N° Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 N° Declaración Precedente Serie		7.4 N° Certificado Reposición Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.			
	1								
7.6 Puerto de Embarque Código	7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 N° Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod.Exoneración				
	--/--/----	HLCULI3171218613	0	19050	/				
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad FÁ-sica Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP			
840	BUL	19,050.20	19,970.00	19050.2 - KG					
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 Países Origen	7.27 Países Adq/Dest.	7.28 Reg. Apli.
09.04.22.10.00		/	0	0	0	0			13
7.29 FOB Moneda Transacción Código	7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$				
0 -	187577.98	0	0		187,577.98				

APENDICE J

Costos Feria para contactar posibles proveedores.

Venta de entradas - Empresa

PERSONA DE CONTACTO:

SELECCIONE SUS ENTRADAS

ENTRADA	PRECIO	CANT.
General*	S/ 165.00	1
Corporativo 5 personas*	S/ 660.00	1

* Ingreso valido por los 3 dias de feria
* Tarifa incluye ingreso a las diversas actividades dentro de feria como a las conferencias.
* Tarifa incluye certificado virtual de participacion a las conferencias
* LA TARIFA INCLUYE IGV

ACEPTO LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES

De conformidad con la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y su Reglamento D.S. N° 003-2013-JUS otorgo consentimiento libre, expreso, inequívoco e informado del tratamiento de mis datos personales para los fines inherentes a la prestación del servicio que ADEX brinda

Declaro contar con la mayoría de edad (18 años a más).

Cerrar Comprar

APENDICE K

Costos Movilidad de la empresa a la feria

The screenshot shows a ride-sharing app interface. At the top, the origin is 'C.C. Chacarilla' (Prolog. Primavera 264, 33, Surco) and the destination is 'Av. Javier Prado Este 5193 C.C Plaza, Lima 15023, Perú'. A map shows the route through San Borja and Chacarilla del Estanque. Two service options are presented:

Service	Description	Price	Duration
LITE	Básico y económico	S/ 7.00	
BEAT	Para tus viajes diarios	S/ 8.50	3'

Below the options, there are icons for 'Efectivo' (selected) and 'Referencia'. A large dark blue button at the bottom reads 'Viaja con Lite'.

APENDICE L

Formato sugerido para la evaluación y selección de proveedores

Criterios de Evaluación		Escala de estimación						
		1	2	3	4	5	Puntaje	Totales
1	Reputación de los proveedores							
2	Localización de los proveedores							
3	Facilidades de Pago							
4	Cantidades mínimas de producción							
5	Rapidez de entrega							
6	Servicio y garantía							
7	Experiencia							
8	Relación Calidad-Precio							
TOTALES								

APENDICE M

Cotización de Sistema de compras completo

Srta.:

ISABEL LORREN

Gusto en saludarlo cordialmente. Me dirijo a usted para hacerle llegar nuestra cotización los diferentes servicios a detallar en líneas más abajo, y al mismo tiempo comentarle que AZASOF brinda servicios tecnológicos informáticos que apoyan a las tareas empresariales de cada sector de nuestro país. Somos una empresa de tecnología alternativa que brinda soluciones y que cubren sus mas altas exigencias de nuestros clientes.

Cotización

Detalle de servicio	COSTO
Hosting y Dominio (.com) – contrato por 1 año	\$940.00
Instalacion de Aplicación movil	\$210.00
Sistema de control y administracion de compras	\$ 5800.00
Detalle	
Hosting y dominio (.com): El hosting es el lugar donde de va almacenar y alojar su web o aplicacion en la nube (internet). Dominio es la dirección URL que sera su identificación de negocios en la red del internet ejm: www.tudominio.com	
Contaras con correos corporativos ilimitados ejm: informes@tuempresa.com	
Sistema De Compras <i>mapa del sistema:</i> El sistema contara con los siguientes modulos: registro de usuarios, registro de proveedores, registro de líneas o categorías, registro de productos, registro de compras. Reportes de proveedores, reportes de tus productos segun su línea o categoría, reporte de registro de compras por fechas, reporte de registro de compras por proveedores.	
Instalacion del Software: La plataforma se puede implemetar en 2 formas: <i>Dentro de una red o su negocio:</i> al instalar el software dentro de una red de su negocios(dentro de su empresa, oficinas, planta, etc), solo va a poder entrar al sistema estando dentro de esa red. <i>Hosting y dominio:</i> al instalar el software en un hosting con dominio va a poder acceder al sistema desde cualquier lugar donde usted se encuentre; ejm: puede estar en su misma empresa y acceder, de viaje, en la comididad de su casa, etc y poder acceder al sistema sin ningun problema, el unico requisito es estar conectado al internet o si acceder desde su telefono movil tener megas para acceder.	

Modalidad de Pago: Servicio de hosting y dominio se efectúa el pago en su totalidad en un solo pago. La implementación del sistema a desarrollar el 50% al iniciar y el 50% al dejar en funcionamiento.

Los precios son sin IGV, si requiere de factura o boleta agregarle el IGV (+18%).

Al adquirir servicio; podrá realizar el pago en las siguientes cuentas:

Banco Continental (BBVA):

Con Comprobante de venta: Número de cuenta: 00110059010000857434 a nombre de: Azasof soluciones tecnologicas con ruc: 20605041419.

Sin Comprobante de venta (Recibo por honorario): Número de cuenta: 001102850201457859 a nombre de: Jose Percy Diaz Santisteban.