



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

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA MEJORAR EI  
PROCESO DE LAS IMPORTACIONES DE ADORNOS EN  
LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L.**

**PRESENTADA POR  
MARÍA GRACIA ARACELY ANACLETO VILLEGAS**

**ASESOR  
JOSÉ CARLOS MONTES NINAQUISPE**

**TESIS**

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

**CHICLAYO - PERÚ**

**2022**



**CC BY-NC**

**Reconocimiento – No comercial**

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

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



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

**TESIS**

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA MEJORAR EI PROCESO DE  
LAS IMPORTACIONES DE ADORNOS EN LA EMPRESA LA  
GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L.**

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

**PRESENTADO POR:**

**MARÍA GRACIA ARACELY ANACLETO VILLEGAS**

**ASESOR:**

**MBA. JOSÉ CARLOS MONTES NINAQUISPE**

**CHICLAYO - PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

Primero, a Dios por apoyarme y brindarme toda la voluntad para poder avanzar y hacer posible este trabajo investigativo con gran satisfacción a pesar de que se presentaron dificultades y adversidades.

Segundo, a mi madre María Lina Villegas Guevara y a toda mi familia por entregarme su eterna gratitud de afecto y soporte incondicional para poder culminar con éxito durante mi carrera profesional y mi formación personal.

### **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a mis profesores que durante a lo largo de toda mi carrera me enseñaron nuevas experiencias y conocimientos en mi vida profesional.

En segundo lugar, a la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., por apoyarme y proporcionar toda la información necesaria, gracias a su ayuda logré elaborar este trabajo investigativo con éxito.

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>5</b>
1.1. Antecedentes de la investigación .....	5
1.2. Bases teóricas... ..	11
1.3. Definición de términos básicos... ..	30
1.4. Empresa importadora La Gruta del Cristal E.I.R.L.....	32
<b>CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES</b> .....	<b>36</b>
2.1    Formulación de hipótesis principal y derivadas .....	36
2.2    Variables y definición operacional.....	37
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>38</b>
3.1    Diseño metodológico .....	38
3.2    Diseño muestral.....	40
3.3    Técnicas de recolección de datos .....	42
3.4    Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información .....	44
3.5    Aspectos éticos.....	46
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b> .....	<b>47</b>
4.1. Resultados de la investigación .....	47
4.1.1. Descripción de la muestra.....	48
4.1.2. Confiabilidad y validez del instrumento .....	52
4.1.3. Análisis exploratorio .....	53
4.1.4. Análisis descriptivo de las variables.....	53
4.1.5. Verificación de los objetivos .....	54
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN</b> .....	<b>83</b>
5.1. Discusión de resultados .....	83
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>91</b>
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>93</b>
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b> .....	<b>95</b>

<b>ANEXOS.....</b>	<b>100</b>
1. Matriz de consistencia.....	101
2. Matriz de operacionalización de variables.....	103
3. Instrumento de recopilación de datos.....	105
4. Validación de juicio de experto.....	107
5. Carta de aprobación para realizar el trabajo de campo.....	119
6. Constancia de consentimiento informado de acceso público.....	120
7. Entrevista realizada a la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	121
8. Documentación de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	128
9. Fotos de visita de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	133
10. Catálogo de adornos de decoración de poliresina.....	135
11. Precios Unitarios de Adornos de Decoración de Poliresina.....	136

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.Muestra.....	48
Tabla 2.Gestión de Proveedores.....	48
Tabla 3.Importaciones.....	50
Tabla 4.Proveedores Internacionales.....	55
Tabla 5.Proveedores Nacionales.....	56
Tabla 6.Flujograma en el proceso de importación.....	62
Tabla 7.Elaboración con la matriz FODA.....	65
Tabla 8.Costos con los proveedores chinos en la mercancía de adornos de decoración de poliresina en el año 2018.....	67
Tabla 9. Costos con los proveedores chinos en la mercancía de adornos de decoración de poliresina en el año 2019.....	70
Tabla 10. Reporte de movimiento de importaciones en los últimos 5 años en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	76
Tabla 11. Costos con los proveedores nacionales 2019 en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	77
Tabla 12. Comparativo de los costos de importación en la empresa la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. y la propuesta con los proveedores nacionales en el año 2019.....	78
Tabla 13. Comparativo de las reducciones en US\$ y % de los costos de importación de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. y la propuesta con los proveedores nacionales en el año 2019.....	79
Tabla 14. Costos de estrategias a aplicar en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	80
Tabla 15. Comparativo de las reducciones en US\$ y % en una importación en el año 2019.....	81
Tabla16. Beneficio costo de la propuesta.....	81

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Primera Fase sistema informativo.....	12
<i>Figura 2.</i> Primera Fase localización con nuevos proveedores .....	12
<i>Figura 3.</i> Primera Fase requisitos de compras .....	13
<i>Figura 4.</i> Segunda Fase selección de proveedores.....	14
<i>Figura 5.</i> Tercera Fase evaluación de proveedores.....	15
<i>Figura 6.</i> Organigrama de funciones La Gruta del Cristal E.I.R.L.....	33
<i>Figura 7.</i> Situación actual con los proveedores en el área logística .....	59
<i>Figura 8.</i> Documentos brindados por la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.....	65
<i>Figura 9.</i> Proceso de importaciones en la gestión de proveedores.....	82

## RESUMEN

El trabajo investigativo pretende determinar cómo la gestión de proveedores permitirá mejorar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.

En esta tesis se utilizó un diseño no experimental descriptivo y explicativo, estuvo orientado por cada uno de los elementos relacionados con la gestión de proveedores empleando herramientas tales como: la guía de entrevista, análisis documental, también libros y artículos científicos referentes al tema de investigación para poder determinar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina. El enfoque de la investigación es mixta, descriptiva, interpretativa y explicativa, sin manipular la forma deliberada de ambas variables, debido a que el estudio se basó en un análisis de información recolectada.

Se identificó que, el mayor inconveniente de la empresa es que contiene una deficiente gestión de proveedores nacionales e internacionales en sus importaciones. Se pudo encontrar que es debido a estos diferentes elementos: que la empresa trabaja con más de un proveedor en China y Panamá; y con más de un agente de aduanas por temas de desconfianza e inconvenientes, la empresa compra por medio de transferencia bancaria, los pedidos lo realiza de acuerdo al movimiento de la mercancía por sus ventas, cuenta con más de un producto por sus diferentes estandarizaciones, y existe problemas con la entrega de la mercancía ya que el producto es frágil y viene comúnmente dañado. A partir de ello, se propone encontrar una solución para gestionar mejor sus proveedores nacionales e internacionales de manera efectiva y concisa para poder mejorar el proceso de las importaciones.

**Palabras claves.** Proveedores; proceso; importación; adornos de decoración de poliresina.

## ABSTRACT

The investigative work intends to determine how supplier management will improve the import process of polyresin decoration ornaments at the company La Gruta del Cristal E.I.R.L.

In this thesis, a descriptive / explanatory non-experimental design was used, it was guided by each of the elements related to supplier management, using tools such as an interview guide, documentary analysis, as well as books and scientific articles related to the research topic in order to be able to determine the process of imports of polyresin decoration ornaments. The research approach is mixed, described, interpreted and explained without deliberately manipulating the two variables, since the study was based on an analysis of the information collected.

It was identified that the biggest drawback of the company is it contains a poor management of national and international suppliers in its imports. It could be identified that it is due to these different elements: that the company works with more than one Chinese and Panama supplier; and with more than one customs agent for issues of mistrust and inconvenience, the company imports through transfer, orders are made according to the movement of the merchandise for its sales, it has more than one product for its different standardizations, and there are problems with the delivery of the merchandise since the product is fragile and almost always comes damaged.

From there it's directed to find a way to manage its national and international suppliers in an effective and concise way to improve the import process of polyresin decoration ornaments.

**Key words.** Suppliers; process; import; polyresin decoration ornaments.

## Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**ok listo ANACLETO Tesis completa.pdf**

RECuento DE PALABRAS

**29820 Words**

RECuento DE CARACTERES

**159921 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**145 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**2.9MB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 23, 2023 5:28 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 23, 2023 5:29 PM GMT-5****● 15% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 13% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado



## OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

**CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN**

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
23/03/2023	José Carlos Montes Ninaquispe	jmontesn@usmp.pe

NOMBRE DE LA TESIS
GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA MEJORAR EL PROCESO DE LAS IMPORTACIONES DE ADORNOS EN LA EMPRESA LA GRUTA DE CRISTAL E.I.R.L.

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
Maria Gracia Aracely Anacleto Villegas	978383506 maria_anacleto@usmp.pe	Administración de Negocios Internacionales

**RESULTADO:**

15% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)
---------------------------------------

**CONCLUSIÓN:**

LA TESIS SE ENCUENTRA APTA PARA CONTINUAR CON EL SIGUIENTE TRÁMITE.
---

MG. ASESOR... José Carlos Montes Ninaquispe

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

DNI: ..... 44737032

ASESORADO1... Maria Gracia Aracely Anacleto Villegas

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO

DNI ..... 71257881

REVISADO POR: MG. REVISOR José Carlos Montes Ninaquispe

## INTRODUCCIÓN

### **Descripción de la Situación Problemática Actual**

A nivel internacional existen empresas que frecuentemente hallan y deben lidiar con problemas que no les permiten avanzar y posicionarse en los mercados pertinentes. Esto surge por una carencia de visión global, especialmente en el área logística. La desinformación es una causa frecuente y presente que ocasiona: abastecimiento inadecuado de productos, demoras en el tráfico de mercancías, devoluciones, problemas con los proveedores, malos indicadores o métodos para medir la eficacia en la logística y distribución, entre otros aspectos que generan consecuencias a los clientes insatisfechos

Actualmente en Reino Unido, como dificultad a raíz del Brexit, presenta problemas en logística, distribución y transporte. Los bloqueos fronterizos, el aumento de los tiempos y costos administrativos, está siendo la última mayor demanda, ponen en ascuas la situación de los comercios y empresas que no hallan una solución inmediatamente ante este malestar.

Otro aspecto negativo a nivel latinoamericano, es que la mayoría de las empresas presentan sus procesos internos y externos de manera lenta e ineficiente haciendo que se vuelvan incapaces de suministrar un buen servicio, poniendo en riesgo la rentabilidad y consecuentemente, la permanencia de la organización.

En México, las compañías e-commerce suelen tener recurrentes problemas logísticos de distribución y entregas a última milla en el transporte tierra. Las empresas mexicanas no cuentan con una flota elevada para cubrir la demanda, agregando que registra un tráfico elevadísimo. Concerniente a este punto los transportistas no están dotados y calificados para realizar el trabajo adecuadamente, generando caos y constantes cambios lo que genera malestar y mayores costos, podemos también mencionar, la poca consideración de indicadores claves de desempeño utilizados en las empresas.

En el panorama nacional, podemos ver que se presentan varias dificultades, comenzado con el aprovisionamiento, se genera sobre stock en los productos que esperan salir a las ventas. Uno de los causantes es la mala comunicación entre las diferentes áreas, donde está implicada el área logística, la cual es importante para la rentabilidad, el incremento de las ventas, y rotación del producto. La falta de conocimiento y la no anticipación les da como resultado altos costos logísticos; por ello es importante estar al tanto, informarse y trabajar de manera eficiente y precisa para evitar los problemas logísticos que persisten actualmente.

Por otro lado a nivel regional coexiste la demora de la distribución de la mercancía por parte del incumplimiento del transportista, ya que no estamos en un punto de ubicación central; se encuentran también los problemas con canales de importación generando demoras e inconvenientes con los inventarios relacionados a las salidas de las mercaderías, problemas con los proveedores a la hora de entregar el producto hacia las medianas y pequeñas empresas ya que con frecuencia los productos llegan dañados por ser algunas veces una mercancía frágil o hasta llegan incompleto generando molestias.

A nivel empresarial en el caso de La Gruta del Cristal E.I.R.L. sucede lo mismo con los diferentes antecedentes a los niveles mencionados anteriormente, teniendo los similares inconvenientes en el área logística con los distintos problemas hacia los proveedores, en este caso nacionales e internacionales por sus costos y gastos en la compra, en las cuales son por el canal de control del sistema aduanero, como también por el trance de la modalidad de uso y tiempos de transporte con los adornos de decoración de poliresina siendo una mercancía frágil, habiendo demoras, malestar por los labores y/o movimientos que efectúa la organización; creando descoordinación, cuellos de botella y mala gestión, existiendo como principal problema en su proceso de importación los costos elevados en el flete, seguidos de gastos terceros y crédito fiscal.

Se ha considerado proponer soluciones a fin de optimizar el proceso de la importación, para este caso los problemas principales estudiados son dos variables la gestión de proveedores y las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La

Gruta del Cristal E.I.R.L., con la intención de apoyar el área logística con el aporte de los colaboradores involucrados, los documentos correspondientes y nuevas estrategias; optimizando así las compras internacionales, transporte, selección de proveedores, canales de importación y tiempo en distribución; con el propósito de que el método se realice siendo más eficientes y siga permaneciendo como ya lo han hecho en estos últimos 16 años como empresa importadora en Chiclayo.

Se estableció requerimientos necesarios para la empresa sobre la selección y manejo de los proveedores ya sea nacionales e internacionales aplicando modelos para diagnosticar, controlar y evaluar con la finalidad de adaptarlos e implementarlos a la organización, proceso de desarrollo que está involucrado en el departamento de compras internacionales, por la cual están capacitados en gestionar, con tal de mejorar los procesos de importaciones de adornos de decoración de poliresina y observar si cumple con estas condiciones en el plazo de entregas, recepción de mercancías, preparación con los pedidos, criterios en la aceptación o rechazo, entre otros.

De tal manera se busca mejorar el proceso y los indicadores de las importaciones, reduciendo los problemas que se encuentra actualmente; y puedan seguir ofreciendo sus productos de la mejor calidad con la mejor selección de sus proveedores en el país de China y Panamá; agentes de aduana y agentes de carga que facilitara eficientemente la logística de importación.

En realización al trabajo de investigación tuvo varias limitaciones encontradas, entre ellas se encuentra como afecto la carencia de material bibliográfico nacional e internacional, estos son los factores que suma gran importancia, limitándose a la elaboración de los antecedentes, estudios, la recopilación de información relevante y alcance de los resultados para la validez.

La investigación está compuesta por cinco capítulos, los cuales fueron elaborados del siguiente modo:

En el capítulo I, pertenece al marco teórico de las dos variables en el cual se habla sobre los antecedentes nacionales e internacionales, definiciones, importancias, procesos y modelos de la presente tesis.

En el capítulo II, detalla la hipótesis general y específicas, también corresponde a las dos variables con sus definiciones principales de la presente investigación.

En el capítulo III, pertenece a la metodología conformada por un enfoque mixto, diseño no experimental, tipo descriptivo y explicativo, teniendo como método de investigación nivel aplicativo para el análisis, de la misma manera también se encuentra aspectos éticos. Vara (2012)

En el capítulo IV, corresponden los resultados, parte donde se muestra los objetivos propuestos, detallando la población a la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., la muestra empleada al gerente, encargado y asistente del área logística, como también el análisis exploratorio.

En el capítulo V, detalla la discusión en la que contrasta la hipótesis, debate de resultados y otras investigaciones obtenidas similares de diferentes autores.

Al final, presentan conclusiones y recomendaciones tanto general y específicas del trabajo investigativo que conllevó a formular el siguiente problema: ¿De qué manera la gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.?

Para resguardar esta investigación se presentó las referencias y los anexos relativos en donde se puede encontrar las validaciones en esta presente tesis.

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1. Antecedentes de la Investigación**

En la elaboración de esta tesis se ha buscado y verificado estudio relacionado respecto a las dos variables de investigación se consultó en diferentes repositorios, encontrando los siguientes antecedentes nacionales e internacionales:

#### ***Gestión de Proveedores***

##### **Antecedentes Internacionales**

Barragán (2020) en su tesis Propuesta de mejora en la gestión integral de proveedores del Grupo Empresarial Keralty en Colombia. Tuvo como objetivo realizar una propuesta óptima en el área de compras de la empresa con el modelo de gestión de proveedores, la investigación fue tipo descriptiva, la propuesta se adecuó a los proyectos de la investigación documental con un enfoque cualitativo no experimental, la muestra fueron los miembros del área de compras y responsabilidad social de la empresa Keralty, responsables de la provisión y sostenible en la gestión de proveedores, se desarrolló una revisión documental escritos de carácter institucional y público, con la finalidad de comprender las características y factores de la gestión integral de los proveedores que más influyen. En conclusión, se pudo lograr en restablecer el modelo de mejora en la gestión integral de proveedores en el área de compras de la empresa con la evaluación, clasificación y actualización de flujogramas; de igual manera se pudo identificar los puntos estratégicos los cuales fueron la gestión de proveedores y el proceso de compras, teniendo un impacto directo de desempeño con la prestación de servicios y oportunidades de la compañía.

Salazar (2020) en su tesis Análisis de proveedores internacionales para la optimización de la rentabilidad de la empresa Distribuciones Arama LTDA. Tuvo como objetivo general desarrollar un análisis con proveedores internacionales para la mejora rentable de la empresa, en su investigación se elaboró un enfoque cualitativo, se implementó como instrumento la recopilación de información a base de datos aplicativos de encuesta, por otro lado tanto la población y muestra fueron los diferentes departamentos del país para obtener nuevos clientes de ventas en almacenes con el fin de asegurarse en el abastecimiento de insumos. Se concluye que trabajar con proveedores ya establecidas por el mercado a largo tiempo permite ofrecer a la empresa encontrar productos alternos de alta calidad sin hacer el mayor esfuerzo en invertir, del mismo modo sucede con la tesis presente mantiene y busca proveedores extranjeros que ofrezcan los mejores criterios y requisitos para la empresa importadora.

### **Antecedentes Nacionales**

Pérez (2019) en su investigación Gestión de proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L. del departamento de Lambayeque, 2018-2019. Tuvo como objetivo establecer de qué manera la gestión de proveedores permite en mejorar la importación de motocicletas del mercado chino, a su vez, detallar el actual entorno de la gestión de proveedores de la empresa en cuestión de identificar los estándares de calidad de acuerdo al abastecimiento de proveedores, además de examinar las compras internacionales y plantear propuestas que optimicen la importación en función a la gestión de proveedores, la presente investigación fue de tipo descriptivo, análisis de documentos, campo y bibliográfico, empleando como población y muestra al gerente general y el conjunto de documentos de las importaciones; se pudo comprobar que la organización considera los productos con características válidas sin embargo es aplicada a base de experiencia del gerente por juicio propio, de

igual manera se pudo comprobar también que no existe en la empresa la búsqueda y homologación de los proveedores, obteniendo complicaciones por la falta de compromiso en los plazos de entrega con el proveedor e inconvenientes con la búsqueda de otras opciones que permita a la empresa generar rendimiento y rentabilidad al momento de importar tanto cantidad como calidad. Se concluyó dar más relevancia al área de compras y respetar las funciones de lineamientos, del mismo modo se debería de realizar controles concretos.

Goyzueta (2020) en su tesis denominado Propuesta para mejorar el proceso de pago a proveedores en ABB Perú aplicando el modelo Lean Six Sigma. Tuvo como objetivo concreto alcanzar un alto nivel de calidad en el modelo de seis Sigma, la cual significa obtener oportunidades a través de la DPMO, entendiéndose a encontrar los diferentes defectos de posibilidades de un bien o un servicio que no logran cumplir las exigencias de los clientes. La metodología utilizada fue cuantitativa parte estadística, en la investigación se manejó datos de recolección de información numérica, su población y muestra fueron los proveedores en ABB Perú. Como conclusión se dio a entender esta investigación en implementar propuestas de mejora aplicando estos modelos con el fin de cumplir los objetivos los cuales son establecer una eficiencia de sistema operativa con los provenientes; en este caso existe una gran diversidad con el presente trabajo investigativo ya que la empresa importadora no utiliza ningún modelo para los proveedores.

Lorren (2019) en su tesis llamado Gestión de proveedores para la reducción de costos de exportación de ají páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa Mecalnova S.A.C. en los años 2016-2017. Tuvo como objetivo general establecer como la gestión de los proveedores del ají páprika molido mejor en los costos de exportación de la empresa hacia el mercado de EE.UU, la investigación realizó un

diagnóstico para identificar las causas de la planta, por consiguiente analizar los costos que incurren en la procesadora, su hipótesis fue que la gestión de proveedores permitió reducir los costos de exportación en el mercado de EE.UU, el cual generó un efecto positivo. La investigación se apoyó en un diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos, el desarrollo de instrumentos fue guías de entrevistas y revisión documental, por mientras que en su población fueron los colaboradores de la compañía y la muestra empresas exportadoras del mismo producto. En conclusión se dio a conocer que los proveedores de la organización generó sobre costos de exportación en fletes de transportes debido a que las planta procesadoras se ubican en el departamento de Lambayeque y los proveedores actuales se sitúan en el departamento de Lima, creando atrasos en los pedidos, a diferencia de la tesis presente, los proveedores de China y Panamá en la empresa importadora no tienen dificultades con los precios y tiempos ya que la distancia es cercana en ambos puertos y almacenes.

## ***Importación***

### **Antecedentes Internacionales**

Díaz (2021) en su tesis llamada Análisis de las condiciones de importación y comercialización de fibra de vidrio para Polimet. Su objetivo general fue realizar un plan de negocios para la distribución e importación de fibra de vidrio en la empresa, en la cual se desarrolló un diagnóstico de estudios con el propósito de hallar oportunidades en nuevos mercados logrando obtener una ventaja competitiva. El método que se utilizó fue cualitativo junto con una investigación descriptiva, en el caso de los instrumentos aplicados se realizó guía de entrevistas y análisis documental, mientras tanto que en su población y muestra fue el gerente general y especialista al comercio exterior. Se concluyó realizando un plan de negocio con el estudio de mercado Chino el cual se convirtió en la mejor elección de importación para la fibra de vidrio generando mejores costos en la empresa, así mismo se determinó el transporte el cual sería por vía

marítima y el proveedor Jushi idóneo para abastecer la demanda, brindando de manera factible el producto comercial de alta calidad y capacidad, de esta manera sucede con la presente investigación en la cual el mejor proveedor en China es Yon Bing Import and Export por ofrecer a la empresa importadora mercancías de mejor calidad y precio.

### **Antecedentes Nacionales**

Aguirre (2018) en su tesis denominado Establecer un proceso estandarizado para mejorar la gestión de importaciones de la empresa Eficiencia Laboral S.A. Tuvo como objetivo determinar los procesos con la finalidad de mejorar las importaciones de la empresa, comenzado en conocer todos sus datos de información para saber cuáles son sus problemas, fortalezas y metas. En su hipótesis se mostró un diagrama de Gantt en la que se visualizó un programa de actividades permitiendo reconocer los errores de las compras internacionales y como se corrigió ante esta situación. El trabajo investigativo fue de tipo proyectista no experimental con un enfoque mixto, su población fue la empresa EFILA S.A. y su muestra fueron los colaboradores de las aéreas de importaciones. Se realizó en la investigación instrumento de análisis de entrevista, dando como resultado se determinó datos de investigación de alcances y limitaciones por la cual se expusieron nuevas propuestas de soluciones. En conclusión, trató de identificar los problemas en las actividades logísticas de la empresa importadora permitiendo analizar los inconvenientes que se encuentra para buscar medidas propias de la organización. En esta tesis también trató de mejorar sus procesos de la importación solucionando las dificultades en las operaciones de compras extranjeras.

Caballero (2018) en su tesis Importación de productos de China y las ventas de la empresa Rash Perú S.A.C. en Lima Metropolitana durante el período 2012-2017. Su objetivo fue precisar cómo fue la importación de la empresa antes mencionada durante el período 2012-2017, su tesis tuvo un alcance cuantitativo, el tipo fue descriptiva y su

diseño experimental, por mientras que en su técnica se manejó como herramienta datos de recolección a modo estadístico, en cuanto a la población y muestra se empleó a la empresa RASH Perú S.A.C. y sus sedes ubicadas en Lima metropolitana, se describió sobre los aspectos de compras internacionales de importación y ventas durante el período estudiado, se determinó que hubo crecimiento, pero dependió de la demanda, es decir no necesitó de mucha importación ya que hubo un sobre stock en años anteriores y por ende los montos fueron menores, se recomendó mejor elegir las cantidades a importar con el fin de no generar en los productos sobre stock, además de asegurarse que lleguen en buen estado así se evitarán reclamos y pérdidas de la empresa. Se concluyó una mejora en sus estrategias de importación y ventas dando mayores resultados, los cuales ya habrían podido obtener de no ser por los métodos pocos prácticos empleados.

Lazaro (2021) en su tesis Importaciones y su relación con la producción de las empresas de confección textil de la zona franca de Tacna, periodos 2016-2020. Tuvo como objetivo establecer la relación del volumen de ventas de confección textil en las compañías de la zona franca de Tacna, en su investigación su diseño fue no experimental, debido a que se realizó por cada variable una sola medición, es decir, se recolectó datos de producción y compras internacionales en las organizaciones de confección de la zona franca, su muestra fue el 100% de la población, se aplicó toda la información entre los años 2016- 2020. Se concluyó en presentar un plan de mejora el cual ermita obtener mayores ganancias para las asociaciones dentro de los procesos de importaciones con el fin de reducir dichos tributos, es decir minimizar la carga tributaria y tasas.

Obregón (2019) en su tesis Conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las MYPE importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y los Olivos, 2019. Ha tenido como objetivo principal determinar la relación entre conocimientos de los procesos de las compras

internacionales y la competencia de las mypes importadoras de autopartes, la investigación se orientó bajo un enfoque cuantitativo, siendo un método hipotético deductivo, su instrumento se utilizó técnica de encuesta recolectando los datos de la población en la cual se empleó a los empresarios importadores de autopartes (83 mypes importadoras). Se concluyó evidenciando la existencia entre la relación de los conocimientos de las importaciones y la competencia de las mypes importadoras de autopartes donde el 95.2% de los empresarios manifestó en no conocer los procesos de las compras internacionales, como también la infraestructura inadecuada (75.9%) de las importaciones de los productos.

## **1.2. Bases Teóricas**

### ***Gestión de Proveedores***

#### **Importancia**

Para Ligia (2018) la gestión de proveedores lo considera importante ya que se realiza compras internacionales en diferentes empresarios en el entorno, pieza fundamental para el óptimo desarrollo empresarial. La importancia en función de compras internacionales con los proveedores es necesaria, ya que, al efectuar las compras para una organización empresarial, tendrá un resultado de rentabilidad sobre la inversión. Los proveedores son responsables en el proceso de suministro de las empresas, tanto en los bienes y servicios, son por parte de la acción y manejo de productos, distribución y entrega de los clientes para satisfacer las necesidades.

#### **Procesos**

Ligia (2018) describe los siguientes procesos que se debe incluir para la selección de proveedores, a continuación, se presenta cinco fases:

## Primera Fase: Necesidad

### 1. Establecimiento del Sistema Informativo:

Principal herramienta, en la cual facilita las operaciones analizando los datos informativos de todos los proveedores, para evaluarlos, después para seleccionarlos y generar posibles negocios comerciales.

#### Figura 1

##### Primera Fase Sistema Informativo

Para que el sistema de información sea el mas conveniente deberá cumplir con una serie de requisitos:	La información debe ser ágil y sencilla.
	Debe existir en la información un respaldo de datos y estadísticas.
	Utilizar la información apoyando a tomar las mejores de decisiones.

*Nota.* Adaptado de Ligia (2018).

**Localización con Nuevos Proveedores.** Se pueden encontrar incontables fuentes de información en la cual son seguras para localizar y hallar a los diversos proveedores dentro del mercado, estas son:

#### Figura 2

##### Primera Fase Localización con Nuevos Proveedores



*Nota.* Adaptado de Ligia (2018).

## 2. Identificación de la Necesidad:

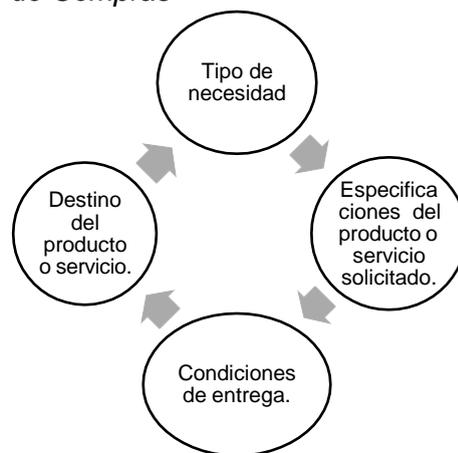
Vital importancia contar con un buen sistema de información interna para conocer el tipo de necesidad de la organización y poder buscar nuevos proveedores adecuados.

## 3. Requisición de Compras:

Cada compañía debe realizar formatos empresariales relacionados con el proveedor, en la cual consista en diseñar un tipo de negocio de formato que estará formalizado en los diferentes procesos de compras. Deben tener estos formatos información principal en la que sitúe la siguiente manera:

### Figura 3

*Primera Fase Requisitos de Compras*



*Nota.* Adaptado de Ligia (2018).

## 4. Elaborar Solicitudes de Cotización:

El encargado del responsable del proceso es realizar las solicitudes de cotización de manera formal.

### Segunda Fase: Preselección de Proveedores

En esta segunda fase, se lleva a realizar un pre plan de selección de proveedores en la que consiste en identificar los diferentes criterios y áreas para una buena selección.

### **1. Criterios Generales de Selección de Proveedores:**

Con ayuda de los criterios establecidos por el comprador, primero son evaluados y luego seleccionados por los proveedores en la que principalmente interviene la capacidad de abastecimiento de las mercancías según los requerimientos de la empresa. Pensando de manera estratégica se recomienda no solo estar definida en un solo criterio, sino de varios para que la selección sea más óptima, efectiva y eficiente. A continuación, se menciona solo algunos criterios de selección más importantes:

#### **Figura 4**

##### *Segunda Fase Selección de Proveedores*

Normas y leyes.
Postura del gerente.
Experiencia y confianza.
Calidad, capacidad y tiempos de respuesta.
Modelo comunicativo.
Manejo con los inventarios.
Precios en el mercado con sus productos.
Condiciones de negociación financieras ( formas de pago).
Cognición con el área y mercancía.

*Nota.* Adaptado de Ligia (2018).

### **2. Áreas de Acción para la Selección de Proveedores:**

Se puede catalogar mejor las siete áreas de acción según Ligia (2018) al administrar los criterios para la selección:

**Área de Calidad.** Especificaciones y características del producto; garantía, certificaciones, especificaciones técnicas y calidad.

**Área Administrativa.** Experiencia gerencial y disponibilidad de instalaciones.

**Área Financiera.** Fortaleza con la estabilidad del proveedor y fluidez financiera.

**Área Tecnológica.** Uso de los TIC's que garantiza una eficiente administración de tiempos por parte del proveedor ofreciendo productos de calidad.

**Área de Tiempos y Respuesta.** Se debe planificar las actividades que se va a realizar, así como también el periodo estimado en cada uno de los movimientos de los proveedores, para un manejo más eficiente cumpliendo entregas con el comprador previamente establecidos.

**Área Precios.** Precios tratados de mutuo acuerdo con los proveedores; y precios competitivos ofrecidos por diferentes proveedores de varios mercados.

**Área de Inventarios.** Establecimiento de stocks en coordinación con el proveedor teniendo un modelo de manejo de inventarios apropiado, manteniendo la competitividad del comprador en el mercado, sin olvidar de cumplir las exigencias de calidad con la mercancía.

### **Tercera Fase: Evaluación con Proveedores**

La tercera fase comienza preparándose con una evaluación de revisión en la cual se considera precalificar a los proveedores de la siguiente manera:

**Figura 5**

*Tercera Fase Evaluación de Proveedores*



*Nota.* Adaptado de Ligia (2018).

Es inscrita la información de los proveedores, se simplifica la precalificación, en la que se identifica el perfil general de cada uno, de manera sencilla. Posteriormente el comprador analiza el nivel de cumplimiento que posee, para luego ser seleccionado dentro de la empresa.

#### **Cuarta fase: Selección de Proveedores**

La cuarta fase reduce la selección del número de proveedores, esto depende de la administración de la empresa. Su modelo a evaluar al proveedor es por parte de datos, perfil y documentos, vital importancia para el comprador. Luego de ser preseleccionado a los proveedores se determina las especificaciones requeridas comerciales y técnicas, al final se tomará la decisión de los procesos para formar negocios con uno o varios proveedores.

#### **Quinta fase: Negociación con los Proveedores**

La final quinta fase del proceso de selección de proveedores hace referencia a la negociación en la cual fortalece a través del tiempo después de formar acuerdos y relaciones con la empresa compradora y proveedores.

#### **Decisión sobre la Selección de Proveedores**

Para Flynn (2018) informa que si existen problemas en la logística se resolverá si seleccionan de manera correcta a los proveedores; se prepara toda el área en la etapa de selección de proveedores para comprender y detallar las necesidades en el mercado que proveerán la empresa; la decisión crítica radica en seleccionar a los mejores proveedores y como localizarlos con ayuda de recolección de datos de información, estableciendo si se debe seleccionar con uno o más proveedores nacionales e internacionales.

Al decidir en seleccionar un proveedor se basa en tener un vínculo de criterios con una buena administración logística, consiste en investigar la capacidad del proveedor en diferentes formas como la calidad, cantidad, entrega, precio/costo y servicios, otros atributos que deben tomar en cuenta la empresa es informarse sobre su estatus financiero, reputación,

sistemas, cumplimiento con los procedimientos, comunicación en relación con la empresa, entre otros.

Para la compra internacional influye en la ponderación de criterios para la selección del proveedor con el fin de tomar una mejor decisión, es precisamente que la organización debe tener este tema de manera relevante y sensible a las necesidades que realmente requiere para su apoyo, evitando un desempeño inaceptable con el proveedor, obviando costos muy excesivos con respecto a la compra internacional y alterando las relaciones laborales internas.

### ***Árboles de Decisión***

Se determina decidir al seleccionar un proveedor tomando bajo condiciones de varias decisiones representándose por medio de un árbol en la que demuestra un contexto de una sola etapa con solo dos proveedores que considere importante la empresa. La empresa al utilizar con efectividad los árboles de decisión, su área logística identificara los diferentes aspectos para evaluar y calificar las probabilidades si son de éxito o de fracaso.

Se afecta la determinación real si la decisión del proveedor se deba elegir; una muestra es, si la operación se realiza con el proveedor A y falla, significa que hay otra opción con el proveedor B siempre y cuando sea una fuente razonable, pero si el hecho de tener a este último como la única opción, sin alternativas, no tiene sentido ser aprobada para la empresa con el tercer proveedor C como etapa.

Es preciso considerar tomar como mejor decisión en la selección de proveedores en una parte de eventos a través del tiempo en el pasado, presente y futuro, teniendo como objetivo encontrar y mantener buena información pudiendo evaluar dentro de un contexto negociable. Flynn (2018)

### ***Árbol de Decisión Simplificado en Tres Etapas para Seleccionar Proveedores- Identificación de las Fuentes Potenciales***

Existen tres potenciales opciones de provisión de una empresa para cualquier necesidad. La primera opción es comprar un producto de cualquier necesidad bajo temas de

suministro. La segunda alternativa es obtener una necesidad con un proveedor presente a cargo de abastecer los productos, tienen derecho los proveedores a esperar adicionales contratos, en la cual se beneficiarán de este acuerdo tanto el proveedor como el comprador.

Como tercera opción se trata de localizar a los proveedores potenciales, siempre y cuando no sean satisfactorias para el mercado en las dos primeras opciones.

Si no se encuentra a un proveedor beneficioso, el encargado del área tiene aún la alternativa de utilizar el proceso con proveedores o rediseñar otro estudio si se puede encontrar un mejor proveedor. Flynn (2018)

## **Modelos**

Para Ligia (2018) los modelos de homologación de proveedores implican en apreciar y ponderar de manera imparcial e independiente, su objetivo es tener un registro de aprobación con proveedores a relación administrativa, operativa, comercial y de calidad, esto asegurará suministrar productos de acuerdo a la capacidad de cada empresa. Se realizan en diferentes modelos, estos son:

### ***Auditoría***

Consiste este sistema en realizar una inspección a los proveedores en una serie definida de criterios, su función es evaluar a través de un cuestionario, cada proveedor obtendrá como resultado una puntuación en la que se verá si es aceptada o rechazada.

### ***Test de Producto***

Al efectuar un ensayo de las mercancías de los proveedores que desean vender, se comprueba si el producto se usará o no para el procedimiento, terminando el ensayo se toma la decisión si aprobar o no al proveedor.

### ***Homologación por Histórico***

Es utilizado este método para homologar a los proveedores que llevan trabajando desde hace tiempo con la empresa de manera satisfactoria. Los resultados históricos se

examinan y en función de estos se procede a homologar a los proveedores ya sea de manera concedida o denegada

### ***Cuestionario de Homologación***

Este cuestionario se envía al proveedor y en función a sus respuestas se procede a homologar, es similar al sistema de auditoría con la diferencia de no formalizar las visitas con los proveedores, la organización realiza un cuestionario en la que preguntan sobre las actividades y la gestión de calidad por cada proveedor.

Una vez hecha el modelo de homologación deben concursar los departamentos que representan la empresa, las cuales son: el responsable de compras y calidad, luego de ello se proviene a realizar una lista, esta debe ser comunicada al personal que solicito el producto para el proceso de compras en la empresa.

### **Dimensiones**

#### ***Ponderación de Criterios/Factores con el Proveedor***

Actualiza herramientas cualitativas en modo de monitoreo, en la cual se asigna factores de ponderación a las entidades de modelo, tanto en la creación y selección de actividades relacionado con el proveedor. Sarache (2018)

#### ***Evaluación y Selección de Proveedores***

La empresa plantea en categorizar varios aspectos a estimar tales como producto, servicio, costo y entre otros criterios, para elegir a un buen proveedor. Sarache (2018)

#### ***Aprovisionamiento***

Diseña y detalla la empresa un conjunto de estrategias y objetivos para los proveedores, de igual manera, la función de aprovisionamiento corresponde a las operaciones en compras internacionales para la adquisición de un bien. Sarache (2018)

## **Indicadores**

### ***Precio del Proveedor***

Aquella persona natural o jurídica cuyo objeto nacional es la obtención de un servicio a través de la determinación de suministro de precios actuales para la valuación de valores de bienes, utilizando documentos e instrumentos financieros. Sarache (2018)

### ***Forma de Pago***

Es el atributo que precisa la forma como se efectuará el pago de una operación entre ambas personas donde el cliente cubrirá el total de la compra al momento de obtener la factura y la mercancía. Sarache (2018)

### ***Garantía***

Es un contrato comercial exigible mediante el cual una de ambas partes de una relación, se compromete a cumplir lo tratado, si se llegara a tener algún problema, se protegerán los derechos de la mercancía intentando minimizar cualquier tipo de riesgo. Sarache (2018)

### ***Tiempo de Respuesta con el Proveedor***

Se refiere a una métrica que mide cuánto tiempo toma darle el seguimiento que se ha puesto en contacto con una empresa. Capacidad de respuesta de un sistema de medida frente a una demanda, dentro de un tiempo aceptable. Sarache (2018)

### ***Tiempo con la que Trabaja la Empresa con el Proveedor***

Relacionado con la definición de la gestión de los proveedores en correlación a la empresa con la que trabaja, reduciendo los diversos tiempos de producción, distribución y entrega. Sarache (2018)

***Porcentaje por Proveedor***

Evalúa a los proveedores analizando cual de todos tiene el mayor porcentaje, se utiliza la metodología cribas para una buena selección del mejor proveedor. Mortara (2020)

***Número de Proveedores***

La empresa no debe de abastecerse de muchos proveedores ya que tendrá a largo plazo dificultades, por ello es recomendable tener pocas bases de proveedores, eso no quiere decir proporcionarse de un solo proveedor, ya que no será beneficioso y provechoso tener una sola oferta cuando puede encontrar mejores oportunidades con relación a cantidades justas. Mortara (2020)

***Producto/Servicio por Proveedor***

El proveedor ofrece productos teniendo como entidad prestar los servicios a empresas con el fin de controlar, manejar y abastecer adecuadamente con tal de satisfacer a sus clientes. Mortara (2020)

***Importación*****Importancia**

Para Vaoli (2018) el objetivo principal de la importación es permitir que los productos terminados y bienes se puedan adquirir cuando un país no produce estos insumos. Crean mejores condiciones para los países incorporando nuevas tecnologías y bienes de capital innovando el entorno; y ofreciendo al país condiciones favorables, como también beneficiando a los compradores. Las importaciones cuando se realiza con productos más económicos, se liberan automáticamente dinero para los agentes permitiendo ahorrar, invertir y adquirir mercancías nuevas de mejor calidad, con el fin de aumentar la producción de venta y la riqueza en la población.

Para MINCETUR (2019) tiene como importancia la importación fomentar el desarrollo del país promoviendo la competitividad en el comercio exterior conjuntamente vinculado a las actividades internacionales e implementadas a un plan estratégico para convertir al Perú en un país moderno y diversificado. Es importante también ya que desarrolla la oferta exportable, facilita el manejo logístico, tiende nuevos mercados y consolida los actuales ampliando una cultura importadora.

## **Procesos**

Según Vaoli (2018) señala a continuación los tres pasos para una importación, estas son:

### **1. COMPRAR E INSTRUIR**

Elije proveedor y efectúa compra tomando en cuenta lo siguiente

- a) Indicar el nombre completo al igual que el documento de identidad.
- b) Especificar el número de documento de identidad.
- c) Dirección exacta con referencias.

Especificar instrucciones al vendedor:

- a) Solicitar factura con valor real y que incluya 3 copias en el envío.
- b) Solicitar que se especifique el transporte en factura (si se paga).
- c) Solicitar que dirección legal figure en factura (si aplica).

### **2. RASTREAR Y CONTACTAR**

Rastrear y especificar lo siguiente:

- a) Fecha de salida del país de origen.
- b) Fecha de arribo al país de destino.
- c) El tiempo total de tránsito.

Contactar al transportista para:

- a) Pedir información de tu envío.
- b) Enviar información técnica y documentos.
- c) Confirmar gastos operativos por desaduanaje.

### **3. DESADUANAR Y CONFIRMAR**

Pagar impuestos y esperar levante si se aplica:

- a) Solicitar al transportista la liquidación de impuestos y el número de DAM (DUA).
- b) Efectuar el pago y enviar constancia del pago al transportista.
- c) Hacer seguimiento del LEVANTE en portal de Aduanas
- d) Recibir, revisar y confirmar recepción:
- e) Confirmado el levante al momento de entrega al transportista.
- f) Recibir paquete, verificar, probar estado y funcionalidades del producto.
- g) Confirmar la recepción al vendedor y calificarlo según la evaluación.

Para Montoya (2017) menciona que existen más bien 8 pasos para el proceso de compra internacional, las cuales estas son:

#### **Conocimiento General**

Lo que se debe realizar primero es conocer a la empresa en la que se trabajará con el comprador, importante tener en mente la idea del proceso de compras internacionales y conocer con exactitud para quienes trabajara, como conseguirá proveedores o adquirirá productos, cuál será su actividad, servicios, calidad, capacidad de precio que está dispuesto a pagar, cantidad que demandara en un tiempo determinado, los pedidos por recibir, la disponibilidad de espacio al almacenar la mercancía. Si el comprador tiene claro estos conocimientos, entonces estará apto para recibir a varios proveedores. Montoya (2017)

## **La Identificación de Necesidades**

El responsable del área logística cuando realiza compras internacionales debe plasmar la información obtenida a la empresa, la investigación de servicios de varios usuarios con proveedores, las tendencias con el mercado, las alternativas que ofrecen soluciones, y entre otras necesidades. Montoya (2017)

## **Preparación de la Entrevista**

Aparte de la actividad y tamaño de la sociedad, es mejor que las entrevistas se ejecuten en una previa cita pactada en ambas partes ya sea de manera física o virtual, preparando la reunión de negociación, como también planeando las diferentes actividades y respetando el tiempo de la contraparte. Montoya (2017)

## **Definición de la Compra**

Investigación de la mercancía de acuerdo a las necesidades, características, calidad, condiciones, precios, embalaje, tiempos de entrega, servicios y acuerdos al que se llegara, el comerciante internacional solicita documentos y requisitos legales de la mercancía conociendo las políticas, procedimientos y facturas. Montoya (2017)

## **Codificación de Productos**

Sistema más práctico en la que se busca la unidad de precios, códigos de barras, volumen, información que maneje la empresa en el que procesara la importación por cantidades. Montoya (2017)

## **Colocación del Pedido**

Debe existir un acuerdo entre ambas partes definiendo pedidos y cantidades justas adecuando que cumpla con las necesidades del consumo, sin generar costos en el área logística. Es un reto que tiene el comprador para que su trabajo sea bien definido, ya que tiene que saber cuánto tiene, cuánto debe realizar de pedidos, cuanto recibirá, cuál será la forma, el plazo de pago y cuánto tiempo será la entrega; con la posibilidad de repetir y realizar

de nuevo los pedidos de manera virtual o física con el proveedor, facilitando obtener buenos resultados.

La empresa cuando realiza una compra internacional dependerá de documentos en la que deben asignar las mercancías, precios, cantidades, calidad y fechas de entrega, asimismo se debe comprobar si el proveedor ha recibido la orden compra con las condiciones correctas; asegurarse de la aprobación de los despachos, verificar que el transportista ha entregado el pedido y recibido todo legalizado, estos son solo unos de los procesos de la cadena de distribución. Montoya (2017)

### **Seguimiento a la Rotación**

Proceso de compras, de manera continua repitiéndose el ciclo de rotación del producto. Algunas actividades con el seguimiento, se puede identificar en: revisar el sistema de compras, verificar las existencias de cantidades de productos que se han vendido, estar en contacto con los almacenes, pedir concepto de control de calidad, verificar las condiciones de distribución en la cual permita una rápida salida y por último decidir si continuar con el portafolio de mercancías de la compañía; con la finalidad de obtener mejores resultados. Montoya (2017)

### **Retroalimentar al Proveedor**

Primordial que el comprador se comuniquen con el proveedor sobre la obtención del informe en la etapa de rotación. Las recomendaciones sobre el diseño, calidad, precio por parte del comprador, son generalmente tenidas en cuenta por el proveedor. Se toma la decisión de suspender la compra cuando el producto no cumple las expectativas, para el uso de las existencias se debe decidir y acordar con el comprador y proveedor. Debe precisar esta fase los cambios en el entorno, elemento muy importante que determina el seguimiento de los negocios a un nivel satisfactorio recíproco. Se entiende como importancia tomar las mejores decisiones ya que el comprador actuara con mayor objetividad a largo plazo. Montoya (2017)

## **Modalidades**

Según MINCETUR (2019) informa que la Ley General de Aduanas por el Decreto Legislativo N°10532 ha considerado las siguientes modalidades de importación:

### ***Importación para el Consumo***

Ingreso de las mercancías hacia al territorio aduanero para su consumo, según el régimen, luego de haber pagado los derechos arancelarios y los impuestos; asimismo el pago de garantías, recargos y multas generadas en el transcurso de la importación, sin olvidar también en cumplir las formalidades y las obligaciones aduaneras.

### ***Reimportación en el Mismo Estado***

Ingreso de las mercancías exportadas hacia al territorio aduanero, según el régimen, sin considerar el pago de los derechos arancelarios, recargos a corresponder e impuestos a la compra internacional para el consumo, sin ser sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el país extranjero, es decir sin perderse los beneficios que generaría la exportación.

### ***Admisión Temporal para Reexportación en el Mismo Estado***

Admite la entrada al territorio aduanero en varias mercancías dentro de un listado de Resolución Ministerial N°287-98-EF/10 y sus modificatorias, según el régimen, siendo identificadas y llevadas en un solo lugar específico, para después ser reexportadas dentro un plazo sin realizar ninguna modificación.

Asimismo, se encuentran también otras modalidades de importación, las cuales son:

- Las muestras sin valor comercial.
- Los envíos de urgencia.
- Los envíos postales.
- Los envíos postales para embajadas.

- Los envíos postales en la cual no exceda un valor de US \$ 1 000.
- Las donaciones.

## **Dimensiones**

### ***Valor CIF***

Cost Insurance and Freight (coste, seguro y flete), contrato de compraventa internacional donde se aplica en función del acordado entre el exportador e importador. Son parte de los incoterms en el grupo con pago de transporte principal marítimo clasificado en venta de origen. Se conoce el valor CIF sumando el FOB más flete y seguro. MINCETUR (2019)

### ***Deuda Tributaria Aduanera***

Compuesta por los derechos arancelarios y tributos, corresponde cuando hay multas e intereses. SUNAT (2021)

### ***Crédito Fiscal***

Compuesto por el IGV, el comprobante consigna el pago de respaldo de adquisición de un bien, servicios y contratos en la importación. SUNAT (2020)

### ***Volumen/Precio***

Herramienta que mide la cantidad total de las mercancías entre el exportador e importador cuando realiza la negociación analizando en particular detalle el rango del precio como el volumen. Villanueva (2018)

### ***Mercado***

Es un conjunto de transacciones de procesos de bienes o servicios relacionados al mercado con un acuerdo mutuo de individuos. Villanueva (2018)

## **Indicadores**

### ***Valor FOB***

Free On Board (franco a bordo del buque) se encuentra en el contrato de compraventa internacional donde se aplica en función del acordado entre el exportador e importador. Son parte de los incoterms en el grupo sin pago de transporte principal marítimo en clasificado en venta de trámite. Se conoce el valor FOB en las importaciones cuando el valor de su precio es superior a \$2000 dólares siendo valor comercial, y sin valor comercial menos de \$2000 dólares. El vendedor deberá cumplir con la obligación de entrega cuando la mercancía ha superado la cantidad o volumen del buque en el puerto de embarque, es decir que el comprador asumirá los gastos y riesgos de la mercancía. MINCETUR (2019)

### ***Flete Internacional***

Según el incoterm es el pago del servicio de transporte internacional, precio de las mercancías transportadas, pactadas por los exportadores (freight prepaid) o por los importadores (freight collect). MINCETUR (2019)

### ***Seguro Internacional***

Asegura los daños y/o pérdidas de las mercancías transportadas, si se llegara a sufrir en el transcurso por vía marítima, aérea o terrestre, no indemniza los daños a los transportadores. Villanueva (2018)

### ***Derechos de Ad Valorem***

Valor de aduanas usualmente en el CIF, grava la importación de todas las mercancías, actualmente se encuentra en cuatro niveles: 0%, 4% 6% y 11%; de acuerdo al arancel de aduanas, aprobada por D. S. 238-2011-EF. MINCETUR (2019)

***IGV e IPM de Aduanas***

Es un crédito fiscal para el importador en la cual ofrece una tasa del 16%, grava todas las mercancías importadas, corresponde a las aduanas el valor CIF más los derechos arancelarios e impuestos, es decir todos los pagos en el puerto de destino de las mercancías, incluyendo el flete y el costo del seguro. MINCETUR (2019)

Es una base imponible a la tasa impositiva de un 2%, tributo que grava la importación de las mercancías afectadas por el IGV. MINCETUR (2019)

***Percepción de IGV***

Pago anticipado del IGV cuando corresponde a ventas futuras, son todos aquellos importadores que deben pagar el 3.5% del valor CIF, en caso que sea por primera vez la compra es el 10% y si fuera el caso de los bienes usados es el 5% de los tributos importados. Villanueva (2018)

***IGV de Nacionalización***

Grava todas las mercancías nacionalizadas importadas, a excepción prevista a las normas que regula. Está constituida a la base imponible por el valor de aduanas más los derechos arancelarios y tributos de la importación. SUNAT (2018)

***Precio por Producto***

Para Vaoli (2018) se refiere a los diversos productos que ofrecen a los clientes con diferentes precios, siempre y cuando tenga en cuenta la empresa el servicio que les brinda el vendedor.

***Cantidad de Importación***

Para Vaoli (2018) se refiere cuánto será el volumen de las mercancías para la importación desde el país de origen hasta el país de destino.

***País de Procedencia***

Mercancías transportadas sobre un mismo vehículo, con o sin escala, donde se verifica que este en buenas condiciones la carga desde el país de origen hacia el país de destino. Villanueva (2018)

**1.3. Definición de Términos Básicos*****Gestión de Proveedores***

Según Soto (2018) la gestión de proveedores está incorporada en la gestión de abastecimiento, distribución e integración en el comercio internacional en la cual adopta enfoques administrativos orientados a la integración de estrategias y actividades con relación a la logística dando coordinación interorganizacional de procesos de productos en bienes y servicios.

Por otra parte, según Teves (2019) plantea como concepto la gestión de proveedores una relación con la empresa en la cual brinda de manera eficaz tanto como eficiente los materiales, almacenamiento de mercancías, ingresos y salidas de los productos, entre otras tareas logísticas con tal de ofrecer los mejores servicios al comprador.

La gestión de proveedores actualmente son sistemas de orientación vigente en la que promueve explorar la selección y mejorar las formas administrativas en el proceso logístico teniendo como fin ofrecer resultados de armonización en los procesos internos tanto en el comprador y en el vendedor. Oeser (2020)

De acuerdo con Rajesh (2022) la gestión de proveedores son tendencias mundiales relacionado con la gestión de cadena de abastecimiento y aprovisionamiento a función a todas las actividades necesarias respectivas con la selección de proveedores, desarrollo del

monitoreo, formas de negociar, flujo de distribución, materiales, almacenamiento y recepción de las mercancías.

Según Sarache (2018) define la gestión de proveedores como una selección de toma de decisión estratégica para un buen desempeño de la organización, procedimiento de la cadena de abastecimiento e identificación de conjuntos de métodos dentro de los criterios de selección cuando se realiza las operaciones.

Para Burt (2018) la función de la gestión de proveedores es aprovisionar y administrar las mercancías con el objetivo de ofrecer un buen servicio con relación a las empresas a base de criterios principales, tales como calidad, comunicación, precio, planes de pago y entre otros, su propósito es trabajar y cumplir con las necesidades requeridas con el negociante.

Para Narain (2020) la gestión de proveedores lo define como una logística empresarial y por extensión una cadena de abastecimiento destacando una gran relevancia en la administración moderna, siendo de manera creciente y equivalente para el comercio internacional.

### ***Importación***

Según Vaoli (2018) indica la importación como definición un conjunto de reglas para una determinada operación aduanera que regulan las diferentes empresas para su ingreso de los productos en el país de forma legal y al hablar básicamente de las importaciones se menciona dos características fundamentales la importación definitiva y simplificada.

La importación es una compra internacional y se le conoce al importador como un comprador o un consignatario de carácter comercial para el manejo y administración de las mercancías al exterior.

Para MINCETUR (2019) lo entiende como importación el ingreso legal de las mercancías extranjeras con carácter comercial, personal natural o jurídica y otros legalizados. Sirve como aprovisionamiento en el país por la falta de fabricación, teniendo como importancia asegurar el abastecimiento en productos de altas tecnologías e insumos industriales para el consumo; con respecto a varios sectores tales como la comunicación, minería, transportes, etc.

Según SUNAT (2018) la importación permite el ingreso de las mercancías extranjeras al territorio aduanero para ser consumidas, según el régimen, después de la garantía o haber pagado los derechos arancelarios e impuestos correspondientes, asimismo el pago de las multas y recargos, como también las obligaciones aduaneras y el cumplimiento de las formalidades.

Para Villanueva (2018) define la importación como una compra internacional dentro de un régimen aduanero en la cual autoriza la entrada de las mercancías extranjeras para luego ser consumidas en un país de destino. Es definitiva cuando cumple todas las formalidades y otros caracteres necesarios, las mercancías se nacionalizan y queda libertad disponible para los interesados. Y condicional, cuando las mercancías se han nacionalizado de manera total o parcial los derechos e impuestos, limitándose solo a las personas franquiciada en su consumo.

#### **1.4. Empresa Importadora La Gruta del Cristal E.I.R.L.**

##### ***Descripción de Datos Generales***

Olave (2019) manifiesta los siguientes datos generales de la empresa, las cuales son:

**Razón Social.** La Gruta del Cristal E.I.R.L.

**Dirección Legal.** Calle Leticia N°501.

**RUC.** 20480058705.

**Fecha de Inicio de Actividades.** 01 de septiembre de 2006.

**Representante Legal.** Javier Montenegro Pita.

**Ciudad/Departamento.** Chiclayo-Lambayeque, Perú.

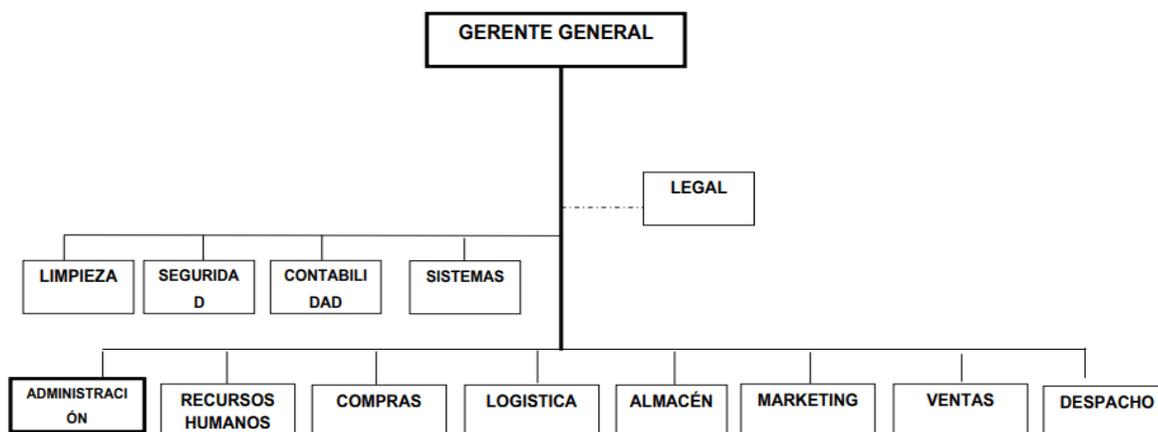
### ***Descripción de la Actividad de la Empresa***

Según Olave (2019) La actividad primordial de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” es la importación y comercialización de artículos de decoración para hogares.

### ***Estructura orgánica***

**Figura 6**

*Organigrama de funciones La Gruta del Cristal E.I.R.L.*



*Nota.* Adaptado al organigrama de funciones, obtenido en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., 2019.

### ***Reseña Histórica***

La empresa La Gruta Del Cristal E.I.R.L. se fundó en los años 2002, donde Rosa Rubio Mejía y Javier Montenegro Pita, los dueños viajaron a los países de Panamá y a China,

lugares en la que se efectúa exposiciones de ferias internacionales de vidrio y cristalería, en la cual con la ayuda de un capital iniciaron como operación la compra internacional de artículos decorativos para el hogar comenzando a vender en el Perú.

Su primer espacio comercial lo compró a un italiano en la cual solicito de favor conservar el nombre "La Gruta" por representación a Jesús lugar donde nació, también ya que la mayoría de sus artículos eran de cristal, entonces optaron como nombre la empresa "La Gruta Del Cristal".

La fundación como empresa, se da en el 2006 contando con un total de 8 empleados en la que comenzaron con la comercialización y años después adquirieron otro local, ubicado entre las calles Siete de Enero y Juan Fanning, expandiendo su variedad de artículos de decoración para los hogares.

En el 2008 se apertura un nuevo canal de distribución, la venta por catálogo, debido al éxito de su negocio, en el 2012, los dueños abrieron un local más grande, localizado en la calle Juan Fanning 14001.

Se empezó un nuevo reto el 06 de julio del 2013 con apertura al local, su finalidad es integrar un conjunto de importadores peruanos empresarios, formando una comercialización de los productos de adornos para el hogar en un solo establecimiento.

La empresa sigue creciendo, siendo estable y sostenible en el comercio e importación de adornos decorativos para los hogares. Hoy por hoy la empresa cuenta con 25 empleados.  
Olave (2019)

### **Misión**

Somos una empresa comercializadora de artículos para la decoración del hogar, buscamos entregar productos de calidad, según los nuevos estilos de vida y hogares de hoy, para mejorar el bienestar de nuestros clientes, trabajadores y afiliados. Olave (2019)

**Visión**

Ser una empresa con rentabilidad sostenible, ofreciendo una variedad de artículos para la decoración de los hogares en calidad y buen diseño, logrando la satisfacción, comodidad en la vida del hogar. Olave (2019)

**Valores**

Para Olave (2019) los siguientes valores de la empresa importadora son:

**Calidad.** Brindan artículos por excelencia.

**Sinceridad.** Promueve la honestidad y fiabilidad como instrumento principal para los miembros de la empresa generando confianza con relación a los clientes.

**Cordialidad.** Brinda amabilidad y cortesía a los stakeholders.

**Deseo Permanente de Renovación.** Son soluciones innovadoras, saber adaptarse a los cambios y gustos de los clientes, ya que favorece brindar una mejor comodidad para los hogares.

## CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

### 2.1 Formulación de Hipótesis Principales y Derivadas

#### *Hipótesis General*

La gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., permitiendo mejorar los indicadores de la importación con una reducción de costo aproximado de \$ 5000 y con un porcentaje del 10% por cada importación realizada.

#### *Hipótesis Específicas*

El diagnóstico del manejo actual de los proveedores nacionales e internacionales es deficiente ya que existe demora en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., lo cual encarece costos.

La situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. son los cuellos de botellas en el proceso de nacionalización de la carga por la autoridad de agencia de aduanas, descoordinación con el proveedor extranjero y demoras en la llegada de la carga.

El beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. en las importaciones de adornos de decoración de poliresina será mayor a uno.

## **2.2. Variables y Definición Operacional**

### ***Variable 1: Gestión de Proveedores***

Burt (2018) la función de la gestión de proveedores es aprovisionar y administrar las mercancías con el objetivo de ofrecer un buen servicio con relación a las empresas a base de criterios principales, tales como calidad, comunicación, precio, planes de pago y entre otros, su propósito es trabajar y cumplir con las necesidades requeridas con el negociante.

### ***Variable 2: Importación***

La importación permite el ingreso de las mercancías extranjeras al territorio aduanero para ser consumidas, según el régimen, después de la garantía o haber pagado los derechos arancelarios e impuestos correspondientes, asimismo el pago de las multas y recargos, como también las obligaciones aduaneras y el cumplimiento de las formalidades. SUNAT (2018).

## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 Diseño Metodológico

#### ***Enfoque: Mixto***

EL diseño de la tesis es cualitativo porque fue flexible y dinámico, adaptándose con facilidad la tesis de diversos contextos siendo útil para investigar sobre los problemas generales y específicos que se encuentra en la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” Los instrumentos cualitativos que se utilizaron fueron: la entrevista a profundidad sobre los encargados de la importación de la empresa y la revisión documental proceso de investigación que permitió desarrollar la base teórica utilizando libros físicos y virtuales de diferentes autores ya sean nacionales e internacionales para la obtención de información, en este caso son libros a base de mis variables gestión de proveedores e importación. Vara (2012)

También la investigación es cuantitativa ya que se empleó en esta investigación de tipo descriptiva, herramientas muy estructuradas ya que se adaptó con facilidad para poder medir y detallar de manera precisada las variables. Se usó la tesis como instrumento cuantitativo la entrevista en la cual consistió en realizar interrogaciones para la recolección de datos informativos a los encargados de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” Vara (2012)

#### ***Tipo: Descriptivo/Explicativo***

El tipo de investigación fue descriptiva simple porque se detalló la realidad existente del problema de los proveedores, teniendo como función especificar los inconvenientes presentes. Vara (2012)

Y explicativo de estudios de caso ya que es interpretativa para determinar las causas del problema empresarial asumiendo como función demostrar las complicaciones actuales. Tiene como finalidad encontrar soluciones para mejorar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” Vara (2012)

***Nivel: Aplicada***

Se usó un nivel aplicativo porque se investigó para el uso de los conocimientos adquiridos, además porque se buscó solucionar los problemas actuales de la empresa en este caso la mala gestión de proveedores sobre las importaciones de adornos de decoración de poliresina por la cual se ofrece propuestas de solución y mejora. Vara (2012)

***Diseño: No Experimental***

Se usó el diseño no experimental por cómo está realmente la situación la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” observando sus problemas en el área logística especialmente en sus proveedores y que soluciones de mejora le puedo brindar para optimizar el proceso de las importaciones. Vara (2012)

***Unidad de Análisis: Empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L./Documentos***

Representantes trabajadores en la importación la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” tal como el caso de personales del área logística, también se obtuvo suficiente información a través de documentos por parte de la empresa de la investigación. Vara (2012)

**3.2. Diseño Muestral**

Se utilizó en la investigación dos poblaciones colaboradoras en la cual se ve los objetivos específicos de los proveedores de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”, siendo como objeto estudiado.

En el primer objetivo específico: Diagnosticar el manejo actual sobre los proveedores nacionales e internacionales en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., la población está conformada por solo una población las cuales son los trabajadores que laboran en la empresa para el manejo del área logístico. Los criterios de inclusión y exclusión, fueron:

- Los colaboradores en la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”
- Los colaboradores que tenga más de 2 años trabajando en la empresa.
- Los colaboradores involucrados en las importaciones de la empresa.

Referente en el primer objetivo fue el muestreo no probabilístico intencional o por criterio, por los contactos gracias a la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”. Luego haber elaborado observaciones, llegó a tener como establecimiento una muestra de tres personas, estas fueron:

- El Gerente General.
- El administrador del área logístico.
- El asistente del área logístico.

Con el segundo objetivo específico: Identificar la situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., la población estuvo formada por documentación de las importaciones de adornos de decoración de poliresina de manera virtual y física.

Se formó con criterios de inclusión y exclusión:

- Documentos de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”
- Documentos relacionados a las importaciones de adornos de decoración de poliresina.
- Documentos de las dos últimas importaciones.

En el segundo objetivo en cuanto al muestreo fue el no probabilístico intencional o por criterio, se elaboró a base de experiencia y conocimiento que existe con la población. Vara (2012)

Se desarrolló este tipo de muestreo por los contactos de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”, la cual logró facilitar la información requerida. Luego de la realización de análisis con respecto a la población anterior, se estableció que tiene la siguiente muestra:

- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Bill of Lading.
- Declaración Arancelaria de Mercancías.
- Certificado de origen.

En el tercer y último objetivo específico: Calcular el beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa la Gruta del Cristal E.I.R.L. en las importaciones de adornos de decoración de poliresina, como población se determinó por los costos beneficios para la realización de estrategias de nuevos proveedores.

Los criterios de inclusión y exclusión, fueron:

- Planes estratégicos.
- Cotizaciones de implementación del plan estratégico.

Con respecto al tercer objetivo el muestreo fue no probabilístico intencional o por criterio.

Entonces al determinar la población de los objetivos específicos en esta presente tesis, llegaron a cumplir en desarrollar el objetivo general, la cual es: Determinar de qué manera la gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., cuya población se

determinó por expertos en las importaciones, la capacidad de la población suma a tres colaboradores.

Por consiguiente, los criterios de inclusión y exclusión fueron:

- Personas con experiencias a las importaciones en el Perú.
- Personas con experiencias a las importaciones en los departamentos de Lambayeque, Trujillo, Lima y Piura.
- Personas con experiencia a las importaciones de adornos de decoración de poliresina.

Al determinar el tipo de muestreo del objetivo general, se efectuó también el muestreo no probabilístico intencional o por criterio. Luego de haber realizado los estudios de investigación, se llegó a tener una muestra de tres colaboradores, las cuales son los criterios anteriormente mencionados.

### **3.3. Técnicas de Recolección de Datos**

Los siguientes instrumentos que se manejó en esta tesis, en el primer objetivo específico fue la guía de entrevista estructurada; para el segundo objetivo específico el instrumento que utilizó fue el análisis de contenido; por otra parte, en el tercer objetivo específico el instrumento que realizó fue el análisis de contenido. Llegando a desarrollar el objetivo general mediante como instrumento la guía de entrevista.

Para el primer objetivo específico, estableció muestras de estudio asimismo está compuesta por tres colaboradores de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.” quienes tienen como facultad tomar las decisiones, como instrumento se empleó la guía de entrevista estructurada y como técnica será la entrevista. Este instrumento se dirigió al gerente general, el responsable del área logístico y la asistente, lo cual permitió entender y conocer las opiniones de los entrevistados permitiendo elaborar un plan logístico adecuado para mejorar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina hacia el mercado proveedor en China y Panamá.

La muestra del segundo objetivo específico, está integrada por la población de documentación de las importaciones de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”, como instrumento se aplicó el análisis de contenido y la técnica fue el análisis documental. La cual sirvió para analizar los datos relevantes y así conocer en la actualidad la situación de cómo se encuentra la empresa. Por lo tanto, se tomaron los documentos de importación, facturas comerciales, lista de empaque, Bill of Lading, certificado de origen y Duas.

En el tercer objetivo específico la muestra estuvo formada por la población de cotizaciones, se manejó para la implementación del plan el instrumento análisis de contenido y como técnica el análisis documental. La cual sirvió para analizar los datos importantes y así estimar los costos para la ejecución de un nuevo plan estratégico logístico, su objetivo es poder mejorar el proceso de las importaciones de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”

Entonces al determinar la muestra y el tipo de técnica a desarrollar para los objetivos específicos en esta tesis, cumplieron a desarrollar el objetivo general, cuya muestra está compuesta por tres expertos en las importaciones, el instrumento manejado fue la guía de entrevista estructurada y la técnica la entrevista a especialistas en temas de importación. Este instrumento fue dirigido hacia tres personas expertas, sirvió para analizar y recolectar información relevante de ellos mismos sobre sus planes estratégicos logísticos que permitió mejorar el proceso de sus importaciones.

En cuanto a la fiabilidad de la investigación se analizó por medio del permiso de la empresa a grabar las entrevistas, asimismo, la autorización para capturar las fotos a los escenarios entrevistados de esta manera sea reconocida la elaboración de la información por calidad conseguida en esta presente tesis.

Finalmente, la validez del contenido por el Gerente Sr. Javier Montenegro se pudo analizar mediante la verificación de información de los diferentes instrumentos y las opiniones de expertos del Sr. Luis Olave encargado del área Logística y su asistente Sra. Kimberly Paredes para el continuo tema de investigación.

### **3.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información**

En esta tesis se realizaron procedimientos en medios diferentes para cada una de las poblaciones, las cuales son las siguientes:

El primer objetivo específico tiene una población, el procedimiento a seguir es el siguiente:

1. Se realizó una presentación formal con el gerente de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”, con la finalidad de pedir una entrevista personal a los encargados que toman las decisiones dentro del área logística, específicamente, al gerente general, al administrador y al responsable del área logística.
2. Luego del permiso por parte del gerente se programó una fecha para visitar a la empresa y poder desarrollar la entrevista.
3. La reunión se realizó dentro de la empresa y se dieron las indicaciones a los participantes del estudio en los instrumentos aplicados, esta fue la entrevista.
4. El instrumento aplicado estuvo a cargo del investigador.
5. La entrevista fue grabada en audio a fin de escucharla cuando sea necesario.
6. Para la elaboración del análisis de contenido, se realizó un documento en Microsoft Word.

Con respecto a la población del segundo objetivo específico se siguió el siguiente procesamiento:

1. Para la entrega de documentos, se solicitó la autorización del gerente de la empresa “La Gruta del Cristal E.I.R.L.”

2. Se obtuvo los documentos después de la aprobación de la empresa, con los que se realizó un análisis de contenido.
3. Se llevó la información obtenida para poder analizar.
4. Se realizó la tabulación de los documentos obtenidos para mayor comprensión se aplicó el programa de Microsoft Word.

En la población del tercer objetivo específico continuó el siguiente procesamiento:

1. Para la entrega de la información, se solicitó la autorización de la gerencia de la empresa "La Gruta del Cristal E.I.R.L."
2. Se realizó un análisis de contenido, una vez aprobada por la empresa.
3. Se analizó la información para poder ser desarrollada.
4. Se realizó las cotizaciones para la implementación del plan estratégico.
5. Se determinó los costos beneficios para una buena selección del proveedor.
6. Se realizó la tabulación de datos, se desarrolló en Excel y se trasladó la información obtenida en Microsoft Word.

Después de terminar con los procesamientos de recopilación de información a relación con los objetivos específicos, se aplicó el objetivo general, en la cual, para esta población, se siguió el siguiente procesamiento:

1. Se contactó vía telefónica con los expertos en temas de importación de adornos de decoración de poliresina, con la finalidad de conseguir el permiso y aplicarlos en la estructura de entrevista.
2. Se acordó las fechas de entrevistas después de lo autorizado.
3. Se viajó a la empresa, lugar en donde se encuentran las personas a entrevistar.
4. Se realizó reuniones y se explicó a las personas a entrevistar la aplicación de los instrumentos.

5. Las entrevistas aplicadas con los expertos en importaciones de adornos de decoración de poliresina estuvo a cargo del investigador.
6. Las entrevistas fueron grabadas en audio para luego transcribirlas en Microsoft Word.
7. Finalmente, se diseñó la estructura de las entrevistas.

### **3.5. Aspectos Éticos**

La compilación de información será de uso exclusivo para el presente trabajo de tesis, respetando la privacidad de datos y confidencialidad de los mismos para que no perjudiquen la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. Asimismo, esta tesis fue de investigación original, por el uso de recolección de fuentes primarias, sustentando una buena información con la mejor calidad posible.

Todo el proceso de investigación tiene como única responsable de realización a mi persona, recolectando información relevante y necesaria para la realización de esta tesis, a fin de proteger esta investigación con principios éticos.

Es preciso señalar que los datos obtenidos fueron recolectados bajo la autorización de la empresa y personas entrevistadas, en donde siempre se respetó a los participantes involucrados en el estudio.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

### **4.1. Resultados de la Investigación**

Presenta en este capítulo los alcances de los resultados de la investigación, con respecto a los objetivos específicos propuestos, posteriormente se indica los instrumentos aplicados, en este caso es: la guía de entrevista y revisión documental. Todo esto con el objetivo de determinar de qué manera la gestión de proveedores permite mejorar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.

Para desarrollar el primer objetivo específico; concerniente al diagnóstico del manejo actual de proveedores nacionales e internacionales en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., se empleó como instrumento la guía de entrevista al gerente, responsable y asistente del área logística para el objeto de estudio y para recabar datos de información se entró a la página de la SUNAT.

Para el segundo objetivo específico; con referencia a la problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., se usó como instrumento la guía de revisión documental, analizando los documentos de: Factura comercial, lista de empaque, Bill of Lading y declaración arancelaria de mercancías; con el fin de analizar los costos con los proveedores en la importación.

Por último, para el tercer objetivo específico; se orientó a calcular el beneficio costo de la gestión de proveedores para la mejora en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.; se utilizó y requirió propuesta de estrategias.

#### 4.1.1. Descripción de la Muestra

El personal de la empresa es la muestra quienes toman las decisiones, es decir, aquellas personas que toman medidas a los proveedores para la selección en la importación de la empresa, teniendo en este caso a tres personas en el tamaño de la muestra. Con respecto al muestreo fue no probabilístico intencional o por criterio, esto es debido a los contactos conseguidos gracias a la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.

Después del análisis realizado, se llegó a tener una muestra con tres personas, las cuales se nombrarán a continuación:

**Tabla 1**

*Muestra*

<b>Muestra</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente general: Javier Montenegro</li> <li>• Encargado del área logística: Luis Olave</li> <li>• Asistente logística: Kimberly Paredes</li> </ul>
----------------	---

*Nota.* Extraído a base de datos proporcionados por la empresa la Gruta de Cristal E.I.R.L., 2020.

Para este resultado como logro del primer objetivo se ha aplicado la entrevista, empleando la muestra con ayuda de las siguientes variables y dimensiones:

**Tabla 2**

*Gestión de Proveedores*

Primera Variable	Dimensiones	Respuestas
		Los incoterms que utiliza para las compras de adornos de decoración de poliresina son: FOB, EXW, CIF. Para el país de China mayormente se utiliza el FOB y en algunos casos dependiendo del criterio de cada proveedor que les brinda la empresa por su precio flete

		<p>y cotizaciones se utiliza a veces el CIF y EXW. Para el país de Panamá solo utilizan los incoterms EXW y FOB.</p> <p>Por temas de confidencialidad la empresa no puede decir exactamente el promedio margen de ganancia, por lo cual el gerente solo menciona un porcentaje general de sus importaciones de adornos de decoración de poliresina en la que se especuló como ganancia entre un 60% a un 80%.</p> <p>Su forma de pago es través de transferencias con el proveedor extranjero, porque es más económico en su costo que utilizar otras formas de pago, pero en excepción con proveedores nuevos que utilizan como pago la carta de crédito.</p> <p>Los proveedores extranjeros se comprometen con la garantía de los productos de adornos de decoración de poliresina a través de la protección del empaque ya que es un producto frágil y requiere mayor cuidado para que lleguen en buenas condiciones hacia la empresa.</p> <p>Su tiempo de respuesta después de la venta con el proveedor chino es durante una semana y en Panamá es durante 20 días en donde la empresa solamente debe esperar su contestación para poder realizar un reembolso o cambiar el producto por otro, esto solo es en el caso si hubiera alguna falla o falta con la mercancía.</p> <p>Realiza la empresa su proceso de importación en los países de China y Panamá, sus tiempos que llevan a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros para los dos países son entre 20 a 25 días y al terminar con el despacho de la mercancía, se finaliza pagando el resto del 80% que faltaba con el proveedor.</p>
<p><b>Gestión de Proveedores</b></p>	<p><b>Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores</b></p>	<p>No utiliza ninguna metodología, pero la empresa siempre evalúa y elige al mejor proveedor a través de sus tiempos de respuesta, de entrega y calidad de la mercancía, además observan a cada proveedor</p>

### Aprovisionamiento

extranjero como utilizan con el tema del empaque con el objetivo de asegurarse y proteger los productos.

Según la empresa contiene 5 proveedores extranjeros en China con frecuencia quien realiza más importaciones es con el proveedor Yon Bing Import and Export ya que no ha tenido problemas hasta ahora siendo uno de los mejores que el resto de los proveedores, a comparación de Tourtex que ha sido uno de los peores proveedores por ofrecer productos de baja calidad.

Y con respecto al país de Panamá solamente tiene 3 proveedores extranjeros, en la cual quien realiza más importaciones seguidas es con el proveedor Noritex siendo también uno de los más importantes, ya que le brinda a la empresa un mejor precio y calidad en los productos, mientras que en Mizratex no ha sido tan óptimo por el costo elevado de las mercancías.

El servicio que les brinda los proveedores extranjeros a la empresa es de respuesta inmediata, cuando existe algún problema con el producto después de la venta se comunican rápido, evitando la menor demora en su tiempo de trabajo.

*Nota.* Entrevista realizada a la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., 2020.

**Tabla 3**

#### *Importaciones*

<b>Segunda variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Respuestas</b>
		El puerto que más importa la empresa en su mercadería es en el puerto de Ningbo-China porque la mayoría de sus proveedores se encuentra en Yiwu quedando cerca al puerto, esto les beneficia a ambos por motivos de precio y tiempo. Asimismo, también la empresa importa su mercadería en el puerto de Manzanillo International Terminal-Panamá, porque

<p><b>Importaciones</b></p>	<p>igualmente tiene más cercanía al almacén con sus proveedores.</p>
	<p><b>Valor CIF</b></p> <p>Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compraventa para el producto de adornos de decoración de poliresina, es dependiendo de que incoterms utilice y maneje. En este caso si se aplica en los incoterms EXW o FOB, la empresa importadora es quien contrata el flete internacional (prepaid), pero donde más se aplica es el incoterm CIF en la cual el proveedor extranjero contratará y pagará el flete internacional (valor FOB, transporte y seguro).</p> <p>Si les conviene a la empresa trabajar con un seguro internacional para la mercancía de adornos de decoración de poliresina ya que les beneficiara asegurar cualquier tipo de riesgo que se presente, además porque es un producto frágil y requiere mayor protección al momento de importar.</p>
<p><b>Deuda Tributaria Aduanera</b></p>	<p>El derecho de ad/Valorem es de un 6% y se evidencia en el documento DUA A de tributos en la liquidación de adeudo del formato C.</p>
<p><b>Crédito Fiscal</b></p>	<p>Los impuestos que paga la empresa en la importación de la mercancía son:</p> <p>Ad/ Valorem- 6%,  IGV- 16%,  IPM- 2%  Percepción- 3.5%</p>
	<p>Realiza la empresa pagando de manera directa los impuestos del IGV e IPM.</p> <p>La empresa si asume el pago de percepción de IGV para el producto de adornos de decoración de poliresina en la cual paga un porcentaje de un 11%.</p> <p>Si cuenta con un servicio de agencia de carga internacional llamado SL Worldwide S.A.C donde la empresa ha ido trabajando muy bien sin ninguna complicación desde el 2019. También cuenta con dos</p>

	agentes de aduanas en las cuales son Macromar S.A y Logistic Travel Ilo S.A.C.
	La manera de como calcula sus productos estandarizados de adornos de decoración de poliresina es costeando cada uno todos los gastos que se ha elaborado para las compras con el objetivo de tener una buena eficiencia en su margen de utilidad de acuerdo a la cantidad importada que maneja la empresa según como van sus ventas.
<b>Volumen/Precio</b>	El tipo de contenedor que utiliza para su producto de adornos de decoración de poliresina es de 40 High Cube, ingresando un total del 70% de la mercancía, en general la empresa importa un volumen de 68 m <sup>3</sup> de 40 estándar por mes. En algunos casos la empresa a veces utiliza carga consolidada ya que solo importa un volumen de 32 m <sup>3</sup> de 20 estándar por mes, esto ocurre cuando no existen novedades del producto en la feria internacional.
	El país que más se importa para obtener la mercancía de adornos de decoración de poliresina es en el país de China consiguiendo un 70% de los productos, a comparado del país de Panamá que solo obtiene un 30% de los productos.
<b>Mercado</b>	La empresa utiliza el certificado de origen para el producto de adornos de decoración de poliresina por el motivo que les hace reducir el tema de impuestos.

*Nota.* Entrevista realizada a la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., 2020.

#### **4.1.2. Confiabilidad y Validez del Instrumento**

Se realiza la tesis mediante una presentación de fiabilidad y validez en las medidas del instrumento sometiendo a tres profesionales para la revisión del formato de juicio de expertos en la cual cada profesor coloco los criterios de suficiencia, claridad, coherencia y relevancia dentro del casillero, de acuerdo a la escala de enumeración del 1 al 4 según la rúbrica universitaria para la evaluación, llevando a cabo a mejorar la guía de entrevista gracias

a las observaciones necesarias por los docentes: Mónica Pintado, César Rocero y Danna Jiménez, con especialidades de conocimientos del área logística en exportación e importación; su propósito es asegurar el alcance del trabajo investigativo, para más detalle se encuentra la evidencia en anexos mostrando los resultados de revisión y cooperación.

#### **4.1.3. Análisis Exploratorio**

La metodología de investigación fue un enfoque mixto es decir descriptivo y explicativo, se analizaron las dos variables relacionados a la gestión de proveedores e importación, con la ayuda de instrumentos, la primera aplicación fue la guía de entrevista estructurada, aplicada a la empresa hacia el gerente, encargado logístico y asistente, ubicada en Chiclayo, identificando que en su proceso de importación con los proveedores es ineficiente, la segunda aplicación fue el análisis documental, consistió en analizar la situación de manejo con los proveedores en sus costos con los adornos de decoración de poliresina provenientes de China y Panamá, con la finalidad de implementar propuestas estratégicas para poder medir el beneficio costo de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.

#### **4.1.4. Análisis Descriptivo de las Variables**

- **Variable Independiente/ X= Gestión de Proveedores.** La primera variable plantea un conjunto de proveedores que realiza actividades para ayudar y satisfacer las necesidades de la empresa del mejor modo y con un mínimo costo, con la mejor calidad adecuada, información relevante e inmediata relacionada con el cliente y la entrega en el momento oportuno, con tal de que sean eficientes y efectivos.

- **Variable Dependiente/ Y= Importación.** La segunda variable permite el ingreso de la mercancía extranjera en el almacén de la empresa para posteriormente venderlos en el Perú, su costo de la importación se establece por un monto de la compra internacional, se paga los derechos arancelarios e impuestos, asimismo también recargos, multas

y gastos para obtener la mercancía, siempre y cuando cumplan las formalidades y obligaciones aduaneras.

#### **4.1.5. Verificación de los Objetivos**

##### **4.1.5.1. Manejo Actual con los Proveedores en la Importación**

Para diagnosticar el manejo actual con los proveedores en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., se optó dividir en tres partes, la primera el manejo de las importaciones con los proveedores internacionales, luego analizar la situación con los proveedores nacionales en las importaciones de la empresa para verificar como esta en la actualidad y por último diagnosticar la administración logística en las importaciones de la empresa.

#### **Manejo Actual – Proveedores Internacionales**

Con el tema de los proveedores en la empresa “La Gruta de Cristal E.I.R.L.” se pudo observar que la gran parte de los proveedores extranjeros son por el **país de procedencia** en China y Panamá teniendo mayormente problemas por temas de precio, calidad y confianza especialmente con los proveedores de China ya que importa muchas veces en este mercado a comparación del otro país.

Los problemas que existen con la empresa y con el proveedor son la publicidad engañosa ya que la empresa ve un producto de una manera y después de comprarla mercancía no era lo que se esperaba, decepcionándose del proveedor por no entregar un producto tan bueno como la imagen promocionada; con respecto al **precio del proveedor** varía el producto ya que es una mercancía estandarizada por su tamaño, diseño y peso, variando los montos de los adornos de decoración de poliresina.

En la confianza con los proveedores, es muy arriesgado para la empresa ya que el producto la mayoría de veces viene dañado por ser una mercancía frágil, entregando al final un producto de mala calidad y cuando se habla sobre este tipo de problemas ambas partes

no llegan a una aprobación de solución inmediato en su devolución; por ello la empresa para evitar conflictos frecuentemente, se ha comprometido en reducir los riesgos de la mercancía pagando al proveedor 1 a 2 dólares de protección adicional del empaque del producto con la finalidad de tener una **garantía** del 100%.

**Tabla 4**

*Proveedores Internacionales*

<b>Países de Importación</b>	<b><u>Porcentaje por Proveedor Internacional</u></b>
<b>China</b>	1. Yon Bing Import and Export. (30%)
	2. Minier Home Decoration (11%)
	3. Akili import and export (10%)
	4. Qingdao Joli Living (9%)
	5. Tourtex. (5%)
<b>Panamá</b>	1. Noritex (20%)
	2. Derby (10%)
	3. Mizratex (5%)

*Nota.* Entrevista realizada al encargado del área logística en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., día 12 marzo del 2020.

Estos son los ocho **números de proveedores** internacionales que utiliza la empresa “La Gruta de Cristal E.I.R.L.” para conseguir un buen **producto/servicio por proveedor** de adornos de decoración de poliresina destacando a seleccionar a los mejores proveedores internacionales en el país de China y Panamá, Yon Bing Import and Export y Noritex, por ofrecer productos de calidad, brindando mejores precios justificables y **tiempo de respuesta con el proveedor** es de comunicación inmediata; uno de los más importantes de la empresa ya que no ha tenido problemas hasta ahora; también se menciona en caso contrario a los peores proveedores Tourtex y Mizratex por ofrecer productos de baja calidad y brindar excesivamente precios elevados en los

valores de la mercancía, es por ello que la empresa ya no realiza tantas veces las compras internacionales con estos proveedores.

## Manejo Actual – Proveedores Nacionales

**Tabla 5**

*Proveedores Nacionales*

Países de importación	Proveedores Nacionales	Manejo Actual/Problemas
China y Panamá	<p><b>Empresa Transporte Local:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inca Transport E.I.R.L.</li> <li>• Servicios Generales Viviana E.I.R.L.</li> </ul> <p><b>Empresa Transporte Internacional:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hapag-Lloyd.</li> <li>• Maersk.</li> <li>• Evergreen Marine.</li> </ul> <p><b>Almacén Aduanero:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neptunia S.A.</li> <li>• Alconsa.</li> </ul>	<p>En vez en cuando existen inconvenientes con el cubicaje a la hora de transportar la mercancía, por lo tanto, no lleva la mayor cantidad de carga necesaria, no aprovechando su máxima capacidad, en la cual genera más costos.</p> <p>Su cálculo de tiempo proyectado para la empresa no se ajusta a la realidad o necesidad, esto es debido a la gran demora de entrega a la mercancía, ya que su ruta es por escala, asimismo en el transcurso de transportar la mercancía se deteriora.</p> <p>Gastos demás en el almacén, elevación de costos hasta esperar por más días para la llegada de recepción del contenedor de la mercancía.</p>

---

**Agente de Aduanas:**

- Macromar S.A.
- Logistic Travel Illo S.A.C.
- International Customs Corporation S.A.C.

Trata de coordinar con el agente de aduanas anticipadamente, ya que en algunos casos cambia repentinamente con quien trabajara la empresa en el momento de importar para los dos países.

**Agencia de Carga Internacional:**

- SL Worldwide S.A.C.

Depende de la decisión de la empresa en el momento de negociar y trabajar, ya que varía con el tiempo sus tarifas para la prestación de servicios a la hora de importar.

**Banco de Servicios:**

- Banco Continental.
- Bank Of China.

Manejo de sistemas en las operaciones financieras, de mismo modo unión y movilización con los servicios bancarios internacionales para los dos países donde la empresa importa.

---

*Nota.* Entrevista realizada al gerente general y al encargado del área logística en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., el día 12 marzo del 2020.

Este es el **servicio por proveedor** nacional que utiliza la mayoría de las veces la empresa “La Gruta de Cristal E.I.R.L.” para los dos mercados a importar, a continuación, se detallan de manera general como se encuentra en la actualidad:

- La empresa no realiza búsqueda de nuevos proveedores nacionales en la cual le genere seguridad a la hora de importar el producto.
- La empresa trabaja con más de un agente por tema de desconfianza.

- No llega el transporte nacional e internacional en el tiempo adecuado, esto ha generado malestar para la empresa y sus clientes por esperar las mercancías en más días.
- El agente de aduanas no tiene cuidado con la revisión del aforo físico ocasionado más golpes y daños en la mercancía.
- Por ahora la empresa no tendrá contactos y comunicación con los proveedores nacionales por el tema de la pandemia, afectando la conexión con ellos; asimismo esperan hasta el fin de año reactivar de nuevo las actividades de importación.

### **Manejo Actual - Logística en las Importaciones**

- a) Los gerentes de la empresa buscan conseguir proveedores que sean eficientes y de confianza a través de ferias internacionales que realizan una vez al año con el fin de hallar productos de calidad y a mejor precio. Existe también otra opción más rápida y económica para la empresa y es buscar proveedores extranjeros a través de catálogos en páginas web.
- b) Al negociar, comprar y confirmar su pedido del producto de adornos de decoración de poliresina ya sea en la feria o en la página web se envía un adelanto de **forma de pago** a través de transferencia al proveedor de un 20% para la entrega de la mercancía.
- c) Luego de realizar el pedido y esperar que llegue el producto, la empresa con anticipación se contacta con la agencia de carga internacional para realizar la separación del booking del contenedor.
- d) La mercancía llega después de 37 a 39 días si es en el puerto de Ningbo, China o llega durante 9 días si es en el puerto de Manzanillo International Terminal de Panamá hacia el puerto de Paita, Perú; este es el **tiempo con la que trabaja la empresa con el proveedor**, desde ese momento se ingresan los productos al almacén hasta esperar que llegue un agente de aduanas para indicar su total de impuesto.

- e) Después de cancelar sus impuestos de la deuda tributaria aduanera continúa con el siguiente proceso que es la revisión de las mercancías por la cual la empresa siempre llega a tener el canal rojo, pasando obligatoriamente por el aforo físico y el proceso de valoración, esto es debido a los diferentes códigos que tiene el producto.
- f) Luego de la aprobación por el canal rojo y gestionado el visto bueno se autoriza el levante del contenedor.
- g) Al final la mercancía se retira al servicio de transporte de Paita hacia Chiclayo con un costo de 2200 soles para trasladar toda la mercancía hacia la empresa demorando como máximo 4 horas.

### Figura 7

#### *Situación Actual con los Proveedores en el Área Logística*



*Nota.* Entrevista realizada al gerente general y al encargado del área logística en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., día 12 marzo del 2020.

Al diagnosticar el manejo actual con los proveedores nacionales e internacionales se pudo observar que con algunos proveedores existe la deficiencia del trabajo provocando de tal manera demora en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la cual esto ha generado costos a la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., siendo afirmativa la hipótesis.

#### **4.1.5.2. Situación Problemática con los Proveedores en el Proceso de Importación**

Se muestra a continuación los problemas de importación con los proveedores nacionales e internacionales en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., donde dicha información se obtuvo mediante en las entrevistas.

Los problemas que existe frecuentemente en la realización del proceso de importación en la empresa, son principalmente por los cuellos de botella con los proveedores internacionales, ya que no llega con tiempo los productos, no cumpliendo con una fecha acordada o específica, esto ha generado malestar y preocupación a la empresa por la gran demora por parte de los proveedores en el país de China y Panamá ya que debería llegar días exactos, pero llegan después de 10 días a más, entregando la mercancía después de generar retrasos, gastos y costos en las estadías con el almacén.

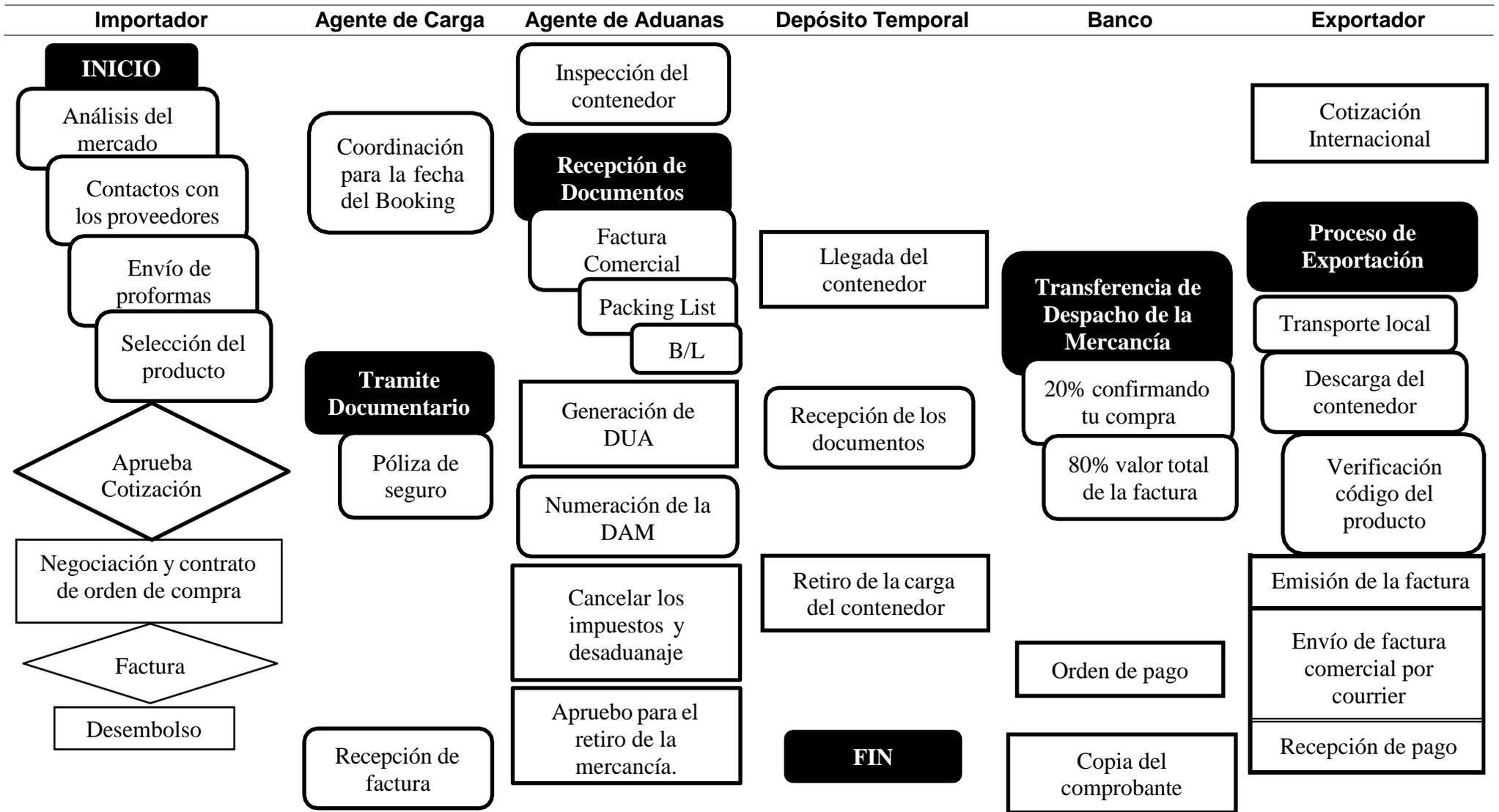
Otro problema con respecto al proceso de la importación es a través de los buques ya que su ruta es por escala y no va directamente en un solo recorrido al país de destino, llegando a no cumplir con la empresa con el itinerario programado por la gran demora en el transporte, asimismo afecta con el principal producto por el transcurso de importar en diferentes lugares dañando prácticamente los adornos de decoración de poliresina y otras series más ya que la mercancía es frágil.

Actualmente con la llegada de esta pandemia la empresa “La Gruta de Cristal E.I.R.L.” le es imposible por el momento realizar importaciones, lo cual se ha interrumpido las operaciones de compra internacional en los dos países, siendo su última transacción en el mes de febrero paralizando sus ingresos, comunicación con los proveedores, transporte de

las mercancías y productos de venta en stock por campañas especiales volviéndose radicalmente nulas; esto afecto casi totalmente a la empresa.

Por ahora “La Gruta de Cristal E.I.R.L.” solo cuenta con un catálogo virtual para su cartera de clientes fidelizados, la empresa importadora no tiene una página web, solo se comunican por whatsapp para la comercialización de sus ventas virtuales de cada uno de sus productos, con lo que respecta a las compras con los proveedores extranjeros se puede notar fácilmente que sus importaciones para este año 2020 no serán nada óptimas a comparación en los dos últimos años, esto es debido a la suspensión obligatoria de todas las actividades empresariales en el Perú y en los demás países.

**Tabla 6**  
Flujograma en el Proceso de Importación



Nota. Entrevista realizada a la asistente logística en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., día 12 marzo del 2020

## Descripción del Flujograma de Importación

El proceso de importación comienza cuando el gerente general de la empresa identifica a falta del producto para el mercado por medio de la necesidad de sus vendedores y compradores, en este caso los adornos de decoración de poliresina, es por ello, que la gerencia se comunica con el área de logística, con el fin de planificar y avisar a la nueva importación en el área administrativa. Una vez que el encargado de logística se le dé el mando de realizar la compra internacional, se encargará de buscar y seleccionar a los proveedores de adornos de decoración de poliresina. Luego de encontrar al mejor y mayor **porcentaje por proveedor** internacional, el área logística envía informes a la gerencia general para su aprobación; una vez aprobado con el proveedor, se pone en contacto solicitando una cotización del producto.

El área logística expide una cotización al gerente y opera la compra después de esperar la confirmación, el encargado logístico coordina los pedidos de la mercancía con el proveedor extranjero ya sea en el país de China o Panamá, emitiendo una orden de compra.

A continuación, se notifica con el área de finanzas para que realice la primera **forma de pago** a un 20%, realizando a través de transferencia en el banco, se le entrega un comprobante al área de finanzas transmitiendo con el área logística, este se le remite al proveedor extranjero una copia para la confirmación del pago y comience la importación de adornos de decoración de poliresina y demás productos que requiera la empresa.

El proveedor se comunica con el encargado del área logística que ya está preparada la carga de la mercancía, posteriormente con el agente de aduanas se organiza para recibir la carga, cumpliendo pagar con la segunda liquidación completa del 80% del producto y esperar la confirmación del proveedor que ya se recibió el pago. Después de lo confirmado se administra la rendición de documentos de la factura comercial, packing list, bill of lading y certificado de origen, también se espera la remisión de los documentos originales. Luego del

recogido se le enviara al agente de aduanas por vía courier los documentos con la finalidad de que continúe manejando el despacho de importación.

Una vez realizado lo mencionado anteriormente, se responsabiliza el área logística en hacer un seguimiento de la carga para comprobar el día de la llegada de la mercancía, esto ha generado demora y malestar para la empresa ya que llega días después de lo acordado; luego de llegar los productos, con el agente de aduanas se ordena para el desaduanaje y costos, con el propósito de hacer el informe para la gerencia y área administrativa.

Al realizar los pagos de desaduanaje y de impuestos, dependiendo del sistema aduanero que le asigne el color al canal de control, casi siempre pasa por actividad al canal rojo, teniendo que realizar obligatoriamente una revisión física de la mercancía, lo que incluye como otro problema de retraso y costo adicional, esto es a causa por la gran variación de estandarización del producto; muy pocas veces sale en canal verde pudiendo proceder a retirar los productos. Cuando se apruebe para retirar, el área logística se comunica con la gerencia para la coordinación de destino a la mercancía a la ciudad de Chiclayo, la empresa coordina con el cargo de transporte local la cual se encuentra en la ciudad de Piura para el traslado de la mercancía.

Por último, el encargado del área logística revisará si la mercancía llegó en buenas condiciones, siendo en muchos casos que la mercancía llega casi siempre en mal estado, teniendo que reportar los inconvenientes con el proveedor. Por consiguiente, la empresa solicita con el agente de aduanas los gastos de importación, enviando los documentos respectivos según los pagos operados con el proceso de la compra internacional, el área logística lo remitirá al área administrativa, lo verificará y realizará su declaración ante la SUNAT.

Al identificar la situación problemática con los proveedores en el proceso de la importación de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. se pudo observar la existencia de los cuellos de botellas por parte de los proveedores nacionales como también existen descoordinación por parte de los proveedores extranjeros,

generando demoras con la llegada de la carga, por lo cual esta hipótesis también es afirmativa.

#### 4.1.5.3. Beneficio Costo de la Gestión de Proveedores en la Importación

En este objetivo se analiza los costos de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. Para conocer la información relevante se utilizó el instrumento de revisión documental en el cual se requirió documentación de las dos últimas importaciones que se realizó en el año 2018- 2019, para poder analizar los costos de la empresa que incurre en su proceso de importación, el gerente general brindó los siguientes documentos importantes las cuales se encuentra en anexos.

**Figura 8**

*Documentos Brindados por la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.*



*Nota.* Adaptado en la entrevista realizada a la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., 2020.

#### Análisis FODA de la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.

**Tabla 7**

*Elaboración con la Matriz FODA*

	Fortalezas		Debilidades
F1	Producto de adornos de decoración de poliresina en tendencia de crecimiento en la empresa y mercados.	D1	Escasos proveedores confiables del producto a importar.
F2	Buena posición financiera de la empresa.	D2	No trabaja con un solo agente de aduanas.

## MATRIZ FODA

<b>F3</b>	Personal con conocimiento en el rubro de artículos de decoración de poliresina.	<b>D3</b>	Los costos del producto no son competitivos.
<b>F4</b>	Las personas encargadas de las importaciones tienen buenos conocimientos sobre el tema.		
<b>F5</b>	Producto estrella: adornos de decoración de poliresina.		

Oportunidades	Estrategia (FO)	Estrategia (DO)
<b>O1</b> Bajo costo en el país de China en la mano de obra.  Facilitación de importaciones por parte de la empresa.	Aprovechar la buena posición financiera para pedir las diferentes mercancías estandarizadas. (F2, O1)	Buscar más <u>número de proveedores</u> internacionales para ampliar las opciones de compra. (D1, O1)
<b>O2</b> Existen gran variedades en el Perú con operadores logísticos.  Perú cuenta con un tratado libre comercio en los dos	Aprovechar con los dos <u>países de procedencia</u> para obtener la mercancía en grandes <u>cantidades de importación</u> . (F4, O2)	Buscar mejores cotizaciones con agentes de aduanas. (D2, D3,O3)  Investigar mejores cotizaciones con la agencia internacional. (D2,D3, O3)
<b>O4</b> países del producto que importa la empresa, liberando los aranceles.	Disfrutar los países con TLC con el fin de minimizar los pagos arancelarios (F4, O4)	Buscar mejores cotizaciones en el transporte local. (D3, O3)
Amenazas	Estrategia (FA)	Estrategia (DA)
<b>A1</b> Competidores con productos similares.	Comprar de la mejor calidad y buscar los mejores <u>precios por producto</u> para competir en el mercado. (F1, A1)	Operar importaciones después de haber una nueva estabilidad económica con el fin de obtener costos competitivos. (D3, A2)
<b>A2</b> Inestabilidad económica mundial.	Realizar pedidos cuando la empresa requiera una demanda, ya que la situación actual de la pandemia ha variado las necesidades del cliente. (F4, A3, A4)	Elaborar un benchmarking con otras empresas competitivas con el objetivo de mejorar su importación. (D3, A4)
<b>A3</b> Pandemia mundial coronavirus.		
<b>A4</b> Cambio de producto por las principales necesidades del consumidor.		Realizar un planeamiento estratégico para mejorar y reducir los costos de la empresa. (D3,A1)

**Costos con los Proveedores Internacionales**

**Precio por Producto**

***Importación en el Año 2018***

**Tabla 8**

*Costos con los Proveedores Chinos en la Mercancía de Adornos de Decoración de Poliresina en el Año 2018*

<b>Descripción de la Mercancía</b>	<b>Valor FOB Total \$</b>	<b>Valor FOB Unitario \$</b>	<b>Cantidad Unidad Comercial</b>	<b>Peso Bruto Kg</b>	<b>Peso Neto Kg</b>
<b>Adorno Elefante de Poliresina (31.5 cm x 11 cm x 24 cm)</b>	76.32	12.72	6	6.80	6.80
<b>Adorno Elefante de Poliresina (26 cm x 11.5 cm x 20.5 cm)</b>	99.77	12.47	8	7.52	7.52
<b>Adorno Elefante de Poliresina (22 cm x 8 cm x 24 cm)</b>	95.72	11.97	8	7.36	7.36
<b>Adorno Elefante de Poliresina (23 cm x 8.3 cm x 16.2 cm)</b>	102.38	8.53	12	9.50	9.50

---

<b>Adorno Elefante de Poliresina (30.8 cm x 10 cm x 24 cm)</b>	93.32	11.67	8	9.20	9.20
<b>Adorno Caballo de Poliresina (29 cm x 10.5 cm x 26.7 cm)</b>	76.13	12.67	6	7.64	7.64
<b>Adorno Búho de Poliresina (22 cm x 8.5 cm x 26 cm)</b>	108.96	13.62	8	9.20	9.20
<b>Adorno Búho de Poliresina (19.8 cm x 7.5 cm x 20.8 cm)</b>	135.14	11.26	12	10.60	10.60
<b>Adorno Pareja de Poliresina (22.5 cm x 16 cm x 23 cm)</b>	58.82	14.71	4	5.20	5.20
<b>Adorno Pareja de Poliresina (10.5 cm x 14 cm x 30.5 cm)</b>	62.92	10.49	6	5.00	5.00

---

---

<b>Adorno Pareja de Poliresina (17.5 cm x 13.5 cm x 39 cm)</b>	66.88	16.72	4	6.00	6.00
<b>Adorno Pareja de Poliresina (14.5 cm x 11 cm x 31 cm)</b>	60.44	10.07	6	5.60	5.60
<b>Adorno Pareja de Poliresina (25 cm x 12.5 cm x 26 cm)</b>	115.49	14.44	8	8.80	8.80
<b>Adorno Pareja de Poliresina (11 cm x 10.5 cm x 29.5 cm)</b>	60.31	10.05	6	5.90	5.90
<b>Adorno Pareja de Poliresina (12.5 cm x 9.5 cm x 30 cm)</b>	60.44	10.07	6	5.30	5.30
<b>Adorno Pareja de Poliresina (15.5 cm x 14.5 cm x 39.5 cm)</b>	95.43	15.91	6	7.40	7.40

---

*Nota.* Extraído de los documentos brindados en la empresa La Gruta Cristal E.I.R.L., 2020.

**Importación en el Año 2019****Tabla 9***Costos con los Proveedores Chinos en la Mercancía de Adornos de Decoración de Poliresina en el Año 2019*

<b>Descripción de la Mercancía</b>	<b>Valor FOB Total \$</b>	<b>Valor FOB Unitario \$</b>	<b>Cantidad Unidad Comercial</b>	<b>Peso Bruto Kg</b>	<b>Peso Neto Kg</b>
<b>Sirena Decorativo Poliresina (16 cm x 11 cm x 38cm)</b>	186.20	11.64	16	18.79	18.76
<b>Búho Decorativo Poliresina (16.5 cm x 9 cm x 21.5 cm)</b>	236.54	9.89	24	23.88	23.84
<b>Búho Decorativo Poliresina (2.5 cm x 10 cm x 19 cm)</b>	140.70	7.82	18	14.20	14.18
<b>Búho Decorativo Poliresina (20.5 cm x 7.5 cm x 19.5 cm)</b>	261.75	10.91	24	26.42	26.38

---

<b>Búho Decorativo</b>						
<b>Poliresina (15 cm x 12 cm x 21 cm)</b>	243.46	10.14	24	24.57	24.54	
<b>Pareja Decorativo</b>						
<b>Poliresina (25.5 cm x 10 cm x 15 cm)</b>	212.56	8.86	24	21.46	21.42	
<b>Elefante Decorativo</b>						
<b>Poliresina (17 cm x 6.5 cm x 20cm)</b>	186.85	7.79	24	18.86	18.83	
<b>Elefante Decorativo</b>						
<b>Poliresina (21 cm x 8 cm x 22 cm)</b>	217.01	9.04	24	21.90	21.87	
<b>Elefante Decorativo</b>						
<b>Poliresina (23.5 cm x 10 cm x 26 cm)</b>	292.89	12.20	24	29.56	29.52	
<b>Elefante Decorativo</b>						
<b>Poliresina (30.5 cm x 9 cm x 24 cm)</b>	<b>357.65</b>	14.90	24	36.10	36.05	

---

<b>Elefante Decorativo Poliresina (28.5 cm x 11.5 cm x 31 cm)</b>	377.92	15.75	24	38.15	38.09
<b>Elefante Decorativo Poliresina (28 cm x 11.5 cm x 28.5 cm)</b>	356.91	14.87	24	36.03	35.97
<b>Elefante Decorativo Poliresina (21 cm x 8.5 cm x 21.5 cm)</b>	215.03	8.96	24	21.70	21.67
<b>Elefante Decorativo Poliresina (27.50 cm x 10.5 cm x 20.5 cm)</b>	289.43	12.06	24	29.22	29.17
<b>Elefante Decorativo Poliresina (27 cm x 9.5 cm x 22 cm)</b>	242.96	10.12	24	24.52	24.49

<b>Fig. Bailarina Decorativo Poliresina (23 cm x 12 cm x 33 cm)</b>	113.70	14.21	8	11.47	11.46
<b>Fig. Bailarina Decorativo Poliresina (22 cm x 12 cm x 29 cm)</b>	113.70	14.21	8	11.47	11.46
<b>Fig. Bailarina Decorativo Poliresina (23 cm x 14 cm x 29 cm)</b>	114.44	14.31	8	11.55	11.53
<b>Fig. Pareja Decorativo Poliresina (14.5 cm x 14 cm x 44 cm)</b>	99.77	12.47	8	10.07	10.05

<b>Fig. Pareja Decorativo</b>						
<b>Poliresina (26 cm x 13 cm x 34 cm)</b>	163.71	20.46	8	16.52	16.50	
<b>Fig. Pareja Decorativo</b>						
<b>Poliresina (23 cm x 12 cm x 32 cm)</b>	144.56	18.07	8	14.18	14.16	
<b>Fig. Pareja Decorativo</b>						
<b>Poliresina (22 cm x 12 cm x 33 cm)</b>	142.04	17.76	8	14.34	14.31	
<b>Fig. Dama Decorativo</b>						
<b>Poliresina (14.5 cm x 14 cm x 44 cm)</b>	100.93	12.62	8	10.18	10.17	
<b>Fig. Dama Decorativo</b>						
<b>Poliresina (14 cm x 12 cm x 45 cm)</b>	66.98	11.17	6	6.76	6.75	

---

*Nota.* Extraído de los documentos brindados en la empresa La Gruta Cristal E.I.R.L., 2020.

## **Análisis general en los Documentos de la SUNAT**

### **Producto más Importado**

Adornos de decoración de poliresina.

### **Partida Arancelaria**

3926400000.

### **Número de veces de Importación**

1 a 5 veces al año.

### **Descripción de la Mercancía**

Estandarización por sus variaciones en producto.

### **Composición del Producto**

Artículos variados de decoración, material 100% poliresina.

### **Valor FOB Total**

59 a 378 dólares por unidad en caja.

### **Valor FOB Unitario**

5 a 27 dólares por producto.

### **Puertos de Destino/Aduanas**

Paíta y Callao.

### **Unidad/ Volumen/Precio**

2000 a 2200 cajas por contenedor de 40 High Cube para los productos de adornos de decoración de poliresina, ingresando una **cantidad de importación** del 70% de la mercancía con un volumen de 68 m<sup>3</sup> en su importación a un costo total aproximado por toda la carga de 23000 a 49000 dólares.

### **Cantidades por Caja**

3 a 36 piezas.

### **Peso Bruto y Neto**

5 a 38 Kg por caja.

### **Material del Empaque**

Caja de cartón y tecnopor. SUNAT (2020)

### Costos con los proveedores nacionales

**Tabla 10**

*Reporte de Movimiento de Importaciones en los Últimos 5 Años en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.*

Año	País		China		
	Mes	Valor FOB \$	x 70%	Valor CIF \$	x 70%
2015	Abril	76,591.46	53,614.02	79,896.36	55,927.45
	Agosto	35,954.02	25,167.81	37,934.02	26,553.81
	Septiembre	73,758.37	51,630.86	76,741.94	53,719.36
	Octubre	38,865.53	27,205.87	40,688.88	28,482.22
	Noviembre	95,280.60	66,696.42	96,347.41	67,443.19
2016	Marzo	18,942.40	13,259.68	21,258.68	14,881.08
	Agosto	23,906.66	16,734.66	31,046.94	21,732.86
	Septiembre	43,997.00	30,798.00	50,221.99	35,155.39
	Octubre	54,120.00	37,884.00	59,637.16	41,746.01
	Diciembre	12,400.00	8,680.00	15,080.01	10,556.01
2017	Octubre	40,920.26	28,644.18	45,343.78	31,740.65
2018	Junio	51,721.84	36,205.29	52,886.85	37,020.79
	Septiembre	68,744.75	48,121.33	73,653.09	51,557.16
	Noviembre	34,984.00	24,489.00	37,644.00	26,351.00
2019	Mayo	29,910.00	20,937.00	32,020.00	22,414.00
	Agosto	39,300.00	27,510.00	41,137.55	28,796.29
	Octubre	66,436.53	46,505.57	68,052.36	47,636.65
	Noviembre	67,153.85	47,007.69	68,787.12	48,150.98

*Nota.* Extraído de SUNAT (2020).

Con la tabla 10, logra visualizar los movimientos comparativos en las importaciones de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., en el año 2015 hasta el año 2019 realizando mayormente sus operaciones en el país de China, se observa las variaciones en cuanto

importa estos últimos 5 años en el valor FOB y CIF demostrado en dólares, en la cual en el año 2017 en el mes de Octubre se muestra que solo realizo una sola importación, también se puede apreciar que el resto de años de las importaciones la empresa realiza más compras internacionales.

**Tabla 11**

*Costos con los Proveedores Nacionales 2019 en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.*

<b>Actual</b>	
<b><u>Valor FOB</u></b>	67,153.85
<b><u>Flete Internacional</u></b>	1,400.00
<b><u>Seguro Internacional</u></b>	233.27
<b>Valor CIF</b>	68,787.12
<b><u>AV</u></b>	4,633.00
<b><u>IGV</u></b>	11,747.00
<b><u>IPM</u></b>	1,469.00
<b><u>PERCEPCIÓN</u></b>	3,033
<b>Gastos de Terceros</b>	1,115.00
<b>Gastos de Agencia de Aduanas</b>	150.00
<b>Transporte Interno</b>	215.00
<b>Desembolso Total</b>	91,149.12
<b>Crédito Fiscal</b>	16,249
<b>Costo Total</b>	74,900.12

*Nota.* Extraído de SUNAT (2020).

Se alcanza apreciar los costos de importación y los **precios de los proveedores** nacionales, para los gastos de terceros la línea naviera o el almacén entrega las tarifas a la empresa al momento que llega la mercancía. Para hallar el desembolso total se sumó desde el valor CIF hasta el transporte interno. Para el crédito fiscal se sumó el IPM, más la percepción y el IGV. Para hallar el costo total se restó el desembolso total menos el crédito fiscal.

**Proponer Costos de Estrategias en la Gestión de Proveedores para los Adornos de Decoración de Poliresina en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.**

**Tabla 12**

*Comparativo de los Costos de Importación en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. y la Propuesta con los Proveedores Nacionales en el año 2019*

	<b>Actual</b>	<b>Propuesta</b>
<b><u>Valor FOB</u></b>	67,153.85	67,153.85
<b><u>Flete Internacional</u></b>	1,400.00	1,200.00
<b><u>Seguro Internacional</u></b>	233.27	150.00
<b>Valor CIF</b>	68,787.12	68,503.85
<b><u>A/V</u></b>	4,633.00	-
<b><u>IGV</u></b>	11,747.00	11,663.00
<b><u>IPM</u></b>	1,469.00	1,459.00
<b><u>PERCEPCIÓN</u></b>	3,033	3,013
<b>Gastos de Terceros</b>	1,115.00	1,000.00
<b>Gastos de Agencia de</b>		
<b>Aduanas</b>	150.00	120.00
<b>Transporte Interno</b>	215.00	200.00
<b>Desembolso Total</b>	91,149.12	85,958.85
<b>Crédito Fiscal</b>	16,249	16,135
<b>Costo Total</b>	74,900.12	69,823.85

*Nota. Extraído de SUNAT (2020).*

Se señala la comparación de los costos actuales de la empresa y los costos propuestos con los proveedores nacionales. Como se aprecia las tarifas de gastos de terceros y crédito fiscal bajaron, y en cuanto al flete, el seguro internacional, la percepción, los gastos de la agencia de aduanas y el transporte interno, también bajaron a menores costos.

Tabla 13

Comparativo de las Reducciones en US\$ y % de los Costos de Importación en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. y la Propuesta con los Proveedores Nacionales en el año 2019

	Actual	Propuesta	Reducción \$	Reducción %
<b><u>Valor FOB</u></b>	67,153.85	67,153.85	-	-
<b><u>Flete Internacional</u></b>	1,400.00	1,200.00	-200.00	-9
<b><u>Seguro</u></b>				
<b><u>Internacional</u></b>	233.27	150	-83.27	-7
<b>Valor CIF</b>	68,787.12	68,503.85	-283.27	-9
<b><u>A/V</u></b>	4,633.00	-	-	-
<b><u>IGV</u></b>	11,747.00	11,663.00	-84.00	-7
<b><u>IPM</u></b>	1,469.00	1,459.00	-10.00	-5
<b><u>PERCEPCIÓN</u></b>	3,033	3,013	-20.00	-6
<b>Gastos de</b>				
<b>Terceros</b>	1,115.00	1,000.00	-115.00	-8
<b>Gastos de Agencia</b>				
<b>de Aduanas</b>	150.00	120.00	-30.00	-6
<b>Transporte Interno</b>	215.00	200.00	-15.00	-5
<b>Desembolso Total</b>	91,149.12	85,958.85	-5,190.27	-20
<b>Crédito Fiscal</b>	16,249	16,135	-114	-8
<b>Costo Total</b>	74,900.12	69,823.85	-5,076.27	-10

Nota. Extraído de SUNAT (2020).

Las reducciones en \$ más importantes que se puede ver es el **flete internacional** de \$ -200.00 con un % de reducción del -9% y gastos terceros del \$-115.00 con un % de reducción del -8%. En consecuencia, genera una reducción de - \$5,076.27 con una reducción de % del -10% por una sola importación, lo cual permite que la empresa reduzca sus costos y ayude a mejorar la rentabilidad.

**Tabla 14***Costos de Estrategias a Aplicar en la Empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.*

<b>Propuestas de Estrategias</b>	<b>Actividades</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo \$</b>
Búsqueda oportuna del proveedor del producto con la mejor calidad y precio con el fin de poder competir mejor en el mercado.	Elaborar un estudio verificando la estandarización de adornos de decoración de poliresina cuando se requiera y se necesite en el mercado.	Área Logística	Una vez al año	1,579.79
Aprovechar las importaciones tratando de reducir y comprar cantidades necesarias en la mercancía para evitar gastos demás.	Aprovechar su buena posición financiera y disponer el tiempo adecuado con el almacén para poder tener más control con las diferentes estandarizaciones del producto importado.	Área Logística y almacén	Una vez al año	833.52
Cotizar el precio del valor FOB, para ampliar el manejo de compras con los proveedores.	Disminuir los costos del valor FOB y tratar de buscar nuevos proveedores internacionales.			
Evaluación de nuevos agentes de aduanas, analizando y seleccionando al mejor, a la hora de importar.	Buscar un agente de aduanas con las mejores cotizaciones, beneficios y confianza para importar.	Área Logística	Cada 2 meses	347.23
Informarse anticipadamente bien con el transportista internacional sobre su ruta, tiempo y protección de la mercancía para no caer en sobregastos.	Coordinar bien con el agente internacional sobre los costos cada vez que se haga una importación.	Área Logística y transporte internacional	Cada vez que importe	79.69

*Nota. Elaboración propia.*

Luego de señalar los problemas que se encontraron en la empresa y las estrategias aplicadas en la matriz FODA, se muestra en la tabla 14 las siguientes propuestas de estrategias y actividades que se realizarán para poder mejorar, el costo será un total de \$ 2,840.23, con ayuda de los responsables en los determinados tiempos en la que se debe aplicar.

**Tabla 15**

*Comparativo de las Reducciones en US\$ y % en una Importación en el Año 2019*

<b>Aproximación de la Empresa que Importa por Año</b>	<b>Reducción en \$ al Año en una Importación</b>	<b>Reducción en % al Año en una Importación</b>
\$ 75,000.00	\$5,076.27	10%

*Nota.* Elaboración propia.

Con la tabla 15, se aprecia la comparación de reducciones en \$ y % pero solo en una importación se puede determinar de manera más específica, concreta y significativa la magnitud que puede generar para evaluar la empresa, siendo la reducción en \$ en una sola importación de \$5,076.27.

**Tabla 16**

*Beneficio Costo de la Propuesta*

<b>Beneficio en \$ al Año en una Importación</b>	<b>Costos de las Estrategias</b>	<b>B/C</b>
\$5,076.27	\$2,840.23	1.79

*Nota.* Elaboración propia.

Antes la empresa pagaba aproximadamente por un año en una sola importación de adornos de decoración de poliresina \$ 75,000.00, pero ahora realizando una propuesta de estrategias y actividades en sus costos para la empresa, se trató de reducir en el próximo año en una sola importación de \$5,076.27 para una mejor rentabilidad.

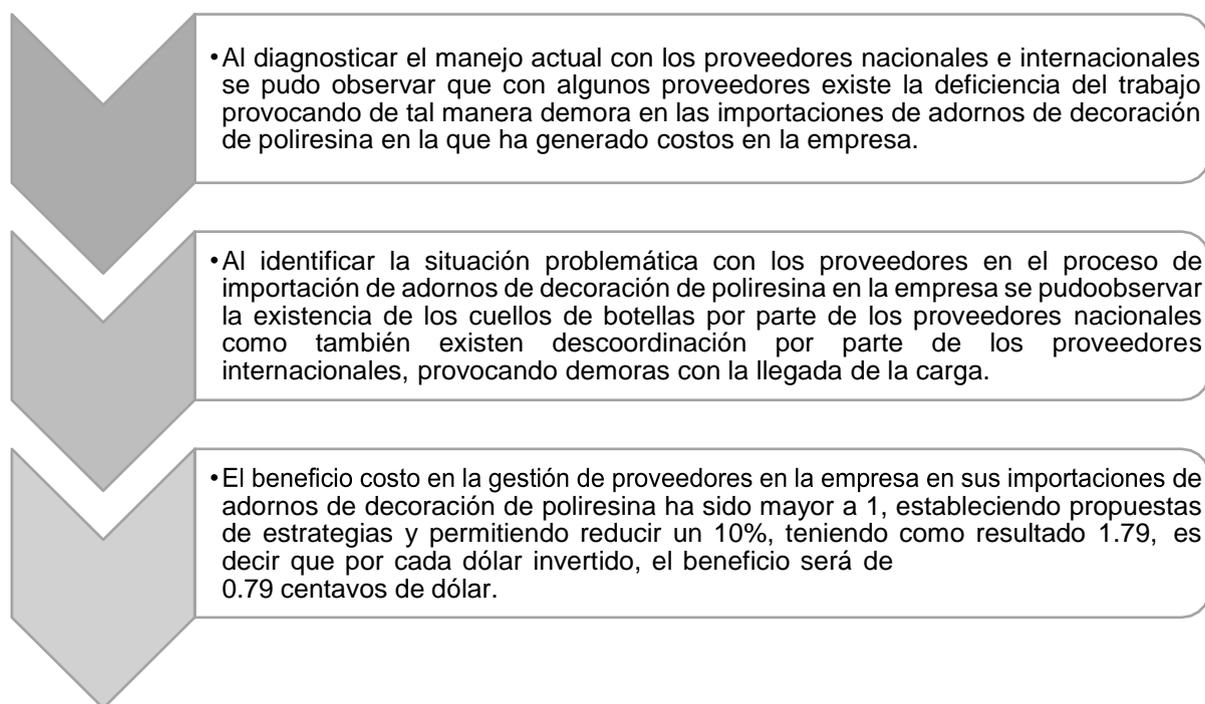
En la tabla 16 se indica el beneficio que obtendría la empresa en una sola importación y costo de estrategias, dividiendo las dos cifras saldría en total 1.79, es decir por cada dólar invertido la empresa tendrá un beneficio costo de la propuesta por 0.79 centavos de dólar.

El beneficio costo en la gestión de proveedores en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., para sus importaciones de adornos de decoración de poliresina ha sido mayor a 1, siendo una hipótesis afirmativa.

#### 4.1.5.4. Mejoras en el Proceso de las Importaciones en la Gestión de Proveedores

##### Figura 9

##### *Proceso de Importaciones en la Gestión de Proveedores*



*Nota.* Realizado a base de la situación actual de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., 2020.

## **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN**

### **5.1. Discusión de Resultados**

Esta investigación fundamenta una metodología de diseño no experimental, con la utilización de instrumentos, la guía de entrevista y la guía de documentos. Los cuales permitieron obtener datos precisos para encontrar soluciones en los problemas de la empresa. Los instrumentos de la investigación fueron observados, analizados y finalmente validados por tres expertos en el tema las cuales fueron, Mónica Pintado, César Rocero y Danna Jiménez. Sus sugerencias permitieron mejorar la estructura del instrumento y también la redacción antes de que sean aplicadas a la muestra.

Es fundamental obtener evidencias a la aplicación de los instrumentos como fotografías, grabaciones en las entrevistas también como copias o escaneos de los documentos originales propios de la empresa para realizar el objeto de estudio. La guía de revisión documental permitió analizar y calcular los costos de importación de la empresa, con ayuda de los documentos brindados por el Gerente General, la guía de entrevista a profundidad estuvo dirigida también por el Gerente, asimismo por el Encargado y Asistente Logística.

En este capítulo, se presentará a continuación sobre los resultados obtenidos; después de aplicar los instrumentos, acorde de cada uno de los objetivos específicos de esta investigación.

### **5.1.1. Manejo Actual con los Proveedores en la Importación**

Para el primer objetivo específico, Diagnosticar el manejo actual sobre los proveedores nacionales e internacionales en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., se consideró:

Para Barragán (2020) en su tesis se presentó propuestas para optimizar la gestión de proveedores, en la cual desarrolló en el área de compras un modelo integral en la empresa Grupo Keralty en Colombia, realizando una revisión de documentos ajustando que permitiera tener una mejor selección en el proceso de compras internacionales, con el fin de conocer las características y los factores de cada proveedor. Para el autor su objetivo es lograr establecer una mejora de actualización en la gestión de proveedores, su investigación a comparación de la tesis presente fue el mismo, tipo descriptivo, análisis documental y diseño no experimental, a diferencia del enfoque que fue de un alcance cualitativo. En conclusión, el investigador también propuso de la misma manera para la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. con diferentes aspectos, su propósito es identificar de manera estratégica al grupo empresarial Keralty; estas fueron: evaluar, clasificar y calificar a los proveedores, en el momento cuando se efectúa el proceso de importación con la intención de obtener un desempeño positivo en los servicios logísticos.

Según Pérez (2019) realizó en su investigación un análisis de la realidad del entorno en la administración de proveedores para la mejora en las importaciones del mercado Chino, además de reconocer el suministro de calidad de las motocicletas en la empresa Motor S.R.L., el autor de la investigación de la misma manera que la presente investigación planteó propuestas que optimicen la importación en función a la gestión de proveedores, asimismo se manejó instrumentos de tipo descriptiva y análisis documental en ambas empresas, empleando la mejor descripción del estudio con el fin de encontrar cual es el principal

problema y poder optimizar las compras internacionales con la ayuda de la población y muestra. Por otro lado, a diferencia con la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., la organización no utiliza métodos para la búsqueda y homologación de los proveedores estando ausentes y provocando serios inconvenientes para crear una mejor rentabilidad. En conclusión, se da entender que las dos empresas tienen similitudes como también diferencias; estas investigaciones controlan de manera concreta el área logística y administrativa.

Según Salazar (2020) analizó a los proveedores extranjeros para la mejora rentable de la empresa de Distribuciones Arama LTDA, de esa misma manera sucede con la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. ya que diagnostica a los proveedores internacionales el manejo actual, pero también a los proveedores nacionales en las importaciones, teniendo casi el mismo objetivo de mejorar las empresas, uno en la rentabilidad y el otro en los procesos, con la finalidad de que sean más eficientes y eficaces. En la investigación del autor, se elaboró un enfoque cualitativo e implementó como instrumento la recopilación de información de datos aplicando encuestas, en cambio la tesis presente se realizó un enfoque mixto y como instrumento se efectuó una recopilación de datos empleando guías de entrevistas. Al concluir se dio a entender que ambas investigaciones al trabajar con proveedores en el mercado con un periodo largo permiten ofrecer a las empresas hallar productos de calidad a un precio justo, cumpliendo los requisitos y criterios definidos, con la intención de superar las expectativas.

### ***5.1.2. Situación Problemática con los Proveedores en el Proceso de Importación***

Para el segundo objetivo específico, Identificar la situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., se analizó:

Su tema investigativo de Caballero (2018) se determinó como fue la compra internacional en China en la empresa RASH PERU S.A.C, en los periodos del año 2012 hasta el año 2017, observando que, si hubo crecimiento, pero no dependió de mucha demanda requerida en los últimos 5 años ya que hubo sobre stock y por ende ya no se necesitó mucha importación para los productos, esto es debido por no administrar bien la empresa en las compras internacionales con los proveedores. El autor utilizó como instrumento al igual que la tesis planteada tipo descriptivo, a diferencia de su diseño que fue experimental y su enfoque cuantitativo. Como conclusión se pudo observar que también se necesitó una mejora en las importaciones, en este caso la compra y venta en la empresa a relación con los proveedores, ya que no utilizaban en práctica con frecuencia los métodos empleados y es por ello que se trató de implementar estrategias con el fin de ofrecer mayores resultados. Estas investigaciones se dieron a entender la aproximación del estudio al optimizar las importaciones en el país de China para las empresas.

En la siguiente tesis de Obregón (2019) expuso a detalle sobre los conocimientos a determinar en el proceso de importación de varias empresas pequeñas importadoras para los distritos de Lima en el año 2019, en la cual se mostró que la mayoría de los MYPES desconoce el proceso de compras internacionales, en este caso de los productos de autopartes, pudiendo evidenciar un alto porcentaje de la poca práctica inadecuada, mientras que la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. también siendo una pequeña empresa en Chiclayosi conoce a detalle y a profundidad la importación en sus procesos, siendo una organización de la región más competitiva. En su tesis fue un alcance cuantitativo porque recopiló y analizó datos en cantidades numéricas para un mejor resultado, mientras tanto que en la presente tesis fue de un enfoque mixto ya que recolectó y vinculó datos no solo cuantitativos sino cualitativos. Como conclusión se pudo observar que ambas tesis tienen diferentes problemas en el área logística, en una para el autor fue el desconocimiento y el

mal manejo en la situación del proceso de importación y en la otra parte de esta investigación fueron los inconvenientes y demoras en el proceso cuando realiza una compra internacional.

Para Goyzueta (2020) en su tesis presentó propuestas a fin de mejorar el proceso de pago con los proveedores en ABB Perú aplicando el modelo Lean Six Sigma, en la cual se desarrolló este método para incrementar la rentabilidad y productividad con el propósito de reducir la variabilidad de los procesos. Para el autor su objetivo es llegar a obtener un nivel concreto de calidad de este modelo, la cual representó en conseguir varias oportunidades a través de la DPMO y funcionamiento de la definición, medición, análisis, control y perfeccionamiento. La tesis en su metodología con diferencia a la investigación presente utilizó un enfoque cuantitativo parte estadística y se manejó una recolección de datos de información numérica, teniendo una menor discrepancia en las dos investigaciones ya que en el estudio actual se utiliza un enfoque mixto y recopilación de información a través de entrevistas. Como conclusión se llegó a entender que ambos trabajos quieren identificar y restablecer los procesos con los proveedores, pero a diferencia que uno implementó propuestas de mejora aplicando el modelo Lean Six Sigma y el otro aplica estrategias para minorar los cuellos de botella de la empresa importadora, a pesar de que no utiliza ningún modelo.

### **5.1.3. Beneficio Costo de la Gestión de Proveedores en la Importación**

En el tercer objetivo específico, Calcular el beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., en las importaciones de adornos de decoración de poliresina, se determinó:

En la siguiente tesis de Aguirre (2018) expuso a detalle las propuestas a resolver los inconvenientes presentados dentro del área de importaciones las cuales fueron incremento

de pérdida de compras por no utilizar bien sus tiempos, se pudo visualizar notablemente el programa de actividades en lo cual permitió conocer y revisar claramente el proceso de importación y poder realizar el costo-beneficio obteniendo un valor de 1.22 en soles comparando su situación actual con la situación futuro a mejorar, pudiendo observar en el proceso la gran demora en la área de la empresa generando anualmente extra costos, mientras que en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. obtendrá mediante la propuesta planteada un valor de 1.79 en dólar. En la investigación obtuvieron información limitada ya que no pudieron realizar bien su estudio por falta de levante de registros en la actividad total de la empresa, en su metodología se organizó de manera sistemática buscando una continua satisfacción adecuada de calidad alcanzando lograr respuestas sostenibles y asegurando las ganancias de la organización esto permitió controlar y optimizar el proceso de importación de manera continua, reduciendo los errores o defectos, en la parte de contradicción las bases teóricas son muy diferentes a la investigación realizada, pero igual que los resultados esperados. Como conclusión se pudo analizar los inconvenientes identificando el principal problema de la actividad logística en la cual se pudo apoyar del diagrama de Gantt igual que el programa de actividades que se realizó en esta tesis para mejorar el área.

En el caso del autor Lázaro (2021) se realizó en la tesis una mediación en relación a la producción de las empresas con las importaciones, teniendo como objetivo determinar el volumen de ventas en las confecciones textiles, su diseño investigativo fue la misma manera que la presente tesis un diseño no experimental, usó además como técnica la recolección de datos, en este caso se buscó toda la información en la zona franca con la ayuda de la muestra y población de varias empresas en los periodos del año 2016 hasta el año 2020. En conclusión, el autor propone lo mismo en el proceso un plan de mejora en las importaciones con la finalidad de reducir la carga tributaria en la compra internacional y pueda permitir obtener mayores ganancias para las empresas textiles, del mismo modo sucede igual con la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. que también trata de disminuir los costos y pueda obtener un mayor beneficio-costos para los productos importados.

En el tema de investigación de Lorren (2019) se determinó como gestionar a los proveedores del ají páprika molido con el fin de mejorar y reducir los costos de exportación en el país de EE.UU en la empresa Mecalnova S.A.C., se realizó un diagnóstico con el propósito de identificar las causas de la planta y un análisis de los costos de la procesadora. Se basó en la tesis del autor un diseño exploratorio cualitativo de estudio de casos, se desarrolló como instrumentos la guía de entrevistas y revisión documental, por mientras que en la tesis presente se basa en un diseño no experimental con un enfoque mixto, pero de igual manera desarrolla los similares instrumentos para obtener la información necesaria y relevante. Se llegó a la conclusión que los proveedores de la empresa generó sobre costos de la exportación en los fletes de transportes debido a que las planta procesadoras y los actuales proveedores estn situados en distintos departamentos uno en Lambayeque y otro en Lima, generando atrasos en los pedidos, a diferencia de la empresa importadora, los proveedores de China y Panamá no tienen ningun problema con los precios y tiempos ya que el trayecto es cercano en los puertos y almacenes. Ambos estudios implementan estrategias y realizan el costo/beneficio a fin de cumplir los objetivos.

Para el caso investigativo de Díaz (2021) desarrolló un plan de negocios para la distribución e importación de fibra de vidrio en la empresa Polimet, con el objetivo de analizar las compras internacionales en la cual se realizó un estudio de comercialización con el propósito de encontrar oportunidades en nuevos mercados. El método que utilizó el autor fue cualitativo junto con una investigación descriptiva, en el caso de los instrumentos aplicados se realizó guía de entrevistas y análisis documental, por la cual la presente tesis manejó los mismos instrumentos, similar al tipo de investigación, pero agregando el tipo explicativo, asimismo en su enfoque para ambas tesis son cualitativas, pero con la diferencia que en el actual estudio es también cuantitativa siendo en total un enfoque mixto. Se concluyó realizando un plan de negocio en el mercado chino siendo la mejor opción para la empresa

y para su producto importado ya que generó mejores costos en el transporte por su capacidad y en el proveedor por su calidad siendo capaz de abastecer de manera factible la mercancía, de esta manera comparativa sucede con la presente tesis en la cual el proveedor internacional también ofrece a la empresa importadora productos de mejor calidad y precio, en el caso contrario del transporte ya que ha tenido dificultades hasta ahora. Las dos tesis investigativas realizan un plan o estrategias a fin de mejorar o reducir los costos de las empresas.

## CONCLUSIONES

1. Se diagnosticó que el manejo actual de los proveedores nacionales e internacionales en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. ha sido deficiente porque existen demora y no hay un buen control a detalle en el proceso de importaciones habiendo encarecido los costos; a fin acabo siguen continuando con las compras internacionales. El principal problema que se encontró fue que con la mayoría de los proveedores de China y Panamá con los que trabajan la empresa ofrece productos deadornos de decoración de poliresina de baja calidad y a costos muy elevados, asimismo, se visualizó también que con los proveedores nacionales existen inconvenientes por temas de seguridad y desconfianza, generado malestar para la empresa.
2. Se identificó el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L. y se encontró su situación problemática con los proveedores en el proceso en la que se aplicado de manera ineficiente en algunos pasos de la empresa; descubriendo muchas deficiencias, tales como no realiza un buen estudio de mercado, existe cuellos de botella en la nacionalización de la carga, cuenta con pocos proveedores nacionales e internacionales habiendo descoordinación, no hay un buen control por lo cual genera demoras y daños en la entrega de la mercancía, no tratan de buscar y negociar nuevos proveedores que intervenga en los siguientes procesos de importación.

3. Se especificaron los costos de importación de la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., mediante la revisión documental que nos brindó, además con la ayuda de la página de SUNAT, en la cual se pudo calcular el valor FOB, flete, seguro internacional, valor CIF, A/V, IGV, IPM, percepción, gastos terceros, gastos de agencia de aduanas, transporte interno y crédito fiscal, pudiendo observar que los costos más elevados han sido el flete internacional, los gastos de terceros y crédito fiscal. Estableciendo propuestas de estrategias en la gestión de proveedores permitiendo disminuir los costos de adornos de decoración de poliresina a un 10%, con un beneficio costo de 1.79, es decir que, por cada dólar invertido, el beneficio será de 0.79 centavos de dólar.
4. Se entendió mejorar el proceso de las importaciones en la gestión de proveedores en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., comenzando primero a diagnosticar el manejo actual con los proveedores nacionales e internacionales, segundo identificando la situación problemática en el proceso de las importaciones en la mercancía de adornos de decoración de poliresina y tercero estableciendo propuestas de estrategias en la empresa para una buena gestión de proveedores y beneficio costo en sus importaciones, permitiendo reducir los problemas actuales con la finalidad de mejorar sus compras internacionales; provocando obtener un impacto positivo, asimismo, generando a conseguir una mayor estabilidad y eficiencia para la empresa.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que la empresa evalúe, califique y compare cada cierto tiempo diferentes opciones con respecto a los proveedores nacionales e internacionales, porque hoy en día existen en el entorno ambientes tan cambiantes, existiendo mayores competencias en las que se encontrarán mejores ofertas, servicios y tarifas brindando los proveedores a la empresa de manera más variada para que puedan seleccionar al mejor.
2. Para mejorar el proceso de importación en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.; se aconseja renegociar los precios con los proveedores, revisando, calificando y verificando los pasos, asimismo de analizar el proceso de manera trimestral, de tal modo que se evalúe y se realice de manera eficiente. Se sugiere analizar, planificar y estudiar con mayor profundidad los tiempos de compra internacional de acuerdo a las temporadas que adquiere la empresa para consumir el producto con la finalidad de reabastecer el proceso de importación sin obtener cuellos de botella.
3. Se recomienda a la empresa monitorear, evaluar y calcular continuamente sus costos de importación, asimismo realizar sus compras mayormente en valor FOB cotizando flete, seguro, nacionalización, gastos de terceros con proveedores idóneos siempre y cuando cumplan con los plazos establecidos y los costos cotizados, se sugiere implementar nuevas estrategias para así poder reducir y por lo tanto calcular un buen beneficio costo.

4. Para mejorar el proceso de las importaciones en la gestión de proveedores en la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L., se recomendó primero evaluar e inspeccionar a los proveedores nacionales e internacionales con mejores servicios y oportunidades, segundo verificar y analizar de manera más continua con mayor profundidad el proceso de las compras internacionales y tercero calcular los costos de importación con la finalidad de obtener un mayor beneficio, así como también, planear estrategias para un mejor control y seguimiento en las importaciones.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aguirre, I. (2018). *Establecer un proceso estandarizado para mejorar la gestión de importaciones de la empresa Eficiencia Laboral S.A.* [Tesis de Licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/0ba3b9fd-4520-4d3a-8352-0e2951ee489f/content>
- Barragan,S. (2020).*Propuesta de mejora en la gestión integral de proveedores del grupo empresarial Keralty en Colombia* [Tesis de Maestría, Universidad Santo Tomás]. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/31515/2021sindybarragan.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Burt, D. (2018). *World class supply management: The key to supply chain management* [Archivo PDF]. <https://www.casadellibro.com/libro-world-class-supply-management-the-key-to-supply-chain-management/9780071263306/4085423>
- Caballero, M. (2018). *Importación de productos de China y las ventas de la empresa Rash Perú S.A.C. en Lima Metropolitana durante el periodo 2012-2017* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo].[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35137/Mautino\\_CCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35137/Mautino_CCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Díaz,C. (2021), *Análisis de las condiciones de importación y comercialización de fibra de vidrio para Polimet* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Politécnico Grancolombiano].<https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2908/Plan%20de%20Negocios%20Fibra%20de%20Vidr%c3%ado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Flynn,J. (2018). *Administración de compras y abastecimiento* [Archivo PDF].  
<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41.pdf>
- Goyzueta,C. (2020),*Propuesta para mejorar el proceso de pago a proveedores en ABB Perú aplicando el modelo Lean Six Sigma* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Piura].  
[https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4569/ING-L\\_020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4569/ING-L_020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Lazaro, I. (2021). *Importaciones y su relación con la producción de las empresas de confección textil de la zona franca de Tacna, periodos 2016-2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada de Tacna].<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1806/Lazaro-de-la-Torre-Isabel.pdf?sequence=8&isAllowed=y>
- Ligia, N. (2018). *Gerencia de Compras: la nueva estrategia competitiva* [Archivo PDF].  
<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Gerencia-de-compras.pdf>
- Lorren,I. (2019), *Gestión de proveedores para la reducción de costos de exportación de ají páprika molido hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa MecInnova S.A.C. en los años 2016-2017* [Tesis de Licenciatura, Universidad de San Martín de Porres].<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/6426>
- MINCETUR. (2019). *Guía práctica del importador* [Archivo PDF].  
[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_del\\_importador\\_wr.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_del_importador_wr.pdf)
- Montoya,A.(2017). *Administración de compras* [Archivo PDF].  
[https://kupdf.net/download/administracion-de-compras-quien-compra-montoya-palacio-alberto\\_595fe10bdc0d6016352be309\\_pdf](https://kupdf.net/download/administracion-de-compras-quien-compra-montoya-palacio-alberto_595fe10bdc0d6016352be309_pdf)

- Mortara, V. (2020). Selección de proveedores bajo una estrategia de abastecimiento [Archivo PDF]. file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/4809-Texto%20del%20art%C3%ADculo-19083-1-10-20210603.pdf
- Narain, R. (2020). Vincular las estrategias de gestión y selección de proveedores [Archivo PDF]. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JBIM-04-2020-0183/full/html>
- Obregon, M. (2019). *Conocimientos de los procesos de importación y la competitividad de las MYPE importadoras de autopartes de los distritos de Lima: Callao, San Miguel, San Martín de Porres y los Olivos, 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad San Martín de Porres]. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6052/obregon\\_mma.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6052/obregon_mma.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Oeser, G. (2020). *Segmentación de usuarios de servicios de logística en función de sus criterios de selección de proveedores para tener éxito en la subcontratación. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* [Archivo PDF]. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJRDM-04-2019-0125/full/html>
- Olave, L. (15 de Agosto de 2019). *La empresa La gruta de Cristal E.I.R.L / Entrevistado por Maria Anacleto.*
- Pérez, Y. (2021). *Gestión de Proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L. del departamento de Lambayeque, 2018-2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6609/Perez%20Yajahuanca%20Yoselin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rajesh, K. (2022). Desempeño y selección de proveedores. *International Journal of Operations & Production Management* [Archivo PDF]. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJPPM-01-2022-0024/full/html>

- Salazar, A. (2020), *Análisis de proveedores internacionales para la optimización de la rentabilidad de la empresa Distribuciones Arama LTDA* [Tesis de Licenciatura, Universidad Autónoma de Bucaramanga].  
[https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/14790/2020\\_Tesis\\_Aura\\_Maria\\_Salazar\\_Salcedo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/14790/2020_Tesis_Aura_Maria_Salazar_Salcedo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sarache, W. (Julio de 2018). *Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte* [Archivo PDF]. <https://xdoc.mx/documents/seleccion-de-proveedores-una-aproximacion-al-estado-del-arte-5f6827a23ea78>
- Soto, E. (2018). *Las pymes ante el reto del siglo XXI: los nuevos mercados globales* [Archivo PDF]. <https://biblioteca.unimeta.edu.co/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=3306>
- SUNAT. (2018). *Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.* [https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/SUNAT6-Admision\\_Temporal\\_para\\_Reexportacion\\_en\\_el\\_mismo\\_estado.pdf](https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/SUNAT6-Admision_Temporal_para_Reexportacion_en_el_mismo_estado.pdf)
- SUNAT. (2020). *Crédito Fiscal.* <https://orientacion.sunat.gob.pe/3111-06-credito-fiscal>
- SUNAT. (2021). *Determinación y control de la deuda tributaria aduanera y recargos.* <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/recauda/procGeneral/reca-pg.03.htm#:~:text=Deuda%20tributaria%20aduanera%3A%20A%20la,de%20derechos%20arancelarios%20indebidamente%20percibido.>
- SUNAT. (2018). *Importación para el consumo.* <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2018/informes/2018-INF-043-340000.pdf>
- SUNAT. (2018). *Importación.* <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

SUNAT.(2020). *Operatividad Aduanera*. <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>

SUNAT. (2018). *Reimportación en el mismo estado*.  
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2018/informes/2018-INF-130-340000.pdf>

SUNAT. (2018). *Tributos que gravan la importación*.  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/index.html>

Teves, J. (2019). Supply chain management: a look from the theoretical perspective [Archivo PDF]. <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/html/>

Vaoli, J. (2018). *Importa desde cero: como hacer micro importaciones de China paso a paso*.

Vara, A. (2012). *Siete pasos para una tesis exitosa* [Archivo PDF].  
<https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

Villanueva, J. (2018). *Guía práctica del importador* [Archivo PDF].  
[https://www.academia.edu/33871023/Guia\\_practica\\_del\\_importador](https://www.academia.edu/33871023/Guia_practica_del_importador)

**ANEXOS**

**ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>TÍTULO DE LA TESIS:</b>	“GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA MEJORAR EL PROCESO DE LAS IMPORTACIONES DE ADORNOS EN LA EMPRESA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L.”
<b>LÍNEA DE INVESTIGACIÓN</b>	Tesis
<b>AUTOR(ES):</b>	María Gracia Anacleto Villegas

<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>			
¿De qué manera la gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.?	Determinar de qué manera la gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.	La gestión de proveedores mejorará el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., permitiendo mejorar los indicadores de las importaciones con una reducción de costo aproximado de \$ 5000 y con un porcentaje del 10%.	Gestión de Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores</li> <li>• Evaluación y Selección de Proveedores</li> <li>• Aprovisionamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Enfoque:</b> Mixto</li> <li>• <b>Nivel:</b> Aplicada</li> <li>• <b>Tipo:</b> Descriptivo y Explicativo</li> <li>• <b>Diseño:</b> No Experimental</li> <li>• <b>Unidad de Análisis:</b> Empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. /Documentos</li> </ul>
			Importaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor CIF</li> <li>• Deuda Tributaria Aduanera</li> <li>• Crédito Fiscal</li> <li>• Volumen/Precio</li> <li>• Mercado</li> </ul>	
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicos</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medios de Certificación (Fuente / Técnica)</b>
¿Cuál es el manejo actual sobre los proveedores nacionales e internacionales en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.?	Diagnosticar el manejo actual sobre los proveedores nacionales e internacionales en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.	El diagnóstico del manejo actual de los proveedores nacionales e internacionales es deficiente ya que existe demora en las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., lo cual encarece costos.	Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio del Proveedor</li> <li>• Forma de Pago</li> <li>• Garantía</li> <li>• Tiempo de Respuesta con el Proveedor</li> <li>• Tiempo con la que Trabaja la Empresa con el Proveedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fuente:</b> Guía de Entrevista</li> <li>• <b>Técnica:</b> Entrevista a los encargados de la importación de la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.  Entrevista a empresas importadoras.</li> <li>• <b>Análisis Documental-Técnica:</b> Revisión de Documentos</li> </ul>
			Evaluación y Selección de Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porcentaje por Proveedor</li> </ul>	

<p>¿Cuál es la situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.?</p>	<p>Identificar la situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L.</p>	<p>La situación problemática con los proveedores en el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliresina en la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L. son los cuellos de botellas en el proceso de nacionalización de la carga por la autoridad de agencia de aduanas, descoordinación con el proveedor extranjero y demoras en la llegada de la carga.</p>	<p>Aprovisionamiento</p> <p>Valor CIF</p> <p>Deuda Tributaria Aduanera</p> <p>Crédito Fiscal</p> <p>Volumen/Precio</p> <p>Mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de Proveedores</li> <li>• Producto/ Servicio por Proveedor</li> <li>• Valor FOB</li> <li>• Flete Internacional</li> <li>• Seguro Internacional</li> <li>• Derechos de Ad/valorem</li> <li>• IGV e IPM de Aduanas</li> <li>• Percepción de IGV</li> <li>• IGV de Nacionalización</li> <li>• Precio por Producto</li> <li>• Cantidad de Importación</li> <li>• País de procedencia</li> </ul>	
<p>¿Cuál es el beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., en las importaciones de adornos de decoración de poliresina?</p>	<p>Calcular el beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., en las importaciones de adornos de decoración de poliresina.</p>	<p>El beneficio costo de la gestión de proveedores para la empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L., en las importaciones de adornos de decoración de poliresina será mayor a 1.</p>			

## ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

**Tabla 1. Operacionalización de la Variable 1**

<b>Variable:</b> Gestión de Proveedores		
<b>Definición Conceptual:</b> La función de la gestión de proveedores es aprovisionar y administrar las mercancías con el objetivo de ofrecer un buen servicio con relación a las empresas a base de criterios principales, tales como calidad, comunicación, precio, planes de pago y entre otros, su propósito es trabajar y cumplir con las necesidades requeridas con el negociante.		
<b>Instrumento:</b> Guía de entrevista		
Dimensiones	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del Instrumento
<b>Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores</b>	<b>Indicador 1:</b> Precio del Proveedor	¿En qué incoterms compra los adornos de decoración de poliresina?
		¿Cuál es el promedio del margen de ganancia en las importaciones de adornos de decoración de poliresina?
	<b>Indicador 2:</b> Forma de pago	¿Cuál es la forma de pago con el proveedor extranjero? ¿Por qué?
	<b>Indicador 3:</b> Garantía	¿De qué manera el proveedor se compromete con la garantía de los productos?
	<b>Indicador 4:</b> Tiempo de respuesta con el Proveedor	¿Cuál es el tiempo de respuesta con el proveedor extranjero en la postventa?
	<b>Indicador 5:</b> Tiempo con la que Trabaja la Empresa con el Proveedor	¿Cómo realiza su proceso de importación, puede indicar los tiempos que lleva a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros?
<b>Evaluación y Selección de Proveedores</b>	<b>Indicador 1:</b> Porcentaje por Proveedor	¿Cómo selecciona a su proveedor potencial, usa alguna metodología o en que se basa?
<b>Aprovisionamiento</b>	<b>Indicador 1:</b> Número de Proveedores	¿Cuántos proveedores extranjeros usted tiene por los productos de adornos de decoración de poliresina?
	<b>Indicador 2:</b> Producto/Servicio por Proveedor	¿Qué tipo de producto/servicio ofrece los proveedores extranjeros en la postventa?

Tabla 2. Operacionalización de la Variable 2

<b>Variable:</b> Importaciones		
<b>Definición Conceptual:</b> La importación permite el ingreso de las mercancías extranjeras al territorio aduanero para ser consumidas, según el régimen, después de la garantía o haber pagado los derechos arancelarios e impuestos correspondientes, asimismo el pago de las multas y recargos, como también las obligaciones aduaneras y el cumplimiento de las formalidades.		
<b>Instrumento:</b> Guía de entrevista		
<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>
<b>Valor CIF</b>	<b>Indicador 1:</b> Valor FOB	¿En qué puerto importa su mercadería? ¿Por qué?
	<b>Indicador 2:</b> Flete Internacional	¿Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compra y venta de adornos de decoración de poliresina?
	<b>Indicador 3:</b> Seguro Internacional	¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?
<b>Deuda Tributaria Aduanera</b>	<b>Indicador 1:</b> Derechos de Ad/valorem	¿Cuáles son sus derechos de Ad/valorem y en qué documentación se evidencia?
<b>Crédito Fiscal</b>	<b>Indicador 1:</b> IGV e IPM de Aduanas	¿Cuáles son los impuestos que paga en la importación de adornos de decoración de poliresina? ¿Quién hace el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico?
	<b>Indicador 2:</b> Percepción de IGV	¿Asume ustedes pago de percepción IGV, que porcentajes es?
	<b>Indicador 3:</b> IGV de Nacionalización	¿Cuenta con servicios de una agencia o un operador logístico para el proceso de importación, que servicios les brinda?
<b>Volumen/Precio</b>	<b>Indicador 1:</b> Precio por Producto	¿De qué manera calcula el precio de sus productos?
	<b>Indicador 2:</b> Cantidad de Importación	¿Cuánto es su volumen de importación en los adornos de decoración de poliresina y qué tipo de contenedor utiliza?
<b>Mercado</b>	<b>Indicador 1:</b> País de Procedencia	¿De qué países usted más importa para obtener los adornos de decoración de poliresina?
		¿Utiliza certificado de origen para los productos? ¿Por qué motivo?

## ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Nombre del Instrumento:		Guía de Entrevista							
Autor del Instrumento:		María Gracia Anacleto Villegas							
Definición Conceptual:		La función de la gestión de proveedores es aprovisionar y administrar las mercancías con el objetivo de ofrecer un buen servicio con relación a las empresas a base de criterios principales, tales como calidad, comunicación, precio, planes de pago y entre otros, su propósito es trabajar y cumplir con las necesidades requeridas con el negociante.							
Variables	Dimensiones	Indicador	Preguntas	Escalas					
				1	2	3	4	5	6
Gestión de Proveedores	D1 Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores	I1 Precio del Proveedor	1. ¿En que incoterms compra los adornos de decoración de poliresina?						
			2. ¿Cuál es el promedio del margen de ganancia en las importaciones de adornos de decoración de poliresina?						
		I2 Forma de Pago	3. ¿Cuál es la forma de pago con el proveedor extranjero? ¿Por qué?						
		I3 Garantía	4. ¿De qué manera el proveedor se compromete con la garantía de los productos?						
		I4 Tiempo de Respuesta con el Proveedor	5. ¿Cuál es el tiempo de respuesta con el proveedor extranjero en la postventa?						
		I5 Tiempo con la que Trabaja la Empresa con el Proveedor	6. ¿Cómo realiza su proceso de importación, puede indicar los tiempos que lleva a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros?						
	D2 Evaluación y Selección de Proveedores	I1 Porcentaje por Proveedor	7. ¿Cómo selecciona a su proveedor potencial, usa alguna metodología o en que se basa?						
	D3 Aprovisionamiento	I1 Número de Proveedores	8. ¿Cuántos proveedores extranjeros usted tiene por los productos de adornos de decoración de poliresina?						
		I2 Producto/Servicio por Proveedor	9. ¿Qué tipo de producto/servicio ofrece los proveedores extranjeros en la postventa?						

<b>Nombre del Instrumento:</b>		Guía de Entrevista							
<b>Autor del Instrumento:</b>		María Gracia Anacleto Villegas							
<b>Definición Conceptual:</b>		La importación permite el ingreso de las mercancías extranjeras al territorio aduanero para ser consumidas, según el régimen, después de la garantía o haber pagado los derechos arancelarios e impuestos correspondientes, asimismo el pago de las multas y recargos, como también las obligaciones aduaneras y el cumplimiento de las formalidades.							
Variables	Dimensiones	Indicador	Preguntas	Escala					
				1	2	3	4	5	6
Importación	D1 Valor CIF	I1 Valor FOB	1. ¿En qué puerto importa su mercadería? ¿Por qué?						
		I2 Flete Internacional	2. ¿Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compra y venta de adornos de decoración de poliresina?						
		I3 Seguro Internacional	3. ¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?						
	D2 Deuda Tributaria Aduanera	I1 Derechos de Ad/valorem	4. ¿Cuáles son sus derechos de Ad/valorem y en qué documentación se evidencia?						
	D3 Crédito Fiscal	I1 IGV e IPM de Aduanas	5. ¿Cuáles son los impuestos que paga en la importación de adornos de decoración de poliresina?						
			6. ¿Quién hace el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico?						
		I2 Percepción de IGV	7. ¿Asume ustedes pago de percepción IGV, que porcentajes es?						
	D4 Volumen/Precio	I3 IGV de nacionalización	8. ¿Cuenta con servicios de una agencia o un operador logístico para el proceso de importación, que servicios les brinda?						
		I1 Precio por Producto	9. ¿De qué manera calcula el precio de sus productos?						
	D5 Mercado	I2 Cantidad de Importación	10. ¿Cuánto es su volumen de importación en los adornos de decoración de poliresina y qué tipo de contenedor utiliza?						
			I1 País de Procedencia	11. ¿De qué países usted más importa para obtener los adornos de decoración de poliresina?					
				12. ¿Utiliza certificado de origen para los productos? ¿Por qué motivo?					

## ANEXO 4: VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

### FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

#### **INSTRUCCIONES:**

Para validar el instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que según su evaluación corresponda con acuerdo a la rúbrica.

#### RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
<b>1. SUFICIENCIA:</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
<b>2. CLARIDAD:</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de la misma.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>3. COHERENCIA:</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
<b>4. RELEVANCIA:</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

TABLA N°1

## Variable 1: Gestión de Proveedores

<b>Nombre del Instrumento Motivo de Evaluación:</b>	Guía de Entrevista					
<b>Autor del Instrumento:</b>	María Gracia Anacleto Villegas					
<b>Variable 1:</b> Gestión de Proveedores	Variable Independiente					
<b>Población:</b>	"La empresa La Gruta del Cristal E.I.R.L."					
<b>Dimensión / Indicador</b>	<b>Ítems</b>	<b>Suficiencia</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones y/o Recomendaciones</b>
<b>D1: Ponderación de Criterios/Factores con los Proveedores</b>						
<b>Indicador 1:</b> Precio del Proveedor	¿En qué incoterms compra los adornos de decoración de poliresina?					
	¿Cuál es el promedio del margen de ganancia en las importaciones de adornos de decoración de poliresina?					
<b>Indicador 2:</b> Forma de Pago	¿Cuál es la forma de pago con el proveedor extranjero? ¿Por qué?					
<b>Indicador 3:</b> Garantía	¿De qué manera el proveedor se compromete con la garantía de los productos?					
<b>Indicador 4:</b> Tiempo de Respuesta con el Proveedor	¿Cuál es el tiempo de respuesta con el proveedor extranjero en la postventa?					
<b>Indicador 5:</b> Tiempo con la que Trabaja la Empresa con el Proveedor	¿Cómo realiza su proceso de importación, puede indicar los tiempos que lleva a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros?					
<b>D2: Evaluación y Selección de Proveedores</b>						
<b>Indicador 1:</b> Porcentaje por Proveedor	¿Cómo selecciona a su proveedor potencial, usa alguna metodología o en que se basa?					
<b>D3: Aprovisionamiento</b>						
<b>Indicador 1:</b> Número de Proveedores	¿Cuántos proveedores extranjeros usted tiene por los productos de adornos de decoración de poliresina?					
<b>Indicador 2:</b> Producto/Servicio por Proveedor	¿Qué tipo de producto/servicio ofrece los proveedores extranjeros en la postventa?					

TABLA N°2

## Variable 2: Importaciones

<b>Nombre del Instrumento</b>	Guía de Entrevista					
<b>Motivo de Evaluación:</b>						
<b>Autor del Instrumento:</b>	María Gracia Anacleto Villegas					
<b>Variable 2:</b> Importación	Variable Dependiente					
<b>Población:</b>	"Los Documentos de La Gruta del Cristal E.I.R.L."					
<b>Dimensión / Indicador</b>	<b>Ítems</b>	<b>Suficiencia</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones y/o Recomendaciones</b>
<b>D1: Valor CIF</b>						
<b>Indicador 1:</b> Valor FOB	¿En qué puerto importa su mercadería? ¿Por qué?					
<b>Indicador 2:</b> Flete Internacional	¿Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compra y venta de adornos de decoración de poliresina?					
<b>Indicador 3:</b> Seguro Internacional	¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?					
<b>D2: Deuda Tributaria Aduanera</b>						
<b>Indicador 1:</b> Derechos de Ad/valorem	¿Cuáles son sus derechos de Ad/valorem y en qué documentación se evidencia?					
<b>D3: Crédito Fiscal</b>						
<b>Indicador 1:</b> IGV e IPM de Aduanas	¿Cuáles son los impuestos que paga en la importación de adornos de decoración de poliresina? ¿Quién hace el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico?					
<b>Indicador 2:</b> Percepción de IGV	¿Asume ustedes pago de percepción IGV, que porcentajes es?					
<b>Indicador 3:</b> IGV de Nacionalización	¿Cuenta con servicios de una agencia o un operador logístico para el proceso de importación, que servicios les brinda?					
<b>D4: Volumen/Precio</b>						
<b>Indicador 1:</b> Precio por Producto	¿De qué manera calcula el precio de sus productos?					
<b>Indicador 2:</b> Cantidad de Importación	¿Cuánto es su volumen de importación en los adornos de decoración de poliresina y qué tipo de contenedor utiliza?					
<b>D5: Mercado</b>						
<b>Indicador 1:</b> País de Procedencia	¿De qué países usted más importa para obtener los adornos de decoración de poliresina? ¿Utiliza certificado de origen para los productos? ¿Por qué motivo?					

## INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por: Mónica Pintado

1

**FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**  
**TABLA Nº 1**  
**Variable 1: Gestión de Proveedores**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		Guía de entrevista				
Autor del Instrumento:		María Gracia Anacleto Villegas				
Variable 1: Gestión de Proveedores		Variable independiente				
Población:		"La empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L"				
Dimensión / Indicador	Items	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>D1: Ponderación de criterios/factores con los proveedores</b>						<i>De Selección proveedor Indes proveedor extranjero</i>
Indicador 1: Precio del proveedor	¿Cuál es el precio del proveedor en los enseres domésticos?	2	2	2		<i>elija 1 Producto</i>
Indicador 2: Forma de pago	¿Cómo es la forma de pago con el proveedor? <i>a kg?</i>	2	2	2		<i>Completos.</i>
Indicador 3: Servicio del proveedor	¿Qué tipo de servicios ofrece el proveedor? <i>extranjero</i>	2	2	2		<i>Completos</i>
Indicador 4: Garantía	¿De qué manera la garantía se compromete con la mercancía?	0	0	0		<i>No se entiende la puz</i>
Indicador 5: Tiempo de respuesta con el proveedor	¿Cuánto tiempo mínimo se sobrelleva su respuesta con el proveedor? <i>desde que</i>	1	1	1		<i>Mejorar.</i>
Indicador 6: Tiempo con la que trabaja la empresa con el proveedor	¿Cuánto tiempo lleva a cabo el proceso de trabajo de importación con los proveedores?	1	1	1		<i>Kolocar su lay out de t. exp</i>
<b>D2: Evaluación y selección de proveedores</b>						
Indicador 1: Porcentaje por proveedor	¿Cómo selecciona su proveedor potencial, usa alguna metodología? <i>o en que se basa</i>	1	1	1		<i>Completos.</i>
<b>D3: Aprovechamiento</b>						
Indicador 1: Numero de proveedores	¿Con cuántos proveedores usted tiene por cada producto? <i>9' productos</i>	1	1	1		<i>imperfecto.</i>
Indicador 2: Producto/servicio por proveedor	¿Cuáles son los servicios que ofrecen los proveedores por producto?	1	1	1		<i>No se entiende</i>



TABLA N° 2  
Variable 2: Importación

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		Guía de entrevista				
Autor del Instrumento:		María Gracia Anacleto Villegas				
Variable 2: Importación		Variable dependiente				
Población:		"Los documentos de La Gruta de Cristal E.I.R.L"				
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>D1: Valor CIF</b>						
Indicador 1: Valor FOB	¿Qué costos y gastos asume la empresa en términos FOB por cada pedido de importación que realiza?	3	3	3	3	Agrega precio de que punto.
Indicador 2: Flete Internacional	¿El flete internacional por cada contrato de compra y venta de enseres domésticos es asumido por el vendedor o por la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L?					
Indicador 3: Seguro Internacional	¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?	4	4	4	4	
<b>D2: Deuda Tributaria Aduanera</b>						
Indicador 1: Derechos de Ad/valorem	¿Cuáles son sus derechos de ad/valorem y en qué documentación se evidencia?	3	3	3	3	
<b>D3: Crédito Fiscal</b>						
Indicador 1: IGV de aduanas	¿Cuál es su IGV de aduanas y en que parte se encuentra?	4	4	4	4	Colocar después
Indicador 2: IPM de aduanas	¿Cuál es su IPM de aduanas y en que parte del documento se muestra?	4	4	4	4	Colocar después
Indicador 3: Percepción de IGV	¿Cuánto es el monto adelantado de percepción de IGV en la empresa?	3	3	3	3	Colocar después
Indicador 4: IGV de nacionalización	¿Cuánto es el IGV de nacionalización de las mercancías en la empresa?	3	3	3	3	Colocar después
<b>D4: Volumen/Precio</b>						
Indicador 1: Precio por producto	¿Cómo usted halla su precio por producto, de qué manera determina el cálculo?	3	3	3	3	Colocar después
Indicador 2: Cantidad de importación	¿Cuánto es su volumen de importación en enseres domésticos y en qué tipo de contenedor utiliza?	3	3	3	3	Colocar después
<b>D5: Mercado</b>						
Indicador 1: País de procedencia	¿En qué países usted importa para obtener varias mercancías?	3	3	3	3	Colocar después

GA

## INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por: *Mónica Pintado Damán*

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo ( )
Apellidos y nombres:	<i>Pintado Damán Mónica del Pilar</i>
Fecha:	<i>28/10/19</i>
Sexo:	Hombre ( ) Mujer <input checked="" type="checkbox"/>
Profesión:	<i>Comercio y Neg. Internacionales</i>
Grado académico:	Licenciado ( ) Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ( )
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 ( ) De 11 a 15 <input checked="" type="checkbox"/> De 16 a 20 ( ) De 21 a más ( )
Organización donde labora:	<i>USMP</i>
Cargo actual:	<i>Docente</i>
Área de especialización:	<i>Negocios Internacionales</i>
N° telefónico de contacto:	<i>957380380</i>
Correo electrónico institucional:	<i>mpintado@usmp.pe</i>
Medio de preferencia para contactarlo:	Por teléfono <input checked="" type="checkbox"/> Por correo electrónico <input checked="" type="checkbox"/>



Firma Validador Experto

Validado por: César Rocero

1

**FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**  
**TABLA N° 1**  
**Variable 1: Gestión de Proveedores**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista					
Autor del Instrumento:	María Gracia Anacleto Villegas					
Variable 1: Gestión de Proveedores	Variable independiente					
Población:	"La empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L"					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>D1: Ponderación de criterios/factores con los proveedores</b>						
Indicador 1: Precio del proveedor	¿Cuál es el precio del proveedor en los enseres domésticos?	4	3	4	3	
Indicador 2: Forma de pago	¿Cómo es la forma de pago con el proveedor?	3	3	3	4	
Indicador 3: Servicio del proveedor	¿Qué tipo de servicios ofrece el proveedor?	4	3	4	3	
Indicador 4: Garantía	¿De qué manera la garantía se compromete con la mercancía?	3	1	1	3	Definir si se refiere a la garantía del producto o si se refiere a la mercadería garantizada para la importación (Artículo 160°.- Garantía Global y Específica previa a la numeración de la declaración)
Indicador 5: Tiempo de respuesta con el proveedor	¿Cuánto tiempo mínimo se sobrelleva su respuesta con el proveedor?		2	3	4	
Indicador 6: Tiempo con la que trabaja la empresa con el proveedor	¿Cuánto tiempo lleva a cabo el proceso de trabajo de importación con los proveedores?		3	4	3	
<b>D2: Evaluación y selección de proveedores</b>						
Indicador 1: Porcentaje por proveedor	¿Cómo selecciona su proveedor potencial, usa alguna metodología?	4	3	3	4	
<b>D3: Aprovisionamiento</b>						
Indicador 1: Numero de proveedores	¿Con cuántos proveedores usted tiene por cada producto?	3	3	4	3	
Indicador 2: Producto/servicio por proveedor	¿Cuáles son los servicios que ofrecen los proveedores por producto?	4	3	3	4	

**TABLA N° 2**  
**Variable 2: Importación**

<b>Nombre del Instrumento</b>	Guía de entrevista					
<b>Autor del Instrumento:</b>	Maria Gracia Anacleto Villegas					
<b>Variable 2:</b> Importación	Variable dependiente					
<b>Población:</b>	"Los documentos de La Gruta de Cristal E.I.R.L."					
<b>Dimensión / Indicador</b>	<b>Ítems</b>	<b>Suficiencia</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones y/o recomendaciones</b>
<b>D1: Valor CIF</b>						
<b>Indicador 1:</b> Valor FOB	¿Qué costos y gastos asume la empresa en términos FOB por cada pedido de importación que realiza?	4	3	3	4	
<b>Indicador 2:</b> Flete Internacional	¿El flete internacional por cada contrato de compra y venta de enseres domésticos es asumido por el vendedor o por la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.?	3	3	4	3	
<b>Indicador 3:</b> Seguro Internacional	¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?	4	3	3	4	
<b>D2: Deuda Tributaria Aduanera</b>						
<b>Indicador 1:</b> Derechos de Ad/valorem	¿Cuáles son sus derechos de ad/valorem y en qué documentación se evidencia?	3	3	3	4	
<b>D3: Crédito Fiscal</b>						
<b>Indicador 1:</b> IGV de aduanas	¿Cuál es su IGV de aduanas y en que parte se encuentra?	3	3	3	4	
<b>Indicador 2:</b> IPM de aduanas	¿Cuál es su IPM de aduanas y en que parte del documento se muestra?	3	3	3	4	
<b>Indicador 3:</b> Percepción de IGV	¿Cuánto es el monto adelantado de percepción de IGV en la empresa?	3	3	3	4	
<b>Indicador 4:</b> IGV de nacionalización	¿Cuánto es el IGV de nacionalización de las mercancías en la empresa?	2	1	1	3	Modificar y quitar "IGV"
<b>D4: Volumen/Precio</b>						
<b>Indicador 1:</b> Precio por producto	¿Cómo usted halla su precio por producto, de qué manera determina el cálculo?	3	3	3	4	
<b>Indicador 2:</b> Cantidad de importación	¿Cuánto es su volumen de importación en enseres domésticos y en qué tipo de contenedor utiliza?	3	3	3	4	
<b>D5: Mercado</b>						
<b>Indicador 1:</b> País de procedencia	¿En qué países usted importa para obtener varias mercancías?	4	3	3	4	

## INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno ( )	Externo (X)
Apellidos y nombres:	Proceso Salazar Cesar Pizarro	
Fecha:	12/10/2019	
Sexo:	Hombre (X)	Mujer ( )
Profesión:	Lic. Comercio y Negocios Int.	
Grado académico:	Licenciado ( )	Maestro (X) Doctor ( )
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X)	De 11 a 15 ( ) De 16 a 20 ( ) De 21 a más ( )
Organización donde labora:	USS	
Cargo actual:	Coordinador de Investigación	
Área de especialización:	Negocios Int.	
N° telefónico de contacto:	992713273	
Correo electrónico institucional:	croceso@Crece.uss.edu.pe	
Medio de preferencia para contactarlo:	Por teléfono (X)	Por correo electrónico (X)


  
Firma Validador Experto

Validado por: Danna Jiménez

1

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS  
 TABLA N° 1  
 Variable 1: Gestión de Proveedores

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		Guía de entrevista				
Autor del Instrumento:		Maria Gracia Anacleto Villegas				
Variable 1:		Variable independiente				
Gestión de Proveedores		"La empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L"				
Población:						
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>D1: Ponderación de criterios/factores con los proveedores</b>						
Indicador 1: Precio del proveedor	¿Cuál es el precio del proveedor en los enseres domésticos?	3	2	3	3	Promedio de margen de ganancias en los $\pi$
Indicador 2: Forma de pago	¿Cómo es la forma de pago con el proveedor?	4	3	4	4	cuál
Indicador 3: Servicio del proveedor	¿Qué tipo de servicios ofrece el proveedor?	4	3	4	4	por cuenta
Indicador 4: Garantía	¿De qué manera la garantía se compromete con la mercancía?	3	3	3	3	proveedor
Indicador 5: Tiempo de respuesta con el proveedor	¿Cuánto tiempo mínimo se sobrelleva su respuesta con el proveedor?	3	3	3	3	cuál es el tiempo de respuesta de su proveedor
Indicador 6: Tiempo con la que trabaja la empresa con el proveedor	¿Cuánto tiempo lleva a cabo el proceso de trabajo de importación con los proveedores?	4	4	4	4	
<b>D2: Evaluación y selección de proveedores</b>						
Indicador 1: Porcentaje por proveedor	¿Cómo selecciona a su proveedor potencial, usa alguna metodología?	4	4	4	4	
<b>D3: Aprovechamiento</b>						
Indicador 1: Numero de proveedores	¿Con cuántos proveedores usted tiene por cada producto?	4	3	4	4	Omitir con.
Indicador 2: Producto/servicio por proveedor	¿Cuáles son los servicios que ofrecen los proveedores por producto?					igual que indicar 3 de D1

TABLA N° 2  
Variable 2: Importación

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		Guía de entrevista				
Autor del Instrumento:		María Gracia Anacleto Villegas				
Variable 2: Importación		Variable dependiente				
Población:		"Los documentos de La Gruta de Cristal E.I.R.L."				
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>D1: Valor CIF</b>						
Indicador 1: Valor FOB	¿Qué costos y gastos asume la empresa en términos FOB por cada pedido de importación que realiza?	4	3	3	3	
Indicador 2: Flete Internacional	¿El flete internacional por cada contrato de compra y venta de enseres domésticos es asumido por el vendedor o por la empresa La Gruta de Cristal E.I.R.L.?	2	2	2	2	precio promedio del flete.
Indicador 3: Seguro Internacional	¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?	4	4	4	4	
<b>D2: Deuda Tributaria Aduanera</b>						
Indicador 1: Derechos de Ad/valorem	¿Cuáles son sus derechos de ad/valorem y en qué documentación se evidencia?	4	4	4	4	
<b>D3: Crédito Fiscal</b>						
Indicador 1: IGV de aduanas	¿Cuál es su IGV de aduanas y en que parte se encuentra?	1	1	1	1	Cuales son los impuestos que asume en la A de.
Indicador 2: IPM de aduanas	¿Cuál es su IPM de aduanas y en que parte del documento se muestra?	1	1	1	1	
Indicador 3: Percepción de IGV	¿Cuánto es el monto adelantado de percepción de IGV en la empresa?	2	2	2	2	cuanto pago de percepción que % es?
Indicador 4: IGV de nacionalización	¿Cuánto es el IGV de nacionalización de las mercancías en la empresa?					Quita con la, servicios de una agencia para el proceso de importación, que servicios se brinda
<b>D4: Volumen/Precio</b>						
Indicador 1: Precio por producto	¿Cómo usted halla su precio por producto, de qué manera determina el cálculo?	3	3	3	3	- De qué manera calcula el precio de sus productos.
Indicador 2: Cantidad de importación	¿Cuánto es su volumen de importación en enseres domésticos y en qué tipo de contenedor utiliza?	4	4	4	4	
<b>D5: Mercado</b>						
Indicador 1: País de procedencia	¿En qué países usted importa para obtener varias mercancías?	3	3	3	3	para las mercancías.

añadir preguntas relevantes.

1

## INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno ( ) Externo (x)		
Apellidos y nombres:	Jiménez Boggio Danna Johana.		
Fecha:	17.10.19		
Sexo:	Hombre ( ) Mujer (x)		
Profesión:	Lic. Comercio y Negocio Internacionales		
Grado académico:	Licenciado ( )	Maestro (x)	Doctor ( )
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 ( )	De 11 a 15 (x)	De 16 a 20 ( ) De 21 a más ( )
Organización donde labora:	Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo.		
Cargo actual:	Directora de Comercio Exterior		
Área de especialización:	Exportación y Logística Internacional		
N° telefónico de contacto:	979308890		
Correo electrónico institucional:	djimenezh@regionlambayeque.gob.pe.		
Medio de preferencia para contactarlo:	Por teléfono ( )		Por correo electrónico (x)


  
Firma Validador Experto

## ANEXO 5: CARTA DE APROBACIÓN PARA REALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO



### CARTA DE APROBACIÓN PARA REALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO

El profesor/asesor Dr. Carlos Querevali Marante de la asignatura de Investigación Empresarial Aplicada I, ha procedido a la lectura / revisión del Proyecto de Investigación titulado:

Gestión de Proveedores para mejorar el proceso de las importaciones de adornos de decoración de poliestireno en la empresa de Asita de Cristal E.T.R.L.

Presentado por: Maria Gracia Anasieto Villegas con código 2014156621

Aprueba que el proyecto de investigación antes referido se encuentra **APTO** para realizar el trabajo de campo, debido a que cumple los requisitos exigidos por la norma interna vigente la cual señala entre ellos que, el instrumento fue validado por criterio de jueces o expertos o el instrumento fue validado por criterios normativos o de certificación.

  
-----  
Docente de la Asignatura IEA I

Chiclayo-Pimentel, 04 de Noviembre de 2019

## ANEXO 6: CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO



### CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa La Fruta del Cristal E.I.R.L alumno(a) Marcia Gracia Anacleto Vellego con código de matrícula No. 2014156621 de la Escuela Profesional de Administración Negocios Internacionales de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la

institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: Gestión de Proveedores para mejorar el proceso de sus importaciones de adorno de decoración de polvorina en la Fruta del Cristal E.I.R.L

1. Documento de importación en los 2 últimos años de adorno de decoración de polvorina
2. Documento de Factura comercial
3. Documento de Listo de Empresa que
4. Documento Bill of Lading
5. Documento declaración arancelaria de mercancías
6. Documento certificado de origen
7. Proforma de Nacionalización de la mercancía
8. Proforma de agente de aduanas y/o futuras
9. Hoja de entrevista por los colaboradores trabajando más de 2 años en importación
10. Hoja de entrevista por parte del Gerente General, Administrador y responsable área logística

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Chiclayo-Pimentel, 02 de Noviembre de 2019

  
ALUMNO

  
EMPRESA  
20480058705

## **ANEXO 7: ENTREVISTA REALIZADA A LA EMPRESA LA GRUTA DE CRISTAL**

### **E.I.R.L.**

**Entrevistador: ¿Cómo realiza su proceso de importación, puede indicar los tiempos que lleva a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros?**

Entrevistado por Kimberly Paredes: la empresa "La Gruta de Cristal E.I.R.L." realiza su proceso de importación en el país de China y Panamá, sus tiempos que llevan a cabo en el trabajo de importación con los proveedores extranjeros para los dos países son de 20 a 25 días y al terminar con el despacho de la mercancía, se finaliza pagando el resto del 80% que faltaba con el proveedor.

#### ***Pasos de su Proceso de Importación:***

1. Los gerentes de la empresa buscan conseguir proveedores que sean eficientes y de confianza a través de ferias internacionales que realizan una vez al año con el fin de hallar productos de calidad y a mejor precio. También existe otra opción más rápida y económica para la empresa; y es buscar proveedores extranjeros a través de catálogos en páginas web.
2. Al negociar, comprar y confirmar su pedido del producto de adornos de decoración de poliresina ya sea en la feria o en la página web se envía un adelanto de transferencia al proveedor del 20% para la entrega de la mercancía.
3. Luego de realizar el pedido y esperar que llegue el producto, la empresa con anticipación se contacta con la agencia de carga internacional para realizar la separación del booking del contenedor.
4. La mercancía llega después de 37 a 39 días si es en el puerto de Ningbo-China o llega durante 9 días si es en el puerto de Manzanillo International Terminal-Panamá hacia el puerto de Paita-Perú, desde ese momento se ingresan los productos al almacén hasta esperar que llegue un agente de aduanas para indicar su total de impuesto.

5. Una vez después de cancelar sus impuestos se continúa con el siguiente proceso que es la revisión de las mercancías por la cual la empresa siempre llega a tener el canal rojo, pasando obligatoriamente por el aforo físico y el proceso de valoración, esto es debido a los diferentes códigos que tiene cada producto.
6. Luego de la aprobación por el canal rojo y gestionado el visto bueno se autoriza el levante del contenedor.
7. Al final la mercancía se retira al servicio de transporte de Paita hacia Chiclayo con un costo de 2200 soles para trasladar toda la mercancía hacia la empresa demorando como máximo 4 horas.

**Entrevistador: ¿En qué incoterms compra los adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Luis Olave: El incoterm que se utiliza para las compras de adornos de decoración de poliresina son: FOB, EXW, CIF. Para el país de China mayormente se utiliza el FOB y en algunos casos dependiendo del criterio de cada proveedor que les brinda la empresa por su precio flete y cotizaciones se utiliza a veces el CIF y EXW. Para el país de Panamá solo utilizan los incoterms EXW y FOB.

**Entrevistador: ¿Cuál es la forma de pago con el proveedor extranjero? ¿Por qué?**

Entrevistado por Luis Olave: La forma de pago con el proveedor extranjero es través de transferencias, porque es más económico en su costo que utilizar otras formas de pago.

**Entrevistador: ¿De qué manera el proveedor se compromete con la garantía de los productos?**

Entrevistado por Luis Olave: Los proveedores extranjeros se comprometen con la garantía de los productos de adornos de decoración de poliresina a través de la protección del empaque ya que es un producto frágil y requiere mayor cuidado para que lleguen en buenas condiciones hacia la empresa.

**Entrevistador: ¿Cuál es el tiempo de respuesta con el proveedor extranjero en la postventa?**

Entrevistado por Kimberly Paredes: Su tiempo de respuesta después de la venta con el proveedor chino es durante una semana y en Panamá es durante 20 días en donde la empresa solamente debe esperar su contestación para poder realizar un reembolso o cambiar el producto por otro, esto solo es en el caso si hubiera alguna falla o falta con la mercancía.

**Entrevistador: ¿Cómo selecciona a su proveedor potencial, usa alguna metodología o en que se basa?**

Entrevistado por Luis Olave: No utiliza ninguna metodología, pero la empresa siempre evalúa y elige al mejor proveedor a través de sus tiempos de respuesta, de entrega y calidad de la mercancía, además observan a cada proveedor extranjero como utilizan con el tema del empaque con el objetivo de asegurarse y proteger los productos.

**Entrevistador: ¿Cuántos proveedores extranjeros usted tiene por los productos de adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Luis Olave: Según la empresa contiene 5 proveedores extranjeros en China y quien realiza más importaciones con frecuencia es con el proveedor Yon Bing Import and Export ya que no ha tenido problemas hasta ahora siendo uno de los mejores que al resto de los proveedores, a comparación de Tourtex que ha sido uno de los peores proveedores por ofrecer productos de baja calidad.

Y con respecto al país de Panamá solamente tiene 3 proveedores extranjeros, en la cual quien realiza más importaciones seguidas es con el proveedor Noritex siendo también uno de los principales, ya que le brinda a la empresa un mejor precio y sobre todo calidad en los productos, mientras que en Mizratex no ha sido tan optimo ya que ellos mismos aumentaron los precios a comparación con los otros proveedores que mantuvieron sus importes.

**Entrevistador: ¿Qué tipo de producto/servicio ofrece los proveedores extranjeros en la postventa?**

Entrevistado por Kimberly Paredes: El servicio que les brinda los proveedores extranjeros a la empresa es de respuesta inmediata, cuando existe algún problema con el producto después de la venta se comunican rápido, evitando la menor demora en su tiempo de trabajo.

**Entrevistador: ¿En qué puerto importa su mercadería? ¿Por qué?**

Entrevistado por Javier Montenegro: El puerto que más importa la empresa en su mercadería es en el puerto de Ningbo-China porque la mayoría de sus proveedores se encuentra en Yiwu quedando cerca al puerto y esto les beneficia a ambos por motivos de precio; y tiempo. Asimismo, también la empresa importa su mercadería en el puerto de Manzanillo International Terminal -Panamá, porque igualmente tiene más cercanía al almacén con sus proveedores.

**Entrevistador: ¿Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compra y venta de adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Javier Montenegro: Quién contratara el flete internacional por cada contrato de compraventa para el producto de adornos de decoración de poliresina, es dependiendo de que incoterms utilice y maneje. En este caso si se aplica en los incoterms EXW o FOB, la empresa importadora es quien contrata el flete internacional (prepaid), pero donde más se aplica es el incoterm CIF en la cual el proveedor extranjero contratará y pagará el flete internacional (valor FOB, transporte y seguro).

**Entrevistador: ¿Les conviene contratar un seguro internacional, de qué manera les beneficia?**

Entrevistado por Javier Montenegro: Si les conviene a la empresa trabajar con un seguro internacional para la mercancía de adornos de decoración de poliresina ya que les beneficiara asegurar cualquier tipo de riesgo que se presente, además porque es un producto frágil y requiere mayor protección al momento de importar.

**Entrevistador: ¿Cuáles son sus derechos de ad/valorem y en qué documentación se evidencia?**

Entrevistado por Javier Montenegro: El derecho de ad/valorem es de un 6% y se evidencia en el documento DUA A de tributos en la liquidación de adeudo del formato C.

**Entrevistador: ¿Utiliza certificado de origen para los productos? ¿Porque motivo?**

Entrevistado por Javier Montenegro: La empresa si utiliza el certificado de origen para el producto de adornos de decoración de poliresina por el motivo que les hace reducir el tema de impuestos.

**Entrevistador: ¿Cuáles son los impuestos que paga en la importación de adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Javier Montenegro: Los impuestos que paga la empresa en la importación de la mercancía son:

- Ad/valorem- 6%
- IGV- 16%
- IPM- 2%
- Percepción- 3.5%

**Entrevistador: ¿Quién hace el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico?**

Entrevistado por Javier Montenegro: Realiza la empresa un pago directo de liquidación de sus impuestos del IGV e IPM.

**Entrevistador: ¿Asume ustedes pago de percepción IGV, que porcentajes es?**

Entrevistado por Javier Montenegro: La empresa si asume el pago de percepción de IGV para el producto de adornos de decoración de poliresina en la cual paga un porcentaje de un 11%.

**Entrevistador: ¿Cuenta con servicios de una agencia o un operador logístico para el proceso de importación, que servicios les brinda?**

Entrevistado por Kimberly Paredes: Si cuenta con un servicio de agencia de carga internacional llamado SL Worldwide S.A.C. donde la empresa ha ido trabajando muy bien sin ninguna complicación desde el 2019. También cuenta con dos agentes de aduanas en las cuales son Macromar S.A y Logistic Travel Ilo S.A.C.

**Entrevistador: ¿De qué manera calcula el precio de sus productos?**

Entrevistado por Javier Montenegro: La manera de como calcula sus productos estandarizados de adornos de decoración de poliresina es costearlo cada uno todos los gastos que se ha elaborado para las compras con el objetivo de tener una buena eficiencia en su margen de utilidad de acuerdo a la cantidad importada que maneja la empresa según como van sus ventas.

**Entrevistador: ¿Cuál es el promedio margen de ganancia en las importaciones de adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Javier Montenegro: Por temas de confidencialidad la empresa no puede decir exactamente el promedio margen de ganancia, por lo cual el gerente solo menciona un porcentaje general de sus importaciones de adornos de decoración de poliresina en la que se especuló como ganancia entre un 60% a un 80%.

**Entrevistador: ¿Cuánto es su volumen de importación en los adornos de decoración de poliresina y qué tipo de contenedor utiliza?**

Entrevistado por Javier Montenegro: El tipo de contenedor que utiliza para su producto de adornos de decoración de poliresina es de 40 High Cube, ingresando un total del 70% de la mercancía, en general la empresa importa un volumen de 68 m<sup>3</sup> de 40 estándar por mes. En algunos casos la empresa a veces utiliza carga consolidada ya que solo importa un volumen de 32 m<sup>3</sup> de 20 estándar por mes, esto ocurre cuando no existen novedades del producto en la feria internacional.

**Entrevistador: ¿De qué países usted más importa para obtener los adornos de decoración de poliresina?**

Entrevistado por Javier Montenegro: El país que más se importa para obtener la mercancía de adornos de decoración de poliresina es en el país de China consiguiendo un 70% de los productos, ha comparado del país de Panamá que solo obtiene un 30% de los productos.

## ANEXO 8: DOCUMENTACIÓN DE LA EMPRESA LA GRUTA DE CRISTAL E.I.R.L.

## Declaración Única de Aduanas

Año 2018

## 10 - Importación Definitiva

|| IMPRIMIR

Aduana	Código	DECLARACIÓN ÚNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA
PAITA	046					
Nº Orden	Destino	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 003771	
183183	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 08/11/2018	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: <b>ROJO</b>
	LA GRUTA DEL CRISTAL EIRL					
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20480058705		CALIFORNIA. LETICIA NRO. 501 CERCADO (1ER PISO) LAMBAYEQUE - CHICLAYO - CHICLAYO				
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte Código		3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte Código		
	TRAMARSA - TRABAJOS MARÍTIMOS SA - 7770		2018 - 526	1 - MARÍTIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embarque		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S Código		
		-				
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A. Autorizado Código		4.3 Plaza Solicitada	
	- 3947				0	
5 TRANSACCIÓN	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
	OTROS - 099			PAGO A CRÉDITO - 2		
6 VALOR ADUANA	6.1 Cláusula FOB/Valor venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Ajustes Totales	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
	34984.003	2600	60.0	0	37,644.003	
8 DECLARANDO	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)					
	RUC 20257094465 - AGENCIA DE ADUANA MACROMAR SA <b>(CON MANDATO ELECTRÓNICO)</b>					
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Bultos Totales	Total U.Físicas	Total U.Comercial.	
	6007.0	6100.0	379.0	21455.0	21455.0	

Fuente: SUNAT (2020)

Año 2019

## 10 - Importación Definitiva

IMPRIMIR

Aduana	Código	<b>DECLARACIÓN ÚNICA DE ADUANAS (A)</b>			<b>2</b>	<b>REGISTRO DE ADUANA</b>
PAITA	046					
Nº Orden	Destino	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 003268	
005605	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 10/11/2019	
<b>1 IDENTIFICACION</b>	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: <b>ROJO</b>	
	LA GRUTA DEL CRISTAL EIRL					
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20480058705		CALIFORNIA. LETICIA NRO. 501 CERCADO (1ER PISO) LAMBAYEQUE - CHICLAYO - CHICLAYO				
<b>3 TRANSPORTE</b>	3.1 Empresa Transporte CÃºdigo		3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte Código		
	IAN TAYLOR Y CIA SAC - 3406		2019 - 543	1 - MARÍTIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embarque		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S Código		
		-				
<b>4 ALMACEN</b>	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A. Autorizado Código		4.3 Plaza Solicitada	
	- 3947				0	
<b>5 TRANSACCIÓN</b>	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
	OTROS - 099			PAGO A CRÉDITO - 2		
<b>6 VALOR ADUANA</b>	6.1 Cláusula FOB/Valor venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Ajustes Totales	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
	67153.85	1400	233.27	0	68.787,12	
<b>8 DECLARANDO</b>	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)					
	RUC 20512943277 - CORPORACION INTERNACIONAL DE ADUANAS SAC					
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Bultos Totales	Total U.Físicas	Total U.Comercial.	
	6300.0	6310.0	835.0	23355.37	21348.0	

Fuente: SUNAT (2020)

# Factura Comercial 2019



R.U.C. 1709-10-0001014140

**ZONA LIBRE**  
 Avenida 14, Barrio San Esteban y Calle 24  
 Ajacu 1017 Zona Libre de Callao  
 Callao, República de Panamá  
 Teléfono(507) 411 4740  
 E-Mail: ventas@noritex.com

FACTURA NO: **A-2078817**

FECHA: **09/28/2019**

POR CUENTA DE: **LA SALTA DEL CRISTAL S.R.L.**  
 RUC: 2088819701  
 LETICIA DE CHICLAPO-  
 LAMBAEQUE- PERÚ



CONSIGNADO A: **LA SALTA DEL CRISTAL S.R.L.**  
 RUC: 2088819701  
 LETICIA DE CHICLAPO-  
 LAMBAEQUE- PERÚ

CONDICIONES DE PAGO: **CREDITO A 90 DIAS**

EMPAQUADO EN: **MANITIVO CONT. CMAA000127-7**  
**188810 BILLO: 00000127-0000100000**

OBSERVACION: **TR 207881-207881**

CANT.	PRECIO UNIDAD	TOTAL	CONDICION
1	8.00	8.00	185000011010
1	8.00	8.00	185000011010
1	8.00	8.00	185000011010
1	8.00	8.00	185000011010
1	8.00	8.00	185000011010
1	11.80	11.80	185000011010
1	11.80	11.80	185000011010
1	11.80	11.80	185000011010
1	11.80	11.80	185000011010
1	11.80	11.80	185000011010
1	14.81	14.81	185000011010
1	8.00	8.00	185000011010
<b>GR</b>	<b>8,000.00</b>		
<b>TOTAL EMERSON</b>			
<b>2088.00</b>			
<b>81,308.87</b>			
TRANSACCIONALES			
10.00			
11.00			
11.00			
1,288.80			
10.10			
11.00			
<b>81,308.77</b>			

\*\*\*\*\*CIENTO Y OCHO MIL SEISCIENTO CINCUENTA Y OCHO DOLARES AMERICANOS CON 77/100\*\*\*\*\*

**MATERIALES**

- 0101 VIDRIO
- 0102 REFRIGERANTE PLASTICO
- 0103 POLIESTER CON FIBRA DE VIDRIO
- 0104 POLIESTER CON FIBRA DE VIDRIO
- 0105 POLIURETANO
- 0106 POLIURETANO
- 0107 POLIURETANO
- 0108 POLIURETANO
- 0109 POLIURETANO
- 0110 POLIURETANO
- 0111 POLIURETANO
- 0112 POLIURETANO
- 0113 POLIURETANO
- 0114 POLIURETANO
- 0115 POLIURETANO
- 0116 POLIURETANO
- 0117 POLIURETANO
- 0118 POLIURETANO
- 0119 POLIURETANO
- 0120 POLIURETANO
- 0121 POLIURETANO
- 0122 POLIURETANO
- 0123 POLIURETANO
- 0124 POLIURETANO
- 0125 POLIURETANO
- 0126 POLIURETANO
- 0127 POLIURETANO
- 0128 POLIURETANO
- 0129 POLIURETANO
- 0130 POLIURETANO
- 0131 POLIURETANO
- 0132 POLIURETANO
- 0133 POLIURETANO
- 0134 POLIURETANO
- 0135 POLIURETANO
- 0136 POLIURETANO
- 0137 POLIURETANO
- 0138 POLIURETANO
- 0139 POLIURETANO
- 0140 POLIURETANO
- 0141 POLIURETANO
- 0142 POLIURETANO
- 0143 POLIURETANO
- 0144 POLIURETANO
- 0145 POLIURETANO
- 0146 POLIURETANO
- 0147 POLIURETANO
- 0148 POLIURETANO
- 0149 POLIURETANO
- 0150 POLIURETANO

**PAIS**

- 01 China
- 02 Tailandia

**MARCA**

- 01 CONCEPT
- 02 DIMONTE
- 03 SANTINI

## Proforma Agente de Aduanas 2020

Origen:	NINGBO - CHINA
Destino:	PAITA - PERU
Producto:	CALAMINON, MONTACARGAS Y RODILLOS DE MAQUINAS MOLINERAS
Modo:	Marítimo
Condición:	FCL CNT: 3 X 40 HC
Términos:	EXW

### FLETE MARITIMO INTERNACIONAL

OCEAN FREIGHT 40	:	USD	5,250.00
DTHC	:	USD	270.00
<b>TOTAL</b>	:	<b>USD</b>	<b>5,520.00</b>

### GASTOS DEL EXTERIOR

INLAND RATE	:	USD	1,740.00
FOB CHARGES	:	USD	2,010.00
<b>TOTAL</b>	:	<b>USD</b>	<b>3,750.00</b>

### RECARGOS LOCALES

BL	:	USD	70.80
<b>TOTAL</b>	:	<b>USD</b>	<b>70.80</b>

**TOTAL : USD 9,340.80**

### Información Adicional:

- ✓ SALIDAS SEMANAL – NAVIERA MAERSK
- ✓ SERVICIO VÍA BALBOA
- ✓ TT APROX 30 días aprox.
- ✓ VALIDO 06/30/2020 -
- ✓ Sobrestadía: 21 / Almacenaje: 30 DÍAS RETROACTIVOS
- ✓ Incluye IGV

## Proforma de Cotización con Saximan Logistic INC



Cal. Martín de Murúa 123 - San Miguel  
Lima - Perú  
Telf: (011) 278-0878 / 565-6281  
www.grupomancora.com

Sr.(s): : LA GRUTA DEL CRISTAL EIRL  
Dirección :  
Atención :

Validez : 12/06/2020

TIEMPO DE TRANSITO			VIA	HAWB - HBL	ADUANA	
33 DIAS PROX			NINGRO		PARTTIME	
BULTOS	PESO(TN)	VOLUMEN	PRODUCTO		REF. CLIENTE	FECHA
	68.00	1*40HQ				27/07/2020
FOB US\$	FLETE US\$	SEGURO US\$	CIF US\$	T.C. SUNAT (27/07)	PROFORMA N°	
54,000	1,475.00	166	55,641.43	3.500	1506 - 072020	

DERECHOS DE ADUANA Y OTROS			GASTOS OPERATIVOS		
Ad - Valorem (0%)	USD 0.00	S/. 0.00	Aduanas		USD 150.00
Igv	USD 8,912.00	S/. 31,192.00	Gastos Operativos		USD 25.00
Ipm	USD 1,122.00	S/. 3,927.00	Transporte Local ( La Victoria)		USD 195.00
Percepción (3.5%)	USD 2,307.00	S/. 8,074.50			
<b>TOTAL DERECHOS:</b>	<b>USD 12,341.00</b>	<b>S/. 43,193.50</b>	<b>TOTAL GASTOS:</b>		<b>USD 370.00</b>

GASTOS DE TERCEROS			FLETE INTERNACIONAL:		
ALMACEN APROX		USD 520.00	FLETE INTERNACIONAL:	USD 1,390.00	
VISTO BUENO		USD 340.00	THD	USD 85.00	
GATE IN		USD 180.00			
				<b>USD 1,475.00</b>	
			<b>TOTAL DERECHOS</b>		<b>S/. 43,193.50</b>
			<b>FLETE INTERNACIONAL</b>		<b>USD 1,475.00</b>
			<b>SEGURO</b>		<b>USD 166.43</b>
			<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>USD 370.00</b>
			<b>GASTOS DE TERCEROS</b>		<b>USD 1,050.00</b>
			<b>IGV</b>		<b>USD 255.60</b>
			<b>TOTAL DERECHOS SOLES</b>		<b>S/. 43,193.50</b>
<b>TOTAL GASTOS:</b>		<b>USD 1,050.00</b>	<b>TOTAL PROFORMA DOLARES</b>		<b>USD 3,317.03</b>

EMA SAXIMAN LOGISTIC INC PERU SAC

RUC: 20537820510

BANCO	CTA. CTE.	INTERBANCARIO
BCP S/.	193-1892971-0-17	219300189297101000
BCP \$	193-1699762-1-21	219300169976212000
SCOTTIABANK S/.	000-2976323	009-044-000002976323-92
SCOTTIABANK \$	000-4603849	009-044-000004603849-93

OBSERVACIONES: SEGURO INTERNACIONAL

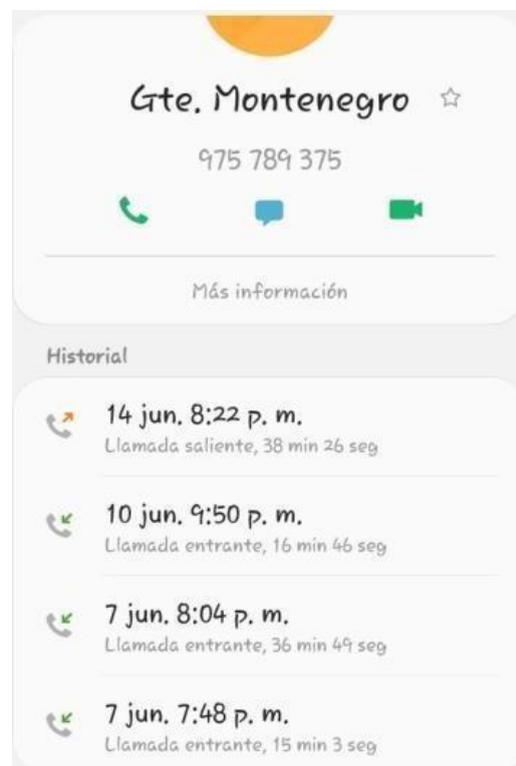
CONTACTO: Vanessa Ibañez

COTIZACION TOTALES EN DOLARES Y SOLES (IMPUESTOS)  
NO INCLuye GASTOS TERCEROS POR AFORO FISICO (CANAL ROJO)  
IMPUESTOS Y GASTOS DE TERCEROS APROXIMADOS.  
NO INCLuye GASTOS NO ESPECIFICADOS EN LA PROFORMA.

**ANEXO 9: FOTOS DE VISITA DE LA EMPRESA LA GRUTA DE CRISTAL E.I.R.L.****Entrevista al Encargado del Área Logística**



### Entrevista por Llamada al Gerente General SUNAT de la Empresa



## ANEXO 10: Catálogo de Adornos de Decoración de Poliresina



437-046115  
ELEFANTE DECOR 22X12.5X16.5CM  
Precio: 9.00  
Med: 22X12.5X16.5CM  
Material: 100%POLIRESINA



437-046175  
CABALLO DECOR 70X20X67CM  
Precio: 78.46  
Med: 70X20X67CM  
Material: 100%POLIRESINA



438-7012693  
LEON DECOR 43X10X23.5CM  
Precio: 26.35  
Med: 43X10X23.5CM  
Material: 100%POLIRESINA



438-7012715  
DAMA DECOR 31X14X43CM  
Precio: 29.18  
Med: 31X14X43CM  
Material: 100%POLIRESINA



438-7012717  
DAMA DECOR 28X9.5X28CM  
Precio: 19.33  
Med: 28X9.5X28CM  
Material: 100%POLIRESINA



438-7012738  
PERRO DECOR 38X19X30CM  
Precio: 21.23  
Med: 38X19X30CM  
Material: 100%POLIRESINA

**Anexo 11: Precios Unitarios de Adornos de Decoración de Poliresina**

<b>Adornos de decoración de poliresina</b>		
<b>Empresas</b>	<b>Productos</b>	<b>Precios</b>
<b>La Gruta de Cristal E.I.R.L.</b>	Elefante decorativo de poliresina	s/.150.00
	Pareja decorativa poliresina	s/.200.00
	Adorno caballo poliresina	s/.100.00
	Fig. dama decorativo poliresina	s/.135.00
<b>Dekormont Import and Export S.A.C.</b>	Elefante decorativo de poliresina	s/.83.00
	Pareja decorativa poliresina	s/.85.00
	Adorno caballo poliresina	s/.44.00
	Fig. dama decorativo poliresina	s/.75.00
<b>Hogar Perú Import S.A.C.</b>	Elefante decorativo de poliresina	s/.70.00
	Pareja decorativa poliresina	s/.90.00
	Adorno caballo poliresina	s/.55.00
	Fig. dama decorativo poliresina	s/.60.00

*Nota.* Extraído en la página de Facebook, 2022.