



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

**GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR LAS  
IMPORTACIONES DE REPUESTOS AGRÍCOLAS EN LA  
EMPRESA DINÁMICA IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C.,  
2022**



**PRESENTADO POR  
JESSICA ROSSANA FUENTES CHAMBA  
ARIANNA LISSETH LINGAN MURILLO**

**ASESOR  
JOSE CARLOS MONTES NINAQUISPE**

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

**CHICLAYO – PERÚ  
2023**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

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

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



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

**TESIS**

**GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR LAS IMPORTACIONES  
DE REPUESTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA DINÁMICA  
IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C., 2022**

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

**PRESENTADA POR**

**BACH. FUENTES CHAMBA, JESSICA ROSSANA**

**BACH. LINGAN MURILLO, ARIANNA LISSETH**

**ASESOR**

**MG. MONTES NINAQUISPE JOSE CARLOS**

**CHICLAYO - PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres y seres queridos, quienes fueron nuestra mayor motivación y pieza fundamental para lograr culminar con éxito la presente investigación.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por ser el soporte espiritual necesario para culminar nuestra carrera profesional, a nuestra familia por su respaldo absoluto en esta etapa tan importante de nuestras vidas.

A la empresa Dinámica Implementos & Pecas por habernos facilitado la información suficiente para desarrollar esta investigación, y a nuestro asesor José Carlos Montes Ninaquispe por orientarnos en el desarrollo de este proyecto.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|  |     |
|--|-----|
| DEDICATORIA .....  | ii  |
| AGRADECIMIENTO .....   | iii |
| ÍNDICE DE CONTENIDO.....   | iv  |
| ÍNDICE DE FIGURAS .....  | vii |
| ÍNDICE DE TABLAS .....   | ix  |
| RESUMEN .....  | x   |
| ABSTRACT .....   | xi  |
| INTRODUCCIÓN .....   | xii |
| CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....   | 22  |
| 1.1 Antecedentes de la investigación.....                                  | 22  |
| 1.2. Bases teóricas.....   | 35  |
| 1.2.1. <i>Definición</i> .....   | 35  |
| 1.3 Variable Gestión de Compras.....                                       | 36  |
| 1.3.1 <i>Compras internacionales</i> .....                                 | 36  |
| 1.3.1.1 <i>Etapas del proceso logístico en la Gestión de Compras</i> ..... | 37  |
| 1.3.2 <i>Fases del ciclo de compras</i> .....                              | 38  |
| 1.3.3 <i>Análisis de las solicitudes de compras</i> .....                  | 39  |
| 1.4 Teorías de la Gestión Logística Internacional.....                     | 40  |
| 1.4.1 <i>Gestión de Compra</i> .....                                       | 40  |
| 1.4.1.1. <i>Dimensión Gestión de Requerimiento</i> .....                   | 41  |
| 1.4.1.2. <i>Dimensión Gestión de Cotización</i> .....                      | 45  |
| 1.4.1.3. <i>Dimensión Gestión de negociación</i> .....                     | 47  |
| 1.4.1.4. <i>Dimensión Gestión de transporte</i> .....                      | 49  |
| 1.5. Variable Importaciones.....   | 50  |
| 1.5.1. <i>Ley General de Aduanas</i> .....                                 | 51  |
| 1.5.2. <i>Relevancia de la importación</i> .....                           | 51  |
| 1.5.3. <i>Condiciones de transacción</i> .....                             | 52  |
| 1.5.4 <i>Errores al momento de la importación</i> .....                    | 52  |
| 1.5.5 <i>Modalidades para la Importación</i> .....                         | 53  |
| 1.5.6. <i>Regímenes de importación</i> .....                               | 54  |
| 1.5.7. <i>Proceso de Importación</i> .....                                 | 55  |

|  |     |
|--|-----|
| 1.5.8. Incoterms utilizados para la importación.....       | 58  |
| 1.5.9. Medios de pago internacional.....                   | 59  |
| 1.6. La Nueva Teoría del Comercio Internacional.....       | 60  |
| 1.7. Importación para el consumo.....                      | 61  |
| 1.7.1. Dimensión Producto.....                             | 62  |
| 1.7.2. Dimensión Trámites Aduaneros.....                   | 64  |
| 1.8. Definición de términos básicos.....                   | 68  |
| 1.9. Variable y definición operacional.....                | 71  |
| CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....                              | 73  |
| 2.1. Diseño Metodológico.....                              | 73  |
| 2.1.1. Enfoque.....  | 73  |
| 2.1.2. Tipo.....   | 73  |
| 2.1.3. Alcance.....  | 73  |
| 2.1.4. Diseño de la investigación: No experimental.....    | 74  |
| 2.2. Diseño muestral.....                                  | 74  |
| 2.2.1. Población.....                                      | 74  |
| 2.2.2. Muestra.....  | 74  |
| 2.3. Técnicas de recolección de datos.....                 | 74  |
| 2.4. Técnicas para el procesamiento de la información..... | 76  |
| 2.5. Aspectos éticos.....                                  | 76  |
| CAPÍTULO III: RESULTADOS.....                              | 78  |
| 3.1. Resultados de la investigación.....                   | 78  |
| 3.1.1. Descripción de la muestra.....                      | 78  |
| 3.1.2. Análisis exploratorio.....                          | 78  |
| 3.1.2.1. Entrevista.....                                   | 78  |
| 3.1.2.2. Base de datos.....                                | 88  |
| 3.2. Verificación de los objetivos.....                    | 116 |
| CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN.....                                | 123 |
| 4.1. Discusión de resultados.....                          | 123 |
| CONCLUSIONES.....  | 129 |
| RECOMENDACIONES.....                                       | 131 |
| ANEXOS.....  | 150 |
| ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....                       | 150 |
| ANEXO B: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....    | 152 |

|  |     |
|--|-----|
| ANEXO C: CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LA EMPRESA..... | 156 |
| ANEXO D: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS.....    | 157 |
| ANEXO E: APLICACIÓN DE INSTRUMENTO (Entrevista)..... | 161 |
| ANEXO F: FOTOGRAFÍAS DE LA VISITA A LA EMPRESA.....  | 163 |



## ÍNDICE DE FIGURAS

|  |     |
|--|-----|
| FIGURA 1 ETAPAS DEL PROCESO LOGÍSTICO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS.....      | 38  |
| FIGURA 2 CICLO DE COMPRAS.....   | 39  |
| FIGURA 3 SOLICITUD DE COMPRA .....                                       | 40  |
| FIGURA 4 DIMENSIONES DE LA GESTIÓN COMPRAS .....                         | 41  |
| FIGURA 5 CRITERIOS PARA SELECCIÓN DE PROVEEDOR .....                     | 45  |
| FIGURA 6 FUNCIONES DE INTERMEDIARIO.....                                 | 47  |
| FIGURA 7 REQUISITOS AGENTES DE ADUANAS .....                             | 49  |
| FIGURA 8 MODALIDADES PARA LA IMPORTACIÓN .....                           | 54  |
| FIGURA 9 DESPACHO ANTICIPADO.....  | 56  |
| FIGURA 10 FASE DE INSPECCIÓN.....  | 62  |
| FIGURA 11 TRÁMITES ADUANEROS .....                                       | 65  |
| FIGURA 12 PROCESOS DE IMPORTACIÓN.....                                   | 65  |
| FIGURA 13 GESTIÓN DE REQUERIMIENTO .....                                 | 80  |
| FIGURA 14 GESTIÓN DE COTIZACIÓN .....                                    | 81  |
| FIGURA 15 GESTIÓN DE NEGOCIACIÓN.....                                    | 83  |
| FIGURA 16 GESTIÓN DE TRANSPORTE.....                                     | 85  |
| FIGURA 17 PROCESO DE IMPORTACIÓN.....                                    | 88  |
| FIGURA 18 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE PARTES DE CAJAS DE CAMBIO.....         | 96  |
| FIGURA 19 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE REJAS Y DISCOS.....                    | 97  |
| FIGURA 20 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE BOMBAS VOLUMÉTRICAS .....              | 98  |
| FIGURA 21 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE CAJAS DE CAMBIO .....                  | 98  |
| FIGURA 22 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS DEMÁS PARTES .....                 | 99  |
| FIGURA 23 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE PLATOS Y DISCOS.....                   | 100 |
| FIGURA 24 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE CAJAS DE COJINETES.....                | 100 |
| FIGURA 25 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE PARTES Y ACCESORIOS DE TRACTORES ..... | 101 |
| FIGURA 26 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE PARTES DE TRANSMISIONES .....          | 102 |
| FIGURA 27 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS DEMÁS .....                        | 102 |
| FIGURA 28 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE BRASIL.....    | 105 |
| FIGURA 29 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE TURQUÍA .....  | 105 |
| FIGURA 30 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE INDIA.....     | 106 |
| FIGURA 31 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA ..... | 107 |
| FIGURA 32 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE CHINA .....    | 107 |

|  |     |
|--|-----|
| FIGURA 33 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE ITALIA.....      | 108 |
| FIGURA 34 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA .....  | 108 |
| FIGURA 35 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE ALEMANIA.....    | 109 |
| FIGURA 36 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE REINO UNIDO....  | 110 |
| FIGURA 37 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS IMPORTACIONES DESDE EE.UU.....       | 110 |
| FIGURA 38 ECUACIÓN EXPONENCIAL DE LAS DEMÁS IMPORTACIONES.....             | 111 |
| FIGURA 39 GESTIÓN DE COMPRAS FOB AÑO 2021.....                             | 116 |
| FIGURA 40 VALOR PORCENTUAL DE LA GESTIÓN DE COMPRAS AÑO 2021 .....         | 117 |
| FIGURA 41 GESTIÓN DE COMPRAS FOB AÑO 2021 .....                            | 117 |
| FIGURA 42 GESTIÓN DE COMPRAS FOB % AÑO 2020 .....                          | 118 |
| FIGURA 43 PROMEDIO DE IMPORTACIONES DE LA EMPRESA AÑOS 2017 -2021 .....    | 118 |
| FIGURA 44 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA EMPRESA AÑOS 2017 -2021 ... | 119 |
| FIGURA 45 IMPORTACIONES DE LA EMPRESA ENTRE LOS AÑOS 2017 -2021.....       | 121 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |     |
|---|-----|
| TABLA 1 VARIABLE Y DEFINICIÓN OPERACIONAL .....                             | 71  |
| TABLA 2 IMPORTACIONES POR PARTIDAS AÑO 2017 .....                           | 89  |
| TABLA 3 IMPORTACIONES POR PARTIDAS AÑO 2018 .....                           | 89  |
| TABLA 4 IMPORTACIONES POR PARTIDAS AÑO 2019 .....                           | 90  |
| TABLA 5 IMPORTACIONES POR PARTIDAS AÑO 2020 .....                           | 90  |
| TABLA 6 IMPORTACIONES POR PARTIDAS AÑO 2021 .....                           | 91  |
| TABLA 7 IMPORTACIONES POR PAÍSES AÑO 2017 .....                             | 92  |
| TABLA 8 IMPORTACIONES POR PAÍSES AÑO 2018 .....                             | 93  |
| TABLA 9 IMPORTACIONES POR PAÍSES AÑO 2019 .....                             | 93  |
| TABLA 10 IMPORTACIONES POR PAÍSES AÑO 2020 .....                            | 94  |
| TABLA 11 IMPORTACIONES POR PAÍSES AÑO 2021 .....                            | 95  |
| TABLA 12 DATA DE IMPORTACIONES DE LA EMPRESA ENTRE LOS AÑOS 2017 -2021..... | 96  |
| TABLA 13 PROMEDIO DE IMPORTACIONES DE LA EMPRESA AÑOS 2017 -2021 .....      | 103 |
| TABLA 14 IMPORTACIONES DE LA EMPRESA AÑOS 2017 -2021.....                   | 104 |
| TABLA 15 VARIACIÓN PORCENTUAL DE IMPORTACIONES AÑOS 2017 -2021. ....        | 112 |
| TABLA 16 PROMEDIO DE IMPORTACIONES DE LA EMPRESA AÑOS 2017 -2021.....       | 113 |

## RESUMEN

La presente investigación busca ayudar a resolver la problemática observada en la empresa Dinámica, Implementos & Pecas S.A.C. Es una empresa dedicada a la importación y comercialización de repuestos agrícolas con más de 15 años en el mercado.

Por lo cual, en la presente tesis, se planteó como objetivo principal: Determinar la gestión de compras para mejorar la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica, Implementos & Pecas S.A.C., 2022.

La metodología aplicada en esta investigación fue la del diseño no experimental bajo el enfoque mixto. La población y la muestra fue no probabilística por conveniencia por estar compuesta por tres personas, el gerente general, la jefa del área de importación y la asistente de importaciones, los instrumentos empleados fueron la entrevista y la revisión documental. Para procesar y analizar esta información recopilada, se utilizó la data brindada por la empresa con respecto al crecimiento continuo de las importaciones, ayudando a construir tablas y figuras con los indicadores necesarios para el adecuado análisis de los resultados.

Finalmente, con estos resultados se plantearon conclusiones y recomendaciones, las cuales tienen como finalidad aportar a la mejora de la gestión de compras de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. y servir como guía o revisión bibliográfica para futuras investigaciones.

**Palabras clave:** Gestión de compras, Importación, Gestión De Requerimiento, Gestión De Cotización, Gestión De Transporte, Trámites Aduaneros

## ABSTRACT

The present investigation seeks to help solve the problem observed in the company Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, a company dedicated to the import and commercialization of agricultural spare parts with more than 15 years in the market.

Therefore, in this thesis, the main objective was: Determine purchasing management to improve the import of agricultural spare parts in the company Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022.

The methodology applied in this research was the non-experimental design under the mixed approach. The population and the sample were non-probabilistic for convenience because it was made up of 3 people: the general manager, the head of the import area and the import assistant, the instruments used were the interview and the documentary review.

To process and analyze this information, the data provided by the company regarding the continuous growth of imports was used, helping to build tables and figures with the necessary indicators for the proper analysis of the results.

Finally, with these results conclusions and recommendations were raised, which are intended to contribute to the improvement of purchasing management of the company Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. and serve as a guide or bibliographic review for future research.

**Keywords:** Supply management, Import, Requirement Management, Quotation Management, Transportation Management, Customs Brokerage.

NOMBRE DEL TRABAJO

**GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR  
LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS A  
GRÍCOLAS EN LA EMPRESA DINÁMICA I  
MPL**

AUTOR

**JESSICA ROSSANA FUENTES CHAMBA**

RECUENTO DE PALABRAS

**27901 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**157858 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**164 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**14.2MB**

FECHA DE ENTREGA

**Nov 10, 2023 12:21 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Nov 10, 2023 12:24 PM GMT-5**

● **10% de similitud general**

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

- 8% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Cross
- 7% Base de datos de trabajos entregados

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

Resumen

REVISADO POR:



Mg. José Carlos Montes Ninaquispe.

**OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS**

**CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN**

| FECHA      | NOMBRE DEL DOCENTE               | CORREO DEL DOCENTE |
|------------|----------------------------------|--------------------|
| 19/05/2023 | José Carlos Montes<br>Ninaquispe | jmontesn@usmp.pe   |

| NOMBRE DE LA TESIS   |
|--|
| GESTIÓN DE COMPRAS PARA MEJORAR LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA<br>DINÁMICA IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C, 2022 |

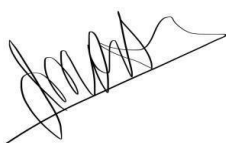
| NOMBRE DEL ASESORADO(A)           | TELÉFONO Y CORREO | ESCUELA PROFESIONAL      |
|-----------------------------------|-------------------|--------------------------|
| Fuentes Chamba Jessica<br>Rossana | 981286156         | Negocios Internacionales |
| Lingán Murillo Arianna Lisseth    | 922376507         | Negocios Internacionales |

**RESULTADO:**

10% (Excluyendo citas y bibliografía)

**CONCLUSIÓN:**

La tesis se encuentra apta para continuar con el siguiente trámite.



NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR  
**MG. ASESOR:** José Carlos Montes  
Ninaquispe.  
DNI: 44737032



NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO(A)2  
Lingán Murillo Arianna Lisseth.  
DNI: 72020408



NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO(A)1  
Fuentes Chamba Jessica Rossana.  
DNI: 71997361

**REVISADO POR:**  


Mg. José Carlos Montes Ninaquispe.

## INTRODUCCIÓN

Actualmente, las importaciones desempeñan un importante rol en la economía del país y su aporte a la integración mundial. De acuerdo con el portal de estadística Statista en el 2020, Estados Unidos se posiciona en el primer lugar de los países importadores del mundo, con un valor de 2.400 millones de dólares, seguido por China Con un poco más de 2.000 millones y, por último, Alemania con 1.200 millones. Estados Unidos es reconocido como la economía global más grande del mundo, importando bienes industriales, automóviles, computadoras, alimentos, bebidas, bienes de capital, accesorios y bienes de consumo.

Diferentes factores ocasionaron que diversos sectores incrementen su actividad. El sector agrícola no es ajeno a este crecimiento en la última década, a pesar del confinamiento durante la COVID -19. Este mercado no estuvo muy perjudicado, ya que se incrementó la adquisición de maquinaria agrícola y la venta de repuestos para tractores y cosechadoras agrícolas, un claro ejemplo es la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., puesto que en la actualidad es una de las más representativas en el mercado peruano.

Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. es una empresa dedicada a la importación desde el año 2007, siendo su producto de mayor rotación los retenes para tractor agrícola. Su cartera de proveedores más sobresalientes son Argentina y Brasil. Esta empresa agremia a más de 30 trabajadores altamente calificados que contribuyen al crecimiento continuo de toda la organización, reflejándose en la expansión de tres sucursales a nivel nacional.

Con la llegada del COVID-19, las negociaciones con el exterior se vieron directamente afectadas a causa de la propagación del virus, ocasionando a la



empresa Dinámica Implementos & Pecas una gran incertidumbre con respecto a las adquisiciones de sus productos provenientes de otros países. De esta forma, la distribución física internacional de las importaciones de repuestos no se realizaba con normalidad. Este hecho conllevó a que se incrementara el precio de los fletes y los productos, además, el tiempo de espera del producto se dilató por mucho debido a la escasez de contenedores, es por ello que la empresa manifestó una total incertidumbre con su stock de productos dando como resultado clientes que buscan a la competencia.

Además, para proporcionar a los lectores una mejor comprensión de este estudio, se estructuró la investigación en cinco capítulos:

El capítulo 1 trata sobre el “Marco Teórico”. Se presenta el contexto de investigación a nivel internacional, nacional y local; y se detalla las teorías que ayudan a aclarar el tema de investigación.

El capítulo 2 trata sobre la “Metodología”. Inicia con una definición del diseño a utilizar y da a conocer la metodología empleada en este estudio; incluyendo ejemplos, herramientas y procedimientos a seguir para obtener la información necesaria para el análisis y procesamiento de datos.

El capítulo 3 trata sobre los “Resultados” de la entrevista realizada a los responsables del área de importación de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. y la revisión documental.

El capítulo 4 trata sobre la “Discusión de Resultados” presenta los resultados luego de utilizar las hipótesis, analizar los datos y compararlos con el contexto de la investigación.

Finalmente, luego de un análisis exhaustivo de la información obtenida, se realizan conclusiones y recomendaciones para la realización de la investigación. También se proporciona una bibliografía y apéndices relacionados para apoyar y validar el proceso de investigación.

## **REALIDAD PROBLEMÁTICA**

La gestión eficaz de compras representa un componente crítico para mejorar la competitividad y la eficiencia operativa de las empresas, en particular, en sectores que dependen intensamente de la importación de repuestos y maquinaria, como es el caso de la industria agrícola (Roy & Schoenherr, 2022). La optimización de las operaciones de importación no solo impacta en la reducción de los costes operativos, sino que también puede acelerar los procesos, mejorar la calidad y garantizar una mayor disponibilidad de productos esenciales para la consecución de las actividades agrícolas (Madriz-Rodriguez et al., 2020). En el ámbito global, el sector agrícola enfrenta desafíos notables en cuanto a la gestión de compras y las operaciones de importación de repuestos agrícolas debido a una serie de factores que van desde las fluctuaciones en las políticas comerciales, las barreras arancelarias, hasta la logística y las diferencias en los estándares de calidad (Galán et al., 2023).

Observando a través del mundo, en países como China, Estados Unidos y Brasil, la gestión de compras para mejorar las importaciones de repuestos agrícolas tiene sus peculiaridades y desafíos inherentes. En China, la intensiva industrialización y la competencia acervada por alcanzar la eficiencia operativa demandan una gestión de compras sofisticada que pueda sortear las barreras arancelarias y optimizar los tiempos de entrega (Hua et al., 2022). En Estados Unidos, la rigurosa regulación en las importaciones y la calidad de los repuestos

agrícolas, junto con los desafíos logísticos asociados a la diversidad de proveedores globales, requiere una gestión de compras que integre capacidades avanzadas de análisis y seguimiento (Contreras & Molina-Vargas, 2020). Mientras tanto, en Brasil, la burocracia en las operaciones de importación y las variaciones en las tasas arancelarias representan desafíos importantes para las empresas agrícolas que buscan mejorar la eficiencia en la gestión de compras (Zhang, 2021).

En el caso particular de Perú, la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., en el año 2022, enfrenta una realidad problemática en la gestión de compras para mejorar las importaciones de repuestos agrícolas que resuena con los desafíos globales, pero con características particulares. Perú, siendo un país con un sector agrícola en crecimiento, depende en gran medida de la importación de repuestos agrícolas para mantener la operatividad y la competitividad en el sector. Sin embargo, las barreras burocráticas, las fluctuaciones en las políticas comerciales y las diferencias en los estándares de calidad de los repuestos importados, presentan desafíos sustanciales para las empresas locales. La gestión de compras en Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. requiere una revisión meticulosa y una estrategia bien articulada que permita no solo superar las barreras existentes en las operaciones de importación, sino también optimizar los procesos para garantizar una adquisición de repuestos agrícolas eficaz, económica y oportuna, que respalde las operaciones agrícolas cruciales en el país.

La articulación entre una gestión de compras eficiente y una operación de importación optimizada es crítica para mejorar la competitividad y asegurar la continuidad operativa en el sector agrícola. La experiencia de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. refleja una realidad más amplia que resuena en diversos países, subrayando la necesidad de estrategias robustas y adaptativas en

la gestión de compras para navegar a través de la complejidad inherente en las operaciones de importación de repuestos agrícolas.

## **Formulación del problema general**

¿Cómo la gestión de compras mejorará la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022?

## **Problemas específicos**

¿Cómo han sido las importaciones en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022?

¿Cómo es la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022?

¿Cómo es la gestión de cotización que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022?

¿Cómo es la gestión de negociación que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022?

¿Cómo es la gestión de transporte que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. 2022?

¿Cómo es el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C 2022?

Se ha planteado también los siguientes objetivos:

## **Objetivo general**

Determinar la gestión de compras para mejorar la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

## **Objetivos Específicos**

Describir las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

Describir la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, 2022

Describir la gestión de cotización que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

Describir la gestión de negociación que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

Describir la gestión de transporte que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

Describir el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022.

### **Importancia de la investigación**

Este estudio es relevante porque pretende dejar un precedente para las pequeñas y medianas empresas en la comercialización de productos agrícolas y brindar recomendaciones a Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. para mejorar la gestión de las importaciones y así aumentar la competitividad. Por otro lado, los resultados alcanzados en el estudio son determinantes para que las empresas mejoren sus procesos logísticos de importación y al mismo tiempo incrementen su competitividad.

Analizando el sector de importación y comercialización de repuestos agrícolas, se contempló que el mercado cada vez es más exigente y que un gran número de empresas peruanas están tratando de administrar sus importaciones de manera eficiente y obtener mejores beneficios sin comprometer la calidad y naturaleza de los productos o servicios que ofrecen. En este sentido, la calidad en la gestión del proceso logístico ayuda a lograr la adecuada distribución de los

productos de la empresa al menor precio y una excelente atención al cliente, que siempre busca la mejora continua.

Entre estas mejoras, la adecuada gestión de las importaciones ha sido reconocida como herramienta clave para el éxito empresarial, ya que una buena gestión repercute positivamente en la calidad y competitividad de las importaciones.

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes de la investigación**

#### **Antecedentes Internacionales**

##### **Variable Gestión de compras**

Arenas (2019), en su investigación, tuvo como objetivo diseñar una propuesta de estructuración del departamento de compras internacionales para la empresa Sutratecsa S.A. El método de investigación es de tipo descriptivo - observacional, las herramientas utilizadas son guías de entrevista elaboradas e implementadas, y los métodos utilizados son entrevistas a personas responsables de crear un proceso o sistema organizacional. La población y la muestra la conformaron cuatro personas que pertenecen al área de compras como son el gerente general, jefe de compras, auxiliar de compras y el agente de aduana de la empresa Sutratecsa S.A.S. Se concluyó que el éxito de la propuesta del manual para la implementación de un departamento de compras depende del personal contratado para la ejecución de las actividades de dicha área, además, es muy importante el compromiso de las personas asociadas de la compañía frente al correcto control de las tareas para la compra.

Barriga et al. (2020) tuvieron como objetivo de su investigación en Colombia implementar un sistema de información que permitiera realizar el proceso de contratación de manera ágil, segura y eficiente. El método de investigación es descriptivo y exploratorio debido a que son evidentes los problemas de compras, como retrasos en las entregas. El instrumento utilizado fue una entrevista. La muestra de la población del condado la conforman cuatro personas que fueron



entrevistadas y luego recopilaron información y la almacenan para un análisis detallado posterior.

El estudio concluyó que la determinación de indicadores de calidad garantiza que el producto entregado no solo cumple con los requisitos previos especificados, sino que también garantiza la aceptación de las partes interesadas.

### **Variable Importaciones**

Mendieta (2019), en su investigación, tuvo como objetivo revisar la importación del vehículo modelo Jeep renegade sport 2017 aplicando los aranceles entre Estados Unidos y Ecuador. La metodología de investigación fue cualitativa, exploratoria y descriptiva; la muestra se obtuvo por una fórmula estadística lo que dio como resultado a 60 importadoras. Los instrumentos utilizados fueron el cuestionario que constan de diez preguntas para los universitarios que quieran comprar autos importados de manera sencilla y la entrevista que consta de siete preguntas para los funcionarios de aduanas, las cuales fueron procesadas en un formato Excel. En conclusión, se logró el objetivo general porque se presentó un análisis claro de los impuestos vehiculares a lo largo del estudio; esta información también está lista para futuras investigaciones.

Realpe & Acosta (2019), en su estudio, tuvieron como objetivo desarrollar un programa de evaluación de proveedores para el proceso de importación de ropa deportiva. El método de investigación fue de tipo cuantitativo, exploratorio, la población estaba conformada por 15 exportadoras textiles internacionales, la muestra se obtuvo evaluando a los proveedores de ropa deportiva femenina en 4 países seleccionados: Pakistán, Panamá, China y Japón. Se seleccionaron 3 de las 15 principales exportadoras textiles a nivel mundial, las herramientas que se emplearon para el análisis y recopilación de los datos fue una matriz de evaluación

de proveedores sobre la base del proveedor, el producto y las tarifas que ofrece. China encabeza la lista con una puntuación de 4.43, Japón con una puntuación de 4.29, Pakistán con una puntuación de 4.21 y Panamá con la puntuación de 3.86. Por ello, se optó por realizar el proceso de importación de ropa deportiva femenina en Colombia, con el proveedor chino Guangzhou Qiyi Industrial. Se concluyó que existe una alta demanda de ropa deportiva en Colombia, debido a un estilo de vida más saludable, para aprovechar este auge y comercializar el producto, se eligió la empresa que produce ropa deportiva de mujer, ya que actualmente es un producto en tendencia por mujeres de la gama Fit.

Para Tulcán & Muñoz (2022), el propósito de su investigación fue desarrollar un plan estratégico para la importación de productos farmacéuticos de Murena L.T.D.A. en Ecuador. El tipo de estudio fue descriptivo aplicando un enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo). La población estuvo constituida por un total de 50 personas de diferentes áreas y la muestra conformada por 15 personas encargadas en el área, el muestreo fue no probabilístico. La técnica e instrumentos de recolección de datos fueron la encuesta, el instrumento el cuestionario y la revisión documental. El estudio concluyó que el control interno sobre las operaciones de la empresa y el uso de los recursos pueden monitorear los resultados de los programas para alcanzar las metas estratégicas establecidas por la organización, parecía que, si bien las estrategias implementadas fueron suficientes para asegurar la supervivencia y el crecimiento de la empresa, no bastó para promover el negocio de importación en el mercado interno.

Para Sozoranga (2022), el propósito de su investigación, en Ecuador, fue analizar las ventajas y desventajas de importar equipos de corte por láser a través de un sistema de arrendamiento para mejorar la competitividad de la industria textil

ecuatoriana. Se describió el método de investigación utilizando un enfoque cuantitativo exploratorio donde un grupo de empresarios ecuatorianos trabajaban en la producción textil utilizando cortadoras láser de Guayaquil. Según la Asociación Ecuatoriana de Fabricantes Textiles (AITE, 2021), en la ciudad de Guayaquil, según estadísticas de AITE existen 5521 empresarios con una muestra probabilística de 354 empresarios. La investigación se realizó bajo la observación directa y la técnica a utilizar fue la encuesta. Se concluye que el sistema de arrendamiento permite a los empresarios con dicha gestión conseguir activos fijos significativos mediante entidades calificadas y, bajo ciertas condiciones, permite a los usuarios utilizar los activos hasta que puedan adquirirlos. Esto aumenta la probabilidad de que los empresarios puedan ver la posibilidad de importar diferentes máquinas en este modelo, porque el proceso de arrendamiento implica créditos fiscales, que incluyen gastos deducibles por auto importación, declaraciones de IVA, entre otros. Para el seguro de máquinas en el país, estos números, además de las tarifas, pueden considerarse una motivación para decidir que el leasing es un camino viable para los empresarios de la industria textil en el Ecuador.

Fako (2019) tuvo como objetivo general indagar el efecto de los derechos de importación del sector automotriz de la República de Ghana. El método de investigación fue cuantitativo; la técnica utilizada la encuesta y como instrumento, el cuestionario, el cual constaba de 26 interrogantes, que cubrían la población que se trataba con los concesionarios de la industria automotriz ubicados en Abossey Okai. La población estuvo constituida por 150 clientes y la muestra constó de 50 clientes, se empleó un muestreo probabilístico. Para procesar los datos, utilizó STATA (versión 15), a partir del cual se pudo obtener información clave del estudio,

como pruebas de confiabilidad, varianzas, medias y el coeficiente de correlación de Pearson. Se concluyó que, de 50 encuestados, 48 respondieron que los aranceles tuvieron un impacto alto en las ventas, mientras que 2 encuestados, respondieron que los aranceles tuvieron un impacto moderado en las ventas.

## **Antecedentes nacionales**

### **Variable Gestión compras**

Román (2019). Presentó como propósito de su investigación establecer el impacto de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC. Si bien se utilizó un método de investigación con un diseño transversal no experimental, el método de investigación fue un enfoque deductivo con un total de 40 colaboradores responsables. La muestra se extrajo de todos los socios y se adoptó el método de conteo de muestras. Luego del procesamiento e interpretación de la información, hubo una relación positiva y significativa de 0.772 entre la gestión de compras y la rentabilidad; con un nivel de significancia en el estudio es menor a 0.05. La gestión está dominada por el 59,7 % de las organizaciones. De esta forma, se pudo rechazar la H0 y por ende confirmar la H1, lo que confirmó que la gestión de compras tuvo una influencia significativa en la rentabilidad de Constructora Novo Home S.A.C.

Huerta (2019), en su estudio, tuvo como objetivo identificar las mejoras que podrían realizarse en la gestión de inventario para lograr una mejor gestión del suministro para las empresas farmacéuticas. El tipo de exploración fue un diseño experimental descriptivo en el que toda la población estuvo constituida por una pequeña muestra de individuos y un dominio de cadena de suministro (almacenamiento, compras, planificación y control de producción). Solo se tomó

una parte de la población que se desempeña en la cadena de suministros, el sistema también mejoró el “proceso de adquisición de materia prima” (patrones de flujo de resina en la fábrica) y la investigación de suministro de la compañía, lo que dio como resultado mejor tiempo de organización del ahorro en otros rubros (clientes internos), menores costos de aprovisionamiento local e importación y mejor manejo del abastecimiento.

Huamán & Mendoza (2020), en su investigación, tuvieron como objetivo optimizar la gestión de adquisiciones de agencias a través de un enfoque integrado. La metodología fue un diseño descriptivo, utilizando un enfoque semi experimental mixto (cualitativo y cuantitativo), la población fueron todos los funcionarios públicos del ejército, encargados de la gestión de adquisiciones, el gerente de campo y el muestreo fue por conveniencia. Utilizaron diferentes métodos de recolección de datos de fuentes bibliográficas, estadísticas y comparativas utilizadas en el trabajo de campo. Gestionado por un sistema informático de vigilancia electrónica, requisitos SISEI; así como recomendaciones de mejora, diagnósticos basados en indicadores clave y el modelo Analytics Hitachi Process (AHP), seguido de la definición de las preguntas que fueron objeto de este estudio. Se utilizaron herramientas de gestión de adquisiciones estratégicas y gestión de proyectos para desarrollar la propuesta, seguida de una evaluación económica de la propuesta de mejora. Se concluyó que la implementación del proyecto propuesto optimizó la gestión de adquisiciones de la Agencia y, en condiciones conservadoras, mejoró el nivel de servicios. Los indicadores aumentaron de 69 % a 91 %, mientras que el índice de cumplimiento se incrementó de 19 % a 89 %, y para ello, la agencia ampliará su participación en los mercados externos, cumpliendo con más de 300 requisitos de UIT.

Feijoo (2021), en la investigación, presenta como objetivo desarrollar un modelo de gestión de compras para las compañías exportadoras de artesanías en la ciudad de Lima para el 2021. Este estudio se realizó utilizando un enfoque mixto que combina información cualitativa y cuantitativa. El diseño fue de proyección no experimental y el método utilizado fue el deductivo, los documentos se utilizaron como una herramienta cuantitativa para recopilar y validar documentos; de igual manera, se utilizaron guías de entrevista para secuenciar las entrevistas para obtener información cualitativa. Además, se observaron 3 problemas importantes, que incluyen falta de procesos en adquisición de materiales, la falta de coordinación y comunicación en las adquisiciones; y la falta de un sistema de gestión de inventario en la compañía, para ello se estableció el diseño de una aplicación que ayudará a los socios, además todos los flujos de referencia desarrollados a través de la aplicación WhatsApp, se estableció la coordinación y estrecha colaboración con el proceso de celebración del contrato. El software usado para la gestión de inventarios fue indispensable para la actualización de información y documentos, así como la generación de reportes que complementen la información.

Castillo (2020), en su estudio, analizó la relación entre planificación, organización y control en compras. La metodología fue un diseño descriptivo correlacional y no experimental. Tuvo como objetivo utilizar teorías y combinaciones bien establecidas para constituir la asociatividad entre la gestión de adquisiciones y la productividad. La técnica e instrumentos empleados fueron entrevistas y encuestas a 85 empleados de diversas EPS GRAU S.A., en Piura, utilizando encuestas y mentorías como herramientas para recolectar datos sobre dos variables, gestión de la oferta y productividad. Las dos variables fueron validadas

por expertos, los cuales tenían coeficientes alfa de Cronbach confiables cuando se encontraron en una escala de Likert. Concluyó que la gestión de adquisiciones tiene una asociación directa a la eficiencia en muchos casos, por lo que es claro que, si hay una buena gestión de adquisiciones, la eficiencia de estas aumentará y viceversa.

### **Variable Importaciones**

Mendoza (2019), en su estudio, tuvo como objetivo definir el efecto de las importaciones de zapatos chinos a Perú, a partir de la vigencia del TLC con China, 2014-2018. La investigación fue aplicada, con enfoque cuantitativo descriptivo. La técnica e instrumentos empleados para este tipo de investigación no requiere datos porque son ex post facto, teniendo como fuentes confiables a Trade map, Siicex y Sunat. Después de recopilar la data, los agrupamos por variables, dimensiones y métricas. La presentación utilizará gráficos de líneas, gráficos de barras y círculos de población para ilustrar por qué ya existen datos utilizables, estos son datos ex post facto y el impacto de las importaciones de zapatos chinos en el mercado interno de 2014 a 2018. Se ha confirmado que esto tiene un impacto en el mercado local de Mypes, afectando negativamente a los productores. El aumento paulatino de las importaciones de este producto a Perú supera a las empresas peruanas (Mypes), que muchas veces quiebran porque no ven competencia perfecta. El valor de las importaciones chinas en el mercado peruano alcanzó un nivel alto, ya que la demanda proviene principalmente de los jóvenes.

Berru (2020), en su estudio, presenta como objetivo general caracterizar las puntas de chícharo importadas entre 2012 y 2016. Su tipo de estudio fue cualitativo

mediante análisis descriptivo y analítico. La data recopilada en el presente estudio fue ex post facto, siendo las fuentes utilizadas: Trade map, Prom Perú y Siicex. Además, emplearon el estudio documental como técnica de recopilación de datos, tales como cuadros estadísticos, gráficos de línea y mapas. Se concluyó que las importaciones de arveja partida., durante el periodo 2012-2016, presentan una tendencia ascendente tanto en volumen como en importación.

Obregón (2019), en su investigación, tuvo como objetivo determinar la asociatividad entre el conocimiento del proceso de importación en la región Lima y la competitividad de las autopartes importadas de Mypes, en 2018. El tipo de investigación fue básica con un diseño de correlación no experimental, como técnica se empleó la encuesta y como instrumento fue el cuestionario que contuvo una evaluación del proceso de importación e información sobre la competitividad comercial. La muestra incluyó 83 importadores de repuestos de la región Lima, 2018. Un hallazgo importante fue que el 95,2 % de los empresarios tenían un conocimiento insuficiente sobre el procedimiento de importación, lo que se reflejó en una baja competitividad (86,7 %). Como conclusión, el conocimiento sobre el proceso de importación está relacionado con las diferencias de competitividad para la compañía.

Gallo (2020), en su estudio, menciona que el objeto es precisar la asociatividad de la importación de repuestos y el transporte de carga de la empresa HVC GROUP SAC. El método de investigación fue cuantitativo y descriptivo, diseño de investigación transversal, no experimental. Mediante una fórmula estadística se determinó trabajar con una muestra de 30 colaboradores de la empresa HVC, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, teniendo efectos positivos para la investigación. Por lo que se concluye que sí existe una



asociatividad entre ambas variables, además, la empresa tuviera empleados más capacitados, mejores condiciones de trabajo y cumplimiento de las obligaciones comerciales en materia de documentación, aumentaría la competitividad en el mercado.

Rodríguez (2021), en su investigación, refiere que el método utilizado para desarrollar el estudio fue el método cualitativo, un diseño no experimental con un nivel descriptivo transversal. La muestra está compuesta por tres trabajadores principales en el procedimiento de gestión de importaciones. Por lo tanto, el método utilizado para recopilar datos fue una entrevista, y el instrumento fue una guía de entrevista que consta de 15 preguntas correspondientes a las dimensiones de las variables. En cuanto a los resultados, las entrevistas a los socios comerciales seleccionados fueron positivas para la empresa importadora debido a que fueron bien planificadas y organizadas en cuanto a la gestión de importación. Concluyó que es importante utilizar la gestión ordenada y intachable para el desarrollo de la empresa, lo que ayuda a evitar contratiempos y gastos adicionales.

Huamani (2019), en su estudio, manifiesta como propósito determinar la incidencia de los costos de importación y la rentabilidad del distrito de Comas en 2018. La población era de 100 empresas de construcción en el distrito de Comas y una muestra que consiste en 50 personas a cargo de la gestión, contabilidad, importaciones, etc. El cuestionario se usa como instrumento, con elementos de acuerdo con la dimensión de investigación; la fiabilidad es llevada a cabo por el alfa de Cronbach, obteniendo resultados positivos. Concluyó que los Incoterms pueden afectar significativamente a los costos finales de importación, por lo que se tiene que hacer una buena elección para evitar incurrir en costos adicionales a la

empresa, si esto llegara a suceder, sería debido a la falta de capacitación al personal responsable del área de importaciones.

Para López & Palpa (2022), el objeto de la investigación fue establecer la inteligencia de negocios e importar máquinas expendedoras de Eco Vending Company Huancayo City. El método fue cualitativo, enfoque descriptivo no experimental. La muestra estuvo conformada por catorce trabajadores de diferentes áreas de la Empresa Eco Vending. En cuanto al instrumento, fue un cuestionario y la técnica utilizada fue una encuesta. Para obtener los resultados del estudio, utilizó un cuestionario que contenía treinta interrogantes propuestos correspondientes a las dimensiones variables; la encuesta fue utilizada por Eco Vending Company, usando Google Forms y de los resultados tenemos que decir que la inteligencia comercial es un apoyo esencial para desarrollar y aumentar su eficiencia y productividad. Se concluyó que el estudio actual sentó un precedente para ayudar a Ecovending a tomar mejores decisiones utilizando inteligencia comercial.

Para Guevara (2021), en su investigación, el objetivo era ofrecer una mejora constante en el proceso de importación de la logística para aumentar la competitividad en la agencia internacional de carga EMA Saximan Inc. El método de investigación fue mixto y con un diseño descriptivo no experimental. La población eran los empleados de la agencia internacional Naviera Ema Saximan Inc., la muestra consistió en 5 empleados entre ellos, el gerente general, el gerente de logística, el gerente de servicio, 2 empleados más del área de logística, la técnica utilizada fue la entrevista, la cual se analizó cuidadosamente en los documentos de Microsoft Word 2013. La conclusión fue que Ema Saximan. Perú S.A.C. es competitivo e inestable para sus competidores, sin embargo, algunas decisiones

ineficientes del personal les impiden posicionarse entre las empresas líderes y llegar a un status quo.

### **Antecedentes locales**

#### **Variable Gestión de Compras**

Para Celis (2019), en su investigación, objeto general fue determinar cómo la gestión de adquisiciones puede mejorar los objetivos de adquisición de los productos tecnológicos de Universal Import Perú SAC. El tipo de investigación fue mixta, se utilizó la guía de entrevista y revisión documentaria, la población fue dividida en cuatro grupos, incluidos los empleados de la compañía importadora que se encarga del proceso y gestión de importación, no obstante, la muestra consistió en solo 3 personas en gerencia: Sarah Espinosa Vásquez, Juan Antonio Vergara Espinosa, Violeta Sánchez Becerra. Se concluyó que, en el transcurso de aprovisionamiento de los mouses, la compañía fracasó al no negociar con los proveedores locales, en consecuencia, tuvo una nacionalización de la carga costosa y una baja competencia en el mercado interno.

Para Caicedo & De La Cruz (2020), en su investigación, su objetivo fue analizar el impacto de la gestión de compras en la competitividad en empresas exportadoras de cereales, legumbres y productos agrícolas de la provincia de Lambayeque en el año 2018. Para lograrlo, es importante analizar la atmósfera productiva de la empresa, cadena de comercialización, costos, diferencias en las exportaciones y la calidad de las legumbres. El método fue no experimental, transversal, de tipo descriptivo; la población y la muestra son todas las empresas exportadoras de leguminosas de grano de Lambayeque. Así mismo encuestaron a productores de leguminosas de grano. Se concluye que la gestión de compras si

tiene un impacto en la competitividad de las empresas agroexportadoras de leguminosas.

### **Variable Importaciones**

Según Izquierdo (2021), en su estudio, su objeto general fue establecer cómo realizar un plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de China. El método de investigación fue descriptivo, utilizando métodos cuantitativos y diseño no experimental. La población y muestra estuvo conformado por cuatro compañías importadoras que venían trabajando para comercializar este tipo de trilladoras provenientes de China, la técnica y los instrumentos empleados fueron la entrevista y guía de entrevista, se realizó las entrevistas a compañías importadoras de trilladoras en la región para entender a los posibles clientes. Se concluyó que la región Lambayeque cuenta con un amplio mercado para el sector agrícola, en especial para el arroz.

Para Díaz (2021), su estudio, tuvo como objetivo general proponer un plan de mejora para el proceso de repuestos automotrices del taller AUTOMAN en Chiclayo, 2021, con un enfoque cualitativo, tipo de estudio descriptivo, diseño no experimental. La población está conformada por el total de colaboradores de la empresa Automan que son 15. La muestra fue por conveniencia se consideró a todo el personal, utilizaron la encuesta y el cuestionario, se analizó la data recopilada de las encuestas, con ayuda del programa Excel para establecer el nivel de importación del taller Automan. Como resultado, el 73,33 % de los socios confirmaron que el nivel de importaciones fue bueno, pero las dificultades reflejaron que había margen de mejora para cumplir con todo lo acordado en las negociaciones, y se incurrió en algunos costos adicionales como comisiones y fletes y estrictos procedimientos aduaneros. Se compararon tres procedimientos

de importación diferentes. La conclusión es que Automan debe centrarse en el proceso del taller y subcontratar a una empresa con experiencia para manejar el proceso complejo, puede costar un poco más de dinero, pero ser más rentable a largo plazo.

Para Fernández (2021), el objetivo de su tesis fue determinar estrategias logísticas para la mejora de la importación de maquinaria y accesorios agrícolas para Grupo Agrotec Maquinarias SAC, así como analizar el proceso de importación actual y encontrar planes ante la falta de estrategias logísticas en toda la región, es necesario diseñar estrategias para mejorar la importación de maquinaria y accesorios agrícolas de la compañía. En el estudio, desarrolló un diseño no experimental descriptivo tipo propuesta de estudio siguiendo métodos cuantitativos, donde se seleccionaron 9 trabajadores y 4 especialistas en problemas de importación, para quienes se utilizaron herramientas de entrevistas y encuestas para compilar el estudio. Analizando los resultados, nos damos cuenta de que la aplicación de estrategias es fundamental para reducir costos y tiempo de entrega durante el proceso de importación. En definitiva, el estudio concluyó que debido a la falta de profesionales se han identificado falencias en la importación, entre otras cosas, existe la necesidad de brindar un flujograma del aprovisionamiento de compras, mejorando así el negocio de importación de maquinaria.

## **1.2. Bases teóricas**

### **1.2.1. Definición**

A continuación, se define las variables: La gestión de compras y las importaciones considerando sus definiciones y rubros.

## **1.3 Variable Gestión de Compras**

### **1.3.1 Compras internacionales**

Para Sangri (2014), la gestión de compras implica la planificación, implementación y control de procesos de bienes de forma eficaz y eficiente, incluido el almacenamiento de productos para su posterior distribución a los clientes finales. Igualmente, indica el valor del suministro en el área logística, teniendo en cuenta también la tramitación aduanera, las aprobaciones, los tipos de canales de control (rojo, naranja, verde), la tributación, estiba y desestiba de mercancías en puertos o aeropuertos. Por lo tanto, conforme el envío de la mercancía y verifique que los documentos estén correctos para evitar problemas logísticos y sobrecostos.

Para Heredia (2011), la gestión de compras implica un proceso logístico continuo de insumos, incluyéndose directa o indirectamente en el proceso logístico. Estos insumos están disponibles en el lugar solicitado por el cliente en la cantidad adecuada, al precio acordado y en el tiempo pactado, es decir, ni antes ni después, ya que tanto las entregas anticipadas, no planificadas y los retrasos no previstos dificultaron el proceso de producción del comprador.

Para Bermeo et al. (2005), la gestión de compras en las importaciones tiene diferentes conceptos, por lo que varía según el contexto específico para lo cual se da los siguientes conceptos:

El contrato se refiere al abastecimiento continuo de mercancías involucradas directa o indirectamente en la cadena productiva. Estos bienes deben ser entregados en el tiempo preestablecido, al precio indicado, en el lugar deseado por el consumidor, es decir, ni antes ni después, ya que ambos no están en el presupuesto. La entrega anticipada de un artículo puede generar costos no

presupuestados, como retrasos inesperados, que pueden amenazar la cadena de producción de varios procesos.

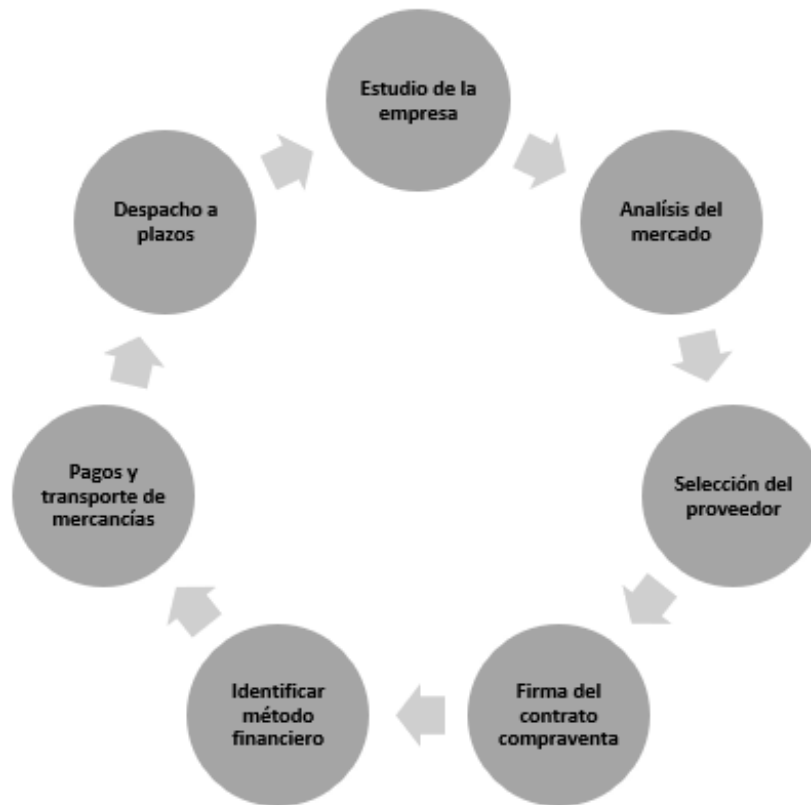
La gestión de aprovisionamiento está vinculada con la logística y la adquisición es la primera función en la cadena de suministro, la cual es de vital importancia, los repuestos y recursos humanos son necesarios para el mantenimiento del área. Diversas actividades son el resultado de la planificación y previsión de las necesidades de la empresa. Por lo tanto, el proceso de aprovisionamiento es una fuente alternativa de abastecimiento que puede atender de manera efectiva los requerimientos de la empresa (Flores et al., 2019).

#### **1.3.1.1 Etapas del proceso logístico en la Gestión de Compras**

Según Mincetur (2016), son las responsables del movimiento de mercancías desde el país de origen hasta el país de destino, para utilizar un proceso logístico de importación eficiente que involucre a múltiples operadores logísticos en la realización de diversas funciones y actividades, como el transporte de mercancías con el mínimo tiempo y seguridad.

**Figura 1**

**Etapas del proceso logístico en la gestión de compras**



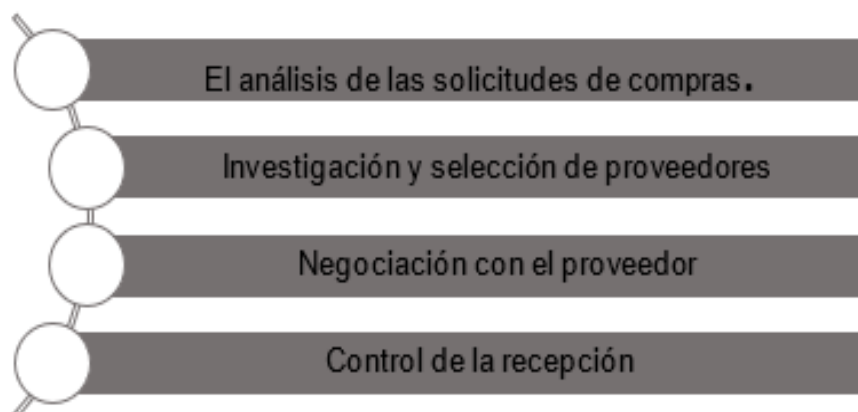
Nota: Adaptado Mincetur (2016)

**1.3.2 Fases del ciclo de compras**

Según Mincetur (2016), el ciclo de compra es un proceso que tiene varias etapas para las compras de un determinado producto, que debe realizarse de forma continua y necesaria cuando el stock se está agotando. Podemos mencionar los siguientes:



**Figura 2**  
**Ciclo de compras**



Nota. Adaptado de Muñoz (2017).

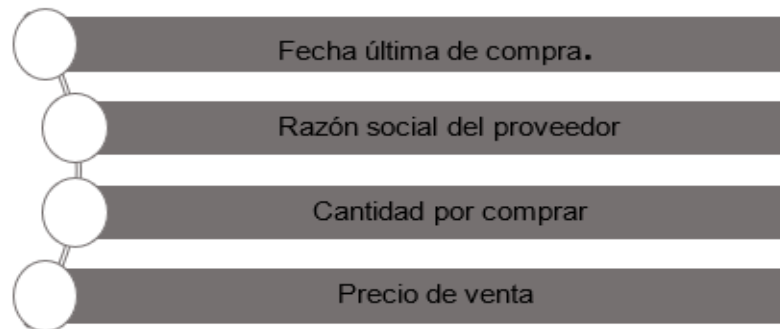
### **1.3.3 Análisis de las solicitudes de compras**

Esta fase inicia cuando el gerente de abastecimiento recibe solicitudes de compra emitidas por diversas áreas para un material específico, el área de compras evaluará la orden y reportará las especificaciones históricas del material, características y fechas de recepción correspondientes, tal como están (Muñoz, 2017).

Para Muñoz (2017), en caso de solicitud de compra, la empresa deberá enviar al área de compras un listado con los antecedentes del material solicitado, el cual deberá contener los principales datos:

**Figura 3**

**Solicitud de compra**



Nota: adaptado de Muñoz (2017).

### **1.4 Teorías de la Gestión Logística Internacional**

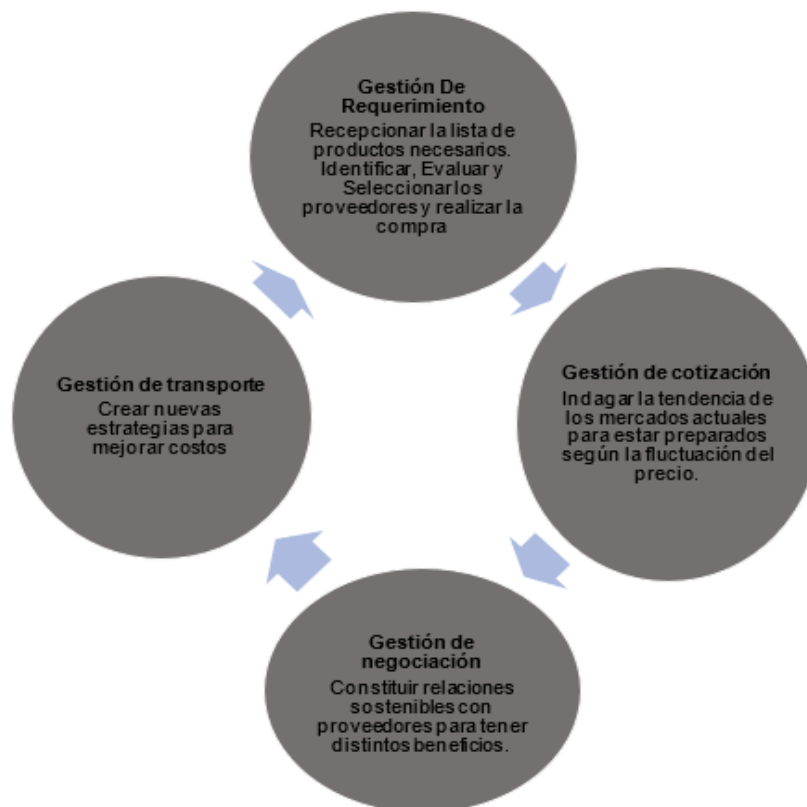
Según Handabaka (1994), la logística en el comercio internacional puede reconocerse como distribución física internacional (DFI), que puede definirse como un sistema que optimiza los costos, el tiempo y la calidad de los servicios, la gestión estratégica de la oferta, el movimiento y almacenamiento de inventario.

#### **1.4.1 Gestión de Compra.**

Según Escudero (2019), se da cuenta de que esta gestión es hoy una serie de medidas para satisfacer la demanda y asignar bienes de manera eficiente para satisfacer las necesidades de diferentes mercados, tiene las siguientes dimensiones:

**Figura 4**

**Dimensiones de la Gestión compras**



Nota. Adaptado Escudero (2019)

**1.4.1.1. Dimensión Gestión de Requerimiento**

Según Gómez (2013), este proceso se lleva a cabo eficientemente, garantizando los bienes y servicios disponibles para el desarrollo de la productividad de la empresa y, por lo tanto, logra los objetivos planificados.

**Proveedores**

Son esenciales en una compañía por su disposición, es el encargado de brindar el servicio o los productos que espera (Silva, 2016).

## **Búsqueda de Proveedores:**

No es necesario tener las mejores entradas a un precio alto que obliga a subirle el precio al consumidor final o precios bajos con un producto de mala calidad.

Es por ello que esta fase se requiere ser muy meticulosa, además es importante tener información detallada sobre proveedores para evaluar de acuerdo con los criterios de cada empresa y que este es el más cómodo.

Para Silva (2016), la Gestión de Requerimiento cuenta los siguientes indicadores:

### **a. Identificación del proveedor**

Los proveedores son directamente responsables del proceso de entrega de la empresa. Proporcionan bienes que dependen en gran medida la operación y la gestión de estándares de calidad de producción y distribución. Este proceso es de gran utilidad en la gestión de adquisiciones porque brinda información completa y relevante para efectos de clasificación en cada etapa (Heredia, 2011).

**El Registro de Proveedores (RP).** Se da a través de la elaboración y análisis de documentos generales de identificación de proveedores para confirmar elementos operativos, materiales, económicos y financieros. Un registro de proveedores es un registro de información sobre los proveedores de una organización y debe ser generado por los responsables de la gestión de adquisiciones para garantizar un seguimiento informado y detallado de sus características y comportamiento. Las organizaciones eligen hacer esto

utilizando un software o diseñado para este propósito. Los registros de proveedores deben incluir al menos los siguientes campos:

1. Campos de datos: Debe contener los términos de inicio del registro; el nombre de la sociedad, según consta en los documentos de participación y representante legal de la entidad; dirección residencial principal; principal ciudad de residencia, número de teléfono principal, distintivo de llamada especial y número local; número de fax; dirección postal y ciudad; dirección electrónica y sitio web; nombre, apellidos y teléfono de contacto; eventos.
2. Campos de datos legales: Documentación del representante legal; Número de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) del proveedor.
3. Información técnica: Ofrece el producto suministrado por el proveedor; los beneficios de su uso; los beneficios económicos de su uso y certificación.
4. Área de Referencia Comercial: antecedentes o referencias comerciales nacionales e internacionales.
5. En la columna de información de pago financiero: el nombre de la estructura financiera de la cuenta bancaria del beneficiario, la sucursal de apertura de la cuenta, el tipo y número de cuenta del beneficiario. para hacerlo el monto del pago será acreditado.

**b. Evaluación de proveedores**

Según la selección, un proveedor debe cumplir con una serie de criterios de productos que deben ser aprobados de manera rutinaria para el envío masivo. Pueden ser completamente diferentes, y la complejidad del

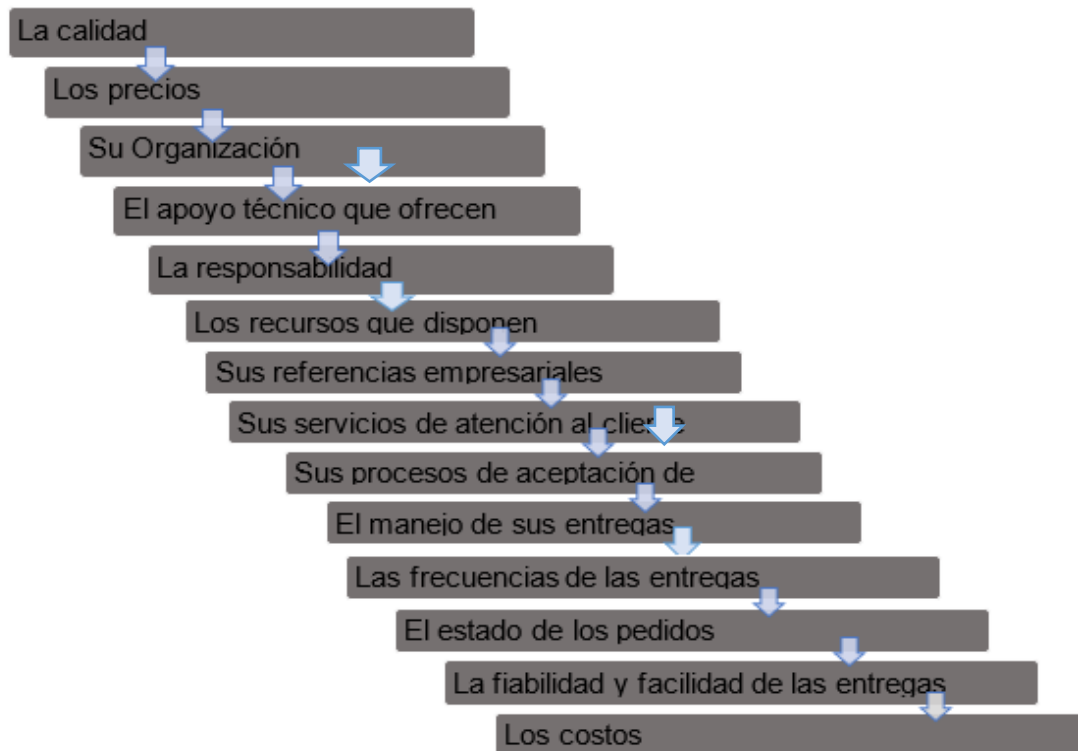
proceso de certificación depende de muchos factores, como la complejidad del producto, la novedad de la tecnología utilizada, la importancia de usar el producto para el cliente. La opción es el resultado de una evaluación organizada que lleva a cabo cada proveedor seleccionado.

**c. Selección de proveedores**

De acuerdo con Silva (2016), muestra que no se puede negar el papel principal que juegan los proveedores, se encuentra al inicio de todas las actividades comerciales, por lo que se debe tomar una muy buena decisión, la selección de los proveedores adecuados no es tarea fácil, pues se incluye un gran número de métodos, lo que ha dado lugar a un debate sobre cuál de estos refleja mejor la calidad del vendedor y cuáles son las mejores formas de evaluar su desempeño. La decisión debe tomarse entonces sobre cuestiones claras, tales como:

**Figura 5**

**Criterios para selección de Proveedor**



Nota: Adaptado de Silva (2016)

**1.4.1.2. Dimensión Gestión de Cotización**

Para Campos & Becerra (2018), la estimación del precio es un procedimiento en el que el vendedor envía documentos al comprador en el extranjero, que incluye el precio del producto solicitado, con todos los costos necesarios para llevar la mercancía al punto de envío acordado, el acuerdo anterior entre las dos partes. El objeto del precio en el comercio internacional es presentar una oferta al comprador, hacer contactos comerciales y después de declarar intereses para obtenerlo, el documento debe determinar las negociaciones entre las dos partes (Incoterm) donde se cotiza, para determinar el costo neto, eso implica la producción de bienes y su distribución.

Para Campos & Becerra (2018), la Gestión de Cotización Cuenta los siguientes indicadores:

**a. Costos por tipo de proveedor**

El área de compras suele ser el encargado de la selección de proveedores, utilizando tradicionalmente el precio como criterio final para la selección de proveedores, y muchas empresas continúan haciéndolo. Al enfatizar el precio, lo que se busca es la competencia entre proveedores, por lo que este tipo de gestión muchas veces asigna el mismo producto a varios proveedores, lo que les da la posibilidad de negociar más grande con ellos, sin depender de un solo proveedor para el suministro.

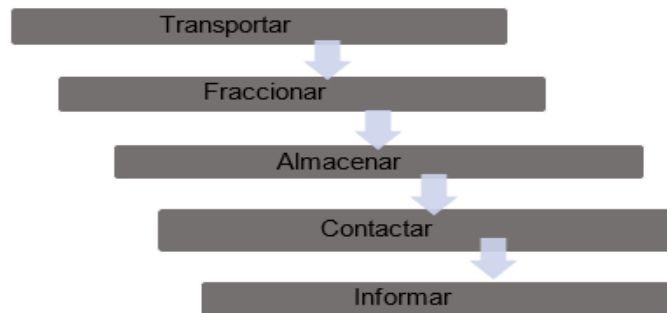
**b. Costos por intermediario.**

Los intermediarios de importación son representantes de las empresas manufactureras y trabajan en conjunto para lograr beneficios mutuos a través de la especialización en las áreas de producción, representación y comercialización. Los intermediarios brindan alternativas más viables para la presentación y evolución de bienes, se convertirá en un conveniente primer paso para la importación. Los canales pueden organizarse mediante arreglos donde se establece o fija un margen de comisión por ventas totales para el agente en función de su actuación en el mercado como promotor y comercialización del producto principal.



**Figura 6**

***Funciones de intermediario***



Nota. Adaptado de Campos & Becerra. (2018)

**1.4.1.3. Dimensión Gestión de negociación**

La negociación internacional es un fragmento importante del proceso de negociación (compraventa), determinando el contenido del contrato y las obligaciones e intereses de las partes. Antes de iniciar las negociaciones, cada parte o potencial negociador debe entender a cabalidad sus intereses y los de la otra parte para determinar el problema a resolver y con ello concluir la negociación, la tarea no se detiene cuando se selecciona al vendedor, sino que, si queremos que este proveedor sea el ideal, tendremos que trabajar con él en la mejora continua, mediante estas acciones de seguimiento y desarrollo de proveedores, de forma que se convierta en una estrategia (Caballero, 2021).

Para Caballero (2021), gestión de negociación cuenta con los siguientes indicadores:

**a. Confianza en los proveedores**

La negociación internacional, comienza cuando un importador considera que un exportador es digno de confianza. Los estudios empíricos muestran que un aumento en las importaciones está más asociado con otros aspectos, como el

precio o las pruebas realizadas al comienzo de las importaciones que con confianza en los proveedores a nivel internacional (Ballou, 2004).

### **b. Capacidad logística de la empresa**

Tiene un rol importante en la entrega de productos, por lo que las compañías manufactureras están siempre tratando de mejorar las distintas etapas de este proceso. Las compañías subcontratan las operaciones logísticas a terceros porque consideran importante contar con una autoridad aduanera competitiva para manejar la logística de importación. Este estudio, basado en información teórica de referencias, define la capacidad logística como la capacidad de una empresa para transportar productos directamente desde el punto de origen hasta el punto de destino (Chaverra, 2016).

### **c. Conocimiento de los trámites aduaneros.**

A medida que los importadores adquieren experiencia, aumenta la probabilidad de comprar en el extranjero. Así, en este estudio, el conocimiento de los trámites aduaneros es la capacidad de entender y manejar los recursos requeridos para importar mercancías eficientemente.

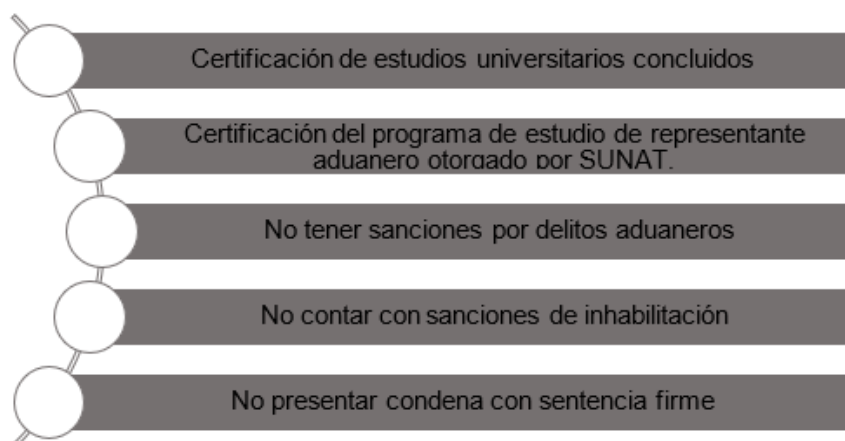
Según Caballero (2021), en la actualidad, muchas autoridades aduaneras están plenamente interesadas en los exportadores e importadores, en los diversos procesos que intervienen en los negocios internacionales. Es por lo que deben considerar los siguientes puntos para contratar a un representante aduanero:

- Conocimientos expresados sobre mercancías importadas
- Prestigio en la región para poder:
  - Comparar: precio, calidad, calificación.
  - Priorizar la velocidad.
  - Búsqueda eficiente.

Para que un agente de aduanas tenga un permiso de trabajo, debe tener los siguientes documentos:

**Figura 7**

### **Requisitos agentes de aduanas**



Nota: Adaptado de Sunat (2019)

#### **1.4.1.4. Dimensión Gestión de transporte**

En el envío real de mercancías, el envío internacional es el rubro que más incide en el precio final. Los factores que los importadores deben considerar al elegir el método de envío más apropiado.

Según Caballero (2021), incluyen los siguientes indicadores:

##### **a. Costo**

Estos incluyen el precio de compra desde el inicio y todos los costos para colocar el producto importado en el almacén de la empresa. Los cargos adicionales incluyen: envío, seguro, aduanas, aranceles de importación, manejo, envío y cargos generales; también, incluyen cargos directamente atribuibles al bien, así como los cargos indirectos, como la adquisición externa y el soporte de ventas.

## **b. Distancia.**

El flujo comercial entre dos países está determinado básicamente por la distancia entre ellos y el tamaño de sus economías. Además, el distanciamiento físico afecta también a los servicios donde no hay movimiento físico de bienes.

## **c. Tiempo de transporte.**

Como sugiere el nombre, "tiempo de tránsito", en logística se refiere al tiempo entre la carga de un producto en el origen y la descarga en el destino en relación con la operación de envío

## **1.5. Variable Importaciones**

SUNAT (2017), el régimen aduanero permite el ingreso de mercancías al recinto aduanero por concepto de impuestos especiales, anticipo o garantía (según sea el caso), pago de impuestos, derechos y demás impuestos aplicables, pago de deberes y sanciones adicionales de acuerdo con los procedimientos. y otras obligaciones. Como la nacionalización de las mercancías importadas.

Tejada et al. (2019), manifestaron que es el tránsito legal de un bien o servicio obtenido de otro país para uso o consumo en un país; por las razones anteriores, las importaciones pueden considerarse inmersión dentro de las fronteras nacionales. Todos los bienes o servicios de otra nacionalidad que se anuncien con fines comerciales también deben indicar que el transporte de esos bienes o servicios se rige por ciertas reglas conocidas como INCOTERMS.

Según Sánchez & Weikert (2021), el proceso de importar bienes o productos del exterior se le llama logística, la cual significa calidad, tiempo y costo, quiere decir que una buena compra internacional es un bien obtenido de acuerdo con

requisitos y especificaciones predeterminados, el producto está disponible a un precio asequible en poco tiempo y es responsabilidad del departamento de compras manejar la relación con el proveedor, de antemano utilizando la oferta correspondiente para comprender el precio del pedido, los métodos de pago, los contratos establecidos con referencia a las tarifas, el cálculo y la evaluación de la cantidad requerida del producto. Los procedimientos y documentos utilizados en el acuerdo se llevan a cabo con la ayuda de una serie de documentación, certificaciones y permisos.

Según Duarte & Román (2017), el ingreso de mercancías con el propósito de comercializarlas al país de destino, respetando los trámites y obligaciones aduaneros, de acuerdo con el régimen de importación de cada país.

#### **1.5.1. Ley General de Aduanas**

El Decreto Supremo Ley N.º 1053 conecta dos entidades, la primera está dependiente de la SUNAT y la segunda comprende tanto a las personas naturales como jurídicas que intervienen en la entrada y salida del país, arribo, traslado y despacho de mercancías hacia y desde la aduana (Sunat, 2019).

Esta ley es fundamental y es la encargada de la regularización del movimiento internacional entre diferentes países, su finalidad es proteger la economía y producción nacional.

#### **1.5.2. Relevancia de la importación**

La función de la importación es ofrecer a cada mercado nacional una oferta más amplia, ya que el país puede tener baja producción. Además, forman un elemento fundamental porque ofrecen una mayor seguridad tanto para el consumidor como para la producción nacional. La importación es un factor clave para cada país porque estimula y promueve la competitividad de las empresas. Los

productos que entran el mercado interno generalmente se usan como materia prima y generan las condiciones para la formación de la cadena de producción (Mincetur, 2014).

### **1.5.3. Condiciones de transacción.**

Según Sunat (2017), las condiciones para la implementación de transacciones de bienes, tanto en la entrada como en la salida, deben considerarse frente a varios criterios de acuerdo con el país al que son nombrados. En Perú, para realizar estos procedimientos, es necesario tener en cuenta lo siguiente.

- Determine el importador, exportador, propietario o destinatario de bienes
- Determine el grado comercial del importador, que puede ser un fabricante, vendedor mayorista, vendedor minorista, etc., utilizando el código que contiene, que puede cruzar de uno a diez.

- Determine el proveedor.
- Determinar la naturaleza de la transacción, ya sea compra/venta a precio fijo, con precio ajustable, para uso en el exterior y para posterior exportación; suministros gratuitos.

- Si hay un intermediario, se debe determinar.
- Especificar número y fecha al emitir factura.
- Aceptar los Incoterms.
- Presentar documentos de embarque.
- Realización de declaraciones aduaneras de mercancías.

### **1.5.4 Errores al momento de la importación**

Los errores que generalmente ocurren durante las importaciones son a menudo el resultado de la falta de experiencia y conocimiento del importador sobre

la gestión de aduanas, por lo que es importante que el importador se capacite para evitar pérdida de mercancías o sobrecostos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

A continuación, algunos de los errores más comunes:

- No evaluar la capacidad de compra.
- No tiene en cuenta las diferentes culturas de los países.
- No elegir el socio comercial adecuado.
- No elegir el mercado objetivo correcto.
- Redacción de contratos sin tener en cuenta la parte legal del país de origen.
- No existe una estructura interna adecuada para gestionar las actividades de importación.
- No se necesitan planes ni instrucciones de importación.
- Incumplimiento de cotizaciones o acuerdos de negociación pactados.
- No evaluar o seleccionar adecuadamente los servicios de los operadores comerciales relevantes al momento de la importación.

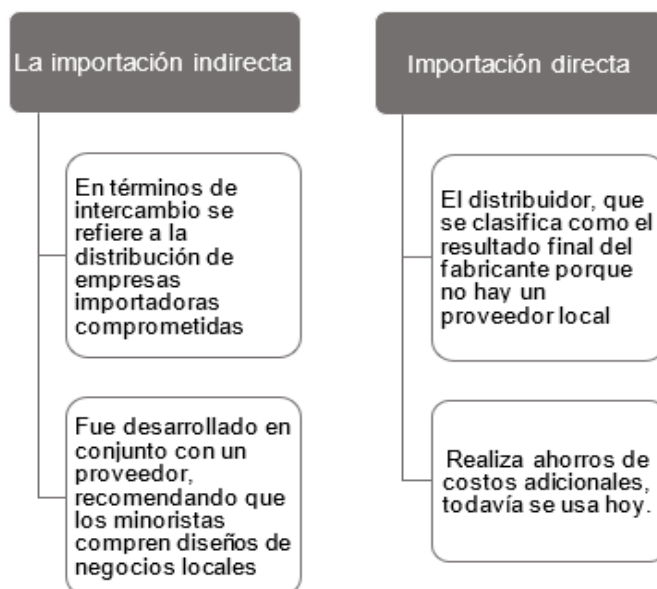
#### **1.5.5 Modalidades para la Importación**

Según González et al. (2011), existen dos tipos de importaciones, una para producción y consumo, la otra para bienes y servicios intermedios. Las compañías extranjeras que introducen productos en el mercado interno deben garantizar alta calidad y precios más bajos que las organizaciones nacionales. Por lo tanto, los proveedores extranjeros están preocupados por la entrada de productos que no están disponibles en el país. También existe el concepto de tres (3) tipos de importadores, primero aquellos que buscan proveedores en todo el mundo para asegurar ventas a nivel nacional, luego aquellos que buscan vendedores que

ofrecen precios preferenciales y un servicio económico y, en última instancia, los que traen nuevos comerciantes a su cadena de suministro.

**Figura 8**

**Modalidades para la importación**



Nota: adaptado de González et al. (2011)

**1.5.6. Regímenes de importación**

Según Sunat (2019), en la Legislación Aduanera se manifiesta las leyes y reglamento que involucren actividades de comercio exterior, el régimen de importación para el consumo se consideran los siguientes artículos:

**Importación para el consumo**

**Artículo 49º.-** El régimen permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para el cobro y pago anticipado o en garantía de los derechos de aduana y demás cargos aplicables, así como para el pago de impuestos adicionales y multas definitivas, así como para realizar trámites y otras cargas en la aduana. Las mercancías extranjeras se consideran nacionalizadas.



**Artículo 50º.-** Importación a Zona Aduanera Preferencial Especial, las mercancías extranjeras importadas para consumo en la Zona Especial se consideran nacionalizadas únicamente para los territorios antes mencionados. Para que dichos bienes puedan ser considerados nacionalizados en el territorio aduanero, los bienes deben estar sujetos a las leyes vigentes en ese país, y servir como depósito de los impuestos recaudados durante la importación para el consumo.

### **1.5.7. Proceso de Importación**

Para Peralta (2017), el proceso de importación según Centro de Estudios de Comercio Exterior y Derecho Aduanero se debe considerar 7 pasos generales, los cuales se enfocan en el proveedor y en la logística.

#### **Proveedor**

La importación, como proceso de compra, empieza con la identificación de la mercancía, después de evaluar el precio, calidad y competencia el cliente decide comprar un determinado producto. Después se hace contacto con el proveedor para definir los INCOTERM, es decir, determinarán las responsabilidades del comprador, vendedor y transportista, en tanto quiénes harán los documentos, las condiciones para entregar los productos, dónde se entregará y quiénes asumirán los costos y riesgos del proceso. Por último, se efectuará el pago, ya sea parcial o total, según lo acordado (Olivares, 2009).

#### **Logística**

Una vez tomado los acuerdos se procede a empezar la logística con el embarque de origen, teniendo conocimiento del punto donde saldrá la mercadería y la identificación de la nave que la transportará. Llegando a las Aduanas del país

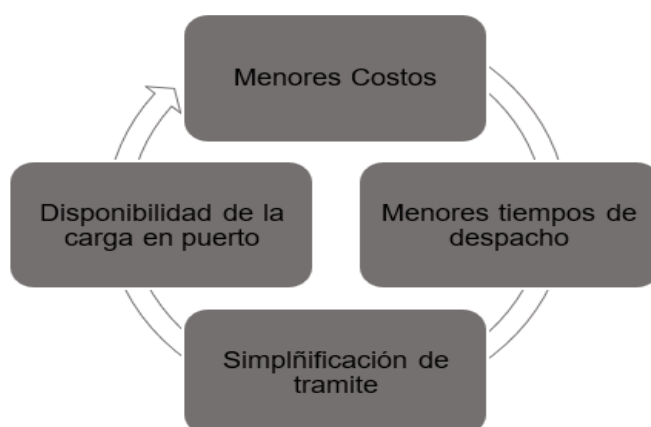
de destino. En este punto se debe identificar la modalidad de desembarque (Sánchez & Weikert, 2021).

En Perú, las mercancías se solicitan bajo 3 modalidades:

**A. Despacho anticipado:** Primero, puede reducir el costo del transbordo a los almacenes, tiempo de inactividad del contenedor ; en segundo lugar, en los trámites previos al arribo de las mercancías, se puede acortar el tiempo de entrega en forma de transferencia de DUA, pago de impuestos, asignación de canal de control, acortado, en tercer lugar, la simplificación de trámites a través de transmisiones electrónicas que permitan correcciones automáticas, tales como el uso de garantías anticipadas y finalmente la disponibilidad de cargas portuarias a través de canales verdes, naranjas y rojos libres (Sunat, 2014).

**Figura 9**

**Despacho Anticipado**



*Nota.* Adaptado de (Sunat, 2014)

**B. Despacho diferido:** Los productos en este caso se solicitan hasta que el producto esté en el país, por lo que aduanas lo registra cuando llega el transporte con la mercancía y se da plazo de 15 días para solicitar lo

importado mediante el régimen de importación, o será considerado abandono.

**C. Despacho urgente:** En este caso, se solicita el ingreso de productos que necesitan despacho urgente debido a su naturaleza, por ejemplo, animales vivos, radiactivos, combustibles, etc, siendo que las mercancías de autopartes corresponden al despacho anticipado (Huamán, 2019).

De acuerdo con el portal web de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) describió el proceso de la siguiente manera:

- ❖ **Fase 1:** De acuerdo con los documentos aduaneros electrónicos e información de proveedores, al inicio del proceso se deben considerar los documentos de consumo correctos y la declaración aduanera única.
- ❖ **Fase 2:** Los datos son validados por el Sistema Integrado de Gestión Aduanera y, si se procesan correctamente, ingresan a un concepto automático que da una cifra. Pagar impuestos o recaudar impuestos.
- ❖ **Fase 3:** Pago de la deuda tributaria, que puede ser en efectivo o cheque.
- ❖ **Fase 4:** Una misiva en la página de la SUNAT le informará sobre la tarifa del canal para el método de control de declaraciones.
- ❖ **Fase 5:** Promoción: En esta fase se recibe y ejecuta el registro del expediente correspondiente.
- ❖ **Fase 6:** Responsable de la revisión documental de las solicitudes electrónicas de identificación física, verificación y tramitación de DUA.

- ❖ **Paso 7:** Esta es la etapa final para el retiro de bienes o bienes solicitados por empresa extranjera.

### **1.5.8. Incoterms utilizados para la importación.**

Según Mincetur (2013), los importadores (compradores) deben elegir Incoterms, que brindan más certeza y control sobre el costo de su método de envío elegido, como marítimo, terrestre y aéreo. Para controlar los costos y negociar con eficacia, es importante desarrollar reglas con las partes involucradas. Los más utilizados para la importación son:

**FOB:** Entrega a bordo significa que el vendedor es responsable de cargar la mercancía en el buque acordado en el puerto de embarque acordado y luego entregarla al comprador. Los riesgos surgen del uso de Incoterms para la entrega de mercancías a bordo, el comprador corre con todos los costos desde la fecha de envío de los bienes, por lo que todos los riesgos y costos permanecen con el vendedor hasta que estén claramente definidos y acordados.

Según Mincetur (2013), los Incoterms FOB son dos términos que requieren que los vendedores envíen los bienes importados, paguen los derechos de importación o completen los trámites aduaneros de importación y los vendedores deben entregar los bienes al transportista elegido por el comprador.

**EXW:** Conocido como entrega en fábrica, esto significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador para el despacho completo de aduana en sus instalaciones, pero es importante aclarar que no necesita cargar la mercancía en tránsito ni enviarla a exportar. Tiene una obligación mínima con el vendedor (Calderón, 2020).

CIF: También conocido como costo seguro y flete, el vendedor es responsable de asegurar los bienes. Es importante señalar que de acuerdo con la última actualización de Incoterms 2020, el vendedor debe firmar y documentar el alcance de acuerdo con la cláusula de retención (C) correspondiente, lo que permite a ambas partes obtener un mayor poder contractual (Calderón, 2020).

### **1.5.9. Medios de pago internacional**

De acuerdo con Mincetur (2016), los medios de pago incluyen las siguientes opciones:

- ✓ **Transferencia internacional:** Es una instrucción de pago emitida electrónicamente (SWIFT) por el banco al destinatario (exportador) y al remitente (comprador) a través del banco corresponsal. Este método se utiliza para liquidar transacciones comerciales con crédito y prepago.
- ✓ **Cobro internacional** (simple y documental): El banco recibe del vendedor/exportador, dirige el cobro de determinados documentos frente al comprador/importador o al deudor.
- ✓ **Cobros simples:** Estos utilizan documentos financieros u otros cobros donde se registran los pagos en efectivo. Ejemplos: giros postales, pagarés y cheques.
- ✓ **Recogida de documentos:** Incluye la colección de documentos comerciales (facturas, documentos de transporte, certificados de origen, lista de calidad, peso, embalaje, etc.) junto con los documentos acreditativos. Financiación, especialmente futuros.
- ✓ **Carta de crédito:** El banco del importador está obligado a realizar el pago en efectivo o en cuotas a solicitud del exportador, si se presentan todos los

documentos requeridos por la carta de crédito y se cumplen todas las condiciones especificadas.

- ✓ **Términos y condiciones.** Es más seguro para los exportadores y hay poca confianza en su uso.

## **1.6. La Nueva Teoría del Comercio Internacional**

Steinberg (2004), en su trabajo de investigación, mencionó que la nueva teoría del comercio internacional trata de explicar los problemas que la teoría neoclásica del comercio internacional no puede explicar. Describe que no existe competencia perfecta en el mundo, solo competencia imperfecta y que la industria tiende hacia la competencia monopolística u oligopólica. De esta forma, aseveró que la mayoría de los productos en los mercados internacionales se intercambian en industrias con poder de mercado. Por lo tanto, agrega, una de las razones del aumento de oligopolios son las importantes barreras de entrada en ciertos mercados, lo que significa que los nuevos jugadores deben invertir mucho para ingresar a la industria.

Según Steinberg (2004), es la existencia de economías de escala resultantes del establecimiento de grandes instalaciones de producción, lo que reduce el costo promedio de producción y por lo tanto aumenta la rentabilidad. Prácticamente todos los negocios, independientemente del producto o servicio que ofrezcan, intentan diferenciarse de la competencia y utilizan recursos publicitarios para diferenciarse. Además, un factor que tiene en cuenta la nueva teoría del comercio internacional es la inversión en investigación y desarrollo, desde el desarrollo de la I+D hasta sus efectos comerciales externos en otros sectores de la economía, pasando por la dificultad de obtención de patentes para productos innovadores. Finalmente,

destaca el papel del gobierno a través de la política industrial en mercados imperfectamente competitivos, aunque no está claro cómo el gobierno debería desempeñar este papel.

### **1.7. Importación para el consumo**

El régimen aduanero permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo previo pago del derecho o garantía (según la situación) y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y sanciones y el cumplimiento de las formalidades y demás obligaciones aduaneras (Sonetos, 2017).

#### **Fases de la importación en el Perú:**

Según Mincetur (2017), en un informe titulado “Análisis de Costos de Fletes Marítimos en Puertos” señala que el proceso de importación se divide en 5 etapas así:

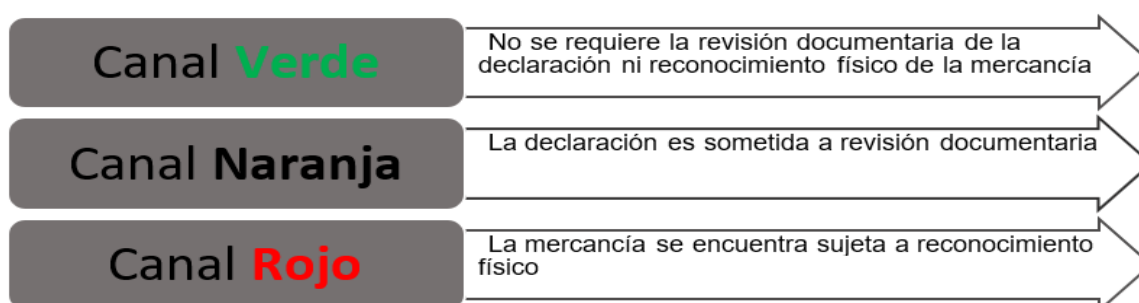
- 1) Etapa de preparación: comprende todos los pasos que deben realizar los importadores y agentes de aduana antes del número de formulario de declaración de mercancías (DAM), tales como: solicitar garantía global, póliza de seguro, visa de compra de mercancías, etc.
  
- 2) Fase de numeración - canal: en esta etapa, los documentos de importación (facturas, documentos de envío, cartas de autorización, licencias de los departamentos de mercancías pertinentes y certificados de origen (si es necesario) y la numeración y DAM deben presentarse a la inspección aduanera estatal. En esta etapa también se determinará el tipo de envío al que se enviará el producto.

3) Fase de arribo-descarga: Esta fase comprende desde la llegada del buque hasta la descarga del contenedor. Este paso depende del tipo de envío del producto enviado, ya que determina a dónde se envía el artículo, ya sea a un puerto o a un depósito temporal.

4) Etapa de inspección: En esta etapa se debe determinar el canal de control al que estará sujeto el producto, los cuales son 3:

**Figura 10**

**Fase de inspección**



Nota. adaptado de (Mincetur, 2013)

5) Fase de Liberación: Comprende desde la finalización de la inspección hasta la liberación, una vez finalizada esta fase, el importador puede manejar su mercancía.

Para Mincetur (2013), en el ABC del comercio exterior en la Guía del Importador para la importación cuenta con las siguientes dimensiones:

**1.7.1. Dimensión Producto**

Según Ortega (2013), un producto es todo aquello que da satisfacción; puede ser un bien o un servicio obtenido a cambio de una moneda con valor adquisitivo. Los consumidores no solo compran un conjunto de características físicas, sino que, lo que es más importante, intentan satisfacer sus necesidades. Por lo tanto, se puede concluir que los compradores realmente obtienen el beneficio y la satisfacción que creen que obtendrán al comprar un bien, producto o servicio



porque este simboliza características, objetivos y patrones sociales. Una compañía debe vender no solo su producto, sino también sus beneficios, y existen dos tipos fundamentales de productos:

**Productos de consumo:** Compras para satisfacer las necesidades de un individuo o familia y se pueden clasificar de la siguiente manera:

- **Duradero:** Perduran en el tiempo, incluso con un uso regular, Por ejemplo, TV, lavadora, coche.
- **No permanente:** se consumen rápidamente, por ejemplo, la comida y la bebida.

**Productos industriales:** Compras para transacciones comerciales o fabricación de otros productos.

#### *1.6.3.1. Indicadores de la dimensión producto*

- a. Precio:** Es un acuerdo de valor entre dos partes que desean beneficiarse del intercambio de bienes y servicios. Los clientes consideran que el precio es uno de los mejores indicadores de calidad. En consecuencia, los precios bajos se asocian con bienes de baja calidad o de segunda categoría, mientras que los precios altos se asocian con productos bien diseñados y fabricados, por lo tanto, de alta calidad o profesionales (Gómez, 2013).
- b. Calidad.** Esta palabra hace referencia al conjunto de cualidades de un objeto que nos permiten emitir juicios valiosos sobre él, en este sentido estamos hablando de las cualidades genuinas, pequeñas, buenas o excelentes de un objeto.

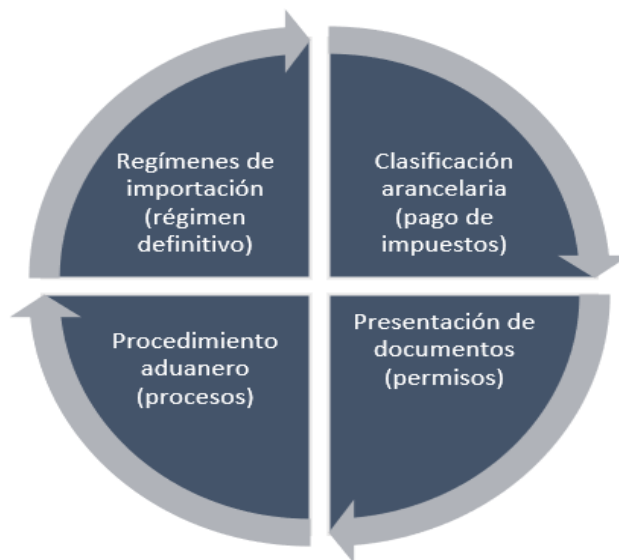
**c. Disponibilidad.** Esto puede deberse a la escasez absoluta de la mercancía ya que su adquisición requiere una mayor producción, que sólo puede obtenerse a un precio más elevado (Tejeda et al., 2019).

**d. Cantidad.** A la estimación de venta y tiempo de entrega del proveedor se le debe sumar la cantidad a pedir.

### **1.7.2. Dimensión Trámites Aduaneros**

Los trámites aduaneros son todos los trámites burocráticos y administrativos, ya sean económicos, financieros o administrativos, que necesitamos en la aduana si queremos importar o exportar mercancías entre países. Una correcta gestión aduanera en el comercio internacional requiere una serie de actividades complejas y difíciles de entender. En la cadena de suministro, existe un vínculo entre las operaciones aduaneras y logísticas. Afirmó que los agentes involucrados buscan obtener una ventaja comparativa mediante el cumplimiento de las normas tributarias, las políticas de comercio exterior y los controles (Coll, 2020).

**Figura 11**  
**Trámites aduaneros**



Nota. Adaptado de Coll (2020)

De acuerdo con Coll (2020), los trámites aduaneros contarían con los siguientes indicadores:

- a. Indicador**
- b. Procesos.**

Este proceso consta de cinco pasos, desde la preparación del documento hasta la emisión del documento.

**Figura 12**  
**Procesos de importación**



Nota: adaptada de (Mincetur, 2017)

### **c. Indicador Pago de impuestos**

Dependiendo del tipo de producto, se aplican los siguientes impuestos a la importación:

#### **Asignando valores**

✓ Imponible: Impuestos de importación sobre artículos.

✓ Base imponible: valor en aduana (normalmente CIF) determinado de conformidad con el Acuerdo de Valor de la Organización Mundial del Comercio.

Tipo impositivo: Actualmente, existen cuatro tipos: 0 %, 4 %, 6 % y 11 %, de acuerdo con los pagos aprobados por la aduana N° 238-2011-CE

#### **Impuesto general a las ventas (GST)**

Mercancías sujetas a impuestos: derechos de importación sobre todas las mercancías.

✓ Base imponible: valor en aduana CIF más impuestos y otros derechos de importación según se define en el Acuerdo de Valor de la OMC.

✓ CIF se refiere al valor en aduana, son los pagos realizados para colocar la mercancía en el puerto de destino, incluidos el flete y el seguro.

✓ El IGV es un crédito fiscal para los importadores. Alimentos: 18%

#### **Impuesto de Promoción Municipal (IPM)**

✓ Objeto del impuesto: Se gravan los bienes importados sujetos al IVA.

✓ Base imponible: Igual al IGV.

✓ Tasa de impuesto: 2 %.

#### **Derechos Específicos-Sistema de Franja de Precios (SFP)**

Impuesto del gravamen: Es un derecho de aduana y se aplica a la importación de determinados productos agrícolas como el arroz y el maíz.

## **Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)**

Mercancías sujetas a impuestos: Se aplican derechos de importación a ciertas mercancías como combustibles, bebidas alcohólicas, automóviles nuevos y usados, refrescos y cigarrillos. La tarifa se aplica a los tres planes.

### **d. Indicador Permiso para la importación**

Los requisitos de importación incluyen todos los requisitos relacionados con la SUNAT y los derechos a pagar, los cuales varían según la mercancía que traigas al país. Para determinar esto, la SUNAT realizará dos procesos para su producto importado.

Identificación de subpartidas según países: Perú, como en todos los países, las mercancías importadas están sujetas a un registro arancelario, donde a cada artículo se le asigna un código que consta de 10 dígitos, con la ayuda de estos códigos, es fácil identificar las mercancías y calcular los impuestos a pagar para ingresar al país. Además, el desglose por países es útil para comprender las limitaciones y ventajas de cada producto importado. Su código de producto debe estar registrado en la declaración de producto que presenta a la SUNAT, si su producto no se encuentra incluido en el registro de clasificación fiscal, puede solicitar a la SUNAT que examine el asunto y realice la aclaración correspondiente.

Las facturas de importación en el Perú deberán contener la información mínima siguiente:

- ✓ Nombre o razón social del remitente y domicilio legal.
- ✓ Nombre del importador o razón social y dirección.
- ✓ Número de pedido, lugar y fecha de emisión.

✓ Marca y otras marcas de identificación del embalaje, número de embalaje.

✓ Categoría de embalaje y peso bruto.

La descripción detallada del producto incluye:

Número de serie, código, marca registrada, especificación, condición del producto (nuevo o usado), año de fabricación u otras marcas de identificación (si las hay). El origen de las mercancías significa el país en el que se produjeron. El valor unitario FOB de la mercancía en su forma comercial en el lugar de origen, ya sea por tamaño, peso, cantidad u otros. Registro de predios y subdominios de terrenos. Número y fecha de la solicitud presentada, número y fecha de la carta de crédito utilizada en este proceso.

#### **e. Indicador Regímenes Aduaneros**

Para Huamán (2015), El sistema aduanero es una operación que proporciona destinos aduaneros para bienes importados o exportados al país, tiene en cuenta diferentes características de la empresa y depende mucho del destino que vaya a tener la mercancía en el mercado peruano, de esta manera se clasificaría dentro de los seis sistemas aduaneros contemplados en la Ley General de Aduanas, además existen sistemas aduaneros especiales.

### **1.8. Definición de términos básicos**

#### **Compra**

El abastecimiento es comprar bienes y servicios de la calidad requerida, en el momento preciso, con los proveedores adecuados y al precio justo. En la filosofía corporativa actual, las adquisiciones deben ser manejadas por un departamento especializado dentro de la propia organización de la empresa (Mercado, 2011).

## **Gestión de compras**

Es una serie de actividades que permiten la compra de productos y servicios requeridos por la compañía, que garantizan el funcionamiento correcto de cuatro componentes básicos: proveedores, calidad, precio de compra y tiempo (Sangri, 2014).

## **Compras internacionales**

Son las compras de productos y servicios entre dos partes en diferentes países, y las partes aceptan la provisión de una parte del producto transfiriendo bienes raíces, y la Parte B paga el precio (Bermeo et al., 2005).

## **Costos de importación**

Los costos de importación consisten en el precio de compra original más los costos incurridos para colocar productos importados en el almacén de la compañía. Estos costos adicionales incluyen: envío, seguro, tarifas de importación e impuestos, envío, transporte y tarifas de aduanas (Gavelán, 2014).

## **Importación**

Es el ingreso de mercancías desde países extranjeros a territorio nacional para su uso o consumo en el mercado interno. Facilita las siguientes acciones: Reponer los suministros nacionales en caso de déficit de producción y negociaciones con el exterior (Sunat, 2019).

## **Incoterms**

Los Incoterms son los términos o condiciones de un grupo de poder internacional establecidos por la Cámara de Comercio Internacional. También se considera parte del contrato un acuerdo entre exportadores e importadores sobre ciertas normas comerciales (Calderón, 2020).

## **Facturas**

Una factura es un documento que certifica el pago por la entrega de bienes o la prestación de servicios en el evento (Sánchez, 2018).

## **Calidad**

Engloba características de un producto o servicio diseñado para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente (Cubillos & Rodríguez, 2009).



**Tabla 1**

**Variable y definición operacional**

**1.9. Variable y definición operacional**

| Variable independiente       | Definición conceptual   | Definición Operacional   | Dimensión                   | Indicador                           | Instrumento                         |                                |
|------------------------------|---|--|-----------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| Gestión de compras           | La gestión de compras implica el abastecimiento continuo de materiales para ser integrados directa o indirectamente a la cadena productiva. Estos deben estar disponibles en el lugar solicitado por el cliente en un tiempo predeterminado, es decir, antes o después, en la cantidad adecuada, en el momento deseado y al precio acordado, se haya acordado o no la entrega anticipada, por ejemplo, los retrasos imprevistos pueden entorpecer el proceso de producción del comprador (Heredia, 2011). | Londño y Ballesteros (2016) Comprende todas las actividades realizadas para la obtención de bienes y/o servicios que deben estructurarse, prevenirse y controlarse en función de la actividad. | Importaciones de la empresa | Partidas<br>Mercados                | Revisión documental (base de datos) |                                |
|                              |   |  | Gestión de Requerimiento    | Requerimiento de materia prima      |                                     | Entrevista: Guía de entrevista |
|                              |   |  |                             | Identificación del proveedor        |                                     |                                |
|                              |   |  |                             | Evaluación de proveedores           |                                     |                                |
|                              |   |  | Gestión de Cotización       | Proceso de selección de proveedores |                                     |                                |
|                              |   |  |                             | Costos por tipo de proveedor        |                                     |                                |
|                              |   |  |                             | Costos por intermediario            |                                     |                                |
|                              |   |  |                             | Gestión de negociación              | Confianza en el proveedor           |                                |
| Conocimiento de los trámites |   |  |                             |                                     |                                     |                                |

|                       |   |  |                       |                                   |                                |
|-----------------------|---|--|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
|                       |   |  |                       | Capacidad logística de la empresa |                                |
|                       |   |  | Gestión de transporte | Costo                             |                                |
|                       |   |  |                       | Tiempo                            |                                |
| Variable dependiente  | Definición conceptual   | Definición Operacional   | Dimensión             | Indicador                         | Instrumento                    |
| Importación           | SUNAT (2017)<br>El sistema aduanero permite introducir mercancías en el recinto aduanero a efectos del pago de impuestos especiales, pago anticipado o (según las condiciones) recargos, multas y garantía de los impuestos, derechos y otros pagos aplicables. regulación N° Otros trámites aduaneros y tasas. | Es un procedimiento o indicaciones para poder realizar la medición de la variable en estudio. Gutiérrez. (2015). | Producto              | Calidad                           | Entrevista: Guía de entrevista |
|                       |   |  |                       | Cantidad                          |                                |
|                       |   |  |                       | Precio                            |                                |
|                       |   |  |                       | disponibilidad                    |                                |
|                       |   |  | Trámites aduaneros    | Procesos                          |                                |
|                       |   |  |                       | Pago de impuestos                 |                                |
|                       |   |  |                       | Permisos para importación         |                                |
| Regímenes definitivos |   |  |                       |                                   |                                |

Nota: Elaborado por Fuentes Chamba Jessica y Lingán Murillo Arianna (2022)

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA**

La presente investigación tiene una metodología basada en un enfoque mixto de tipo básica o pura, con un alcance descriptivo por la forma en la que se realizó el proceso de recolección de datos y con un diseño no experimental.

### **2.1. Diseño Metodológico**

#### **2.1.1. Enfoque**

El enfoque de esta investigación es mixto debido a que se emplea métodos cuantitativos como cualitativos que aportan cada una para resolver los problemas planteados, así mismo la combinación de estos ayuda a tener perspectivas combinadas que enriquecen el estudio (Sánchez et al., 2020).

#### **2.1.2. Tipo**

El presente estudio es de tipo básico porque no se explora la aplicación de los resultados, sino que se contrastan con la teoría existente (Bologna, 2018).

#### **2.1.3. Alcance**

El ámbito de la investigación es descriptivo, porque involucra representaciones de hechos, fenómenos, individuos o grupos para determinar su estructura o comportamiento (Corona, 2016).

#### **2.1.4. Diseño de la investigación: No experimental**

Según Carhuancho et al. (2019), el diseño es no experimental, pues no intenta manipular ninguna de las variables, simplemente se observarán los hechos tal cual suceden.

### **2.2. Diseño muestral**

#### **2.2.1. Población**

La población está constituida por los trabajadores de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. Los criterios de inclusión y exclusión para realizar la entrevista son las siguientes:

#### **Criterios de inclusión de la población de estudio:**

- Trabajadores con más de 2 años de servicio en la empresa.
- Los trabajadores con cargos como analista, supervisor o jefe.
- Los servidores de áreas: administrativas, contable, comercial, importaciones.

#### **Criterios de exclusión de la población de estudio:**

- Trabajadores con tiempo de servicio menor a 2 años.
- Trabajadores que no estén relacionadas al área de estudio.

#### **2.2.2. Muestra**

La muestra es conformada por 3 trabajadores con un criterio por conveniencia no probabilístico.

### **2.3. Técnicas de recolección de datos**

Para este estudio, la metodología de recopilación de datos fue una entrevista y una revisión documental. Según Troncoso & Amaya (2016), se creó como una

herramienta de recopilación de datos que le permite recibir información del tema de la investigación a través del intercambio de diálogos con el investigador.

Calderón et al. (2016), definen la entrevista como "comunicación interpersonal entre un investigador y un sujeto de investigación para obtener respuestas orales a preguntas sobre preguntas de investigación". Se realizará una entrevista a la responsable del área de Importaciones, con el propósito de conocer como es el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa.

#### **a) Instrumento de recolección de datos**

Guía de entrevista es un documento creado por el entrevistador para asegurarse de tratar todos los temas y preguntas pertinentes. La guía de la entrevista contiene una lista de preguntas, temas o tareas que el entrevistador quiere abordar durante la entrevista (Calderón et al., 2016).

#### **b) Instrumento de revisión documental**

La revisión de literatura, como herramienta puede ser cualitativa o cuantitativa, ayuda a construir conocimientos, ampliar las estructuras hipotéticas de los estudiantes y enriquecer su vocabulario para interpretar sus hechos desde su disciplina, por lo que constituye un factor motivador en el desempeño de los procesos investigativos del estudiante (Troncoso & Amaya, 2016).

### **Validez del instrumento**

El instrumento será validado con un grupo de 3 profesionales que cuentan con conocimiento en negocios internacionales e imparten la docencia en la Universidad de San Martín de Porres. Se tienen en cuenta los elementos que componen el estudio (con base a variables, dimensiones e indicadores). La conclusión es que estas preguntas son adecuadas para la investigación.

## **2.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

En el proceso de análisis cualitativo realizado en la investigación, se ejecutó una etapa esencial de transcripción de entrevistas. Esta fase garantizó una documentación precisa y rigurosa de las respuestas proporcionadas por los participantes, respetando la integridad de la información verbalizada, lo cual se considera fundamental para un análisis subsiguiente profundo y fidedigno. Por otro lado, se utilizó la herramienta SmartArt para la representación gráfica de diversos datos y conceptos emanados de las transcripciones. SmartArt facilitó la creación de esquemas que contribuyeron a esclarecer las relaciones, jerarquías o tendencias presentes en los datos cualitativos recopilados. En el ámbito científico de esta investigación, la síntesis y la representación visual se destacaron como elementos esenciales para una comunicación eficaz de los hallazgos. SmartArt se presentó como una plataforma intuitiva y efectiva para la elaboración de representaciones gráficas, permitiendo así una interpretación clara y concisa de los resultados derivados de las entrevistas. Este enfoque combinado de transcripción meticulosa y visualización a través de SmartArt enriqueció significativamente la comprensión y la comunicación de los resultados obtenidos en la presente investigación, contribuyendo de manera substancial al análisis exhaustivo en la gestión de compras para optimizar las operaciones de importación en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (Vara, 2012).

## **2.5. Aspectos éticos**

**Consentimiento informado:** Es el procedimiento el cual se puede garantizar que el sujeto o persona está participando voluntariamente en la investigación (Postigo, 2016).

**Privacidad y Confidencialidad:** Reglamento actual de la Universidad de San Martín de Porres, procesado bajo la Norma 30220, del marco Institucional del Derecho Universitario. Además, el estudio se realizó con respecto a los 3 principios universales de investigación descritos en el Informe Belmont:

- **Respeto por las personas:** Reconocimiento de derechos del autor, citando fuentes libros o revistas (Belmont, 1979).
- **Beneficencia:** Se refiere a la obligación que se tenga que citar al autor o autores sin perjudicar ni hacer un daño obrar en función a la transparencia.
- **Justicia:** Buscar el bien y alcanzar el máximo de los beneficios.

## **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

### **3.1. Resultados de la investigación**

En este capítulo, se describen los resultados obtenidos luego de utilizar estos instrumentos en un estudio de campo; por ende, se eligieron dos instrumentos para alcanzar los objetivos planteados.

Para alcanzar estos resultados satisfactoriamente, se consideró hace uso de un enfoque mixto, además, es necesario recordar que se trabajó con una población, de 03 personas, entre ellas tenemos: al gerente general, jefe del área de importaciones y la asistente de la misma área, en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. Finalmente, se tomaron en cuenta dos instrumentos fundamentales como lo son: la guía de entrevista y la revisión documentaria.

#### **3.1.1. Descripción de la muestra**

La población y muestra de la presente investigación estuvo formada por el gerente general, la jefa y la asistente del área de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C.

#### **3.1.2. Análisis exploratorio**

##### **3.1.2.1. Entrevista**

Después de realizar la entrevista al gerente general de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, Lic. Jorge Luis Coronado Alarcón, y a los colaboradores como la Lic. Luz María Montes Reyes (Jefe de Importaciones) y Keyla Maza Lucero (Asistente de Importaciones), se obtuvo los siguientes resultados:



## **La gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, 2022**

La empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. cuenta con el siguiente proceso para identificar a un proveedor:

- Se realiza una meticulosa investigación acerca de la trayectoria que tiene el proveedor en el mercado.
- Se tiene en cuenta las marcas de repuestos que comercializa, así como también las empresas peruanas y del exterior con las que tiene una relación de negocios.

Las técnicas que utiliza Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. para la evaluación del proveedor son:

- Las referencias que pueda obtener por parte de las empresas del mismo rubro.
- Considerar su trayectoria y cotizar precios esperando que sean competitivos.
- En ocasiones, viajar al país de origen y conocer al proveedor, su fábrica, su almacén, sus puntos de ventas y así constatar la veracidad de la calidad de los productos.

Los indicadores que utiliza Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. para la evaluación de proveedores son:

- Calidad del producto
- Tiempo de espera del producto (20 días a 45 días), considerando el tiempo en tránsito y su país de origen.
- Comunicación efectiva y de confianza, para mayor flujo de información y documentación.

La empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., trabaja con distintos tipos de proveedores:

- Posee una estrecha relación con diversos países, entre los principales figuran Brasil, Turquía e India.
- Trabaja directamente con los fabricantes de los repuestos, mayormente no emplean intermediarios, solo en ocasiones utiliza los servicios de un bróker, en algunos países por barreras culturales o exclusividad de distribuidor.

**Figura 13**  
**Gestión de requerimiento**



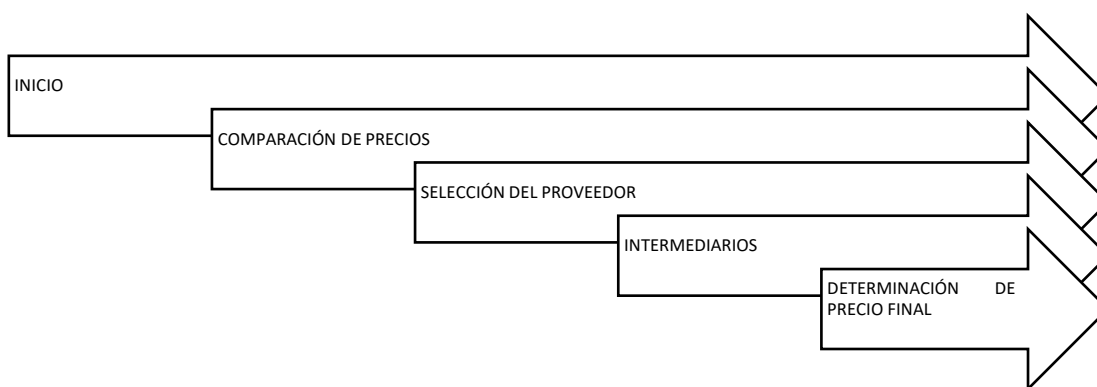
Nota. Elaborado en base a la entrevista

### **La gestión de cotización que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, 2022**

En cuanto al costo de selección del proveedor, se compara precios en el mercado, se constata la calidad, y de acuerdo con el producto al proveedor nacional o internacional, se determina un precio, además las empresas dedicadas al rubro

tienen una lista donde figuran los márgenes de compra y venta. En cuanto al tipo de proveedor, cada uno es especialista fabricando un producto y en referencia a los intermediarios la mayoría son por cotización directa, solo necesitan servicios de un bróker, cuando importan desde Turquía, por ende, con el pago de este servicio hace que el producto final sea más costoso pero Dinámica Implementos & Pecas está dispuesto asumir ese sobre costo sin perjudicar a su cliente final, aparte de ello el único intermediario fijo que utiliza la empresa en todas sus importaciones es el agente de aduanas, Mundo Aduanero SAC.

**Figura 14**  
**Gestión de cotización**



Nota. Elaborado en base a la entrevista

### **La gestión de negociación que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, 2022**

Dinámica Implementos & Pecas S.A.C mantiene una buena relación con sus proveedores, el área de importaciones es la encargada de conservar las relaciones comerciales, quienes buscan siempre acuerdos favorables para la empresa, cabe resaltar, que la comunicación efectiva y la confianza, juegan un papel muy importante para crear una relación sostenible en el tiempo, lo que le ha permitido

gozar de beneficios como acuerdos de exclusividad, ventas al crédito y otorgamiento de merchandising. Además, suelen tener con algunos proveedores una reunión al inicio de cada año, para establecer el monto mínimo a comprar ese año, con el fin de mantener los contratos de exclusividad y disponibilidad entre ambos.

En cuanto a la documentación, la única certificación que necesita la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, es el certificado de origen de algunos productos para su nacionalización, más que todo cuando son productos nuevos. Además, del total de sus proveedores el 70% otorga un crédito y el 30% pide un pago al contado, para que la mercancía salga del almacén del proveedor piden que se les abone la mitad de lo declarado en la factura comercial y la parte faltante cuando llegue a destino.

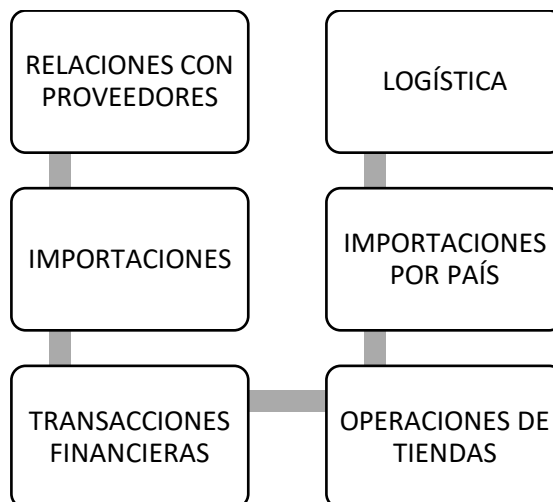
Los trámites que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C son a través del internet ingresando al portal web de cada empresa donde el área de importaciones de la empresa Dinámica realiza la cotización sin generar costo, la nacionalización es realizada por el agente de aduanas en la DUA, este mismo realiza el pago y emite la factura dependiendo del producto importado.

Actualmente, la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C opera activamente con tres tiendas, una en la ciudad de Lima con 1,400 metros cuadrados, una en la ciudad de Tarapoto con 1,000 metros cuadrados y una en la ciudad de Chiclayo con 500 metros cuadrados. A pesar de tener stock, no llenan sus almacenes a su máxima capacidad, los productos se adquieren de acuerdo con la rotación que tengan.

Las importaciones de los repuestos agrícolas de la empresa Dinámica provienen de distintos países, los que más resaltan son Brasil con un 60 %, India

un 15 %, Turquía un 15 % y el 10 % de otros países. El tipo de transporte utilizado con más frecuencia es el marítimo, estos pedidos pueden tardar entre 30 y 45 días, depende del país de origen, si es de Brasil, puede tardar entre 12 a 18 días y si es de Asia o Europa, entre 30 a 45 días; la empresa también trabaja con algunas agencias de servicio aéreo como DHL, Fedex, UPS, cuando cliente requiere con urgencia su pedido. En cuanto al embalaje de los productos, algunos son embalados con componentes plásticos (purificadores de aire), hay productos que necesitan tener su caja de madera y productos que necesita venir con protecciones plastificadas que son como amortiguadores, el proveedor ya conoce el tipo de embalaje para cada producto.

**Figura 15**  
**Gestión de negociación**



Nota. Elaborado en base a la entrevista

**La gestión de transporte que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, 2022**

Con respecto al incremento del precio de los costos de transporte, se dio por motivos atípicos como son los provocados por la pandemia del COVID- 19 lo que

generó desabastecimiento en algunas industrias y la poca afluencia de buques, justificándose así el alza del precio de los combustibles a nivel mundial.

En la actualidad, el costo de transporte para la importación de repuestos agrícolas varía según el producto, si nos enfocamos en los retenes agrícolas vía marítima tienen un costo aproximado de \$250, una vez llegan al puerto del Callao, los gastos de transporte terrestre desde el desaduanaje hasta el local en Lima son de 400 soles aproximadamente.

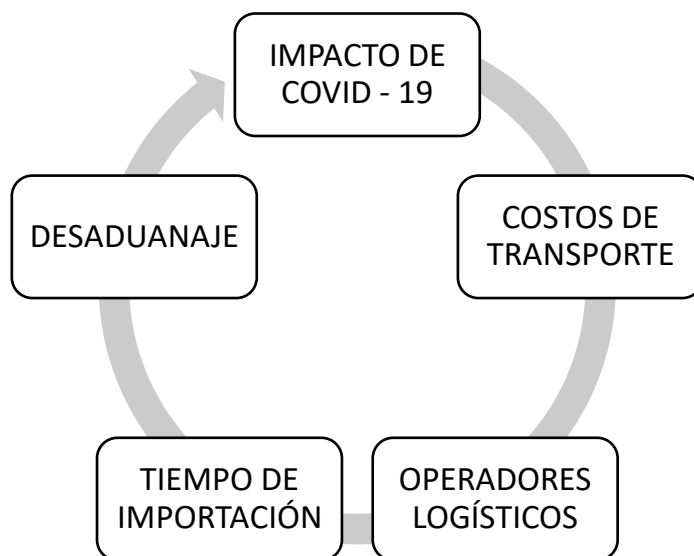
En cuanto a los operadores logísticos la empresa, Dinámica Implementos & Pecas S.A.C trabaja con su agencia de aduanas, la empresa Mundo Aduanero S.A.C es su proveedor de confianza desde sus inicios. Ellos se encargan de temas de nacionalización y desaduanaje de la mercadería, a la vez ellos trabajan con el almacén aduanero Talma, donde llega su mercancía después del desaduanaje, posteriormente para el transporte terrestre en el Perú trabajan con la empresa Plus Cargo.

El tiempo de importación de la empresa Dinámica depende mucho del medio de transporte sea aéreo tardaría 10 días vía DHL. Si es marítimo puede tardar entre 18 hasta un máximo de 45 días, depende de la disponibilidad del producto y de el país de procedencia. Cabe resaltar que tener una sede en Lima, ha ayudado a la empresa a optimizar tiempos de entrega, ya que muchas veces el Courier demora más para la entrega a provincia directamente.

La empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C no ha presentado ningún inconveniente que haya perjudicado el tiempo de desaduanaje de la mercancía, esto es posible gracias a que cuentan con los servicios de una agencia de aduanas, como lo es Mundo Aduanero SAC, quien se encarga de nacionalizar la mercadería y poder hacer el desaduanaje.

**Figura 16**

**Gestión de transporte**



Nota. Elaborado en base a la entrevista

**Proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022**

Con respecto al certificado de calidad, la empresa no cuenta con certificaciones propias, pero si con certificados de garantía que son emitidos por el mismo fabricante, siendo expedidos como prueba de calidad de sus productos teniendo un periodo de garantía entre 3 a 6 meses, considerando el tipo de producto y la empresa fabricante. Por otro lado, las características de los productos importados denotan una diferenciación de la competencia, esto se debe a la calidad y exclusividad de algunas marcas, además es importante no olvidar la manera de cómo se evalúa la calidad de los productos importados teniendo presente que se realiza a través de la rotación del inventario y reflejando la aceptación de un producto por parte de un cliente.

La empresa Dinámica cuenta con un método para medir las cantidades a importar, primero verifican el stock, también analizan la rotación de sus productos dentro del año o el mes según sea el caso de la necesidad, de esa manera toman las decisiones para realizar la cotización y la posterior compra.

Con respecto a la cantidad de productos a importar, ellos no tienen establecidos una cantidad máxima ni mínima para importar, esto se debe al tipo de producto, por ejemplo, indican que en los repuestos cuentan con un producto de alta rotación, que usualmente están en stock, se importan entre 1000 a 2000 repuestos, no existe una cuota mínima, sólo que al traer una cantidad pequeña el costo de la importación incrementaría. Además, la empresa importadora peruana mantiene exclusividad con algunos proveedores, a quienes se paga una cuota anual, y así con esto se logra disponibilidad en el stock de productos a lo largo del año.

La empresa Dinámica cuenta con procesos y trámites aduaneros que serían los siguientes:

- De embarque del puerto de salida del proveedor
- Nacionalización de mercadería en Perú por parte de su agente de aduanas

Es importante mencionar que la empresa Mundo Aduanero se encarga de todos los trámites aduaneros como la nacionalización de la mercadería y el pago de impuestos correspondiente.

El área de importaciones de Dinámica no solo realiza la cotización, sino que además corrobora si el proveedor tiene disponible en stock algún producto que solicite, en cuantos días lo tendría, si todo está correcto y si el precio es atractivo



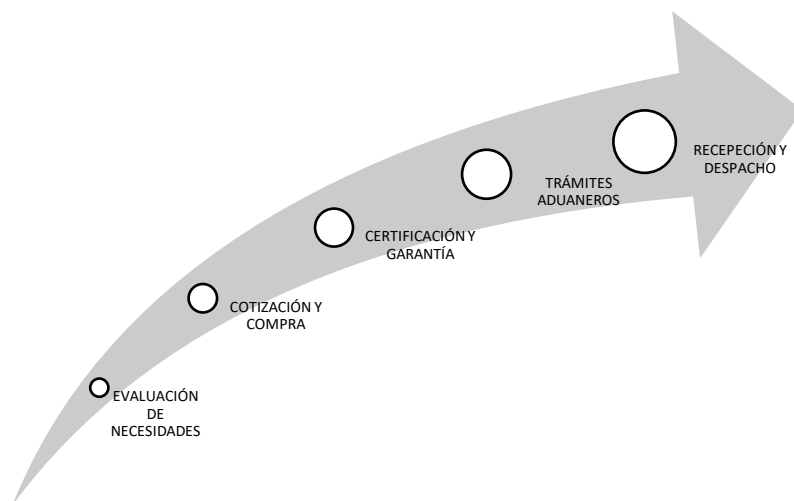
para proceder con el pedido. Es importante mencionar que la documentación que se necesita para realizar los trámites aduaneros como: la factura comercial, el documento de transporte y el certificado de origen.

La empresa importadora manifiesta que los costos en los trámites aduaneros son siempre los mismos ya que la empresa Mundo Aduanero tramita los pagos, los impuestos se pagan en el momento que llega la mercadería para la nacionalización, posteriormente la empresa Mundo Aduanero, envía la liquidación para realizar el pago correspondiente tales como el IGV, IPM (impuesto de Promoción Municipal).

Con respecto a si han sufrido algún sobre cargo mencionaron que solo tuvieron un incidente y esto ocurrió debido a la pandemia con un tema de sobre costos en el transporte marítimo ocasionado por la escasez de naves. Pero por lo general indicaron que el flete de los repuestos es barato y que no se necesita ningún permiso para las importaciones de repuestos; por otro lado, en muy pocas ocasiones el producto llega defectuoso y por temas de tiempo y dinero no se realiza reimportación ya que no es rentable ni para el proveedor ni para la empresa Dinámica. En estos casos, la empresa Dinámica realiza un informe, mediante video, y el proveedor les realiza una nota de crédito para un nuevo producto.

Finalmente, la modalidad de despacho aduanero que declara la empresa Dinámica, Implementos & Pecas, es solo el despacho anticipado.

**Figura 17**  
**Proceso de importación**



Nota. Elaborado en base a la entrevista

### **3.1.2.2. Base de datos**

Para poder describir las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., se ha empleado una data proporcionada por la misma empresa, usando la revisión documental, los cuales son datos estadísticos que ha permitido ver el horizonte de las importaciones realizadas en un periodo de 5 años desde el 2017 al 2021. Se detallará las partidas de los productos de mayor importación y los países de donde más importa la empresa.

## Las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022

**Tabla 2**

### **Importaciones por partidas año 2017**

| PARTIDA      | FOB Miles USD | Participación |
|--------------|---------------|---------------|
| 8432901000   | 114.7         | 18%           |
| 8708501900   | 72.4          | 11%           |
| 8708409000   | 50.7          | 8%            |
| 4016930000   | 31.1          | 5%            |
| 8413819000   | 28.7          | 5%            |
| 8708992900   | 20.6          | 3%            |
| 8433909000   | 20.1          | 3%            |
| 8708999900   | 19.8          | 3%            |
| 8409999900   | 18.5          | 3%            |
|              | 257.1         | 41%           |
| <b>TOTAL</b> | <b>633.7</b>  |               |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 2, se observa que el artículo 8432901000 (Rejas y discos), con un FOB de \$114.7 mil y una participación del 18 por ciento, fue la mayor importación realizada en 2017.

**Tabla 3**

### **Importaciones por partidas año 2018**

| PARTIDA      | FOB Miles USD | PARTICIPACIÓN |
|--------------|---------------|---------------|
| 8708501900   | 118.5         | 18%           |
| 8413609000   | 73.3          | 11%           |
| 8432901000   | 39.0          | 6%            |
| 8708409000   | 36.8          | 5%            |
| 8708992900   | 30.6          | 5%            |
| 8433909000   | 28.7          | 4%            |
| 4016930000   | 22.1          | 3%            |
| 8708501100   | 19.8          | 3%            |
| 8708999900   | 18.1          | 3%            |
|              | 287.2         | 43%           |
| <b>TOTAL</b> | <b>674.0</b>  |               |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

Como se muestra en la tabla 3, el artículo 8708501900 (Repuestos de cajas de cambios para tractores agrícolas) tuvo el mayor volumen de importación en 2018, aportando el 18 % del volumen total y con un costo FOB \$118.5k.

**Tabla 4**

**Importaciones por partidas año 2019**

| PARTIDA      | FOB Miles USD | PARTICIPACIÓN |
|--------------|---------------|---------------|
| 8708501900   | 98.0          | 12%           |
| 8708409000   | 47.0          | 6%            |
| 8432901000   | 45.5          | 6%            |
| 8433909000   | 44.4          | 6%            |
| 8413609000   | 43.5          | 6%            |
| 4016930000   | 30.9          | 4%            |
| 8708999900   | 28.3          | 4%            |
| 8409999900   | 27.8          | 4%            |
| 8708992900   | 22.2          | 3%            |
|              | 397.6         | 51%           |
| <b>TOTAL</b> | <b>785.3</b>  |               |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 4, se observa que el rubro 8708501900 (Repuestos de cajas de cambios para tractores agrícolas) con una participación del 12 por ciento y FOB \$98 mil, es la mayor importación realizada en el 2019.

**Tabla 5**

**Importaciones por partidas año 2020**

| PARTIDA      | FOB Miles USD | PARTICIPACIÓN |
|--------------|---------------|---------------|
| 8708501900   | 166.7         | 11%           |
| 8432901000   | 162.4         | 11%           |
| 8708409000   | 122.9         | 8%            |
| 8413609000   | 68.4          | 5%            |
| 8433909000   | 67.0          | 5%            |
| 4016930000   | 51.0          | 3%            |
| 8708992900   | 43.3          | 3%            |
| 8409999900   | 38.4          | 3%            |
| 8708501100   | 38.3          | 3%            |
|              | 713.5         | 48%           |
| <b>TOTAL</b> | <b>1471.8</b> |               |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 5, se observa que los rubros 8708501900 (Repuestos de cajas de cambios para tractores agrícolas) y 8432901000 (Rejas y discos), con una participación del 11 % cada uno y el precio FOB \$166.7 y \$162.4 miles de dólares, respectivamente, superan las importaciones de años anteriores, posicionándose como el año de mayor crecimiento a pesar de los efectos generados por el coronavirus.

**Tabla 6**  
**Importaciones por partidas año 2021**

| PARTIDA    | FOB Miles<br>USD | PARTICIPACIÓN |
|------------|------------------|---------------|
| 8708501900 | 194.0            | 12%           |
| 8432901000 | 123.3            | 8%            |
| 8413609000 | 87.9             | 5%            |
| 8708409000 | 80.1             | 5%            |
| 8433909000 | 65.6             | 4%            |
| 8708939100 | 64.9             | 4%            |
| 8483200000 | 57.8             | 4%            |
| 8708999900 | 56.5             | 4%            |
| 8708992900 | 54.6             | 3%            |
|            | 813.7            | 51%           |
| TOTAL      | 1598.4           |               |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

La Tabla 6, muestra que los artículos 8708501900 (Repuestos de cajas de cambios para tractores agrícolas), que contribuyeron con el 12 %, y 8432901000 (Rejas y discos), que contribuyeron con el 8 % cada uno, fueron los productos más importados en 2019 y el precio FOB de \$194 y \$123.3 mil respectivamente, lo que indica que el 2021 será el de mayor pico de importación.

**Principales países de donde se realiza las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C desde el Periodo 2017 al 2021.**

**Tabla 7**

**Importaciones por países año 2017**

| PAÍSES         | FOB          |
|----------------|--------------|
| Brasil         | 312.6        |
| Turquía        | 30           |
| India          | 62.4         |
| Colombia       | 114.7        |
| China          | 22.4         |
| Italia         | 58.7         |
| Argentina      | 13           |
| Alemania       |              |
| Reino Unido    | 5.6          |
| Estados Unidos | —            |
| Las demás      | 14.3         |
| <b>Total</b>   | <b>633.7</b> |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 7, se muestran los países con mayores importaciones de la empresa Dinámica Implementos y Pecas S.A en el año 2017. Brasil lidera la tabla con un FOB de 312 puntos, que representa el 49 % del total de importaciones, seguido de Colombia con un FOB de 114 puntos, que representa el 18 % del total.

**Tabla 8**  
**Importaciones por países año 2018**

| <b>Países</b>  | <b>FOB</b>   |
|----------------|--------------|
| Brasil         | 391.59       |
| Turquía        | 31.95        |
| India          | 59.74        |
| Colombia       | 38.98        |
| China          | 31.03        |
| Italia         | 78.19        |
| Argentina      | 19.51        |
| Alemania       | 6.24         |
| Reino Unido    | 7.17         |
| Estados Unidos | —            |
| Las demás      | 9.6          |
| <b>Total</b>   | <b>674.0</b> |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 8, se muestran los países con mayores importaciones de la empresa Dinámica Implementos y Pecas SAC. Liderando la tabla esta Brasil representó el 58 % del total de las importaciones con un FOB de 391 puntos, seguido de Italia con un FOB de 78.19 puntos, que representa el 11 % del total.

**Tabla 9**  
**Importaciones por países año 2019**

| <b>Países</b>  | <b>FOB</b>   |
|----------------|--------------|
| Brasil         | 379.7        |
| Turquía        | 51           |
| India          | 100          |
| Colombia       | 45.5         |
| China          | 48.3         |
| Italia         | 82.3         |
| Argentina      | 31.3         |
| Alemania       | 11.2         |
| Reino Unido    | 6.6          |
| Estados Unidos | 5.7          |
| Las demás      | 23.7         |
| <b>Total</b>   | <b>785.3</b> |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022).*

La tabla 9, muestra las importaciones por país para el 2019. Liderando la tabla está Brasil tuvo las mayores importaciones por parte de la empresa Dinámica Implementos y Pecas, con un FOB de 379.7 y el 48% de todas las importaciones, seguido por India con un FOB de 110.7 y el 12% de todas las importaciones.

**Tabla 10**  
**Importaciones por países año 2020**

| <b>Países</b>  | <b>FOB</b>    |
|----------------|---------------|
| Brasil         | 743.3         |
| Turquía        | 118.2         |
| India          | 110.7         |
| Colombia       | 161.8         |
| China          | 65.8          |
| Italia         | 93.1          |
| Argentina      | 64.2          |
| Alemania       | 34.3          |
| Reino Unido    | -             |
| Estados Unidos | 18.5          |
| Las demás      | 61.9          |
| <b>Total</b>   | <b>1471.8</b> |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

Como se muestra en la tabla 10, los países con mayores importaciones en el año 2020 fueron Brasil con un valor FOB de 743.3, seguido de Turquía con 118.2 y, por último, India con un valor de 110.7 miles de dólares.



**Tabla 11**

**Importaciones por países año 2021**

| Países         | FOB           |
|----------------|---------------|
| Brasil         | 799.3         |
| Turquía        | 275.1         |
| India          | 126.6         |
| Colombia       | 123.2         |
| China          | 78.1          |
| Italia         | 63.8          |
| Argentina      | 60.7          |
| Alemania       | 21.4          |
| Reino Unido    | 21.2          |
| Estados Unidos | 8.1           |
| Las demás      | 20.9          |
| <b>Total</b>   | <b>1598.4</b> |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

Las importaciones por país del cuadro 11, en 2021 muestran que, a pesar del tema del confinamiento y la pandemia del COVID- 19, la empresa Dinámica Implementos y Pecas incrementó sus importaciones. Brasil tiene la mayor representación con un FOB 799,3 y representa el 50% del total, seguido de Turquía, India y Colombia

**Tabla 12**

**Data de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021.**

| PARTIDAS   | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 8708501900 | 72.4  | 118.5 | 98.0  | 166.7 | 194.0 |
| 8432901000 | 114.7 | 39.0  | 45.5  | 162.4 | 123.3 |
| 8413609000 | 18.1  | 73.3  | 43.5  | 68.4  | 87.9  |
| 8708409000 | 50.7  | 36.8  | 47.0  | 122.9 | 80.1  |
| 8433909000 | 20.1  | 28.7  | 44.4  | 67.0  | 65.6  |
| 8708939100 | 7.5   | 9.6   | 16.4  | 35.8  | 64.9  |
| 8483200000 | -     | -     | -     | 0.6   | 57.8  |
| 8708999900 | 19.8  | 18.1  | 28.3  | 38.4  | 56.5  |
| 8708992900 | 20.6  | 30.6  | 22.2  | 43.3  | 54.6  |
|            | 257.1 | 287.2 | 397.6 | 713.5 | 813.7 |

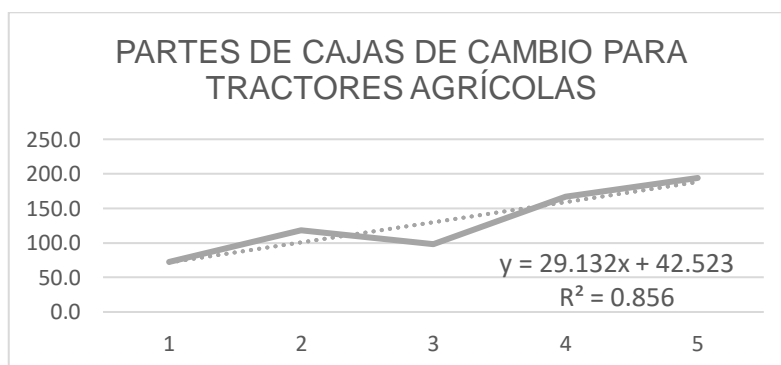
*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la tabla 12, se puede evidenciar las importaciones realizadas por la empresa entre los años 2017 al 2021, donde el producto más importado a lo largo de los años es las cajas de cambio y el menos importado es partes de transmisiones cardánicas y accesorios para tractores.

**Representación gráfica de la data de importaciones por partida de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021.**

**Figura 18**

**Ecuación exponencial de partes de cajas de cambio del 2017 – 2021**



*Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)*

La figura 18, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “PARTES DE CAJAS DE CAMBIO PARA TRACTORES AGRÍCOLAS”,

evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 29.132x + 42.523$ ” con un  $R^2$  DE = 0.856

### Figura 19

#### Ecuación exponencial de rejas y discos del 2017 – 2021

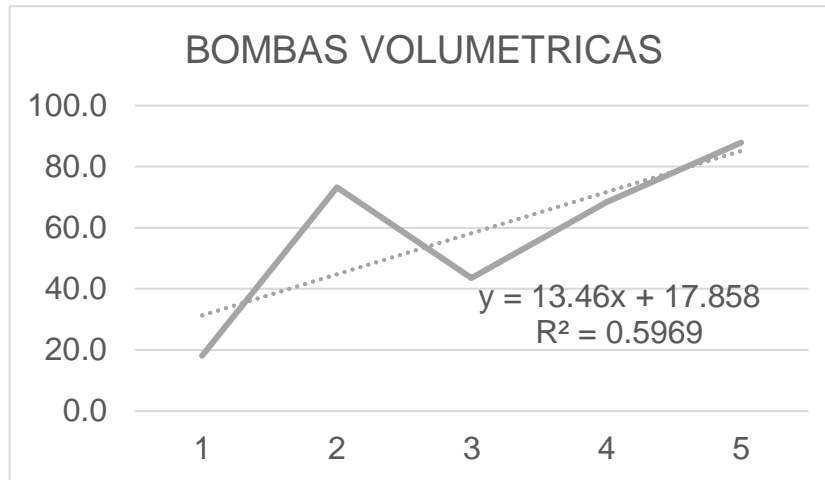


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 19, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “REJAS Y DISCOS”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 14.058x + 54.8$ ” con un  $R^2$  DE = 0.1751

**Figura 20**

**Ecuación exponencial de bombas volumétricas del 2017 – 2021**

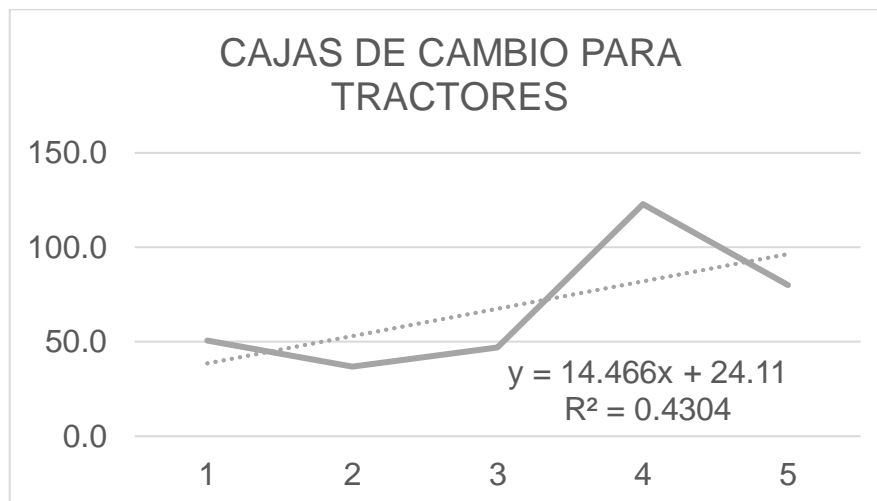


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 20, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “BOMBAS VOLUMÉTRICAS”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 13.46x + 17.858$ ” con un  $R^2 = 0.5969$ .

**Figura 21**

**Ecuación exponencial de cajas de cambio para tractores del 2017 – 2021**

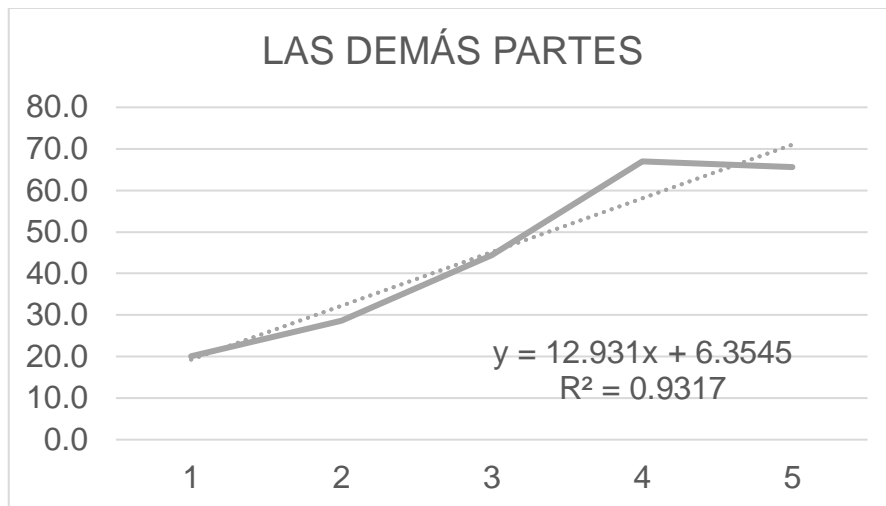


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 21, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “CAJAS DE CAMBIO PARA TRACTORES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 14.466x + 24.11$ ” con un  $R^2 = 0.4304$

**Figura 22**

**Ecuación exponencial de las demás partes del 2017 – 2021**

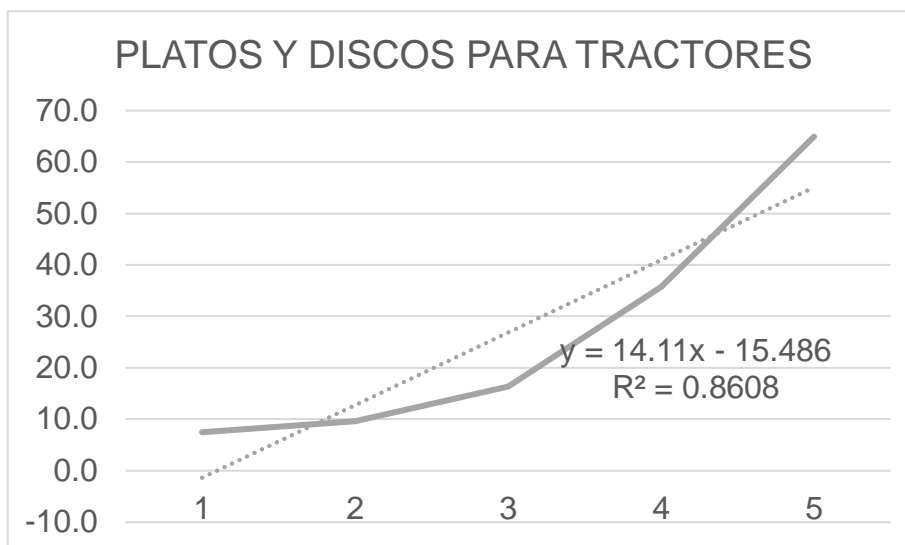


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 22, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “LAS DEMÁS PARTES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 12.931x + 6.3545$ ” con un  $R^2 = 0.9317$

**Figura 23**

**Ecuación exponencial de platos y discos para tractores del 2017 – 2021**

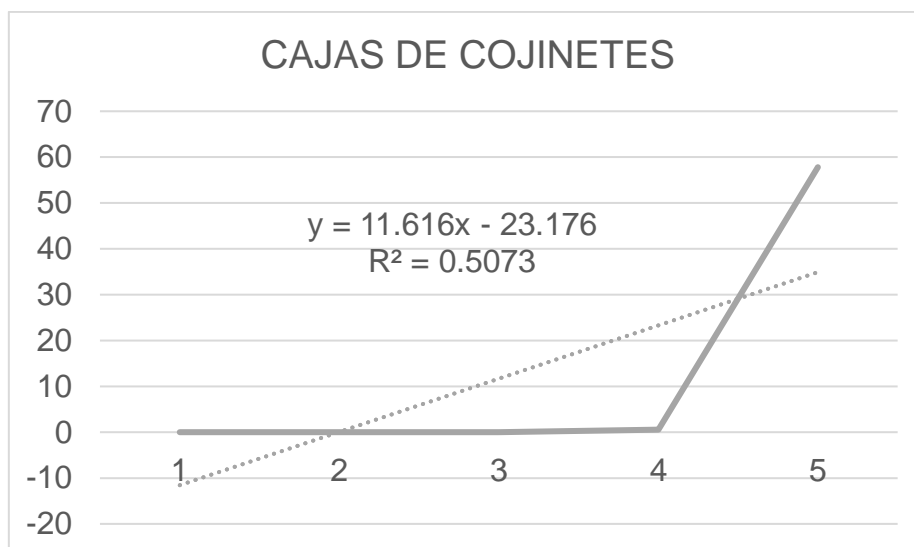


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 23, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “PLATOS Y DISCOS PARA TRACTORES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 14.11x - 15.486$ ” con un  $R^2 = 0.8608$ .

**Figura 24**

**Ecuación exponencial de cajas de cojinetes del 2017 – 2021**

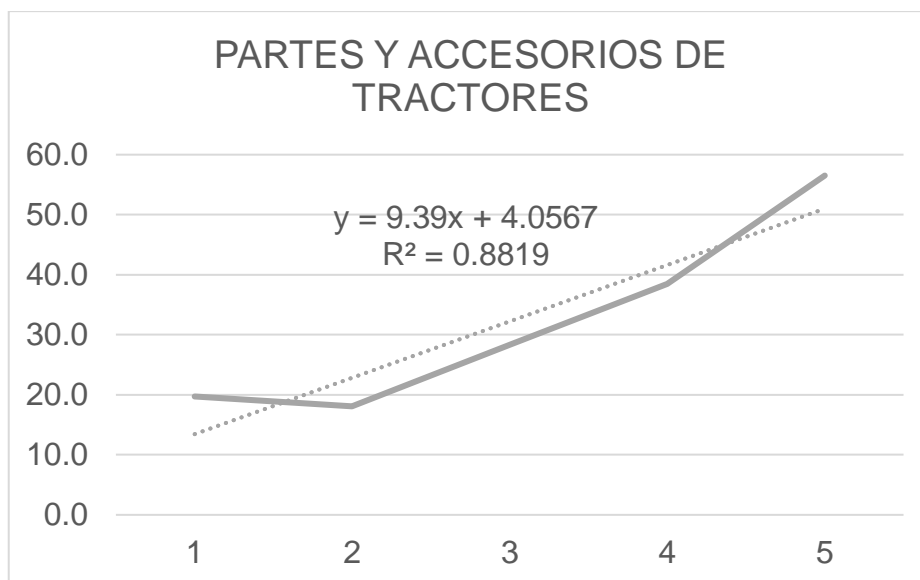


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 24, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “CAJAS DE COJINETES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 11.616x - 23.176$ ” con un  $R^2 = 0.5073$

**Figura 25**

**Ecuación exponencial de partes y accesorios de tractores del 2017 – 2021**

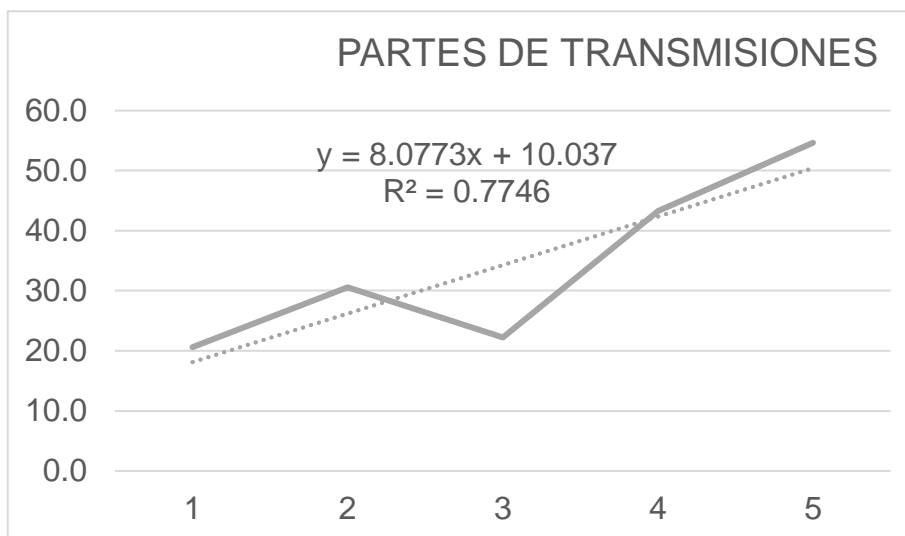


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 25, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “PARTES Y ACCESORIOS DE TRACTORES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 9.39x + 4.0567$ ” con un  $R^2 = 0.8819$

**Figura 26**

**Ecuación exponencial de partes de transmisiones del 2017 – 2021**

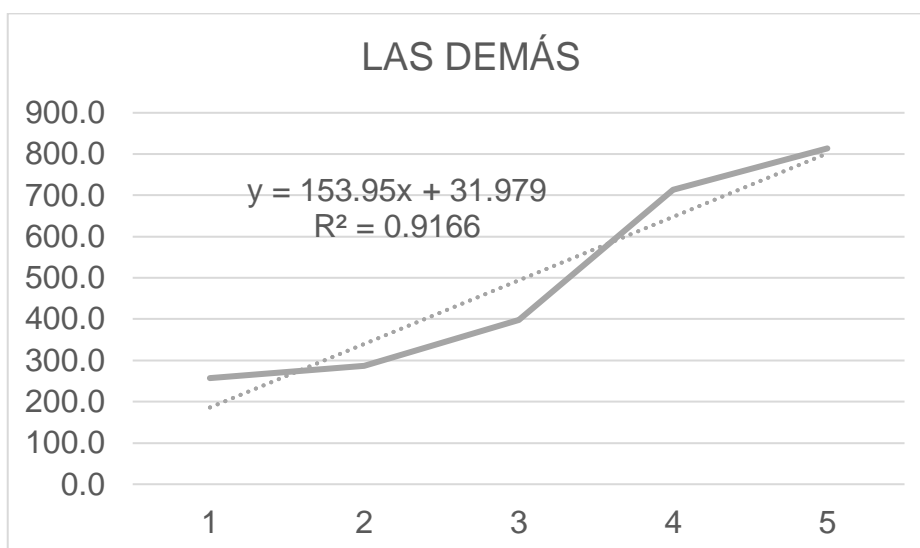


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 26, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “PARTES DE TRANSMISIONES”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 8.0773x + 10.037$ ” con un  $R^2 = 0.7746$ .

**Figura 27**

**Ecuación exponencial de las demás del 2017 – 2021**



Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)



La figura 27, hace una interpretación gráfica de las importaciones de la partida “LAS DEMÁS”, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 153.95x + 31.979$ ” con un  $R^2 = 0.9166$ .

**Tabla 13**

**Promedio de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021**

| PARTIDAS   | 2018 | 2019 | 2020 | 2021   | PROMEDIO | 2021/2017 |
|------------|------|------|------|--------|----------|-----------|
| 8708501900 | 64%  | -17% | 70%  | 16%    | 33%      | 168%      |
| 8432901000 | -66% | 17%  | 256% | -24%   | 46%      | 8%        |
| 8413609000 | 304% | -41% | 57%  | 29%    | 87%      | 385%      |
| 8708409000 | -27% | 28%  | 161% | -35%   | 32%      | 58%       |
| 8433909000 | 43%  | 55%  | 51%  | -2%    | 37%      | 227%      |
| 8708939100 | 29%  | 70%  | 119% | 81%    | 75%      | 768%      |
| 8483200000 | -    | -    | -    | 10226% | 10226%   | -         |
| 8708999900 | -8%  | 57%  | 36%  | 47%    | 33%      | 186%      |
| 8708992900 | 48%  | -27% | 95%  | 26%    | 36%      | 165%      |
|            | 12%  | 38%  | 79%  | 14%    | 36%      | 216%      |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la Tabla 13, se puede apreciar el promedio de las importaciones que ha realizado la empresa Dinámica Implementos & Pecas a lo largo de los años, comprendidos desde el 2017 hasta el 2021 evidenciando así, los valores porcentuales de los productos más y menos importados.

**Tabla 14****Importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021**

| <b>PAISES</b>         | <b>2017</b> | <b>2018</b> | <b>2019</b> | <b>2020</b> | <b>2021</b> |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Brasil</b>         | 312.6       | 391.59      | 379.7       | 743.3       | 799.3       |
| <b>Turquía</b>        | 30          | 31.95       | 51          | 118.2       | 275.1       |
| <b>India</b>          | 62.4        | 59.74       | 100         | 110.7       | 126.6       |
| <b>Colombia</b>       | 114.7       | 38.98       | 45.5        | 161.8       | 123.2       |
| <b>China</b>          | 22.4        | 31.03       | 48.3        | 65.8        | 78.1        |
| <b>Italia</b>         | 58.7        | 78.19       | 82.3        | 93.1        | 63.8        |
| <b>Argentina</b>      | 13          | 19.51       | 31.3        | 64.2        | 60.7        |
| <b>Alemania</b>       | 0           | 6.24        | 11.2        | 34.3        | 21.4        |
| <b>Reino Unido</b>    | 5.6         | 7.17        | 6.6         | 0           | 21.2        |
| <b>Estados Unidos</b> | 0           | 0           | 5.7         | 18.5        | 8.1         |
| <b>Las demás</b>      | 14.3        | 9.6         | 23.7        | 61.9        | 20.9        |
| <b>Total</b>          | 633.7       | 674.0       | 785.3       | 1471.8      | 1598.4      |

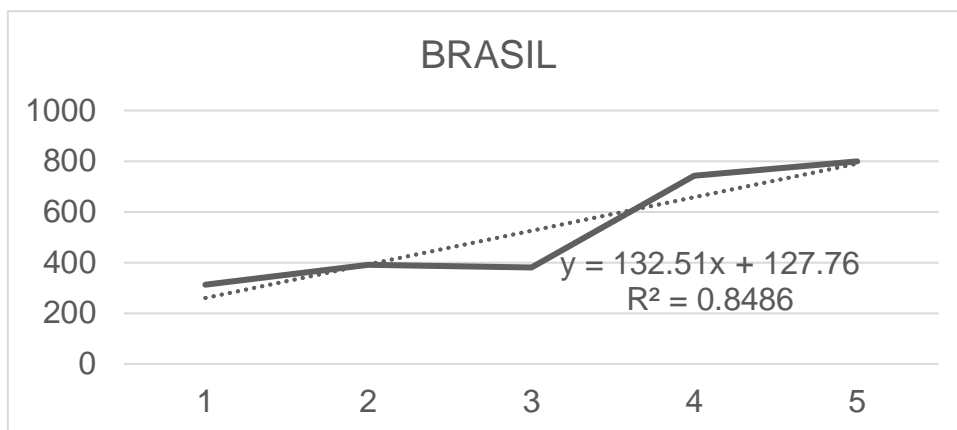
*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la Tabla 14, se evidencia los proveedores con los que trabaja la empresa Dinámica Implementos & Pecas, donde se puede observar que los proveedores principales de la empresa son de origen brasileño, turco e hindúes.

**Representación gráfica de la data de importaciones por países de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021.**

**Figura 28**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Brasil del 2017 – 2021**

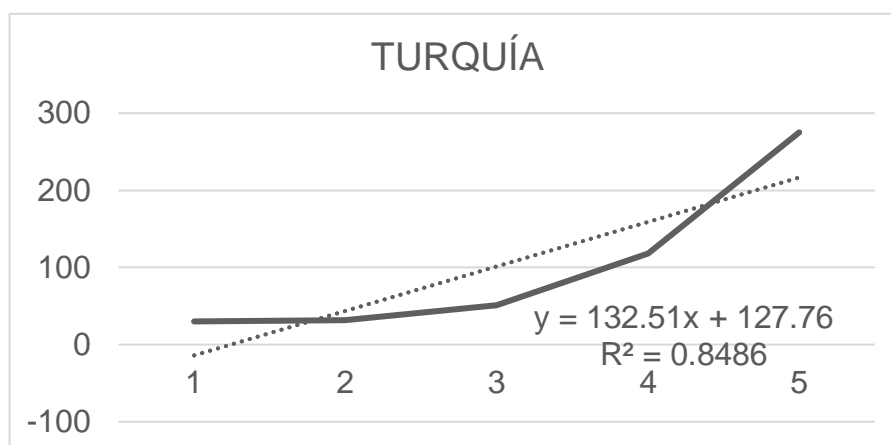


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 28, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Brasil del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 132.51x + 127.76$ ” con un  $R^2 = 0.8486$ .

**Figura 29**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Turquía del 2017 – 2021**

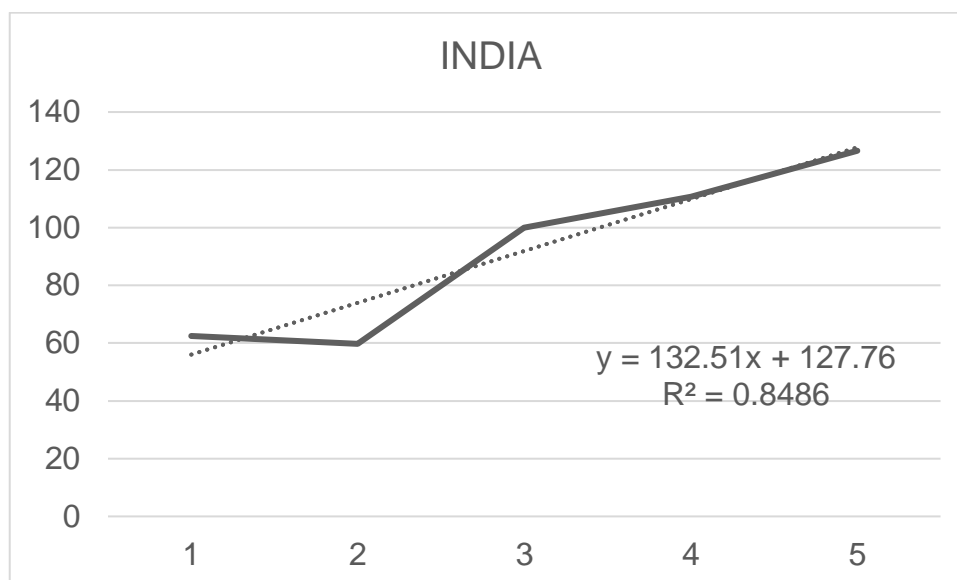


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 29, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Turquía del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 132.51x + 127.76$ ” con un  $R^2 = 0.8486$ .

**Figura 30**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde India del 2017 – 2021**

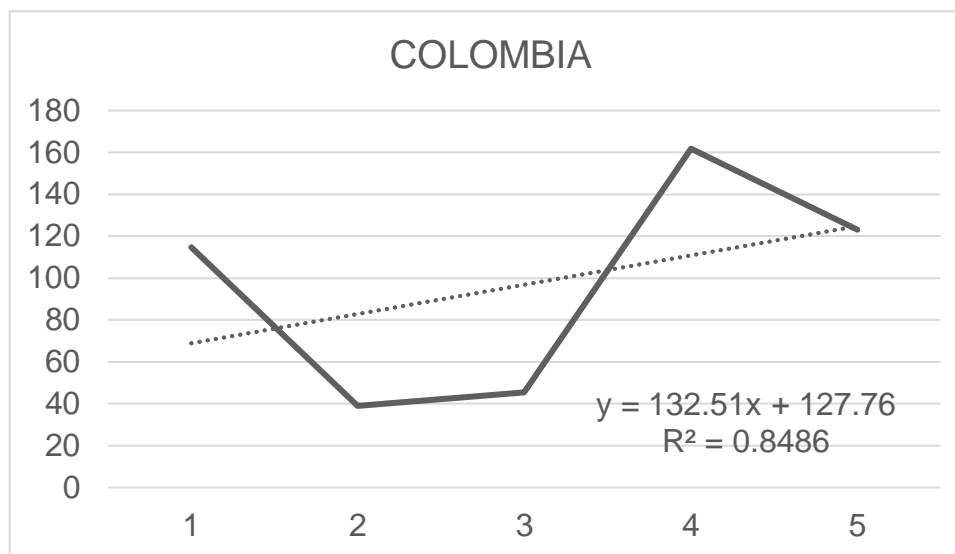


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 30, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde India del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 132.51x + 127.76$ ” con un  $R^2 = 0.8486$

**Figura 31**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Colombia del 2017 – 2021**

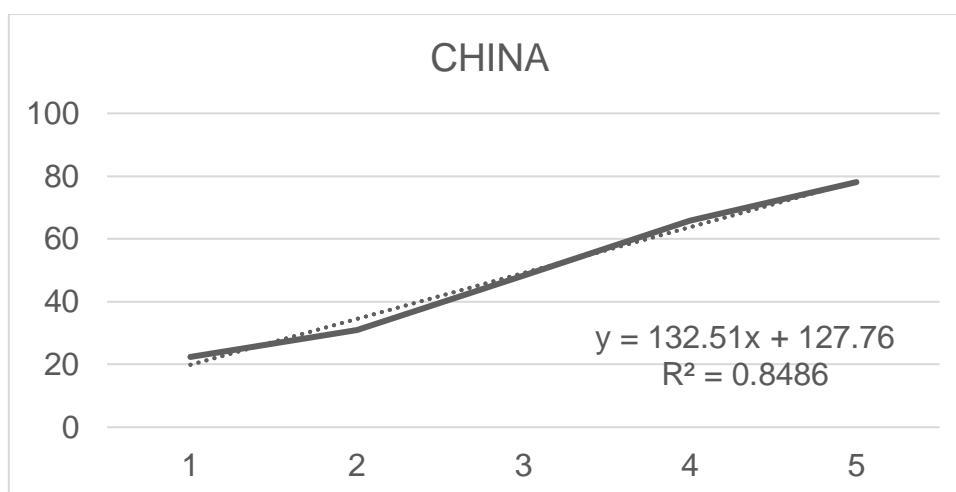


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 31, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Colombia del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 132.51x + 127.76$ ” con un  $R^2 = 0.8486$

**Figura 32**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde China del 2017 – 2021**

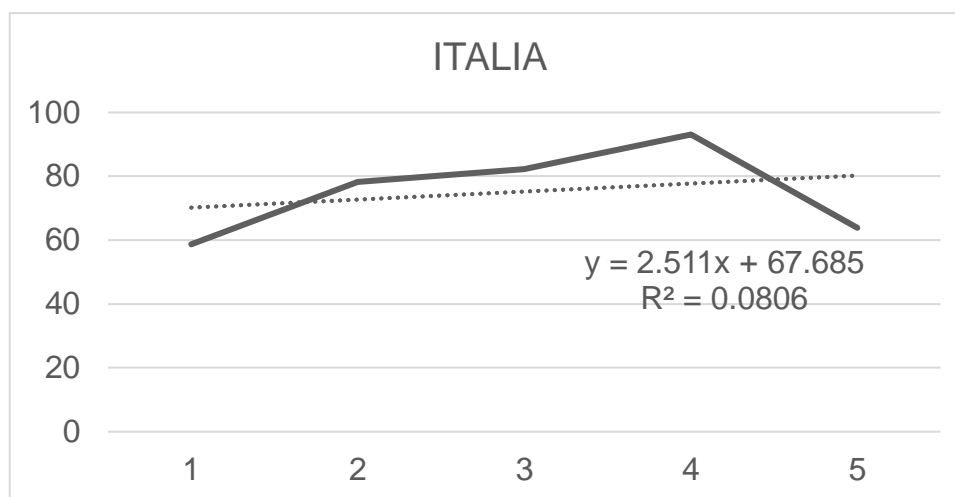


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 32, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde China del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 132.51x + 127.76$ ” con un  $R^2 = 0.8486$ .

**Figura 33**

***Ecuación exponencial de las importaciones desde Italia del 2017 – 2021***

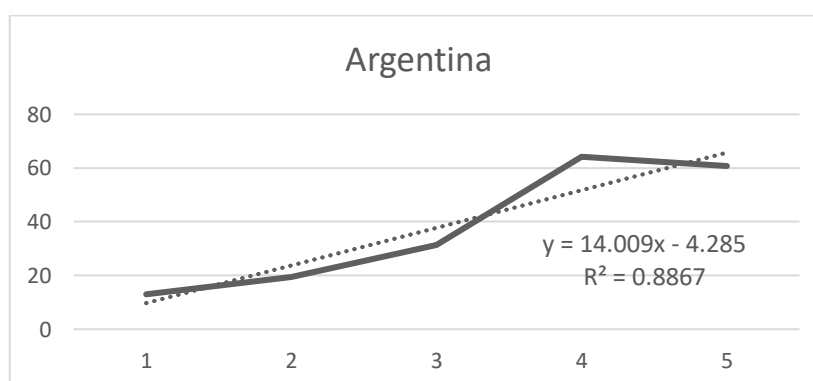


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 33, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Italia del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 2.511x + 67.685$ ” con un  $R^2 = 0.0806$

**Figura 34**

***Ecuación exponencial de las importaciones desde Argentina del 2017 – 2021***

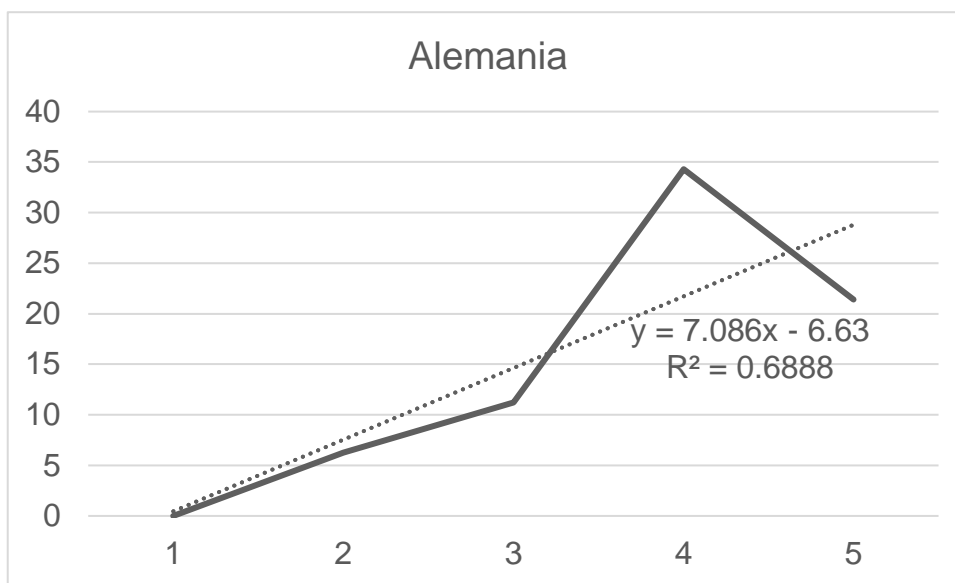


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 34, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Argentina del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 14.009x - 4.285$ ” con un  $R^2 = 0.8867$

**Figura 35**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Alemania del 2017 – 2021**

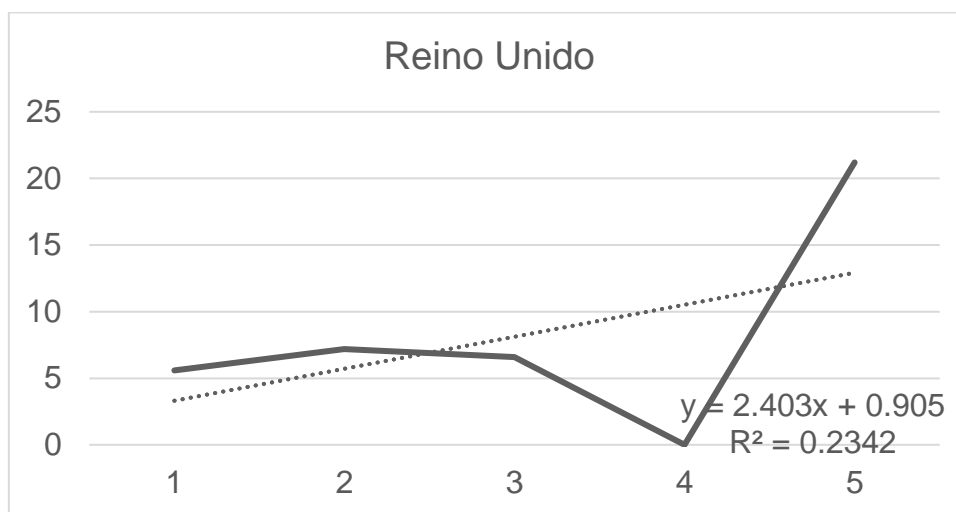


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 35, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Alemania del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 7.086x - 6.63$ ” con un  $R^2 = 0.6888$ .

**Figura 36**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Reino Unido del 2017 – 2021**

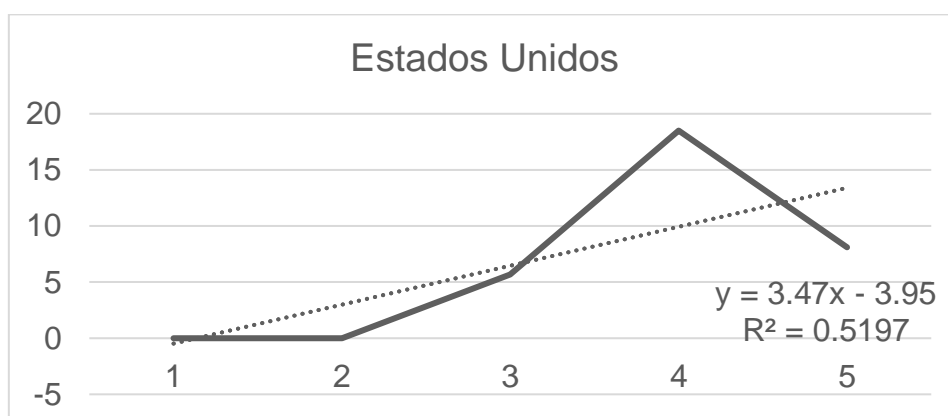


Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 36, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Reino Unido del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 2.403x + 0.905$ ” con un  $R^2 = 0.2342$

**Figura 37**

**Ecuación exponencial de las importaciones desde Estados Unidos del 2017 – 2021**



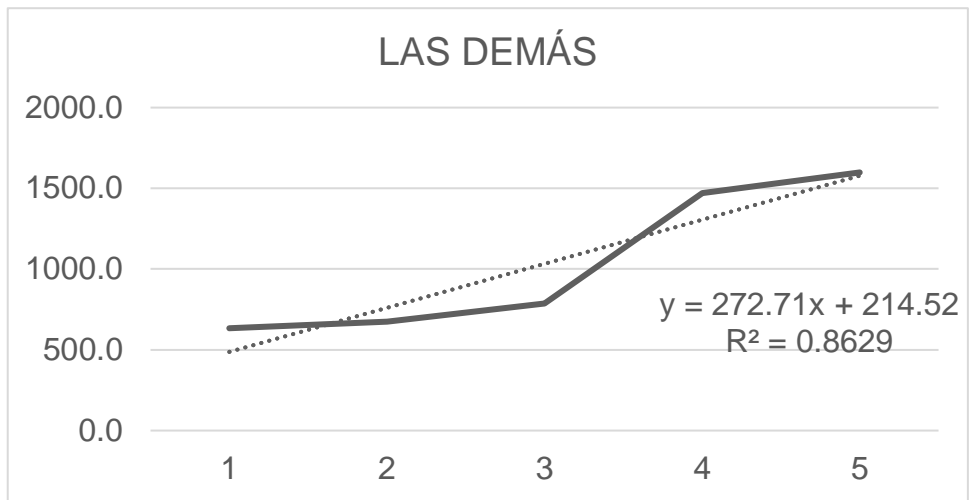
Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)



La figura 37, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Estados Unidos del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 3.47x - 3.95$ ” con un  $R^2 = 0.5197$

**Figura 38**

**Ecuación exponencial de las demás importaciones del 2017 – 2021**



Nota: Extraído de la base de datos de Dinámica Implementos & Pecas S.A.C (2022)

La figura 38, hace una interpretación gráfica de las importaciones desde Las demás del 2017-2021, evidenciándose que tiene un comportamiento acorde a la ecuación “ $y = 272.71x + 214.52$ ” con un  $R^2 = 0.8629$ .

**Tabla 15**

**Variación porcentual de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021.**

| <b>Países</b>  | <b>2018</b> | <b>2019</b> | <b>2020</b> | <b>2021</b> | <b>Promedio</b> | <b>2021/2017</b> |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|------------------|
| Brasil         | 25%         | -3%         | 96%         | 8%          | 31%             | 156%             |
| Turquía        | 6%          | 60%         | 132%        | 133%        | 83%             | 817%             |
| India          | -4%         | 67%         | 11%         | 14%         | 22%             | 103%             |
| Colombia       | -66%        | 17%         | 256%        | -24%        | 46%             | 7%               |
| China          | 39%         | 56%         | 36%         | 19%         | 37%             | 249%             |
| Italia         | 33%         | 5%          | 13%         | -31%        | 5%              | 9%               |
| Argentina      | 50%         | 60%         | 105%        | -5%         | 53%             | 367%             |
| Alemania       | 0%          | 79%         | 206%        | -38%        | 62%             | -                |
| Reino Unido    | 28%         | -8%         | -100%       | 0%          | -20%            | 279%             |
| Estados Unidos | 0%          | 0%          | 225%        | -56%        | 42%             | -                |
| Las demás      | -33%        | 146%        | 161%        | -66%        | 52%             | 46%              |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la Tabla 15, se puede apreciar la variación porcentual de las importaciones que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas, rescatando la gran participación que tiene Brasil a la hora de adquirir sus productos porque los coloca en el puesto número uno en la respectiva tabla.

**Tabla 16**

**Promedio de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021.**

| PAISES         | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| Brasil         | 49%  | 58%  | 48%  | 51%  | 50%  |
| Turquía        | 5%   | 5%   | 6%   | 8%   | 17%  |
| India          | 10%  | 9%   | 13%  | 8%   | 8%   |
| Colombia       | 18%  | 6%   | 6%   | 11%  | 8%   |
| China          | 4%   | 5%   | 6%   | 4%   | 5%   |
| Italia         | 9%   | 12%  | 10%  | 6%   | 4%   |
| Argentina      | 2%   | 3%   | 4%   | 4%   | 4%   |
| Alemania       | -    | 1%   | 1%   | 2%   | 1%   |
| Reino Unido    | 0.9% | 1%   | 1%   | 0%   | 1%   |
| Estados Unidos | 0.0% | 0%   | 1%   | 1%   | 1%   |
| Las demás      | 2%   | 1%   | 3%   | 4%   | 1%   |

*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

En la Tabla 16, se puede apreciar lo siguiente:

- ❖ En el año 2020, se vio el mayor aumento para el artículo 8708501900 (partes de cajas de cambios), con un aumento del 70 %, seguido del año 2018 con un aumento del 64 %. Por su parte, el año 2019 presentó una caída de -17%, indicando una variación promedio anual de 33 %.
- ❖ El mayor aumento para la partida **8432901000** (barras y discos) ocurrió en 2020, con un aumento de 256 %, seguido de 2019 con un aumento de 17 %, mientras que el año 2018 vio una disminución de -66 por ciento. En promedio, esto indica una variación anual del 46 %.
- ❖ Para el artículo **8413609000** (bombas volumétricas rotativas), el año 2018 registró el mayor aumento con un 304 %, seguido del año 2020

con un 57 %. Por otro lado, el año 2019 tuvo una caída de -41 por ciento, y en promedio muestra una variación anual de 87 por ciento.

- ❖ Para la partida **8708409000** (Cajas de devolución), 2020 fue el año con mayor crecimiento con un 161 %, seguido de 2019 con un 28 %, mientras que 2021 tuvo una disminución promedio de -35 %. presentó una variación anual del 32 %.
- ❖ El año 2019 vio el mayor aumento para el artículo **8433909000** (otras partes para maquinaria), con un aumento del 55 %, seguido del año 2020 con un aumento del 51 %, mientras que el año 2021 vio una caída del -2 por ciento. En promedio, esto muestra una variación del 37 % anual.
- ❖ El mayor incremento de la partida **8708939100** (placas y discos para tractores) se presentó en el año 2020 con un 119% de incremento, seguido del año 2021 con un 81 % de incremento. Por otro lado, el año 2018 registró una disminución de -29 %, lo que indica una variación anual promedio de 75 %.
- ❖ Teniendo en cuenta la demanda necesaria y con una participación de mercado del 10226 %, el artículo **8483200000** (cajas de rodamientos) comenzó a importarse en el año 2021.
- ❖ Para el artículo **8708999900** (repuestos y accesorios para tractores), el año 2019 registró el mayor aumento con un 57 %, seguido del año 2021 con un 47 %. En contraste, el año 2018 registró una disminución de -8 %, lo que indica una variación anual promedio de 33 %.
- ❖ El año 2020 vio el mayor aumento para el artículo **8708992900** (partes de transmisiones cardán y accesorios para tractores) con un aumento

del 95 %, seguido del año 2018 con un aumento del 48 %. Por otro lado, el año 2019 registró una caída de -27 %, lo que indica una variación anual promedio de 36 %.

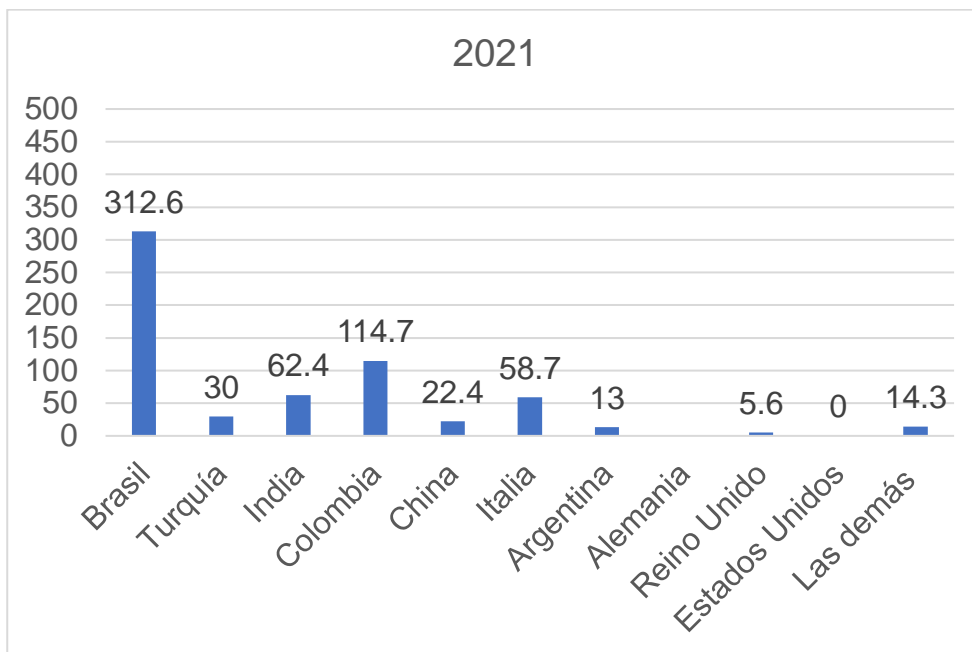
- ❖ Con respecto a los demás, el año 2020 registró el mayor aumento con un 79 %, seguido del año 2019 con un 38 %. El año 2018 tuvo una caída del 12 %, dejando clara una variación anual promedio del 36 %.

### 3.2. Verificación de los objetivos

En la empresa Dinámica Implementos y Pecas S.A.C, 2022, se muestra las siguientes tablas demostrando un cambio entre 2017 y 2021 como resultado de una adecuada gestión de compras, impacto directo en el precio de los repuestos agrícolas y el aumento de las importaciones.

**Figura 39**

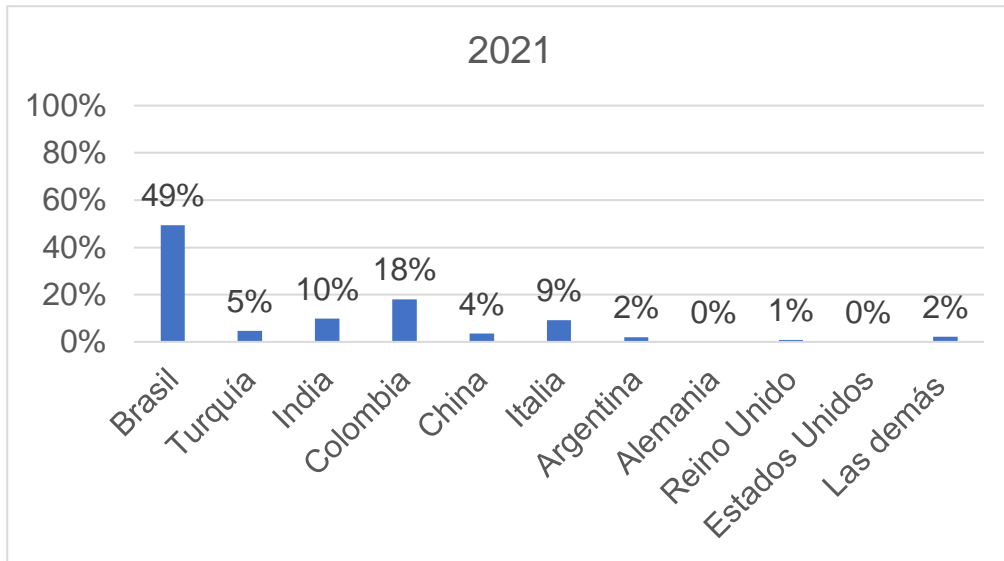
**Gestión de Compras FOB en miles de dólares por países año 2021.**



*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022).*

**Figura 40**

**Valor porcentual de la gestión de compras por países año 2021**

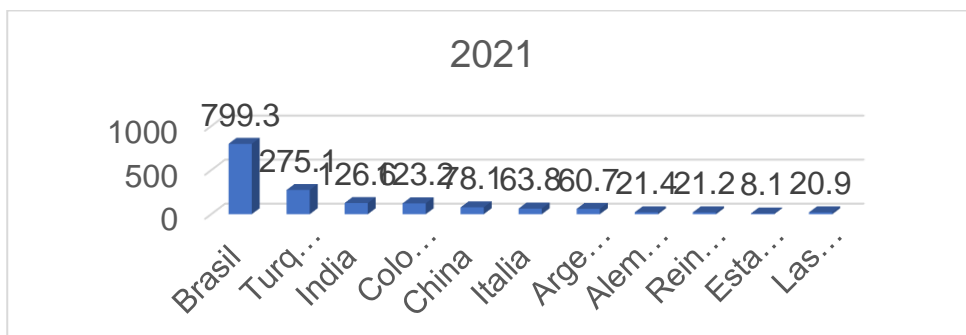


Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)

En la figura 39 y 40, se puede apreciar lo importante que es Brasil para la empresa Dinámica Implementos & Pecas ya que siempre ha sido el país con mayor representación al momento de importar, y porcentualmente sale como 49 % de toda la importación, teniendo un valor FOB de 312.6

**Figura 41**

**Gestión de Compras FOB en miles de dólares por países año 2021**

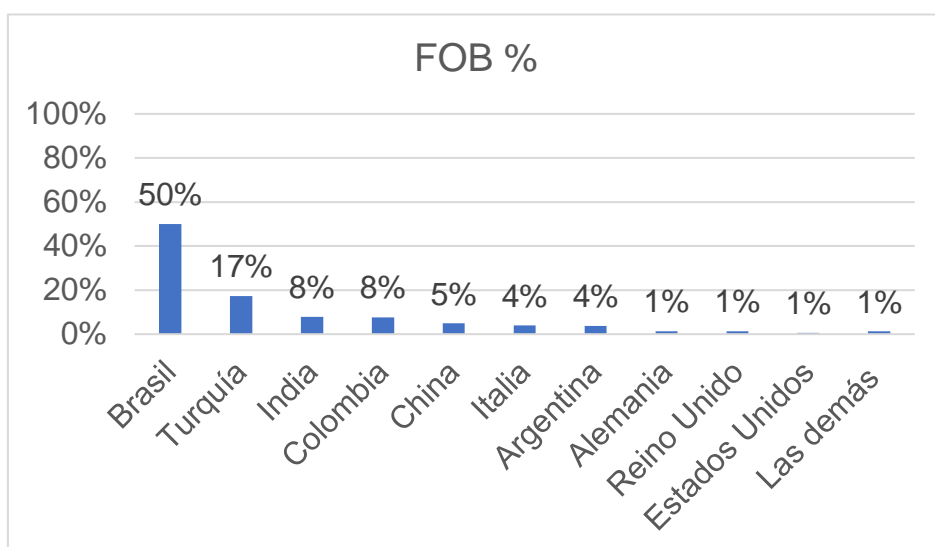


Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)

En la figura 41, se puede apreciar la gestión de compras por países del año 2021 donde destaca claramente Brasil con un valor importado de 799.3 miles de Dólares colocándolo directamente en el primer lugar como proveedor para la empresa Dinámica Implementos & Pecas.

**Figura 42**

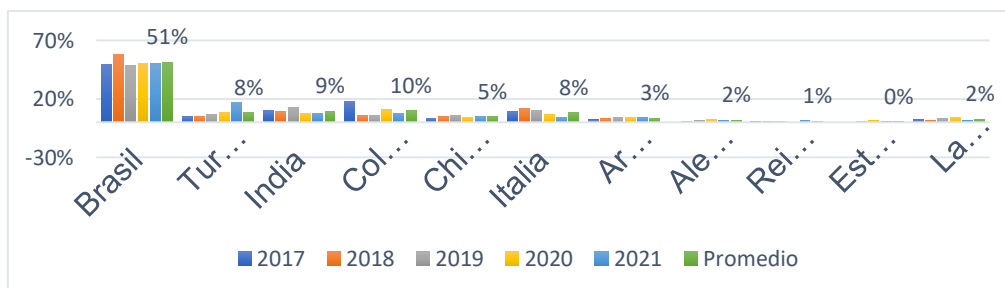
**Gestión de Compras FOB % en miles de dólares por países año 2020**



*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

**Figura 43**

**Promedio de importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021**



*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*



Las figuras 42 y 43 muestran que las importaciones han mejorado con el tiempo. Esto también es atribuible a la incorporación del área de importación al equipo, el jefe y el asistente de importación, así como la apertura de 2 tiendas adicionales en favor de la descentralización y crecimiento de la empresa en las ciudades de Lima y Tarapoto. Esto permite una mejor gestión de los bienes importados y refleja las mejoras en el tiempo.

**Importaciones que realiza o ha realizado la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022, ha mejorado en el transcurso del tiempo.**

Con base en información proporcionada por la misma empresa, Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. fue descentralizada de la ciudad de Chiclayo para ahorrar tiempo y mejorar la distribución en otras partes del país desde la ciudad de Lima, además al incorporar personas con conocimientos en el área de importaciones y el área comercial, ha ayudado a la empresa dinámica a realizar mejoras en las negociaciones, y así podemos confirmar que la empresa ha aumentado significativamente sus importaciones desde los años 2017 a 2021.

**Figura 44**  
**Evolución de las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021**



*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

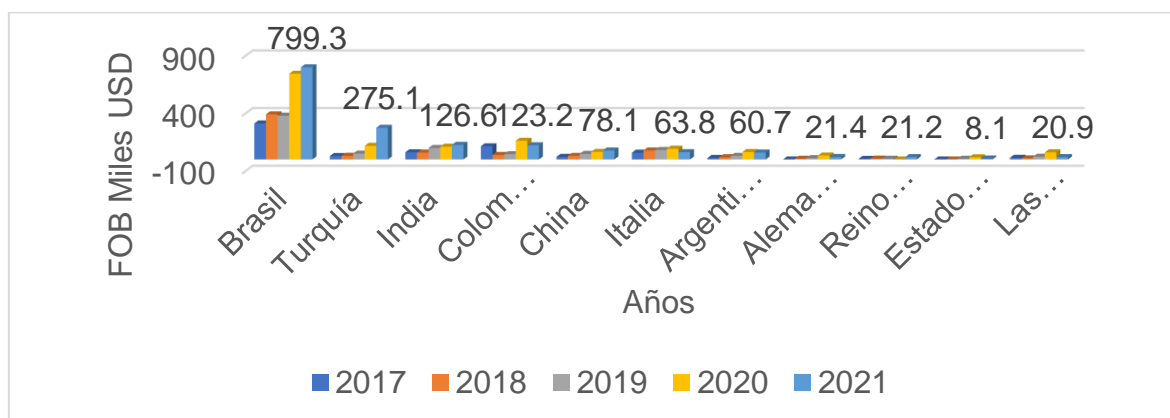
Las importaciones en 2017 comenzaron en 633.7 mil dólares, y en 2018 solo hubo un ligero aumento del 6 %. Pero el aumento significativo fue en 2020 en comparación con 2019, ya que se importó más a pesar de la pandemia, alcanzando un aumento del 87 % en comparación con el 2019. Además, en el 2021 se ha alcanzado el pico más alto de importación, con un ligero aumento en comparación con 2020 de 9 %.

**Gestión de requerimiento que realiza la empresa dinámica mejora la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022.**

La mejora en las importaciones nos da una visión más amplia, lo cual es atribuible a la efectiva gestión de requerimientos de la empresa Dinámica Implementos y Pecas S.A. C. Esto se puede ver en los últimos años ya que la mejora se apoya en herramientas tecnológicas como Excel que les permite ver el movimiento del stock, la disponibilidad de sus productos y lo que necesitan para abastecerse. Por otro lado, el departamento de importaciones se encarga de gestionar de forma eficaz los inventarios existentes y la demanda para que el negocio no se quede sin suministros. Como resultado, las importaciones aumentaron un 152 % entre 2017 y 2021.

**Figura 45**

**Importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C entre los años 2017 -2021**



*Nota. Elaborado en base a las DAM proporcionadas por la empresa Dinámica Implementos & Pecas (2022)*

### **La gestión de cotización mejorará la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022.**

Si el precio se mantiene o aumenta, el flete se mantiene al mismo precio o aumenta antes de hacer una importación, depende del precio del petróleo en dólares o si los fabricantes tienen materia prima, el desabastecimiento genera aumento de precio y determina si este es conveniente o no para el consumidor.

### **La gestión de negociación mejorará la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022**

Se entrevistó a los encargados de la empresa Dinámica Implementos & Pecas. Mencionan que para iniciar el trato con algún cliente reciben un 50 % de la venta y en otros se le otorga crédito de 30-60 o hasta 90 días. Esto se logra gracias a una adecuada gestión de negociación, mejorando la situación financiera de la empresa y el tema logístico de embarque desde el puerto del país.

**La gestión de transporte mejorará la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022.**

Se puede decir que la gestión de transporte si mejorará la importación de repuestos de la empresa. Según la entrevista realizada a los responsables del departamento de importaciones de la empresa, la gestión del transporte es crucial porque es un paso en la cadena de suministro de una organización que permite la entrega oportuna de mercancías. Los proveedores pueden cumplir con sus obligaciones de entrega, y la empresa Dinámica puede adherirse a la entrega a sus clientes, así se gestiona los tiempos desde el embarque hasta el arribo a puerto, despacho de aduana, nacionalización y arribó a los almacenes, gracias a una buena gestión del transporte.

**El proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, es regular.**

Según entrevista con el departamento de importaciones de Dinámica Implementos y Pecas S.A. C., el trámite de importación es rutinario ya que como consta en el DUA y Declaración Simplificada de Importación (DSI), la empresa Dinámica siempre tiene un FOB mayor a US\$2,000.00. Además, de acuerdo con la ley, se trabaja con una empresa llamada Mundo Aduanero, que se encarga de llevar el trámite como agentes de aduana y se encargan de nacionalizar los productos, pagar los impuestos y tasas asociadas.

## **CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN**

### **4.1. Discusión de resultados**

**Determinar la gestión de compras para mejorar la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022**

Se determinó que la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. cuenta con una adecuada gestión de compras, lo que ha permitido que tenga una variación porcentual positiva, incrementando sus importaciones y mejorando el promedio de importaciones desde el año 2017 al 2021, mejorando un 152 % en los últimos 5 años.

La investigación realizada por Huamán y Mendoza se sustenta en estos hallazgos. (2020), cuyo objetivo era mejorar la gestión de adquisición de agencias mediante la aplicación de una estrategia integrada para las mejores prácticas de gestión y adquisición de proyectos para producir valor para la sociedad. En esa sección, llegó a la conclusión de que implementar el proyecto sugerido aumentaría la calidad del servicio y al mismo tiempo simplificará la gestión de adquisiciones de la Agencia. Para aumentar su participación en los mercados internacionales, la agencia seguirá más de 300 lineamientos de la UIT. La tasa de cumplimiento ha aumentado del 19 al 89 %, mientras que los indicadores han pasado del 69 al 91 %.

**Describir las importaciones de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C**

El producto más importado fue las partes de cajas de engranajes, con un crecimiento del 70 % en 2020, otro producto con crecimiento fueron los discos y

varillas, que aumentó un 256 % en 2020 y un 17 % en 2019. En el año 2018, en general no solo vio un aumento del 17 % en las importaciones, sino que el aumento fue más pronunciado en el 2020 en comparación con el 2019, a pesar de las importaciones pandémicas, en el 2021 tuvo un aumento del 87 % en comparación con el 2019, alcanzando el pico de importación más alto. Hasta 2020 era del 9 %, pero de 2017 a 2021 se puede decir que ha evolucionado favorablemente, mejorando un 152 % en 5 años.

Estos resultados tienen similitud con la investigación de Fako (2019), ya que el objetivo general fue examinar el impacto de los derechos de importación en la industria automotriz de Ghana. Se concluyó que, del total de 50 encuestados, 48 representaron el 96% porque los aranceles tuvieron un impacto alto en las ventas, mientras que 2 encuestados, con una diferencia del 4 % reconocieron que los aranceles tuvieron un impacto moderado en las ventas.

### **Describir la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C**

Dinámica Implementos y Pecas S.A.C. ha mejorado en los últimos años gracias al uso de herramientas tecnológicas como Excel y su sistema ERP como Siempresoft, que les permite monitorear el movimiento de su inventario, la disponibilidad de sus productos y lo que necesitan para abastecerse. Tiene una buena gestión de los requerimientos, lo que se puede ver reflejado en lo bien que ha gestionado los requisitos en el pasado. El departamento de importaciones juega un rol muy importante, porque se encarga de gestionar de forma eficaz los inventarios existentes y la demanda para que el negocio no se quede sin stock. Esto contribuyó al aumento del 152 por ciento en las importaciones entre 2017 y 2021.

Estos resultados tienen similitud con la investigación de Huerta (2019) quien tuvo como objetivo identificar las mejoras que podrían realizarse en la gestión de inventario para lograr una mejor gestión del suministro para las empresas farmacéuticas sintéticas, donde se mejoró el "proceso de adquisición de materia prima" (patrones de flujo de resina en la fábrica) y la investigación de suministro de la compañía, lo que resultó en tiempo mejor organización del ahorro en otros rubros (clientes internos), menores costos de aprovisionamiento local e importación y mejor manejo del abastecimiento.

### **Describir la gestión de cotización que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C.**

La gestión de cotización es una parte fundamental de los procesos para realizar una buena importación, esto ayuda a conocer mejor el comportamiento del mercado, no solo viendo si se mantiene el precio de los productos si no si la calidad del producto es la misma o no hay producto disponible en stock o que productos sustitutos se pueden adquirir, también corroboran la parte logística, si se mantiene o sube si el flete, si los fabricantes cuentan con la materia prima, si la escasez genera un incremento del precio y si esto es conveniente o no para la empresa esto se decide en la cotización.

Estos resultados tienen similitud a la investigación de Rodríguez (2021). Su investigación se enfoca en cómo las empresas de Trujillo 2021 gestionan sus importaciones a partir de un análisis de T&C Leather Import SAC. Los resultados obtenidos luego de las entrevistas a los socios comerciales seleccionados fueron positivos para la empresa importadora debido a que fueron bien planificadas y organizadas en cuanto a la gestión de importación y finalmente concluyeron que es importante una adecuada e impecable gestión de la empresa importadora. El

desarrollo de las empresas importadoras, porque ayuda a evitar fallas y costos adicionales. En consecuencia, otorga a la empresa una mejor posición en relación con la calidad y precio que ofrece en el mercado nacional.

### **Describir la gestión de negociación que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C**

La actual gestión de negociación de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. tiene un buen proceso esto se debe a que no sólo negocian el precio del producto tanto con los proveedores como con los clientes, para mantener su margen de ganancia, sino también la forma de pago al momento de la importación, por ejemplo cotizan un producto hacen la negociación y les ofrecen el 50 % de adelanto y el otro 50 % cuando ya está para embarque, en algunos cuentan con créditos de 30, 60 y hasta 90 días, financieramente esto les ayuda porque no tiene necesidad de solicitar un préstamo que les generaría intereses obteniendo créditos a costo 0 de interés por parte del proveedor, esto se logra gracias a una adecuada gestión de negociación, mejorando el tema económico y de liquidez de la empresa, y el tema logístico el embarque desde el puerto del país de procedencia hasta la llegada al puerto del callao en Perú todo esto se da gracias a la gestión de negociación

Estos resultados difieren a los resultados de la investigación de Celis (2019) donde el objetivo general de su investigación fue determinar cómo la gestión de adquisiciones puede mejorar la adquisición de los productos tecnológicos de Universal Import Perú SAC. Llegando a la conclusión que Universal Import Perú S.A.C. fracasó debido a la mala negociación con los proveedores locales, la nacionalización de los productos fue costosa y socavó la estatalización de productos es cara y reduce la competitividad de la compañía en el mercado interno.



Los proveedores extranjeros también ofertan un buen precio, mientras que los proveedores nacionales salen perdiendo cuando se nacionalizan los bienes. Por otro lado, la empresa no cuenta con diversos proveedores.

**Describir la gestión de transporte que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C.**

La gestión de transporte de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. cumple un papel muy importante en la cadena de suministro, ayuda a que las importaciones puedan llegar en tiempo y forma. En las importaciones que realiza Dinámica el mismo proveedor incluye los servicios logísticos hasta el puerto del Callao, ellos trabajan con empresas logísticas que se encargan de hacer el transporte y en el precio ya está incluido el pago. No genera ningún inconveniente siendo algo positivo para la gestión de transporte de la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. Los tiempos de llegada y entrega de los productos son siempre los mismos dependiendo del país de donde se importa y el medio de transporte que se utilice ya sea marítimo, terrestre o aéreo.

Estos resultados difieren a los de la investigación de Guevara (2021) Cuyo objetivo fue proponer la mejora en el proceso logístico de importación para incrementar la competitividad en la agencia de carga internacional Ema Saximan INC. Perú S.A.C. Concluyendo que es que el transitario internacional Ema Saximan Inc. Perú S.A.C, no cuenta con una buena cadena de suministros y eso hace que sea inestable frente a sus competidores, decisiones de personal ineficientes que les impiden ser competitivas a nivel nacional e internacional.

## **Describir el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C**

La empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, cuenta con un proceso de importación regular. Con frecuencia obtienen canal verde, declaran todo lo que importan en la DUA, y realizan todos los pagos de impuestos correspondientes como: IGV, IPM y Ad-Valorem, la nacionalización de los productos importados se hace a través de un agente aduanero como es la empresa Mundo Aduanero, quienes realizan los pagos y posteriormente se regulariza por los servicios prestados.

Estos resultados tienen similitud a la investigación de Huamani (2019) donde el propósito de su investigación fue determinar la relación entre los costos de importación en 2018 y su impacto en la rentabilidad de las empresas de construcción y renovación en el distrito de Comas, concluyó que existe un impacto en los costos de importación y la rentabilidad bajo el contrato de tiempo internacional. Los términos pactados en Incoterms o productos a nivel internacional determinarán los costos impuestos a los importadores, compradores y en su caso los riesgos asumidos en tales actividades, es decir. La acción evitará que el comercio internacional de mercancías se vea afectado por los procedimientos de despacho aduanero, el mal despacho aduanero de mercancías como el registro aduanero o los documentos comerciales, lo que generará costos adicionales de almacenamiento, en parte debido a la falta de capacitación de los responsables de las importaciones por parte de compañías comerciales.

## CONCLUSIONES

Se determinó que la gestión de compras mejora significativamente la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022, lo cual permite adquirir bienes y servicios garantizando el buen funcionamiento, utilizando los cuatro componentes básicos: proveedores, calidad, precio de compra y tiempo. Siendo los países Brasil con más del 50 % de importación, Turquía e India con más del 20 % con productos de calidad.

Se describió las importaciones que realizó la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., donde se evidenció que en el año 2022 con las importaciones de las rejas y discos se tuvo el mayor incremento de importación en un 25 %, siendo Brasil el proveedor más recurrente a la hora de hacer negociaciones.

Se describió la gestión de requerimiento que realizó la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, donde se observó que en el año 2020 se duplicaron las importaciones respecto al 2019, con un total de 785.3 mil dólares a 1 471 800 dólares, donde el país con mayor importación fue Brasil con un FOB 743.3 que representó un 50 % total.

Se describió la gestión de cotización que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. donde se evidenció que la jefa de importaciones diariamente realiza cotizaciones con distintas empresas y fábricas, con el fin de saber si el precio se mantiene o sube antes de realizar una importación.

Se describió que la gestión de negociación que realizó la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, fue adecuada, donde se evidenció una mejora en el aspecto económico, en la liquidez de la empresa y el tema logístico.

Se describió la gestión de transporte que realizó la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C, donde se evidencia que el transporte ha variado con el tiempo, debido a la pandemia que generó desabastecimiento en algunos sectores y la poca afluencia de naves, donde el costo de transporte marítimo aproximado para la importación de retenes agrícolas fue de 250 dólares.

Se describió el proceso de importación de repuestos agrícolas que realizó la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., en donde todos los trámites con respecto a la importación y la nacionalización de la mercadería, lo realiza un agente de aduanas, representando a la empresa Mundo Aduanero SAC, quien se encarga de todos los trámites operativos y el pago de impuestos correspondientes.

## RECOMENDACIONES

Se sugiere que la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C. desarrolle e implemente un sistema de registro y seguimiento detallado para cada operación de importación. Esto puede incluir la creación de una base de datos que contemple variables como fechas, proveedores, valores de mercancía, tarifas arancelarias, tiempos de tránsito, entre otros. Esto permitirá tener una visión clara del crecimiento en el volumen de importaciones y en la eficiencia operativa.

La jefa de importaciones podría liderar la creación de un protocolo estandarizado para la identificación y validación de los requerimientos de importación. Esto puede implicar la coordinación con otros departamentos para anticipar necesidades y elaborar pronósticos de demanda más acertados, contribuyendo a un incremento planificado de las importaciones.

Implementar un proceso estandarizado para la solicitud, recepción y comparación de cotizaciones. Utilizar software especializado puede ayudar a obtener una mejor visión de las fluctuaciones de precio en el mercado y a identificar proveedores con tarifas más competitivas.

Se podría implementar un programa de capacitación en técnicas de negociación para la jefa de importaciones y otros miembros clave del equipo. Además, establecer métricas y objetivos claros para cada negociación puede ayudar a lograr mejores términos y condiciones que beneficien la posición financiera y operativa de la empresa.

Diseñar e implementar un plan de gestión de riesgos asociados al transporte, que incluya la identificación, análisis y mitigación de amenazas externas como fluctuaciones en las tarifas de flete, demoras en tránsito, o problemas aduaneros.

Implementar un programa continuo de capacitación sobre mejores prácticas en la importación de repuestos agrícolas. Este programa podría incluir sesiones de entrenamiento, talleres y evaluaciones periódicas para asegurar que el personal esté actualizado y alineado con los procesos y políticas de la empresa.

Se recomienda explorar soluciones tecnológicas y de automatización que puedan optimizar el proceso de importación, desde la gestión documental hasta la coordinación con proveedores y transportistas, lo que podría resultar en ahorros de tiempo y recursos significativos.

Realizar análisis de costo-beneficio periódicos para evaluar la eficiencia y rentabilidad de las operaciones de importación, permitiendo una mejora continua y fundamentada en datos.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Alva, C.(2019) Regularized Exportation: Is it a Prerequisite to Enjoy the Benefit of Drawback Regarding the Position Taken by Sunat and the Tax Court of Peru. PUCP IUS ET VERITAS, 58, 128-129. DOI: <https://doi.org/10.18800/iusetveritas.201901.007>
- Alva, C. (2006). El régimen aduanero de Drawback en el Perú: una mirada legal y práctica. *Advocatus*, número 14: 293-313 DOI <https://doi.org/10.26439/advocatus2006.n014.2865>
- Ayala, J. (2021). *Gestión de Compras*. España Editorial Editex S.A. [https://books.google.com.pe/books?id=Dg4tEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=Dg4tEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Arenas, D. (2019). *Propuesta de estructuración del departamento de compras internacionales para la Empresa Sutratecsa S.A.S*. [Tesis de Grado, Universidad Autónoma de Bucaramanga]. Repositorio Institucional de la UNAB.[https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15008/2019\\_Tesis\\_Arenas\\_Duque\\_Paola\\_Andrea.pdf?sequence=1](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15008/2019_Tesis_Arenas_Duque_Paola_Andrea.pdf?sequence=1)
- Ballou, R. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro* (5ª ed.). México: Pearson Educación
- Barrera, V (2005). *Encontrando salidas para reducir los costos*. INIAP Repositorio Digital, 19. <http://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/4411>
- Barriga, S., Rodríguez, J. y Royero, M. (2020). *Implementación de sistema para la gestión de compras en la empresa Proyecto S.A.S*. [Tesis, para obtener el

título de Especialista en Gerencia de Proyectos]. Repositorio Institucional de la Universidad Piloto De Colombia. [http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10445/\[Orquideorama\]%20Tesis%20de%20Grado%20Final.pdf?sequence=5](http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10445/[Orquideorama]%20Tesis%20de%20Grado%20Final.pdf?sequence=5)

Belmont (1979) *principios de la ética y pautas para la protección de los seres humanos en la investigación*. EEE.UU. [https://www.incmnsz.mx/descargas/investigacion/informe\\_belmont.pdf](https://www.incmnsz.mx/descargas/investigacion/informe_belmont.pdf)

Bermeo, L., Lizarazo, D., Villamil, N. y Vargas, K. (2005). Compraventa Internacional de Mercaderías. *Revista Javeriana Cali*. 3, 7-33. <https://revistas.javerianacali.edu.co/index.php/criteriojuridico/article/download/214/926/>.

Berru, S. (2020). Análisis de las Importaciones de Pisum Sativum L. en presentación de Grano Partido periodo 2012-2016. [Tesis Para Obtener El Título Profesional DE: Licenciado Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional de la UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50114/Berru\\_LS%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50114/Berru_LS%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Bologna, E. (2018). *Métodos estadísticos de investigación*. <https://elibro.net/es/lc/utpbiblio/titulos/106355>

Bonales, J., Pedraza, O. y Prado, I. (2015). Competitividad internacional de las empresas mexicanas exportadoras porcícolas. *Investigación Administrativa*, 1(116), 25-41. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4560/456044959002.pdf>



- Caballero, A. (2021) Los operadores de comercio exterior: la Nueva propuesta de la Ley General de Aduanas. *Advocatus* (040), 213-220.  
<https://doi.org/10.26439/advocatus2021.n040.5295>
- Calderón, C. (2020) Contratos internacionales e Incoterms 2010-2020. Promperú.  
<https://hdl.handle.net/20.500.14152/3973>
- Cañabate, D. (2015). Análisis de la importación de cemento por vía marítima en España desde finales del siglo XX hasta la actualidad (Tesis Doctoral Universidad Politécnica de Cataluña.) Repositorio institucional digital UPCOMMONS. <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/95848>
- Caicedo, B. y De La Cruz. I. (2020) Gestión de compras para la competitividad en las empresas agroexportadoras de leguminosas de grano del Departamento de Lambayeque 2018. [Tesis para optar el grado de Licenciado en Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio Institucional de la UNPRG.  
[https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/9043/Caicedo\\_Cunya\\_Betty\\_y\\_De\\_La\\_Cruz\\_Gamarra\\_Imer\\_Alexander.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/9043/Caicedo_Cunya_Betty_y_De_La_Cruz_Gamarra_Imer_Alexander.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Calderón, E (2020) Los Incoterms a través de la Autonomía Conflictual. *Derecho Global. Estudios sobre Derecho y Justicia*, 5(13).  
<https://doi.org/10.32870/dgedj.v0i13.245>
- Campos, H., & Becerra M. (2018): “Los costos de importación de suministros de cómputo y su impacto en la rentabilidad”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*,

<http://www.eumed.net/2/rev/oel/2018/02/suminstros-computo-rentabilidad.html>

Carhuancho, I. y Casana, K. (2019). Metodología de la investigación holística. Universidad Internacional del Ecuador.

Castillo, L. (2020). Gestión de compras y su relación en la productividad de las adquisiciones de la Eps Grau S.A, Piura 2019. [Tesis para optar el grado de Licenciado en administración Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional de la UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/59303?show=full>

Celis (2019). Gestión de abastecimiento para mejorar los indicadores de la compra de productos tecnológicos proveniente de China en la empresa Universal Import Perú SAC., Chiclayo 2017. [Tesis para optar el grado de Licenciado en administración Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Institucional de la USMP. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/5848>

Centro de Estudios de Comercio Exterior y Derecho Aduanero (CECEDA). (09/08/2022). *Proceso de importación*. CECEDA Bienvenidos Recuperado el 2 octubre de 2022, de <https://fade.usmp.edu.pe/ceceda/index.html>

Chaverra, E. (2016). Los procesos de importación en Colombia: Barreras y Retos. Un estudio de caso. *En-Contexto*, 4(5), 139-154

Coll, P. (2020). Manual de gestión aduanera. Normativas y procedimientos clave del comercio internacional. Marge Books. 2ª Edición. <https://books.google.com.pe/books?id=2sXODwAAQBAJ&printsec=frontcov>

er&dq=gestion+aduanera&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiokN601tLqAhWLM  
OAKHYVcCK8Q6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q&f=false

Contreras, I., & Molina-Vargas, A. (2020). Analysis of the trade position of China and the United States to understand the economic conflict. *Latin American Journal of Trade Policy*, 3(7), 6. <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2020.57...>

Corona, J. (2016). Apuntes sobre métodos de investigación. *MediSur*, 14(1), 81–83.  
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1727897X2016000100016&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727897X2016000100016&lng=es&nrm=iso&tlng=es)

Cubillos, M., & Rodríguez, D. (2009) El concepto de calidad: Historia de calidad: evolución e importancia para la competitividad, *Revista de la Universidad de la Salle* 48 (4).  
<https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1170&context=ruls>

Decreto Legislativo N° 1433 Modifican el Reglamento de la Ley General de Aduanas. (2019). Operadores Del Comercio Exterior, Operadores Intervinientes Y Operadores Económicos Autorizados. *Diario el peruano*.  
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-el-reglamento-de-la-ley-general-de-aduanas-decreto-supremo-n-367-2019-EF-1834840-1/>

Díaz, W. (2021). Plan de Mejora Para el Proceso de Importación de Repuestos Automotrices del Taller Automán en Chiclayo, 2021. [Tesis de grado Universidad Privada Juan Mejía Baca]. Repositorio Institucional De La UMB.  
<http://repositorio.umb.edu.pe:8080/jspui/bitstream/UMB/239/1/D%C3%8DAZ%20WAGNER%20-%20TESIS.pdf>

- Duarte, H., & Román, S. (2017): *Análisis del impacto comercial de la cláusula de salvaguardias para las importaciones de repuestos automotrices en la empresa Avisan Cía. LTDA.* Guayaquil Ecuador, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, p. 7.  
<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/avisan.html>
- Escudero, M. (2019) *Gestión de compras.* Ediciones Poranfito Madrid España. 2 edición.  
[https://books.google.com.pe/books?id=0HuYDwAAQBAJ&printsec=copyright&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=0HuYDwAAQBAJ&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Fako, P. (2019) *El impacto de los derechos de importación en la industria de piezas de repuesto de automóviles en Ghana.* [Tesis de grado Universidad de Ghana]. Repositorio Institucional de la Universidad de Ghana.  
<https://ugspace.ug.edu.gh/bitstream/handle/123456789/32788/The%20Impact%20of%20Import%20Duties%20on%20the%20Automobile%20Spare%20Parts%20Industry%20in%20Ghana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Feijóo, K. (2021). *Modelo CCI para la optimización de la gestión de compras en una empresa exportadora de artesanías, Lima 2021.* [Tesis de Grado, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio Institucional de la UWIENER.  
[https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13053/5495/T061\\_45430090\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13053/5495/T061_45430090_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Fernández, R. (2021). *Estrategias Logísticas Para Mejorar La Importación De Maquinarias Agrícolas Y Accesorios En La Empresa Grupo Agrotec Maquinarias S.A.C.* [Tesis para optar el título profesional de licenciado Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional De La USS.  
<https://repositorio.uss.edu.pe//handle/20.500.12802/8963>

Galiana, J. (2018). Manual de gestión de compras para logísticos. Sevilla, España: Editorial Punto Rojo Libros S.L.

[https://books.google.com.pe/books?id=5OVcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=5OVcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+compras&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

Gallo, T (2020) Importación de repuestos y el servicio de transporte de carga de la empresa International HVC Group S.A.C. [Tesis de pregrado Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional de la UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/59073>

García, I. (2021) *Modelo de abastecimiento de insumos para mejorar la gestión de compras de la empresa hacienda cerro nuevo SAC Paján, 2019*. [Tesis para optar el título de contador público, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional de la USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8221/garc%c3%ada%20s%c3%a1nchez%20isaac%20leoncio.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Gavelán, J. (2017). Costos de Importación. Lima: Revista de Investigación UNMSM QUIPUKAMAYOC. 6(11), 117–125. DOI: <https://doi.org/10.15381/quipu.v6i11.5943>

Gavelán, J. (2014). Costos de importación. Obtenido de Revistas de investigación UNMSM. <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5943/5139>

- González, M., Martínez, A., Otero, C., & Gonzales, E. (2011). Gestión del Comercio Exterior. Manual práctico. Madrid, ESIC Editorial, 3(1).
- Gómez, A. (2013). Gestión Logística y Comercial. Mc Graw Hill Educación.  
[http://190.116.26.93:2171/mdv-biblioteca-virtual/libro/documento/8zdVWxHm4ut8z7BGJQqtLK\\_GESTION\\_LOGISTICA\\_Y\\_COMERCIAL.pdf](http://190.116.26.93:2171/mdv-biblioteca-virtual/libro/documento/8zdVWxHm4ut8z7BGJQqtLK_GESTION_LOGISTICA_Y_COMERCIAL.pdf)
- Guevara, D. (2021). Mejora de los Procesos Logísticos de Importación y la Competitividad en la Agencia de Carga Internacional EMA SAXIMAN INC. Perú S.A.C. 2019. [Tesis de Licenciado Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Institucional De La USMP.  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8742/guevara\\_pdm.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8742/guevara_pdm.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Handabaka, R. (1994). Gestión Logística en la Distribución Física Internacional. Bogotá: Norma. ISBN:9580425841
- Heredia, N. (2011). Gerencia de compras: La nueva estrategia competitiva. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Hernández, R., Fernández, C. y Batista, M (2017). Metodología de la Investigación Científica. 6 Edición México: Mc Graw. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, H y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación Científica, Las rutas cuantitativa y cualitativa y Mixta, México: Mc Graw Hill.  
<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>

- Huamán, M. (2019) Derecho Aduanero y de Comercio Internacional. Libro Online Instituto Pacífico. <https://tienda.institutopacifico.pe/lectura/tienda/derecho-aduanero-y-de-comercio-internacional#>
- Huamán M (2015) el sistema normativo aduanero del Perú. Dial net ISSN 2313 – 1861 <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5278266.pdf>
- Huamán M. (2010) Los régimen es aduaneros en la nueva ley general de aduanas. Dialnet. ISSN 2313 – 1861. <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/7662922.pdf>
- Huamán, R. y Mendoza, C. (2020). *Propuesta de Mejora de la Gestión de Compras de la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas*. [Tesis de Maestría en Supply Chain Management, Universidad Del Pacifico] Repositorio Institucional de la UP. [https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3101/HuamanSusan\\_Tesis\\_maestria\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3101/HuamanSusan_Tesis_maestria_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Huerta, R. (2019). *Mejora en el Control de Inventarios en una Empresa de Tela Sintética para Optimizar la Gestión De Compras*. [Tesis para optar el Título profesional de Ingeniero Industrial y Comercial Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional de la USIL. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c71a4dce-6a23-464d-a20f-6f5dba392f2e/content>
- Huamani, J. (2019). *Costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de las empresas de acabados de construcción del distrito de comas, 2018*. [Tesis para obtener el título profesional Universidad César Vallejo]. Repositorio

Institucional de la UCV.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/63595>

Izquierdo, L. (2021) Plan de negocios para la importación de maquinaria trilladora de arroz de china marca Word, para la empresa molino don julio SAC Lambayeque-2018. [Tesis para optar el título profesional Universidad Señor de Sipan]. Repositorio Institucional de la USS.  
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8671/Izquierdo%20Montenegro%20Luis%20%26%20Rodr%C3%ADguez%20Garc%C3%ADa%20Jos%C3%A9.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, M. y Palpa, B. (2022).Relación entre el uso de inteligencia comercial y la importación de máquinas expendedoras en la ciudad de Huancayo de la empresa Econovending, 2018 – 2019. [Tesis para obtener el título profesional Universidad Continental]. Repositorio Institucional de Universidad Continental.  
[https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11405/1/IV\\_FCE\\_315\\_TE\\_Lopez\\_Palpa\\_2022.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11405/1/IV_FCE_315_TE_Lopez_Palpa_2022.pdf)

Manrique, M., Teves, J., Taco, A., y Flores, J. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. Revista Venezolana de Gerencia, 24(88), 1136-1146.  
<https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/html/>

Mendieta, L. (2019).Análisis de la importación del vehículo jeep renegade sport 2017 aplicando los tributos de comercio exterior entre Estados Unidos y Ecuador. [Tesis de grado Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil.:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/42088>



Mendoza, E. (2019). El TLC Perú-China y su impacto de las importaciones del calzado chino al mercado nacional periodo 2014-2018 partida 64.04. [Tesis para obtener el título profesional Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional de la UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/48595/Mendoza\\_PED-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/48595/Mendoza_PED-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). El ABC del Comercio Exterior. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/02\\_GUIA\\_DEL\\_IMPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf)

Mincetur. (2016). Análisis Integral de Logística en Perú. [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Analisis\\_Integral\\_Logistica\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf)

Muñoz, D. (2017) Diseño de un modelo operacional de compra internacional de materia prima, insumos y repuestos para el Valle Del Cauca. Universidad Autónoma De Occidente. <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/9758/T07426.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2014) Metodología de la investigación científica Cuantitativa – cualitativa y Redacción de Tesis. Ediciones de la U 4ta edición 2014, <http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0028.pdf>

- Obregón, 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 Licenciado Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Institucional De La 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)
- Olivares, O. (2009). Competitividad y calidad factores críticos que contribuyen al éxito de Empresas de Menor Tamaño en mercados globales de país emergente. *Revista Chilena de Economía y Sociedad*, 3(1).
- Ortega, A. (2013). *Contratación Internacional: Manuales Prácticos*. Madrid: ICEX España Exportación e Inversiones.
- Peña, C. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional*. Alfaomega. 2(1), p. 184.
- Peralta, K. (2017). *Mejora de los procesos de importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima, 2017*. (tesis de grado Universidad Privada Norbert Wiener). [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/701/T%C3%8DTULO\\_Peralta%20Huapaya%20Kelly%20Johana.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/701/T%C3%8DTULO_Peralta%20Huapaya%20Kelly%20Johana.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Pimentel, R. (2020). *Los costos de importación y su impacto en la rentabilidad en la importadora tesis PERÚ S.A.C, 2020*. [Tesis para obtener el título profesional Universidad Peruana De Las Américas]. Repositorio Institucional de la Universidad Peruana De Las Américas

Américas.<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/2220/1-TESIS%20-%20PIMENTEL%20RIVERA%20ROSA%20LUZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Realpe, J. y Acosta, T. (2019).Proceso de importación y plan de evaluación de proveedores de ropa deportiva. [Tesis de grado Universidad ICESI]. Repositorio Institucional de la ICESI. [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/84697/1/TG02466.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/84697/1/TG02466.pdf)

Rodríguez P (2021) Análisis De Las Gestión De Importaciones En La Empresa T&C Leather Imports SAC, Trujillo 2021. [Tesis para optar el grado de Licenciado en administración Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional de la UPN. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/29428>

Román, L. (2019). La Gestión de Compras y su Influencia en la Rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019. [Tesis para optar el grado de Licenciado en administración Universidad Científica del Sur]. Repositorio Institucional de la Universidad Científica. <https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/1593/TL-Rom%C3%A1n%20L-Ext.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Sangri, A. (2014). Administración de compras: Adquisiciones y Abastecimiento. México: Grupo Editorial Patria. <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074386202.pdf>

- Sánchez, I., Gonzáles, L. y Esmeral, S. (2020). Metodologías cualitativas en la investigación educativa. Editorial Unimagdalena. <https://elibro.net/es/lc/utpbiblio/titulos/170301>
- Sánchez, R. y Weikert, F. (2021) Logística internacional pospandemia. Análisis de las industrias aérea y de transporte marítimo de contenedores. Repositorio Cepal. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46656/1/S2000789\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46656/1/S2000789_es.pdf)
- Sánchez, Y. (2018) factura en el entorno comercial iberoamericano Especial referencia a Cuba. Revista E-Mercadoría, 17(2). DOI: <https://doi.org/10.18601/16923960.v17n2.02>
- Sandoval, L. (2002). Logística Internacional de Importaciones. Primera, edición. SUNAT. Recuperado 31 de agosto de 2022, de <http://www.sunat.gob.pe>
- Shinnosuke, H. (2016). Inventory Level Change Before and After the Great East Japan Earthquake: Implications for Just-In-Time. Asia-Pacific Management Accounting Journal, 11(2), 169–192. <https://bit.ly/2LsovFy>
- Silvia, P. (2016). Los procesos de compra y la negociación con proveedores: una nueva forma de relación basada en la cooperación. FC Editorial. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=700308>
- Sozoranga, H. (2022). Régimen temporal de importación para maquinarias de corte láser bajo el sistema de leasing de importación. [Tesis de Licenciado Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil]. Repositorio Institucional De La ULVR. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/5526/1/T-ULVR-4487.pdf>

- Suriana J. (2010) Los principios de la bioética y el surgimiento de una bioética intercultural, VERITAS, 22(1) 121-157.  
<https://scielo.conicyt.cl/pdf/veritas/n22/art06.pdf>
- SUNAT. (2020). Asignación del Canal de Control. Orientación Aduanera importación. Recuperado 19 de octubre de 2022.  
[https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas\\_asignacion\\_canal.html](https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas_asignacion_canal.html)
- SUNAT (2021) Transito Aduanero Procedimiento General. Recuperado 19 de octubre de 2022.  
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/transito/transito/procGeneral/despa-pg.08.htm>
- SUNAT (2019). Decreto Legislativo Que Modifica La Ley General De Aduanas, Aprobada Por Decreto Legislativo N.º 1053. Recuperado 19 de octubre de 2022. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03/ctrlCambios/anexos/D%20Leg%201235.pdf>
- SUNAT (2017). Determinación Y Control De La Deuda Tributaria Aduanera Y Recargos Recuperado 31 de agosto de 2022, de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/recauda/procGeneral/reca-pg.03.htm>
- SUNAT (2017). Clasificación Arancelaria. Orientación Aduanera. SUNAT. <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/nomenclaturaarancelaria/index.html>

SUNAT (2017). Ley 1053 de 2010 *Por lo cual se expide la Ley General de Aduanas*.<https://ww3.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm>

SUNAT (2014). *Importa fácil.*: Siicex, Recuperado el 2 octubre de 2022, de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-6Importa%20facil%20-SUNAT13.pdf>

SUNAT (2009). Códigos de Concepto y Multas. I. Códigos Para tributos. 2 octubre de 2022, de <https://e-consulta.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/recauda/circulares/2009/vigentes/anexos/Anexo-IfgraCr062009.pdf>

SUNAT (2012). Normas Asociadas Gja-00.09: Reglamento De La Ley De Los Delitos Aduaneros. 2 octubre de 2022, de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.09.htm>

Steinberg, F. (2004). *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica*. Madrid: Eumed.

Tejada, A., Blanco, M. y Guerra, S (2019) Factors driving imports of processed food companies, improving their competitiveness. *Investig Adm.* 48(124). [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-76782019000200002](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782019000200002)

Troncoso, C. y Amaya, A. (2016). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. *Scielo*, 329-330

Tulcán, A. y Muñoz, D. (2022). Plan estratégico para la importación de medicamentos de la empresa Murena CIA. LTDA., en la ciudad de IBARRA.

[Tesis de Maestría Universidad Tecnológica Israel]. Repositorio Institucional  
De La U Israel.

[https://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2930/1/UISRAEL-EC-  
MASTER-ADME-378.242-2022-012.pdf](https://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2930/1/UISRAEL-EC-MASTER-ADME-378.242-2022-012.pdf)

Vara-Horna, Arístides (2012). Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima.

Vargas, L. y Vargas, W. (2020). Propuesta determinación de los costos de importación se relaciona con la NIC 2 inventarios en la Empresa Import Export Acuza S.A.C. Santiago de surco 2019. [Tesis para obtener el título de Contador Público Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Institucional de la Autónoma.  
[https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1572/V  
argas%20Llerena%2c%20Leidy%20y%20Vargas%20Llerena%2c%20Willia  
m.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1572/Vargas%20Llerena%2c%20Leidy%20y%20Vargas%20Llerena%2c%20William.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## ANEXOS

### ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| Título de la investigación: | <b>GESTIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE REPUESTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA DINÁMICA IMPLEMENTOS &amp; PECAS S.A.C., 2022</b> |
| Línea de investigación      | <b>Negocios de Importación</b>  |
| Autores:                    | FUENTES CHAMBA, JESSICA ROSSANA / LINGAN MURILLO, ARIANNA LISSETH   |

| <b>PROBLEMAS</b>   | <b>OBJETIVOS</b>  | <b>VARIABLES</b>   | <b>DIMENSIONES</b>  | <b>METODOLOGÍA</b>   |
|--|---|--------------------|---|--|
| <b>Problema general</b>  | <b>Objetivo general</b>   |                    |   |  |
| ¿Cómo es la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C?  | Determinar la gestión de compras para mejorar la importación de repuestos agrícolas en la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C., 2022           | Gestión de compras | Importaciones de la empresa<br>Gestión de Requerimiento<br>Gestión de Cotización<br>Gestión de negociación<br>Gestión de transporte | Enfoque: Cualitativo<br>cuantitativo, Mixto<br>Tipo: Básica<br>Alcance: No experimental de corte transversal<br>Diseño: Descriptivo<br>Unidad de análisis: criterio por conveniencia no probabilístico |
|  |   | Importación        | Producto<br>Trámites aduaneros  |  |
| <b>Problemas específicos</b>   | <b>Objetivos específicos</b>  |                    | <b>Indicadores</b>  | <b>Medios de Certificación (Fuente / Técnica)</b>  |
| ¿Cómo es la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C.? | Describir la gestión de requerimiento que realiza la empresa Dinámica Implementos & Pecas S.A.C.<br>Describir la gestión de cotización que realiza la |                    | Partidas<br>Mercados<br><br>Proveedor<br>Evalúa proveedor<br>Selección proveedor  | Revisión documental<br>Guía de entrevista  |



|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <p>¿Como es la Gestión de Cotización que realiza la empresa DINÁMICA IMPLEMENTOS &amp; PECAS S.A.C?</p> <p>¿Como es Gestión de negociación que realiza la empresa DINÁMICA IMPLEMENTOS &amp; PECAS S.A.C.?</p> <p>¿Como es Gestión de transporte que realiza la empresa DINÁMICA IMPLEMENTOS &amp; PECAS S.A.C.?</p> <p>¿Como es el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza en LA EMPRESA DINÁMICA IMPLEMENTOS &amp; PECAS S.A.C.?</p> | <p>empresa Dinámica Implementos &amp; Pecas S.A.C.<br/>         Describir la gestión de negociación que realiza la empresa Dinámica Implementos &amp; Pecas S.A.C</p> <p>Describir la gestión de transporte que realiza la empresa Dinámica Implementos &amp; Pecas S.A.C.</p> <p>Describir el proceso de importación de repuestos agrícolas que realiza la empresa Dinámica Implementos &amp; Pecas S.A.C.,</p> |  | <p>Costo proveedor<br/>         Costo intermediario<br/>         Confianza<br/>         Trámites<br/>         Logística</p> <p>Calidad<br/>         Cantidad<br/>         Precio<br/>         Disponibilidad</p> <p>Proceso<br/>         Pago de impuestos<br/>         Permiso para importar</p> |  |
|--|--|--|---|--|

Nota: Elaborado por Fuentes Chamba, Jessica Rossana / Lingán Murillo, Arianna Lisseth

## ANEXO B: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

### Operacionalización de la variable 1

| <b>Variable:</b> Gestión de Compras   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Definición conceptual:</b> La Gestión de compras consiste en suministrar de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el cliente, dentro de unos tiempos estipulados previamente, es decir, que ni antes ni después ya que tanto una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto pueden obstaculizar los procesos productivos del comprador (Heredia, 2011) |  |   |
| <b>Instrumento:</b>   |  |   |
| <b>Dimensiones</b>  | <b>Indicadores<br/>(Definición Operacional)</b>  | <b>Ítems del instrumento</b>  |
| Dimensión 1<br>Gestión de<br>Requerimiento  | Indicador<br>Requerimiento de materia prima<br>Identificación del proveedor<br>Evaluación proveedor<br>Proceso Selección proveedor | ¿Cómo se identifica el proveedor?<br>¿Qué criterios toma en cuenta para identificar la existencia de un proveedor?<br>¿Cómo evalúan al proveedor?<br>¿Qué técnicas utiliza en la evaluación del proveedor?<br>¿Cómo se lleva a cabo la selección del proveedor?<br>¿Como selecciona a el proveedor idóneos? |
| Dimensión 2<br>Gestión de<br>Cotización   | Indicador<br>Costos por tipo de proveedor<br>Costos por intermediario  | ¿Cuál es el costo de selección de proveedor?<br>¿Cuál es el costo de selección de proveedor?  |

|   |   |   |
|---|---|---|
|   |   | <p>¿Qué actividades contrata a su agente de aduanas en la importación de repuestos?</p> <p>¿Cuáles son los tipos de cotización que presenta la empresa?</p> <p>¿Cuál es el costo por intermediario?</p> <p>¿Cuántos intermediarios tiene la importación?</p> <p>¿qué porcentaje cobra el agente de aduanas a la empresa dinámicas pecas para la nacionalización de los repuestos?</p>   |
| <p>Dimensión 3<br/>Gestión de negociación</p> | <p>Indicador<br/>Confianza en el proveedor<br/>Conocimiento del Trámite<br/>Capacidad logística de la empresa</p> | <p>¿Cómo crea confianza con el proveedor?</p> <p>¿Cómo es la relación con su proveedor?</p> <p>¿Cuáles son los trámites para importar?</p> <p>¿Cuáles son los documentos para realizar importación?</p> <p>¿Qué documentos la empresa DINAMICA Y PECAS solicita a su proveedor para despachar la mercancía en el puerto de destino?</p> <p>¿Conoce la capacidad del almacén para gestionar y enviar pedidos del Proveedor?</p> <p>¿Cómo hace para la logística de la empresa?</p> <p>¿Qué tipo de transporte utiliza y por qué puerto o aeropuerto importa los repuestos?</p> <p>¿Qué criterios se utilizan para contratar a la empresa de transporte internacional</p> |



|  |  |   |
|--|--|---|
|  | <p>Indicador 2:</p> <p>Procesos</p> <p>Impuestos</p> <p>Permisos</p> | <p>¿Cuál es el proceso para importar repuestos?</p> <p>¿Cuál es el proceso para importar repuestos?</p> <p>¿Cómo paga los impuestos de importación?</p> <p>¿Conoce los derechos arancelarios y tributos que paga en la importación?</p> <p>¿Cuenta con permiso de importación licencia?</p> <p>¿Qué permisos necesitas para realizar la importación de repuestos?</p> <p>¿Los regímenes definitivos son supervisados por sunat?</p> <p>¿Cuáles son los aranceles que se pagan en la importación de repuestos agrícolas?</p> |
|--|--|---|

Elaborado por: Fuentes Chamba, Jessica Rossana // Lingán Murillo, Arianna Lisseth

## ANEXO C: CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LA EMPRESA



### CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa *Dinámica Implementos & Pecas SAC* autoriza al alumno (a) *Jessica Rossana Fuentes Chamba* con código de matrícula No. **71997361** y al alumno (a) *Arianna Lisseth Lingán Murillo* con código de matrícula No. **72020408** de la Escuela Profesional de **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 COMPRAS PARA MEJORAR LAS IMPORTACIONES DE REPUESTOS AGRÍCOLAS EN LA EMPRESA DINÁMICA IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C., 2022**

1. *Proceso de compras*
2. *Proceso de importaciones*

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, 27 de setiembre del 2022

ALUMNA (Jessica Fuentes Chamba)

DINAMICA IMPLEMENTOS & PECAS S.A.C.  
Jorge Luis Coronado Alarcón  
GERENTE GENERAL

EMPRESA

ALUMNA (Arianna Lingán Murillo)

## **ANEXO D: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS**

### **Variable 1**

#### **Dimensión Gestión de requerimiento (compras)**

##### Identificación Del Proveedor

1. ¿Cómo se identifica el proveedor?
2. ¿Qué criterios toma en cuenta para identificar la existencia de un proveedor?

##### Evaluación De Proveedores

1. ¿Cómo evalúan al proveedor?
2. ¿Qué técnicas utiliza en la evaluación del proveedor?

##### Proceso de selección de proveedores

1. ¿Cómo se lleva a cabo la selección del proveedor?
2. ¿Como selecciona a el proveedor idóneos?

#### **Dimensión Gestión de cotización**

##### Costos por tipo de proveedor

1. ¿Cuál es el costo de selección de proveedor?
2. ¿Cuál es el costo de selección de proveedor?
3. ¿qué actividades contrata a su agente de aduanas en la importación de repuestos?

##### Costos por intermediario

1. ¿Cuáles son los tipos de cotización que presenta la empresa?
2. ¿Cuál es el costo por intermediario?
3. ¿Cuántos intermediarios tiene la importación?
4. ¿qué porcentaje cobra el agente de aduanar a la empresa dinámicas pecas para la nacionalización de los repuestos?

## **Dimensión Gestión de negociación (Gestión aduanera)**

### Confianza en el proveedor

1. ¿Cómo crea confianza con el proveedor?
2. ¿Cómo es la relación con su proveedor?

### Conocimiento de los trámites

1. ¿Cuáles son los trámites para importar?
2. ¿Cuáles son los documentos para realizar importación?
3. ¿Qué documentos la empresa DINAMICA Y PECAS solicita a su proveedor para despachar la mercancía en el puerto de destino?

### Capacidad logística de la empresa

1. ¿Conoce la capacidad del almacén para gestionar y enviar pedidos del Proveedor?
2. ¿Cómo hace para la logística de la empresa?
3. ¿Qué tipo de transporte utiliza y por qué puerto o aeropuerto importa los repuestos?
4. ¿Qué criterios se utilizan para contratar a la empresa de transporte internacional

## **Dimensión Gestión de transporte**

### Costo

1. ¿Los costos de importación, han subido a través del tiempo?
2. ¿Cuál es el costo de transporte para la importación?

### Tiempo

1. ¿Cuál es el tiempo que tarda la importación?
2. ¿Cómo planifica el tiempo de llegada de los repuestos agrícolas para que no incurra en sobrecostos de almacenamiento?



3. ¿Ha tenido algún inconveniente que haya perjudicado el tiempo de desaduanaje de la mercancía, cuál?

4. ¿Ha tenido algún inconveniente que haya perjudicado el tiempo de desaduanaje de la mercancía, cuál?

### **Variable 2:**

#### **Dimensión Producto**

##### Calidad

1. ¿Cuál es la calidad del producto?

2. ¿Por qué crees que el producto es de calidad?

##### Cantidad

1. ¿Cómo se consigue importar cantidad de repuestos?

2. ¿Cuál es la cantidad máxima y mínima de repuestos que importa?

##### Precio

1. ¿Los precios son accesibles para la importación?

2. ¿Cómo calcula los precios de importación?

##### Disponibilidad

1. ¿Cuál es la capacidad Máxima de almacén?

2. ¿Los repuestos agrícolas están disponibles para la importación?

#### **Dimensión Trámites aduaneros**

##### Procesos

1. ¿Cuál es el proceso para importar repuestos?

2. ¿Cuál es el proceso para importar repuestos?

##### Pago de impuestos

1. ¿Cómo paga los impuestos de importación?
2. ¿Conoce los derechos arancelarios y tributos que paga en la importación?

#### Permisos para importación

1. ¿Cuenta con permiso de importación licencia?
2. ¿Qué permisos necesitas para realizar la importación de repuestos?

#### Regímenes definitivos

1. ¿Los regímenes definitivos son supervisados por suat?
2. ¿Cuáles son los aranceles que se pagan en la importación de repuestos agrícolas?

## ANEXO E: APLICACIÓN DE INSTRUMENTO (Entrevista)

**G.G:** Gerente General - Lic. Jorge Coronado A

**J. I:** jefa de Importaciones - Lic. Luz María Montes

**A. I:** Asistente de Importaciones - Keila maza lucero

| VARIABLE                  | Dimensiones                     | Entrevista                    | PARTICIPANTES |      |      |
|---------------------------|---------------------------------|-------------------------------|---------------|------|------|
|                           |                                 |                               | G. G          | J. I | A. I |
| <b>GESTIÓN DE COMPRAS</b> | <b>GESTIÓN DE REQUERIMIENTO</b> | Pregunta 1                    | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 2                    | x             |      | x    |
|                           |                                 | Pregunta 3                    | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 4                    | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 5                    |               | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 6                    | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 7                    | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 8                    | x             | x    | x    |
|                           | <b>GESTIÓN DE COTIZACIÓN</b>    | Pregunta 9                    | x             | x    |      |
|                           |                                 | Pregunta 10                   |               | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 11                   | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 12                   | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 13                   | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 14                   | x             | x    | x    |
|                           |                                 | Pregunta 15                   | x             | x    |      |
|                           |                                 | <b>GESTIÓN DE NEGOCIACIÓN</b> | Pregunta 16   | x    | x    |
|                           | Pregunta 17                     |                               | x             | x    | x    |
|                           | Pregunta 18                     |                               | x             | x    | x    |
|                           | Pregunta 19                     |                               | x             | x    | x    |
|                           | Pregunta 20                     |                               |               | x    | x    |
|                           | Pregunta 21                     |                               | x             | x    |      |
|                           | Pregunta 22                     |                               | x             | x    |      |
|                           | Pregunta 23                     |                               |               | x    | x    |
|                           | Pregunta 24                     | x                             | x             | x    |      |
|                           | Pregunta 25                     | x                             | x             | x    |      |
|                           | Pregunta 26                     | x                             | x             | x    |      |
|                           | Pregunta 27                     |                               |               | xx   | x    |
|                           | Pregunta 28                     |                               | x             | x    | x    |

|                    |                              |             |   |   |   |
|--------------------|------------------------------|-------------|---|---|---|
| <b>IMPORTACIÓN</b> | <b>GESTIÓN DE TRANSPORTE</b> | Pregunta 29 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 30 | x | x |   |
|                    |                              | Pregunta 31 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 32 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 33 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 34 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 35 | x | x |   |
|                    |                              | Pregunta 36 | x | x |   |
|                    |                              | Pregunta 37 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 38 | x | x | x |
|                    | <b>PRODUCTO</b>              | Pregunta 39 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 40 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 42 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 43 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 44 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 45 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 46 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 47 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 48 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 49 |   | x | x |
|                    | <b>TRÁMITES ADUANEROS</b>    | Pregunta 50 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 51 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 52 |   | x | x |
|                    |                              | Pregunta 53 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 54 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 55 | x | x | x |
|                    |                              | Pregunta 56 | x | x | x |

Nota: Elaborado por Fuentes Chamba, Jessica Rossana / Lingán Murillo, Arianna Lisseth

## ANEXO F: FOTOGRAFÍAS DE LA VISITA A LA EMPRESA

