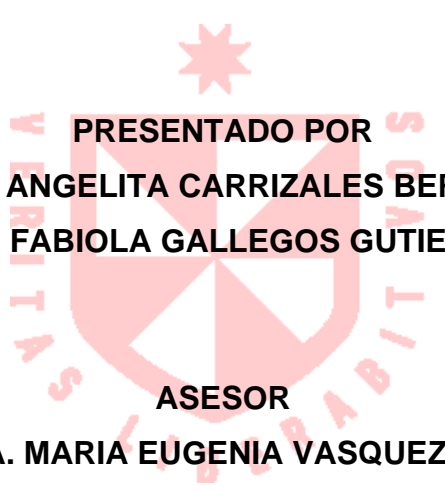


FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**VALIDACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS EN EL
RUBRO DE LAS EMPRESAS MINERAS DE AREQUIPA
EN EL 2024**



PRESENTADO POR
MIRIAM ANGELITA CARRIZALES BERROCAL
RUTH FABIOLA GALLEGOS GUTIERREZ

ASESOR
DRA. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADORA PÚBLICA

LIMA, PERÚ
2024



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 CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**VALIDACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS EN EL RUBRO DE LAS EMPRESAS
MINERAS DE AREQUIPA EN EL 2024**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DEL CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:
MIRIAM ANGELITA CARRIZALES BERROCAL
RUTH FABIOLA GALLEGOS GUTIERREZ**

**ASESORA
DRA. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL**

LIMA – PERÚ

2024

**VALIDACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS EN EL RUBRO
DE LAS EMPRESAS MINERAS DE AREQUIPA
EN EL 2024**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

DRA. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

DR. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

DRA. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBRO DEL JURADO:

DR. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

Queremos dedicar el trabajo de suficiencia profesional nuestras familias, cuyo amor incondicional y apoyo constante nos han impulsado a superar cada desafío y alcanzar esta meta. A nuestra asesora, por su valiosa orientación y por creer en nuestro potencial y participantes de la investigación, cuya colaboración y ánimo han enriquecido profundamente nuestro trabajo.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos profundamente a nuestra asesora por su orientación invaluable. Un especial agradecimiento a nuestras familias por su comprensión y ánimo durante todo el proceso. Sin el apoyo de todos ustedes, este trabajo de suficiencia profesional no habría sido posible.

REPORTE DE SIMILITUD

Similarity Report

PAPER NAME

**13 - TSP 2024 II - CARRIZALES y GALLE
GOS.docx**

AUTHOR

**MIRIAM ANGELITA CARRIZALES BERRO
CAL**

WORD COUNT

14846 Words

CHARACTER COUNT

87700 Characters

PAGE COUNT

68 Pages

FILE SIZE

344.7KB

SUBMISSION DATE

Oct 13, 2024 2:30 PM GMT-5

REPORT DATE

Oct 13, 2024 2:45 PM GMT-5

● 9% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 8% Internet database
- 2% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 5% Submitted Works database

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)

Summary

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	I
TÍTULO.....	II
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
REPORTE DE SIMILITUD.....	VI
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	X
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT.....	XII
INTRODUCCIÓN.....	1
Realidad problemática.....	1
Descripción de la realidad del sector empresarial.....	2
Formulación del problema.....	3
Objetivos de la investigación.....	3
Importancia del estudio.....	3
Justificación.....	4
Viabilidad.....	4
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	6
1.1. Antecedentes de la investigación.....	6
1.2. Base Teórica.....	8
1.3. Base Tributaria.....	15
1.4. Base Legal.....	17
1.5. Base Histórica.....	18
CAPITULO II: CONTEXTO EMPRESARIAL.....	20
2.1. Antecedentes del sector.....	20
2.2. Estadística empresarial representativa.....	22

2.3. Desempeño Laboral de los integrantes	27
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	30
3.1. Diseño metodológico	30
3.2. Población y muestra.....	30
3.3. Técnicas de recolección de datos	30
3.4. Operacionalización de la variable.....	31
3.5. Aspectos éticos	32
CAPITULO IV: RESULTADOS Y PROPUESTAS.....	33
4.1. Análisis descriptivo	33
CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
FUENTES DE INFORMACIÓN	49
ANEXOS.....	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Estado de resultados integrales</i>	24
Tabla 2 <i>Operacionalización de la variable</i>	31
Tabla 3 <i>Indicador Riesgo de fraude</i>	33
Tabla 4 <i>Indicador Riesgo de Fraude</i>	35
Tabla 5 <i>Indicador Uso correcto de cada Incoterm</i>	36
Tabla 6 <i>Indicador Uso correcto de cada Incoterm</i>	37
Tabla 7 <i>Indicador Precios del Mercado</i>	39
Tabla 8 <i>Indicador Precios del Mercado</i>	40

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Estructura organizacional</i>	25
Figura 2 <i>Porcentajes del primer indicador</i>	34
Figura 3 <i>Porcentajes del primer indicador</i>	35
Figura 4 <i>Porcentajes del segundo indicador</i>	36
Figura 5 <i>Porcentajes del segundo indicador</i>	38
Figura 6 <i>Porcentajes del tercer indicador</i>	39
Figura 7 <i>Porcentajes del tercer indicador</i>	40

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional titulado "Validación del Proceso de Ventas en el Rubro de las Empresas Mineras de Arequipa en el 2024." El objetivo principal es mostrar cómo se realiza la validación del proceso de ventas el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024, destacando la importancia de una adecuada gestión para garantizar la rentabilidad, transparencia, y sostenibilidad de estas operaciones. A lo largo de la investigación, se han identificado tres indicadores clave para este análisis: los riesgos de fraude, uso correcto de cada Incoterm y precios de mercado. El tipo de investigación fue cualitativa y descriptiva, la muestra estuvo conformada por 5 colaboradores encargados de la validación de procesos, a quienes se les realizó una encuesta, la cual reveló resultados: que una de las principales preocupaciones de las empresas mineras es la detección y prevención de fraude. En conclusión, se muestra cómo se desarrolla el proceso de ventas en el sector minero en el cual se debe abordar el riesgo de fraude mediante una verificación exhaustiva de la identidad y antecedentes de clientes y socios. Es fundamental usar correctamente los Incoterms para clarificar responsabilidades en la entrega y minimizar inconsistencias. Además, la gestión de precios de mercado es crucial, ya que los precios de minerales son volátiles; realizar un análisis de mercado ayuda a fijar precios competitivos y mantener la rentabilidad. Un seguimiento constante permite adaptar estrategias a cambios en el entorno, asegurando la integridad y el éxito comercial.

Palabras clave: los riesgos de fraude, uso correcto de cada Incoterm y precios de mercado.

ABSTRACT

This professional work is titled "Validation of the Sales Process in the Mining Companies of Arequipa in 2024." The main objective is to show how the validation of the sales process is carried out in the mining companies of Arequipa in 2024, highlighting the importance of adequate management to guarantee the profitability, transparency and sustainability of these operations. Throughout the investigation, three key indicators have been identified for this analysis: fraud risks, correct use of each Incoterm and market prices. The type of research was qualitative and descriptive, the sample was made up of 5 collaborators in charge of validating processes, to whom a survey was carried out, which revealed results: that one of the main concerns of mining companies is the detection and fraud prevention. It is essential to use Incoterms correctly to clarify delivery responsibilities and minimize inconsistencies. Additionally, market price management is crucial, as mineral prices are volatile; Conducting a market analysis helps set competitive prices and maintain profitability. Constant monitoring allows strategies to be adapted to changes in the environment, ensuring integrity and commercial success.

Key words: risks of fraud, correct use of each Incoterm and market prices.

INTRODUCCIÓN

Realidad problemática

A nivel mundial, la minería ha sido un motor clave en las economías de diversos países. En los últimos cinco años, la demanda de minerales estratégicos como el cobre, el litio y el níquel ha aumentado debido a la expansión de las tecnologías limpias, como las baterías para vehículos eléctricos y las energías renovables (International Energy Agency [IEA], 2021).

Ratisaksoontorn et al. (2023) mencionan que, a nivel internacional, las empresas enfrentan desafíos crecientes en la gestión eficiente de sus sistemas de ventas, especialmente en un entorno de transformación digital acelerada. Este estudio analiza los sistemas de ventas en una empresa multinacional del sector de equipos de TI en Tailandia, con el objetivo de identificar problemas subyacentes que contribuyen a retrasos y desviaciones en la ejecución de cotizaciones. Mediante la aplicación de técnicas avanzadas de minería de procesos, se busca descubrir y visualizar cuellos de botella dentro del sistema de ventas, permitiendo a la empresa mejorar su rendimiento operativo

Las Heras y Checalla (2023) en su estudio titulado “Exportaciones y minería en Arequipa y Moquegua 2007-2020”, indican que en Arequipa el sector minero ha sido un pilar fundamental en el desarrollo económico de la región durante los últimos cinco años. Sin embargo, a pesar de los ingresos generados por la extracción de minerales, las empresas mineras enfrentan retos en la gestión de sus procesos de ventas. Estos procesos son clave para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, pero la falta de una validación adecuada del proceso de ventas puede derivar en problemas como incumplimiento de protocolos, afectación en la transparencia de las transacciones, y vulnerabilidad ante riesgos operacionales y financieros

En los últimos cinco años, las empresas mineras en Arequipa han experimentado un crecimiento sostenido, impulsado en parte por la demanda internacional de minerales como el cobre y el zinc. Sin embargo, este crecimiento ha puesto de manifiesto la necesidad de mejorar la gestión de los procesos de ventas para evitar posibles incumplimientos normativos y optimizar la comercialización de sus productos. La creciente competencia y las demandas del mercado global exigen una mejora continua en la validación de estos procesos para asegurar que las empresas mineras de la región puedan competir de manera efectiva y sostenible en el entorno internacional.

Descripción de la realidad del sector empresarial

A nivel mundial, Madariaga et al. (2019) menciona en su libro “Precios de transferencia y minera” que hay compañías mineras que sólo hacen la explotación y la concentración de los minerales extraídos, pero que venden su producción a fundiciones y refinadores (productos intermedios). También se pueden encontrar otras completamente integradas que venden la producción a consumidores finales. Las transacciones se llevan a cabo entre partes independientes, pero también entre partes relacionadas. Usualmente productores mineros globales tienen centros de compra cercanos a las bolsas donde los precios de dichos metales son transados. La forma en que se lleva a cabo la comercialización depende del grado de integración de las distintas etapas en una o más compañías o participantes y del tipo de mineral explotado y vendido. Asimismo, la forma como se determinan los precios, depende de la profundidad del mercado y del tipo de producto comercializado.

La realidad del sector empresarial en las empresas mineras se caracteriza por su alta dependencia de los precios internacionales de los metales, la volatilidad de los mercados, y los desafíos asociados con la sostenibilidad y la responsabilidad social. Las empresas mineras enfrentan constantes presiones para mejorar su eficiencia operativa y adoptar tecnologías innovadoras que optimicen los procesos de extracción y tratamiento de minerales. Además, estas empresas deben gestionar riesgos ambientales y sociales debido a las crecientes expectativas de las comunidades locales y de las regulaciones gubernamentales.

El sector minero es un motor importante de la economía peruana, contribuyendo significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) y generando empleo en áreas rurales. Sin embargo, las fluctuaciones en los precios de los metales, como el oro, la plata y el cobre, afectan directamente los ingresos de las empresas, lo que lleva a una inestabilidad en la planificación financiera a largo plazo (Ministerio de Energía y Minas del Perú [MINEM], 2023). Esto ha impulsado a las empresas a diversificar sus operaciones, aumentar sus reservas de minerales y enfocarse en la sostenibilidad como un componente clave para asegurar su licencia social para operar.

A nivel nacional, en Arequipa, Yaranga (2023) en su estudio encuentra diversas deficiencias en los procesos administrativos y de fabricación, entre otros, dentro de las empresas mineras. Por lo tanto, es fundamental comprender estos procesos para mejorar su eficacia y eficiencia. Se seleccionó el proceso de gestión de ventas para su mejora debido a su importancia

crucial, ya que la intención primordial de la empresa depende de él para satisfacer de manera efectiva las necesidades del cliente y fomentar una relación de lealtad.

Formulación del problema

Problema General

¿Cómo se realiza la validación del proceso de ventas en el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024?

Problemas específicos

- a) ¿Qué acciones son necesarias para identificar **los riesgos de fraude** en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?
- b) ¿Cómo se valida el **uso correcto de cada incoterm** en el proceso de venta en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?
- c) ¿Cómo se identifican **los precios del mercado** en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Mostrar cómo se realiza la validación del proceso de ventas el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024.

Objetivos específicos

- a) Dar a conocer las acciones necesarias para identificar **los riesgos de fraude** en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.
- b) Explicar cómo se valida el **uso correcto de cada incoterm** en el proceso de venta en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.
- c) Mostrar cómo se identifican **los precios del mercado** en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.

Importancia del estudio

Este estudio es crucial para el desarrollo económico de Arequipa, ya que una gestión eficiente de las ventas puede maximizar los beneficios económicos y contribuir al desarrollo

regional. Además, promueve la sostenibilidad y transparencia en el sector minero al identificar y corregir deficiencias, y optimiza los recursos y la eficacia operativa, lo que puede llevar a mayores ingresos y mejor gestión del recurso minero.

Justificación

La investigación es crucial para garantizar que las prácticas de ventas en el sector minero cumplan con las normativas y estándares establecidos, lo que minimiza riesgos legales y operacionales para las empresas. Al distinguir y enmendar insuficiencias en los controles de los procesos de ventas, se facilita para implementar mejores prácticas, lo que optimiza las ventas y fortalece la competitividad de las compañías mineras al mejorar su eficiencia operativa. Además, una gestión de ventas eficaz tiene un impacto positivo en la economía regional de Arequipa, generando empleo y fomentando inversiones en infraestructura, lo que a su vez contribuye al desarrollo económico local y regional.

Viabilidad

La viabilidad de este estudio se sustenta en la creciente importancia del sector minero en Arequipa, lo que hace que las empresas mineras estén dispuestas a invertir en mejorar sus procesos para mantenerse competitivas. Las tecnologías de minería de procesos y análisis de datos están disponibles y son aplicables en este contexto, lo que permite la identificación precisa de ineficiencias y cuellos de botella en los sistemas de ventas. Además, las empresas mineras reconocen el valor de la optimización en términos de cumplimiento regulatorio, reducción de costos y maximización de ingresos, lo que facilita la implementación de las recomendaciones que surjan del estudio. La disponibilidad de tecnologías y datos, combinada con la necesidad de mantener la competitividad en un entorno volátil, asegura que este estudio sea realizable y tenga un impacto tangible en el sector minero de la región.

El presente trabajo "Validación del Proceso de Ventas en el Rubro de las Empresas Mineras de Arequipa en el 2024" consta de 5 capítulos, cuidando los conceptos y teorías objeto de estudio.

Introducción, se desarrolló la realidad problemática, Descripción de la realidad del sector empresarial, la formulación del problema, los objetivos de investigación, la importancia del estudio, la justificación y la viabilidad.

Capítulo I: Se desarrolló el Marco teórico, el cual incluye los antecedentes de investigación, la base teórica, la base tributaria, la base legal y la base histórica.

Capítulo II: Se desarrolló el Contexto empresarial donde están incluidos los antecedentes del sector, la estadística del sector empresarial, la herramienta de gestión empresarial y el desempeño laboral de las integrantes.

Capítulo III: Se desarrolló la Metodología de investigación, donde se incluyen el diseño metodológico, la población y muestra, técnicas de recolección de datos, operacionalización de la variable y aspectos éticos.

Capítulo IV: Se visualizan los resultados y propuestas obtenidas, donde se incluyen el análisis descriptivo, las propuestas y el análisis FODA.

Capítulo V: Se desarrolló la discusión, conclusiones y recomendaciones, los cuales contribuyen al desarrollo para nuevas investigaciones con relación al objeto de estudio.

Anexos: Dentro de este apartado se incluyeron los siguientes anexos:

Anexo 1: Matriz de consistencia

Anexo 2: Instrumento de recojo de información

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la investigación

Dammert (2020) en su artículo la “Importancia del sector Minero para el Perú”, la minería es considerada como una actividad económica primaria esencial que consiste en extracciones y procesamiento del mineral localizados en el suelo y el subsuelo, denominados yacimientos.

La implementación de auditorías en el sector minero es de suma relevancia para garantizar y validar la conformidad, eficacia y sostenibilidad de las operaciones mineras. Según su alcance y complejidad de las actividades, así como su impacto potencial en el ambiente, la economía y las colectividades locales, las auditorías cumplen un pliego fundamental en la supervisión y mejora de estas actividades. El objetivo es garantizar el cumplimiento normativo y verificar la eficiencia operativa. Así como también, confirmar la integridad financiera, prevenir y detectar irregularidades.

Antecedentes Nacionales

Instituto Español de Comercio Exterior (ISEX, 2022) un examen exhaustivo del mercado de servicios mineros en Perú indica que el sector minero hace una contribución significativa de aproximadamente el 10% al Producto Interno Bruto (PIB) del país. No obstante, la trascendencia de este indicador económico en el Perú va más allá de su mera magnitud numérica, especialmente por su potencial para estimular la producción industrial, generar oportunidades de empleo y facilitar la exportación de commodities. En el período comprendido entre 2017 y 2021, los minerales predominantes extraídos en Perú fueron el hierro y el cobre, que representaron aproximadamente el 87% de la producción total de mineral. Además, el cobre y el oro se han convertido en los principales productos básicos de gran importancia para la economía peruana, representando colectivamente el 80% de las exportaciones minerales del país. Además, el año 2021 estableció un nuevo récord digno de mención. El importe agregado de las exportaciones mineras escaló a 40.313 millones de dólares, lo que significó un aumento significativo del 51,6% en cotejo con el año anterior y del 39,3% con respecto a los niveles de mercado previos a la pandemia de COVID-19. Dentro de los registros históricos de datos de exportación, este logro representa un hito destacable.

Félix y Meza (2021) en su investigación analizan el tratamiento de los riesgos de fraude en las empresas mineras peruanas debido al COVID-19, centrándose en dos principales riesgos: la incorrecta estimación de ingresos y la sobrevaluación de inventarios por costos extraordinarios. La pandemia presentó retos significativos para los equipos de auditoría, quienes debieron adaptarse mediante nuevos procedimientos y herramientas tecnológicas. La incorrecta estimación de ingresos puede llevar a reportar cifras infladas, mientras que la sobrevaluación de inventarios se asocia a la inclusión de costos extraordinarios. Para mitigar estos riesgos, es crucial que las empresas mineras implementen controles sólidos y los nuevos procesos de auditoría, asegurando así la precisión de los estados financieros y evitando consecuencias negativas.

Sialer (2020) en su artículo titulado “Principales cambios de los Incoterms 2020” destaca la importancia de los contratos y los INCOTERMS en el comercio internacional. Los contratos son cruciales para facilitar el traslado de mercancías entre países, mientras que los INCOTERMS ayudan a reducir desconfianzas, acortar negociaciones y maximizar ganancias. La investigación propone analizar las ventajas de los INCOTERMS y sugiere la creación de nuevos términos. Se subraya que, generalmente, el comprador tiene más poder de negociación debido a la competencia, lo que puede influir en la selección de términos favorables. Además, se deben considerar factores como el tipo de transporte, la naturaleza y valor de la mercancía, así como las condiciones del país de destino, para elegir el INCOTERM adecuado. Esta elección debe hacerse con cuidado para evitar problemas y asegurar relaciones comerciales estables.

Antecedentes Internacionales

Rigamonti et al. (2024) investigaron el impacto de los procesos de ventas en la gestión de ingresos en la industria minera. Utilizando datos trimestrales de una muestra global de empresas mineras entre 2003 y 2019, se encontró evidencia de que las empresas tienden a aumentar los ingresos y gestionar las ventas de manera más estratégica durante los períodos de alta demanda de minerales (cuando los precios futuros exceden los precios spot actuales). Por el contrario, las empresas mineras ajustan sus estrategias de ventas para reducir ingresos y gestionar las ventas de manera conservadora durante los períodos de baja demanda (cuando los precios spot actuales exceden los precios futuros). Este estudio contribuye a la literatura al proporcionar evidencia sobre el papel de los procesos de ventas como determinantes de la gestión de ingresos, así como el proceso mediante el cual los administradores ajustan sus estrategias de ventas para suavizar las fluctuaciones en los ingresos.

Delicio (2021) en su trabajo de investigación se aborda el fraude en la auditoría de estados contables, cubriendo su concepto, impacto en la planificación de auditoría, y el rol del auditor independiente. Se exploran las normas emitidas por organismos reguladores nacionales e internacionales que proporcionan herramientas y regulaciones para el auditor. La investigación también incluye herramientas y procedimientos para identificar y valorar el riesgo de fraude, destacando la importancia de los principios fundamentales como independencia, objetividad, confidencialidad, competencia profesional, y escepticismo. La metodología empleada es la revisión documental, centrada en identificar y describir los métodos y herramientas para la recopilación de evidencia de fraude. Los resultados buscan clarificar el concepto de fraude, su evolución, y la importancia de un perfil profesional adecuado para el auditor, así como el conocimiento de normas y metodologías para detectar y valorar el fraude eficazmente.

Santillán et al. (2019) en su investigación titulada “Impacto de los precios de los metales en la estructura de capital de las empresas minero-metalúrgicas en América Latina (2004-2014)” examinan los efectos de corto y mediano plazo de las fluctuaciones de los precios internacionales de varios productos minerales (oro, plata, cobre, zinc) y metalúrgicos (aluminio, acero) sobre la estructura de capital de las empresas de la industria minera y metalúrgica listadas en los mercados bursátiles de Argentina, Brasil, México y Perú. Se utilizan datos trimestrales para el periodo 2000-2014. Consistente con la teoría del Orden Selectivo de Preferencia Dinámico “Dynamic Pecking Order”, los resultados del análisis econométrico confirman que la rentabilidad y los precios de los productos se relacionan negativamente con en el apalancamiento financiero de las empresas.

1.2. Base Teórica

Procesos de Ventas

Carrasco (2023) indica que el proceso de venta engloba una serie de actividades que facilitan la conversión de un producto en unidades monetarias, con el objetivo primordial de inducir el desarrollo y la rentabilidad de una empresa, garantizando al mismo tiempo la plena satisfacción de la urgencia y requerimientos de la clientela. Del mismo modo, puede afirmarse que el proceso de venta abarca una serie de actividades emprendidas por una empresa, que van desde la captación de clientes hasta el servicio posventa. Este proceso puede conceptualizarse como una serie coherente de pasos que facilitan el compromiso del comerciante con un cliente viable y, en

última instancia, suscitan una respuesta deseada por parte del cliente, garantizando así su retención a largo plazo.

Etapas del Proceso de Ventas

- a) La distribución: se describe al proceso por el cual los artículos producidos se transportan a sus destinos previstos para la compra por parte de los clientes. Las rutas de distribución pueden variar en función del producto específico y de la empresa implicada, e incluyen todas las vías viables para el transporte de un producto desde su punto de principio hasta la clientela final.

Las posibles rutas de distribución son las siguientes:

- Productor - distribuidor - vendedor - cliente final
- Productor - distribuidor - usuario final
- Productor - vendedor - usuario final

- b) Comercialización: sugieren que el branding se refiere a un conjunto de logros destinados a promocionar un producto dentro de un determinado segmento de mercado, con el objetivo de facilitar las ventas. A través de esta promoción, el objetivo final es que los clientes consigan los artículos deseados. En la búsqueda de este objetivo, las entidades utilizan los siguientes métodos:

- La investigación de mercado comprende una sucesión de labores que circunscriben la observación, la investigación y el análisis y que son cruciales para apoyar al departamento comercial.
- La promoción de ventas se refiere a una amplia gama de acciones que se aplican estratégicamente para aumentar el interés por el producto y, en última instancia, impulsar el crecimiento de las ventas.

El autor también afirma que el proceso de venta abarca tanto las interacciones personales como las de empresa a empresa. Comienza con la identificación de posibles consumidores y, en última instancia, puede conducir al establecimiento de una asociación mutuamente ventajosa a través de la adquisición o enajenación de un bien, producto o servicio. Este proceso puede dividirse en siete fases distintas: prospección, preparación, aproximación, presentación, gestión de objeciones, finalización de la venta y seguimiento (Andrés, 2023).

Indicador Riesgo de Fraude

El riesgo de fraude se refiere a la posibilidad de que ocurran actividades fraudulentas dentro de una organización. En el contexto de las empresas, especialmente en las mineras, esto puede estar relacionado con la manipulación de documentos, registros contables o transacciones para ocultar o tergiversar información. La implementación de controles internos efectivos es crucial para mitigar este riesgo y prevenir pérdidas significativas, tanto económicas como reputacionales (Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway [COSO], 2020).

a) Índice de Incidentes de Fraude

Basado en los principios de auditoría interna y la gestión de riesgos, este índice permite que las organizaciones evalúen la efectividad de sus sistemas de control. Un aumento en el índice podría señalar deficiencias en estos controles, problemas con la cultura organizacional, o falta de supervisión adecuada. El modelo COSO (2020) enfatiza la importancia de la supervisión continua y de la implementación de políticas efectivas para reducir este tipo de incidentes. Se usa como una métrica de rendimiento clave en la auditoría interna, monitoreando los sistemas de control internos de la empresa. Empresas con una cultura organizacional débil pueden tener dificultades para prevenir o identificar fraudes, reflejándose en un mayor índice. Este índice cuantifica la cantidad de incidentes de fraude reportados durante un período determinado (generalmente mensual, trimestral o anual). Los incidentes de fraude pueden incluir actividades como malversación de fondos, falsificación de documentos, soborno o cualquier otra forma de actividad ilícita que involucre deshonestidad o manipulación.

b) Proporción de Transacciones Irregulares

Este indicador mide la proporción de transacciones que no cumplen con las políticas internas o las regulaciones externas, en relación con el número total de transacciones realizadas durante un período específico. Las transacciones irregulares pueden ser producto de errores o fraudes deliberados, como transacciones no autorizadas, manipulaciones de cifras o alteración de registros. Una alta proporción de transacciones irregulares indica la existencia de problemas en los sistemas de control y un mayor riesgo de fraude. Un análisis más profundo de estas irregularidades ayuda a identificar áreas vulnerables en los procesos y permite tomar medidas correctivas.

Este indicador es clave en los esfuerzos de auditoría continua y evaluación del riesgo operativo. La Asociación de Examinadores de Fraude Certificados (ACFE, 2022) sugiere que un control regular y eficaz de las transacciones puede reducir significativamente el riesgo de fraude.

Indicador Uso correcto de cada Incoterm

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son un grupo de pautas reconocidas internacionalmente, que precisan los deberes entre comprador y vendedor en una avenencia internacional. Ayudan a determinar aspectos clave, como el punto de transferencia de riesgos, costos y obligaciones relacionadas con el transporte y el seguro de los bienes (Cámara de Comercio Internacional [ICC], 2020).

a) Proporción de Ventas por INCOTERM

Este indicador mide el porcentaje de ventas de la empresa que se realiza utilizando cada uno de los INCOTERMS (International Commercial Terms) establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Cada INCOTERM define las responsabilidades de los vendedores y compradores en cuanto a transporte, seguros, y riesgos. Al analizar la proporción de ventas por INCOTERM, se puede obtener una visión clara de las preferencias y tendencias comerciales de la empresa en cuanto a la distribución de responsabilidades y riesgos. Por ejemplo, un alto porcentaje de ventas bajo términos FOB (Free On Board) sugiere que la empresa está transfiriendo el riesgo y los costos de transporte al comprador en una etapa temprana del proceso.

Este análisis es útil para las decisiones estratégicas, ya que permite a la empresa identificar cuáles son los INCOTERMS más utilizados y los que mejor funcionan en diferentes mercados. Esto puede influir en la optimización de los costos logísticos y mejorar las relaciones comerciales internacionales. Basado en las directrices de la ICC (2020), el uso adecuado de los INCOTERMS puede reducir malentendidos contractuales y mejorar la eficiencia operativa en el comercio internacional.

b) Rentabilidad por INCOTERM

Según la ICC (2020), el análisis de la rentabilidad por INCOTERM es una práctica financiera clave para mejorar la eficiencia y los márgenes comerciales en

transacciones internacionales. Este indicador mide el margen de rentabilidad de las ventas según el INCOTERM utilizado. Los márgenes de ganancia pueden variar dependiendo de los costos y riesgos asumidos en la transacción comercial. Por ejemplo, en un acuerdo CIF (Cost, Insurance, and Freight), el vendedor asume más costos y riesgos, lo que puede impactar en el margen de rentabilidad en comparación con un término como EXW (Ex Works), donde el comprador asume la mayor parte de los costos. Este indicador permite a la empresa analizar qué INCOTERMS son los más rentables desde el punto de vista financiero. Identificar los INCOTERMS con mayores márgenes de ganancia ayuda a optimizar la estrategia comercial y de negociación. Al comprender los costos ocultos asociados con ciertos INCOTERMS, la empresa puede ajustar sus precios, métodos de entrega, y condiciones contractuales para maximizar la rentabilidad.

Indicador Precios de mercado

Las cotizaciones de mercado en las empresas mineras están vinculadas a los precios de los metales en mercados internacionales. Estos precios fluctúan en función de diversos factores como la oferta, demanda, política, y la situación económica global. El análisis de cotizaciones es esencial para decidir estratégicamente y para la predicción de tendencias en el mercado (London Metal Exchange [LME], 2022).

a) Variabilidad de Precios

Este indicador mide la fluctuación de los precios de los metales durante un período de tiempo determinado. Una alta variabilidad en los precios puede reflejar un mercado volátil, lo cual presenta mayores riesgos financieros para las empresas que dependen de la estabilidad de los precios de los metales. La variabilidad puede estar influenciada por factores como la especulación en los mercados financieros, cambios en la oferta debido a huelgas o problemas de producción, o fluctuaciones en la demanda por parte de industrias clave, como la construcción o la tecnología. Una mayor variabilidad indica incertidumbre en los ingresos proyectados y puede requerir estrategias de cobertura para mitigar el riesgo. Conocer la variabilidad ayuda a las empresas a planificar mejor sus márgenes y estrategias de compra o venta de metales.

Por ejemplo, pueden decidir cerrar contratos a precios fijos para mitigar riesgos cuando la variabilidad es alta. Según Mbarki et al. (2023), este indicador es clave para la planificación financiera y la gestión de riesgos en mercados con alta volatilidad.

b) Porcentaje de Variación de las Cotizaciones

Este indicador mide el cambio porcentual en las cotizaciones de los metales en el mercado durante un periodo determinado. El análisis del porcentaje de variación permite a las empresas identificar tendencias de precios a corto y largo plazo y realizar comparaciones interanuales o entre diferentes periodos.

Este indicador facilita a las empresas la toma de decisiones relacionadas con el momento adecuado para comprar o vender metales, ajustando su estrategia comercial para maximizar la rentabilidad en función de las tendencias observadas. Las variaciones positivas o negativas en las cotizaciones ayudan a pronosticar los movimientos futuros del mercado. Analizar las variaciones porcentuales permite detectar patrones cíclicos o de temporada, así como evaluar el impacto de eventos externos (por ejemplo, crisis económicas, cambios en políticas comerciales) en los precios de los metales. Según Mbarki et al. (2023), el análisis del porcentaje de variación de cotizaciones es crucial para desarrollar estrategias de precios a largo plazo y reducir la exposición a las fluctuaciones del mercado.

Ambiente de control de venta

Lara y Pérez (2020) indican que, al implementar cualquier control, es fundamental establecer su alcance y delinear los factores específicos que rigen su funcionamiento. Según los lineamientos brindados por la Universidad Tecnológica Nacional de Buenos Aires (UTN), existen lineamientos relacionados con el control interno efectivo dentro de las estructuras organizacionales. Estos lineamientos abarcan los siguientes aspectos: a) El establecimiento de definiciones claras y precisas de responsabilidades y autoridad, en donde se delineen claramente los roles e interrelaciones de todo el personal; b) La segregación de funciones, abarcando la toma de decisiones o autorización de operaciones, la custodia física de activos y la contabilización de transacciones; y c) La asignación de niveles apropiados de autoridad, ya que es crucial asignar competencias a individuos que posean la capacidad necesaria para ejecutar estas funciones de manera eficiente. Es ventajoso establecer un marco organizacional adecuado y cohesivo dentro de

la entidad para facilitar el flujo fluido de los controles internos dentro de un sistema jerárquico óptimo delineado por líneas específicas de autoridad.

La gobernanza organizacional se refiere al marco integral de políticas, procesos y prácticas que una organización adopta para supervisar y controlar las operaciones de su fuerza de ventas. Este entorno multifacético abarca varios aspectos, incluida la formulación de objetivos y tácticas de ventas, el seguimiento del rendimiento y la evaluación de los resultados. El propósito esencial de esta decisión es avalar la alineación de las operaciones de ventas con los objetivos generales de la organización, optimizando así la utilización de los recursos y manteniendo los estándares de calidad y ética (Medina et al., 2021).

Por otro lado, Escudero (2023) menciona que para tener un entorno de control de ventas sólido es necesario abordar y minimizar de manera eficaz los riesgos potenciales relacionados con prácticas de ventas poco éticas o fraudulentas. La ejecución de un método de inspección sólido sirve para mitigar los riesgos potenciales para la reputación y la posición legal de la organización, incluidos, entre otros, la manipulación de las cifras de ventas y el incumplimiento de las regulaciones del mercado. Al cultivar un entorno corporativo que promueva la apertura, la responsabilidad y el cumplimiento entre el personal de ventas, las organizaciones pueden salvaguardar sus estándares éticos y garantizar la sostenibilidad duradera de sus operaciones.

Evaluación de riesgo de venta

La evaluación de riesgos de ventas es un procedimiento metódico mediante el cual una organización encuentra, evalúa y mitiga los peligros que poseen el potencial de conmovir denegadamente sus sistematizaciones de ventas y, en última instancia, sus ingresos. La implementación de este procedimiento es crucial para identificar de manera proactiva los riesgos potenciales y formular medidas efectivas para mitigar sus consecuencias (Escudero, 2023).

Según Gonzales (2021) la evaluación de riesgos de ventas emplea varios métodos y metodologías, incluido el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), el estudio de escenas y la evaluación de la probabilidad y las repercusiones asociadas con los eventos negativos. Las metodologías mencionadas anteriormente permiten a la organización determinar los peligros más notables y, posteriormente, clasificarlos en función de su probabilidad de ocurrencia y las posibles ramificaciones en los resultados de ventas.

Riesgo de fraude

El fraude corporativo comprende la posibilidad de que se produzcan actividades engañosas dentro de una entidad, incluidas, entre otras, manipulaciones contables, apropiación indebida de efectivo o falsificación de documentos. Estas acciones tienen el potencial de provocar reveses financieros o perjudicar la reputación de la organización. El riesgo antes mencionado puede manifestarse como resultado de deficiencias en los controles internos, restricciones presupuestarias o una deficiencia en los estándares éticos dentro de la cultura empresarial (De La Torre y Quiroz, 2020). Entonces, el fraude corporativo puede tener graves consecuencias financieras y de reputación para una organización, subrayando la importancia de mantener controles internos sólidos y una cultura empresarial ética.

Acuerdos de contrato

Los contratos son acuerdos legalmente vinculantes celebrados entre dos o más partes, que establecen los términos y circunstancias que rigen la formación e implementación de una transacción o relación en particular. Estos acuerdos proporcionan un esquema completo de los deberes, derechos y responsabilidades de cada persona involucrada, junto con disposiciones relativas a los logros, los plazos y las repercusiones en caso de incumplimiento de los términos. Los contratos sirven para una multitud de propósitos en diversos contextos, que abarcan acuerdos comerciales y laborales, contratos de arrendamiento y contratos de servicio. Su objetivo principal es establecer un entendimiento integral y un acuerdo mutuo entre todas las partes involucradas con respecto a sus respectivas expectativas y obligaciones (Fernández, 2021).

1.3. Base Tributaria

Kaldor (2021) indica que la tributación es una responsabilidad fiscal impuesta por el gobierno a individuos y corporaciones con el propósito de financiar los gastos públicos y la asistencia de servicios sociales por parte del Estado. Los impuestos comprenden gravámenes, tasas y pagos obligatorios, y se distinguen por sus características coercitivas y obligatorias. La tributación sirve como un medio por el cual el Estado adquiere los recursos esenciales necesarios para inversiones estratégicas en sectores críticos como infraestructura, atención médica, educación y otros dominios clave. Además, permite al Estado llevar a cabo eficazmente sus deberes y obligaciones administrativas y sociales.

En Perú, la base tributaria que afecta el proceso de ventas en el sector minero está regulada por una serie de leyes y normativas fiscales específicas. Estas regulaciones determinan cómo se deben calcular y pagar los impuestos sobre las ventas de minerales, así como las obligaciones fiscales relacionadas.

Impuesto a la Renta

a. Ley del Impuesto a la Renta (Ley N.º 28797)

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2024) indica que la ley regula el impuesto a la renta que compensan costear las compañías, incluyendo las mineras. Establece la base imponible, las tasas impositivas y los mecanismos para el cálculo del impuesto sobre las utilidades generadas por la venta de minerales.

b. Base Imponible

La base imponible se determina a partir de las utilidades netas obtenidas por la empresa, es decir, los ingresos menos los costos y gastos deducibles.

c. Tasa Impositiva

Las tasas varían según el tipo de empresa. Las sociedades mineras están sujetas a una tasa del 29.5% sobre las utilidades netas.

Regalías Mineras

a. Ley de Regalías Mineras (Ley N.º 28258)

SUNAT (2024) menciona que la ley establece el régimen de regalías que las empresas mineras deben abonar al Estado por la explotación de fortunas minerales. Las prerrogativas son pagos que se calculan sobre la producción minera y se destinan a las gerencias regionales y locales.

b. Base Imponible

Se calcula sobre los ingresos obtenidos por la venta de minerales, y el porcentaje varía dependiendo del tipo de mineral y del volumen de producción.

c. Tasa de Regalías

Las tasas de regalías alteran como el tipo de mineral y el rango de producción. Las tasas específicas son fijadas por el Ministerio de Energía y Minas y se actualizan periódicamente.

Impuesto General a las Ventas (IGV)

a. Ley del Impuesto General a las Ventas (Ley N.º 27037)

SUNAT (2024) menciona que regula el Impuesto General a las Ventas (IGV), que es un impuesto al valor agregado aplicado a la venta de bienes, incluyendo los minerales. Este impuesto se aplica a todas las etapas de la cadena de comercialización, desde la extracción hasta la venta final.

b. Base Imponible

El IGV se calcula sobre el valor de venta de los minerales.

c. Tasa Impositiva

La tasa general del IGV es del 18%, compuesta por 16% de IGV y 2% de Impuesto de Promoción Municipal.

Impuesto a la Renta de No Domiciliados

a. Ley del Impuesto a la Renta (Ley N.º 28797)

SUNAT (2024) indica que regula el impuesto aplicable a los ingresos obtenidos por no domiciliados (empresas extranjeras) por la venta de minerales en Perú.

b. Base Imponible

Se aplica sobre los ingresos que las empresas extranjeras reciben por operaciones realizadas en Perú.

c. Tasa Impositiva

La tasa es del 30% sobre los ingresos netos obtenidos por la empresa no domiciliada.

1.4. Base Legal

Este marco legal asegura que las actividades mineras se realicen de manera responsable y conforme a las normativas establecidas, suscitando la lucidez y sostenibilidad en el sector.

El Congreso de la República del Perú (1992) hace mención que el proceso de ventas en el sector minero en Perú está sujeto a un conjunto de normativas y regulaciones que abordan diversos aspectos de la actividad minera, desde la explotación y comercialización de recursos minerales

hasta el cumplimiento de obligaciones fiscales, ambientales y laborales. A continuación, se presenta un análisis detallado del marco legal que regula este sector:

Regulación Minera

Ley General de Minería (Ley N.º 26551)

Esta ley establece las normas para la exploración, explotación, procesamiento y comercialización de recursos minerales en Perú. Regula el otorgamiento de derechos mineros y las obligaciones de las empresas mineras.

Referencia Legal: Ley N.º 26551, modificada por leyes posteriores y reglamentaciones.

Reglamento de la Ley General de Minería (Decreto Supremo N.º 014-92-EM)

Desarrolla las disposiciones de la Ley General de Minería, especificando aspectos técnicos y administrativos relacionados con la actividad minera.

Referencia Legal: Decreto Supremo N.º 014-92-EM.

Ley de Formalización y Promoción de la Pequeña Minería y Minería Artesanal (Ley N.º 27651)

Establece disposiciones para la formalización de la pequeña minería y la minería artesanal, promoviendo su integración al marco legal formal.

Referencia Legal: Ley N.º 27651.

Regulaciones Comerciales y de Exportación

Reglamento de Procedimientos Aduaneros (Decreto Supremo N.º 010-2009-EF)

Regula los procedimientos aduaneros para la exportación e importación de minerales, incluyendo los requisitos para la venta y envío de minerales fuera del país.

Referencia Legal: Decreto Supremo N.º 010-2009-EF.

Ley General de Aduanas (Ley N.º 10530)

1.5. Base Histórica

Período Colonial (Siglos XVI - XIX)

González (2005) indica que, durante la época colonial, la minería fue una actividad económica esencial en el virreinato del Perú. La minería de metales preciosos, especialmente la plata, se explotaba en diversas zonas, incluida Arequipa, debido a su proximidad a grandes

yacimientos en Potosí (Bolivia). En este período, las técnicas mineras eran rudimentarias y se basaban en el trabajo forzado de los indígenas y esclavos africanos.

Siglo XIX - Inicio de la Minería Moderna

Contreras (1996) afirma que, con la independencia del Perú en 1821, la minería en Arequipa experimentó un declive temporal debido a la inestabilidad política. Sin embargo, hacia finales del siglo XIX, el sector comenzó a modernizarse gracias a la llegada de inversión extranjera, principalmente británica y estadounidense, que introdujo nuevas tecnologías para la explotación de minerales.

Siglo XX - Auge del Cobre

El cobre emergió como el mineral más importante de Arequipa en el siglo XX. Empresas como Cerro Verde y Southern Copper Corporation establecieron operaciones importantes en la región. Cerro Verde, fundada en 1916, creció hasta convertirse en una de las minas de cobre más grandes del mundo, siendo una pieza clave de la economía de Arequipa (Deustua, 2013).

Finales del Siglo XX - Expansión y Conflictos Sociales

En las décadas de 1980 y 1990, la minería en Arequipa se expandió significativamente debido a las políticas de liberalización económica del gobierno peruano. No obstante, este crecimiento también generó conflictos sociales debido a los impactos ambientales y las disputas sobre la distribución de los beneficios económicos. Estos conflictos fueron especialmente intensos en torno a las minas de Cerro Verde y Tía María (Damonte, 2015).

Siglo XXI - Minería a Gran Escala y Sostenibilidad

Sánchez (2022) en el siglo XXI, la minería en Arequipa sigue siendo un motor económico clave. La empresa Cerro Verde, operada por Freeport-McMoRan, ha liderado la producción de cobre en la región. Sin embargo, los conflictos ambientales y sociales, como los que han surgido en torno al proyecto minero Tía María, siguen siendo un desafío para la sostenibilidad y la aceptación social de la minería.

CAPITULO II: CONTEXTO EMPRESARIAL

2.1. Antecedentes del sector

Los logros en la minería, como descubrimientos clave y la adopción de tecnologías avanzadas, han mejorado significativamente la eficiencia de la extracción y el procesamiento de minerales. Estos avances han permitido a las empresas ofrecer mayores volúmenes de productos y mejorar la calidad, lo cual ha tenido un impacto positivo en sus ventas. Las innovaciones tecnológicas y los perfeccionamientos en los procesos de producción han facilitado una mayor capacidad de oferta en el mercado, contribuyendo al éxito comercial de las empresas.

Las principales empresas mineras en Perú, como Compañía de Minas Buenaventura, Southern Copper Corporation, Newmont Corporation, Freeport-McMoRan, y Glencore, lideran la producción de metales como la plata, el cobre, el oro, el zinc y el molibdeno. Estas empresas reportaron importantes volúmenes de producción.

La Compañía de Minas Buenaventura se dedica a la minería en Perú con una orientación en el progreso llevadero, la eficiencia operativa y la innovación tecnológica. Su misión es operar de manera eficiente y responsable, comprometiéndose con el progreso de las comunidades locales. La visión de Buenaventura es ser reconocida globalmente como líder en la elaboración de metales preciosos, manteniendo altos estándares de responsabilidad social y ambiental. En 2023, la empresa produjo aproximadamente 1.3 millones de onzas de oro y 28 millones de onzas de plata, generando ingresos de alrededor de USD 2.1 mil millones. Sus principales minas incluyen Uchucchacua, El Brocal y La Zanja. Estratégicamente, Buenaventura se enfoca en diversificar sus operaciones, equilibrando activos en producción y exploración para maximizar el retorno y gestionar riesgos.

Southern Copper Corporation tiene como misión extender el valor social, económico, y ambiental por medio de una producción eficiente y sostenible de cobre y otros minerales. Su visión es liderar el mercado mundial de cobre, manteniendo altos estándares de seguridad, calidad y sostenibilidad. En 2023, la compañía produjo aproximadamente 1.1 millones de toneladas de cobre y reportó ingresos de USD 9.5 mil millones. Las operaciones clave incluyen las minas de Toquepala y Cuajone. La estrategia de Southern Copper se centra en el esparcimiento y mejorar de sus operaciones actuales, con un énfasis en la eficiencia operativa y la reducción de costos para mantener márgenes robustos.

Newmont Corporation se dedica a la producción de metales con un enfoque en la seguridad, la responsabilidad y la rentabilidad. Su misión es generar valor sostenible para empleados, comunidades y accionistas mediante prácticas mineras responsables. La visión de Newmont es ser la empresa minera más valorada y respetada a nivel mundial, destacando en seguridad, eficiencia e innovación. En 2023, Newmont produjo alrededor de 1.6 millones de onzas de oro en Perú, con ingresos anuales de aproximadamente USD 11.5 mil millones. Sus principales operaciones en Perú son Yanacocha y Conga. La estrategia de Newmont incluye la expansión orgánica, la optimización de operaciones existentes e inversiones en tecnología para perfeccionar la eficacia y bajar el impacto ambiental.

Freeport-McMoRan Inc busca ofrecer valor a través de la exploración, adquisición y operación eficiente de recursos minerales, con un fuerte compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad. La compañía tiene como visión ser líder global en la producción de cobre, molibdeno y oro, operando bajo altos estándares de responsabilidad corporativa. En 2023, Freeport-McMoRan produjo aproximadamente 550,000 toneladas de cobre en la mina Cerro Verde, generando ingresos de USD 23.7 mil millones. La mina Cerro Verde en Arequipa es una operación clave para la empresa. La estrategia de Freeport-McMoRan se centra en la expansión y optimización de sus operaciones en cobre, con un enfoque en la inversión en nuevos proyectos.

Glencore se dedica a la producción, procesamiento y mercantilización de recursos minerales, con un enfoque en el respeto, la seguridad, al medio ambiente y el desarrollo social. Su misión es brindar valor sostenible a través de sus operaciones diversificadas, mientras que su visión es ser una de las principales empresas diversificadas de recursos naturales del mundo. En 2023, Glencore produjo alrededor de 300,000 toneladas de cobre en la mina Antapaccay y reportó ingresos de USD 256 mil millones. Aunque la minería es solo una parte de su negocio global, Glencore mantiene una fuerte presencia en Perú. Su estrategia se enfoca en la optimización y expansión de operaciones mineras, con una fuerte diversificación en productos y una continua inversión en nuevos proyectos.

En conclusión, las empresas mineras en Perú están bien posicionadas a nivel global gracias a su capacidad de producción y diversificación de operaciones. Sin embargo, enfrentan desafíos relacionados con la sostenibilidad, costos operativos y fluctuaciones del mercado. Su éxito futuro dependerá de su habilidad para gestionar eficientemente los recursos, adaptarse a nuevas tecnologías y mantener relaciones sólidas con comunidades locales y mercados internacionales.

La salud financiera de estas compañías está estrechamente vinculada a sus ventas, ya que los precios de los minerales fluctúan en los mercados globales, lo que impacta directamente en sus ingresos. Asimismo, la eficiencia operativa y los costos asociados a la extracción son factores que afectan la rentabilidad. Por tanto, una gestión efectiva de los recursos y una rápida adaptación a las condiciones del mercado son esenciales para mantener una situación financiera saludable y maximizar las ventas. Además, los cambios en la estructura organizacional, como fusiones, adquisiciones y reorganizaciones, han permitido a las empresas mineras consolidar sus operaciones y mejorar su eficiencia. Estos ajustes optimizan los procesos internos, amplían la capacidad de producción y el alcance de mercado, lo que influye positivamente en las ventas. La consolidación y expansión facilitan el acceso a nuevos mercados y aumentan el potencial de ingresos.

2.2. Estadística empresarial representativa

Las empresas mineras enfrentan desafíos específicos y tienen características propias que las diferencian de otros sectores. Su misión generalmente se centra en la extracción responsable de recursos minerales, manteniendo un equilibrio entre la rentabilidad, la sostenibilidad y el bienestar de las comunidades locales. Estas empresas suelen operar en áreas remotas y tienen un impacto significativo en las economías regionales, contribuyendo al desarrollo económico y social.

La visión de muchas empresas mineras es alcanzar una posición de liderazgo global en la producción de minerales como oro, plata, cobre, zinc, y otros metales preciosos. A menudo, estas empresas buscan optimizar la eficiencia operativa, integrando innovaciones tecnológicas que mejoran los procesos de extracción y tratamiento, al mismo tiempo que reducen los costos y mejoran la seguridad de las operaciones.

Las operaciones de las empresas mineras están vinculadas a la extracción de recursos no renovables, lo que implica una planificación estratégica a largo plazo. Esta planificación incluye la exploración de nuevos yacimientos, la gestión de las reservas actuales, y la inversión en proyectos de desarrollo. Además, la volatilidad de los precios internacionales de los metales obliga a las empresas a gestionar sus riesgos de manera eficaz, diversificando su producción y manteniendo una mezcla equilibrada de activos en operación y en exploración.

En términos financieros, las empresas mineras dependen en gran medida de los precios internacionales de los minerales, lo que afecta directamente sus ingresos. Actualmente, el sector

de la minería tiene como ingresos promedio de \$4,16 mil millones y una utilidad neta promedio de \$1,22 mil millones. Respecto al costo de producción promedio para el cobre fue de aproximadamente \$1,16 por libra. La situación financiera se ve impulsada por la alta demanda de minerales, especialmente cobre, aunque los precios son volátiles y dependen de factores globales.

Respecto a la contabilidad del sector minero presentan un promedio de \$10 mil millones en activos totales y \$4 mil millones en pasivos totales, lo que genera un patrimonio neto promedio de \$6 mil millones. Los ingresos promedio son de \$4,16 mil millones, con una utilidad neta promedio de \$1,22 mil millones. Las ratios de deuda y retorno sugieren una gestión financiera sólida, destacando un retorno atractivo sobre activos y patrimonio.

Las fluctuaciones en los mercados globales pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad, por lo que es crucial para estas empresas mantener una liquidez adecuada y realizar una gestión eficiente de sus costos operativos. Muchas empresas mineras también forman joint ventures o alianzas estratégicas para compartir los riesgos y beneficios asociados con grandes proyectos mineros.

Tabla 1*Estado de resultados integrales*

Sociedad Minera			
Estado de resultados integrales			
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2023 y de 2022			
	Nota	2023	2022
		US\$ (000)	US\$ (000)
Ingresos	14	4,143,228	3,975,295
Costo de ventas	15	-2,556,052	-2,367,767
Utilidad bruta		1,587,176	1,607,528
Gastos de ventas	16	-158,244	-157,373
Otros gastos operativos	17	-91,219	-24,212
Otros ingresos operativos		3,406	279
Gastos operativos		-246,057	-181,306
Utilidad de operación		1,341,119	1,426,222
Ingresos financieros	18	36,285	12,314
Costos financieros	18	-67,118	-5,616
Diferencia de cambio neto		20,476	980
Utilidad antes del impuesto a la utilidad		1,351,476	1,418,544
Gasto por impuesto a las ganancias	13b	-551,798	-508,547
Utilidad neta e integral del año		799,678	909,997
Utilidad neta por acción básica y diluida (en U.S. dólares)	19	2,151,154	2,328,541

Nota. Simulación de Estado de resultados integrales del sector minero.

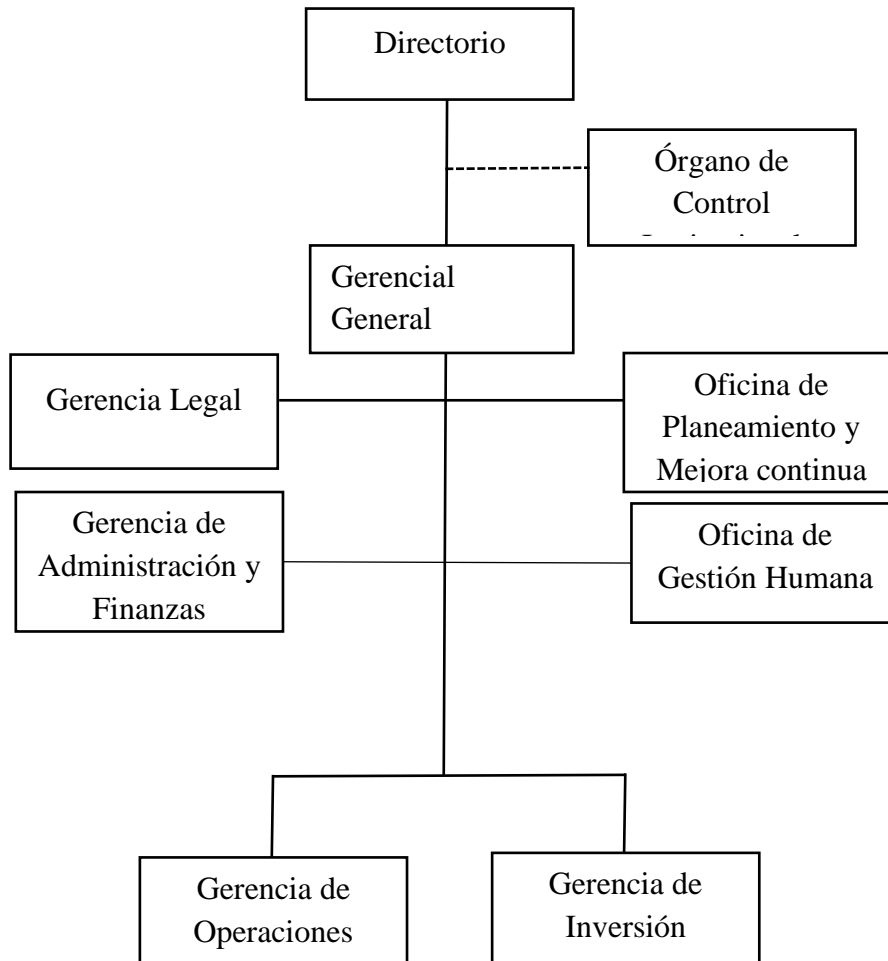
Las empresas mineras están comprometidas con la sostenibilidad y la responsabilidad social, debido a su impacto en el medio ambiente y las comunidades cercanas a las operaciones mineras. Implementan prácticas para mitigar el impacto ambiental, tales como la rehabilitación de

áreas afectadas, el manejo adecuado de residuos y la reducción del consumo de recursos naturales como el agua. También invierten en programas sociales que buscan mejorar la calidad de vida de las comunidades locales, contribuyendo a la infraestructura, la educación y la salud.

Estas estrategias no solo permiten a las empresas mineras operar de manera más eficiente, sino que también fortalecen su relación con las comunidades y gobiernos, asegurando una licencia social para operar, lo cual es fundamental para su éxito a largo plazo en un sector altamente regulado y competitivo.

Figura 1

Estructura organizacional



Nota. La figura muestra una representación de la estructura organizacional de una empresa minera. Fuente: Elaboración propia (2024).

Las innovaciones en la minería, incluyendo avances en tecnología de extracción y prácticas de sostenibilidad, han transformado el sector. Las nuevas tecnologías han permitido a las compañías mineras optimizar la eficiencia y bajar costos, lo que se traduce en una mayor capacidad en el mercado. La capacidad de adaptarse a las demandas de sostenibilidad y eficiencia también puede abrir nuevas oportunidades de ventas y mejorar la posición en el mercado.

Finalmente, las relaciones comerciales son fundamentales para el éxito en la minería. Establecer acuerdos sólidos con proveedores, clientes y comunidades locales asegura una cadena de suministro eficiente y facilita el acceso a nuevos mercados. Una gestión efectiva de estas relaciones ayuda a mantener la estabilidad en la producción y en las ventas, contribuyendo al crecimiento sostenido de las empresas mineras.

2.3. Herramienta de gestión empresarial

FODA estratégico

Fortalezas (F)

- Grandes reservas de minerales estratégicos localizados en sitios accesibles.
- Implementación de tecnologías de punta en la extracción y procesamiento que aumentan la eficiencia.
- Acceso a financiamiento robusto para inversiones en expansión y modernización.
- Procesos internos bien gestionados que optimizan costos y aumentan la producción.

Oportunidades (O)

- Aumento en la demanda global de minerales críticos debido al crecimiento de industrias como la tecnología y las energías renovables.
- Avances en técnicas de minería y procesamiento más sostenibles y eficientes.
- Beneficios fiscales y subsidios gubernamentales para proyectos mineros y de exploración.
- Posibilidad de explorar y desarrollar operaciones en mercados emergentes con reservas minerales no explotadas.

Debilidades (D)

- Dificultades para restar el impacto ambiental de las operaciones, lo que puede afectar la reputación.
- Altos costos operativos, incluyendo energía, mano de obra y cumplimiento de regulaciones.
- Vulnerabilidad a los cambios en los precios internacionales de los minerales.
- Dificultades para integrar nuevas tecnologías debido a la resistencia al cambio.

Amenazas (A)

- Regulaciones ambientales más estrictas que pueden aumentar los costos y limitar la expansión de operaciones.
- Cambios en la demanda global que pueden impactar negativamente los precios y la rentabilidad.
- Competencia creciente de otras compañías mineras y nuevos participantes en el mercado.
- Riesgo de interrupciones operativas debido a desastres naturales como inundaciones o terremotos.

2.3.Desempeño Laboral de los integrantes

Integrante 1 - Miriam Angelita Carrizales Berrocal

SENIOR DE AUDITORÍA, Tanaka, Valdivia & Asociados SCRL (Ernst & Young - EY Perú), SAN ISIDRO oct. 2018 - Actualidad

- Gestión de auditorías para compañías y filiales bajo estándares PCAOB, enfocándome en la calidad y cumplimiento.
- Monitorear la productividad del personal, control de horas, agilizar los procedimientos administrativos y la evaluación de la rentabilidad del proyecto ejecutado.
- Diseño y ejecución de estrategias de auditoría integrada, priorizando la eficiencia en la evaluación de controles internos.
- Coordinación y optimización del requerimiento de información requerida para ejecutar auditorías a nivel de grupo empresarial.

- Análisis e implementación de Flujogramas o entendimientos, segregación de funciones, matriz de riesgos y controles requeridas en la Auditoría.
- Desarrollo de pruebas manuales y automatizadas de auditoría interna con herramientas tecnológicas.
- Interacción proactiva con gerencias y comités de auditoría, facilitando la comunicación efectiva de hallazgos y recomendaciones.
- Compromiso con la resolución y seguimiento de observaciones post-auditoría, garantizando la integridad financiera.
- Experto en manejar consultas de revisores de Capital Markets y calidad, estableciendo estándares de liderazgo en el sector.
- Dirección de equipos de más de 3 profesionales, destacado por crear un ambiente de trabajo inspirador y productivo.

Integrante 2 - Ruth Fabiola Gallegos Gutierrez

ASISTENTE ADMINISTRATIVO, Corporación de Servicios GR S.A.C (GRUPO ROMERO) Feb. 2019 – Actualidad

- Gestión y administración de la cartera de cuentas por cobrar de cuentas por cobrar de, asegurando el cumplimiento de los términos de pago.
- Implementación de estrategias de seguimiento y recordatorios.
- Coordinación y negociación planes de pago con clientes en mora.
- Análisis de datos a través de uso de herramientas analíticas para identificar patrones de pago y ajustar las estrategias de cobranza.
- Elaboración de Reportes Ejecutivos en donde se desarrolla y presenta informes periódicos detallados sobre cuentas por cobrar a la gerencia, proporcionando análisis crítico de la antigüedad de las cuentas, tasas de recuperación y tendencias de pago.
- Análisis exhaustivos de las cuentas por cobrar, identificando patrones y áreas de riesgo, y presenté recomendaciones estratégicas que ayudan a la gerencia a decidir informadamente sobre políticas de crédito y estrategias de cobranza.
- Monitoreo y reporté de indicadores clave de rendimiento y la tasa de morosidad.
- Coordinación con el área de finanzas para ajustar las estrategias de cobranza basadas en los reportes generados, optimando el flujo de caja y reduciendo el riesgo financiero.

- Elaboración y desarrollo de Flujos de Caja Semanal para monitorear el ingreso y egreso de efectivo, asegurando una gestión eficaz del flujo de caja y la previsión de necesidades de liquidez.
- Análisis de las transacciones diarias para garantizar que la empresa mantuviera un nivel adecuado de liquidez.
- Preparación de informes semanales de flujo de caja y presentación de análisis a la gerencia, proporcionando recomendaciones sobre ajustes necesarios para optimizar la gestión de efectivo.
- Elaboración y gestión de órdenes de compra para una amplia variedad de bienes y servicios, asegurando que cumplieran con las especificaciones requeridas y los términos acordados.
- Revisión y validación de las solicitudes de compra de diferentes departamentos, asegurando la exactitud y coherencia con los presupuestos y necesidades de la empresa.
- Desarrollo de presupuestos anual del área de administración la empresa, asegurando la alineación con los objetivos estratégicos y las proyecciones financieras.
- Preparación de informes detallados y presentaciones sobre el estado presupuestario para la alta dirección, proporcionando análisis y recomendaciones para la toma de decisiones.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño metodológico

El estudio es de tipo básico, se refiere a estudios que buscan generar conocimiento nuevo sin un propósito inmediato de aplicación práctica, Se propondrá una alternativa de mejora basada en la medición de los indicadores que reflejan la problemática existente en la organización.

Enfoque cualitativo, se centra en comprender fenómenos complejos mediante la recolección de datos no numéricos, como entrevistas, encuestas, observaciones, o análisis de textos. Este enfoque busca explorar las percepciones, experiencias y significados que los participantes atribuyen a determinados eventos o procesos. Según Denzin y Lincoln (2018) es particularmente útil cuando se desea obtener una visión profunda y contextualizada de una situación

En cuanto al nivel será descriptivo, busca detallar las características de una situación sin establecer relaciones causales.

Diseño no experimental.

3.2. Población y muestra

Población

Según Hernández et al. (2014) la población se define como el conjunto completo de individuos, elementos o eventos que comparten atributos similares y son relevantes para un estudio de investigación. Estuvo conformado por el personal encargado de la validación de procesos.

Muestra

Muestra de tipo censal, es aquella en la que se selecciona a todos los elementos de la población objetivo, es decir, la investigación abarca a todos los individuos o unidades posibles sin necesidad de muestreo. Esta estrategia permite obtener datos completos y exhaustivos de la población total, garantizando una representación total del fenómeno estudiado (Hernández et al., 2014). En la investigación el grupo de análisis estuvo conformado por los 5 colaboradores.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica: la técnica fue la encuesta ya que permite recoger datos de un grupo amplio de participantes, facilitando la recopilación de información de manera sistemática y estructurada.

Instrumento: el instrumento utilizado en esta investigación fue un cuestionario estructurado, compuesto por preguntas cerradas.

3.4. Operacionalización de la variable

Tabla 2

Operacionalización de la variable

VARIABLE DE ESTUDIO: Proceso de Ventas

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	El proceso de venta engloba una serie de actividades que facilitan la conversión de un producto en unidades monetarias, con el objetivo primordial de inducir el desarrollo y la rentabilidad de una empresa, garantizando al mismo tiempo la plena satisfacción de la urgencia y requerimientos de la clientela. Del mismo modo, puede afirmarse que el proceso de venta abarca una serie de actividades emprendidas por una empresa, que van desde la captación de clientes hasta el servicio posventa (Carrasco Francisco, 2023).	
DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR	ÍNDICES
Los indicadores que se medirán son los siguientes: riesgo de fraude, uso correcto de cada Incoterm y los precios de mercada, mediante un cuestionario.	INDICADOR 1 Riesgo de Fraude	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de Incidentes de Fraude • Proporción de Transacciones Irregulares
	INDICADOR 2 Uso correcto de cada Incoterm	<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de Ventas por INCOTERM • Rentabilidad por INCOTERM
	INDICADOR 3 Precios de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Variabilidad de Precios • Porcentaje de Variación de las Cotizaciones
ESCALA	NOMINAL	

3.5. Aspectos éticos

En el presente trabajo de suficiencia profesional se ha respetado los derechos de autor, citando adecuadamente todas las fuentes consultadas para reconocer el trabajo de los autores originales. Se presentó los datos de manera honesta y precisa, evitando cualquier manipulación, y aseguramos que todos los participantes dieron su consentimiento informado para participar. También reconocimos nuestra responsabilidad social y nos comprometimos a realizar la investigación con integridad, manteniendo altos estándares éticos en todas las fases del estudio.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y PROPUESTAS

4.1. Análisis descriptivo

El análisis descriptivo revela patrones claros en las preferencias de los colaboradores en relación con el Riesgo de fraude, Uso correcto de cada Incoterm y precios del mercado.

Análisis de los indicadores

El análisis de los indicadores revela patrones significativos en las preferencias de los colaboradores: la mayoría muestra una alta preocupación por el riesgo de fraude, lo que sugiere una necesidad de reforzar las políticas de prevención; aunque hay un conocimiento general sobre los Incoterms, persiste cierta confusión en su uso práctico, indicando que se requieren capacitaciones específicas; y, en cuanto a los precios del mercado, si bien los colaboradores están informados sobre las fluctuaciones, existe variabilidad en la percepción de precios adecuados, lo que sugiere la necesidad de un análisis más profundo para alinearlos con los estándares del sector.

Tabla 3

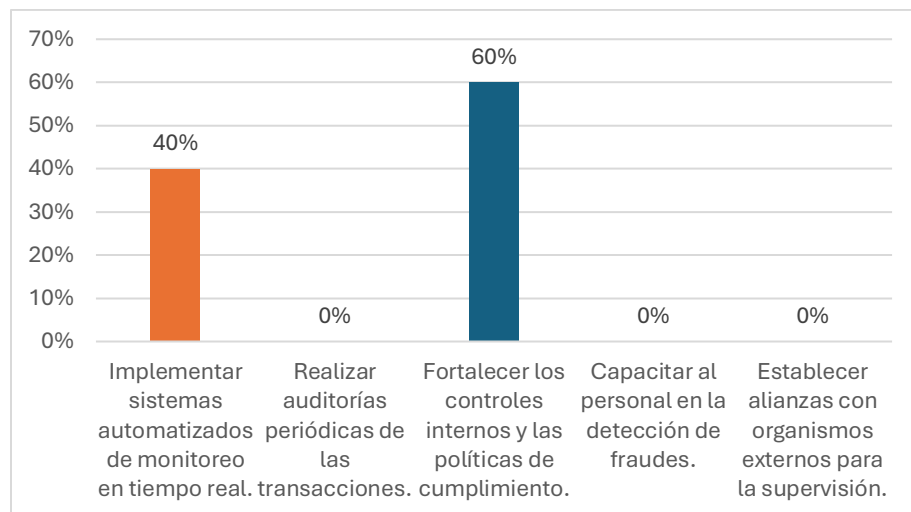
Indicador Riesgo de fraude

	Frecuencia	Porcentaje
Implementar sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real.	2	40%
Realizar auditorías periódicas de las transacciones.	0	0%
Fortalecer los controles internos y las políticas de cumplimiento.	3	60%
Capacitar al personal en la detección de fraudes.	0	0%
Establecer alianzas con organismos externos para la supervisión.	0	0%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 2

Porcentajes del primer indicador



Nota. La figura muestra porcentajes del indicador Riesgo de fraude. Fuente: Google Forms (2024).

Según la tabla y figura 2, el análisis de los resultados de la encuesta indica que el 60% (3) de los colaboradores consideran que fortalecer los controles internos y las políticas de cumplimiento es la medida más eficaz para reducir el riesgo de fraude, destacando la importancia de establecer procedimientos sólidos y una cultura organizacional robusta. Por otro lado, el 40% (2) prefiere implementar sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real, lo que subraya el interés en tecnologías avanzadas para detectar fraudes en tiempo real.

Para mitigar el riesgo de fraude, es fundamental adoptar un enfoque sistemático en la evaluación de los procesos internos. **Revisión y Actualización de Controles:** Se propone realizar revisiones periódicas de los controles internos y las políticas de cumplimiento, asegurando que sean eficaces y pertinentes en la detección y prevención del fraude, adaptándose a las cambiantes condiciones del entorno y las normativas vigentes.

Tabla 4

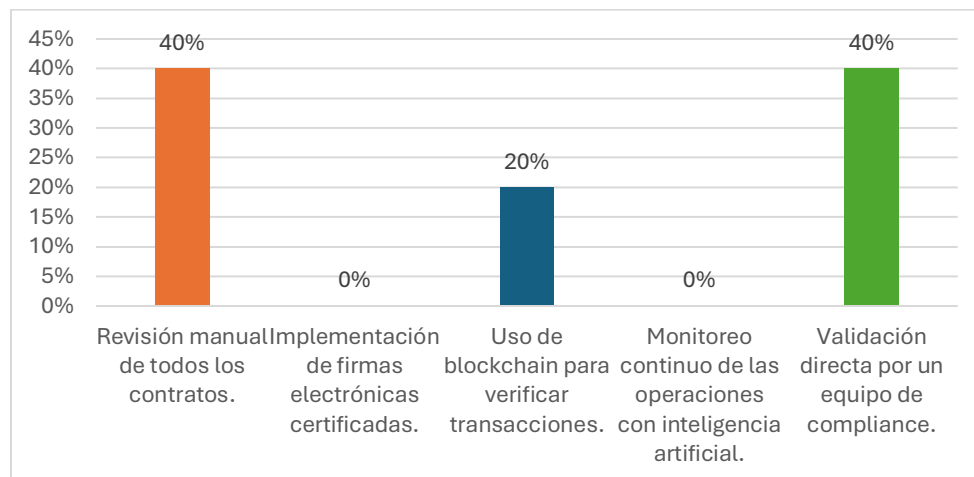
Indicador Riesgo de Fraude

	Frecuencia	Porcentaje
Revisión manual de todos los contratos.	2	40%
Implementación de firmas electrónicas certificadas.	0	0%
Uso de blockchain para verificar transacciones.	1	20%
Monitoreo continuo de las operaciones con inteligencia artificial.	0	0%
Validación directa por un equipo de compliance.	2	40%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 3

Porcentajes del primer indicador



Nota. La figura muestra porcentajes del indicador Riesgo de fraude. Fuente: Google Forms (2024).

Según la tabla y figura 3, el análisis de los resultados de la encuesta muestra que el 40% (2) de los colaboradores prefieren la revisión manual de todos los contratos y otro 40% (2) opta por la validación directa por un equipo de compliance, ambos métodos destacando por su enfoque en la verificación detallada y especializada de las transacciones. En contraste, el uso de blockchain recibió el 20% (1) de las respuestas, reflejando un interés limitado en tecnologías emergentes, mientras que las firmas electrónicas certificadas y el monitoreo continuo con inteligencia artificial

no fueron seleccionados, sugiriendo que estas soluciones no son vistas como prioritarias o relevantes en el contexto actual.

Para fortalecer la preparación del personal frente al riesgo de fraude, es esencial crear oportunidades de aprendizaje práctico. Simulaciones de Fraude: Se propone implementar simulaciones y pruebas de fraude que evalúen la capacidad del personal y los sistemas para detectar y manejar incidentes de fraude, permitiendo identificar áreas de mejora y reforzar la respuesta organizacional ante posibles amenazas.

Tabla 5

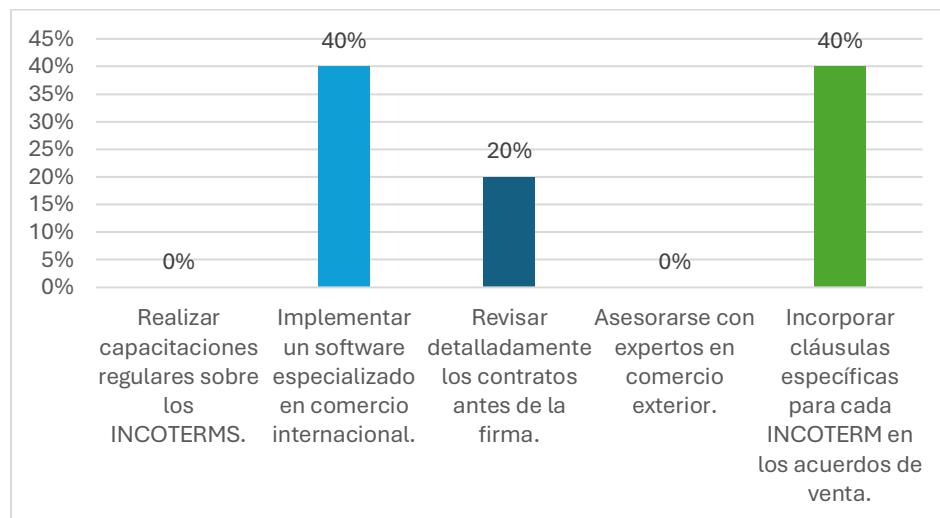
Indicador Uso correcto de cada Incoterm

	Frecuencia	Porcentaje
Realizar capacitaciones regulares sobre los INCOTERMS.	0	0%
Implementar un software especializado en comercio internacional.	2	40%
Revisar detalladamente los contratos antes de la firma.	1	20%
Asesorarse con expertos en comercio exterior.	0	0%
Incorporar cláusulas específicas para cada INCOTERM en los acuerdos de venta.	2	40%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 4

Porcentajes del segundo indicador



Nota. La figura muestra porcentajes del uso correcto de cada Incoterm. Fuente: Google Forms (2024).

Según la tabla y figura 4, el 40% (2) de los encuestados considera crucial la implementación de un software especializado en comercio internacional, mientras que otro 40% (2) prefiere incorporar cláusulas específicas para cada INCOTERM en los acuerdos de venta. Estas respuestas reflejan un enfoque hacia la mejora de la eficiencia operativa y la precisión en los contratos. Por otro lado, un 20% (1) de los encuestados enfatiza la importancia de revisar detalladamente los contratos antes de la firma, destacando la necesidad de un control riguroso en la etapa de formalización. Sin embargo, ninguna de las opciones relacionadas con realizar capacitaciones regulares sobre los INCOTERMS o asesorarse con expertos en comercio exterior recibió selección, lo que sugiere que estas medidas no son vistas como prioritarias en el contexto actual según los encuestados.

Para garantizar la correcta aplicación de los Incoterms, es crucial establecer un proceso riguroso de revisión. Revisión de Contratos: Se propone implementar un proceso de revisión y aprobación de contratos que asegure la correcta aplicación de los Incoterms seleccionados, contribuyendo así a evitar malentendidos y disputas que puedan surgir de su uso inadecuado.

Tabla 6

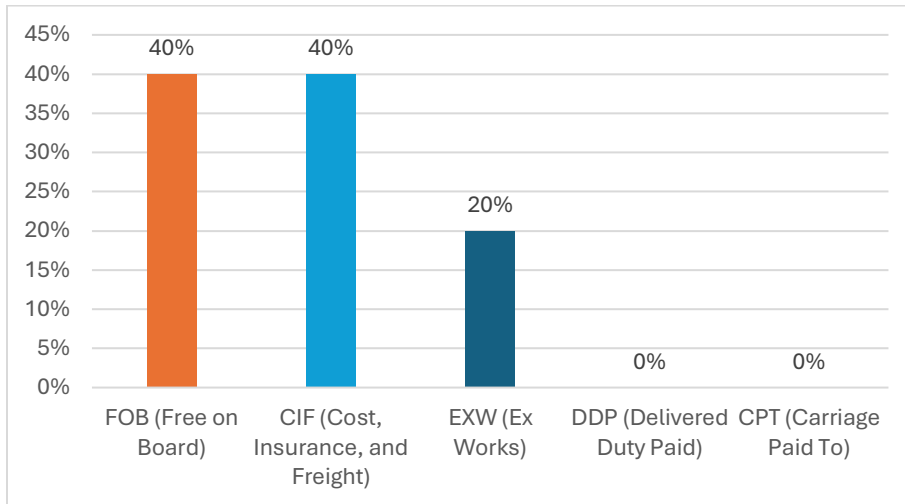
Indicador Uso correcto de cada Incoterm

	Frecuencia	Porcentaje
FOB (Free on Board)	2	40%
CIF (Cost, Insurance, and Freight)	2	40%
EXW (Ex Works)	1	20%
DDP (Delivered Duty Paid)	0	0%
CPT (Carriage Paid To)	0	0%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 5

Porcentajes del segundo indicador



Nota. La figura muestra porcentajes del uso correcto de cada Incoterm. Fuente: Google Forms (2024).

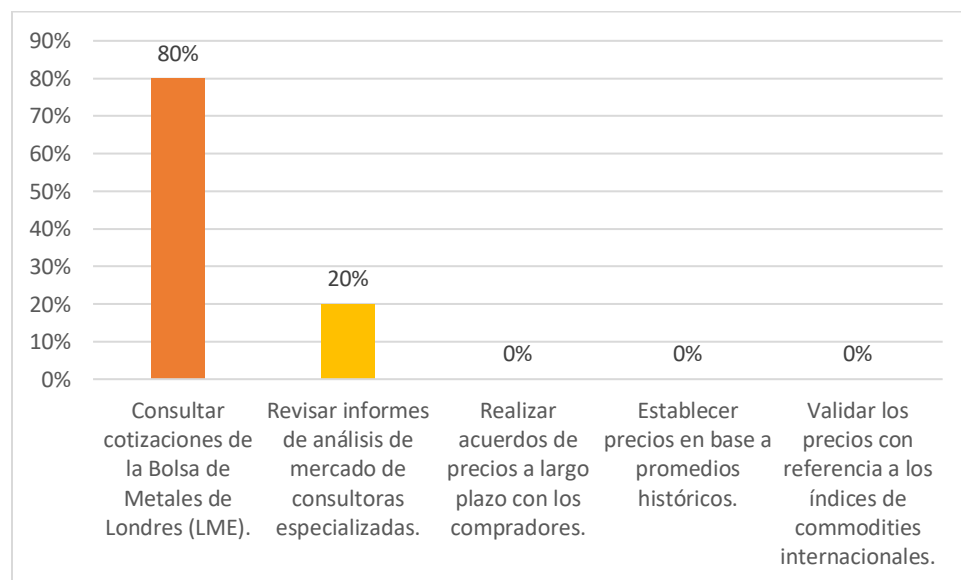
Según la tabla y figura 5, el análisis de los resultados de la encuesta muestra que el 40% (2) de los encuestados prefieren los INCOTERMS FOB (Free on Board) y el otro 40% (2) CIF (Cost, Insurance, and Freight), destacando su importancia en las transacciones internacionales por su flexibilidad y cobertura completa, respectivamente. El 20% restante opta por EXW (Ex Works), lo que refleja una menor preferencia, pero un reconocimiento de su aplicabilidad en contextos específicos. En contraste, DDP (Delivered Duty Paid) y CPT (Carriage Paid To) no recibieron selecciones, indicando que estos términos no son considerados relevantes o adecuados en el contexto actual.

Para asegurar la coherencia y la precisión en las transacciones internacionales, es fundamental establecer directrices claras. Desarrollo de Procedimientos Estandarizados: Se propone crear y documentar procedimientos estandarizados para la selección y aplicación de Incoterms en todas las transacciones internacionales, lo que facilitará el uso correcto de estos términos y reducirá la posibilidad de confusiones o errores en su implementación.

Tabla 7*Indicador Precios del Mercado*

	Frecuencia	Porcentaje
Consultar cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres (LME).	4	80%
Revisar informes de análisis de mercado de consultoras especializadas.	1	20%
Realizar acuerdos de precios a largo plazo con los compradores.	0	0%
Establecer precios en base a promedios históricos.	0	0%
Validar los precios con referencia a los índices de commodities internacionales.	0	0%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 6*Porcentajes del tercer indicador*

Nota. La figura muestra porcentajes de precios de mercado. Fuente: Google Forms (2024).

Según la tabla y figura 6, el análisis de los resultados de la encuesta revela que el 80% de los encuestados considera crucial consultar cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres (LME), destacando su importancia como referencia principal para la fijación de precios en el mercado de metales. Solo el 20% de los encuestados prefiere revisar informes de análisis de mercado de consultoras especializadas, lo que sugiere una menor, pero aún relevante consideración de análisis expertos. En contraste, realizar acuerdos de precios a largo plazo con los compradores, establecer precios en base a promedios históricos, y validar los precios con referencia a los índices de commodities internacionales no recibieron ninguna selección, indicando que estos enfoques no son vistos como prioritarios o relevantes en el contexto actual.

Es crucial contar con información actualizada sobre los precios del mercado por lo cual se debe realizar un Monitoreo Continuo de Precios: Se propone establecer un sistema para el monitoreo constante de las cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres y otras fuentes relevantes, lo que permitirá a la organización mantenerse al tanto de las fluctuaciones de precios y ajustar sus estrategias comerciales de manera oportuna.

Tabla 8

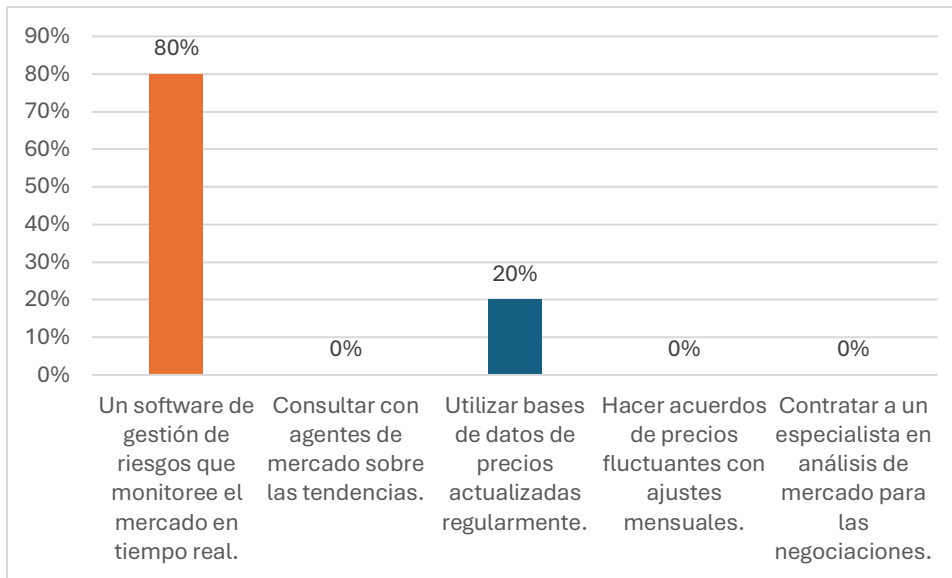
Indicador Precios del Mercado

	Frecuencia	Porcentaje
Un software de gestión de riesgos que monitoree el mercado en tiempo real.	4	80%
Consultar con agentes de mercado sobre las tendencias.	0	0%
Utilizar bases de datos de precios actualizadas regularmente.	1	20%
Hacer acuerdos de precios fluctuantes con ajustes mensuales.	0	0%
Contratar a un especialista en análisis de mercado para las negociaciones.	0	0%
TOTAL	5	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 7

Porcentajes del tercer indicador



Nota. La figura muestra porcentajes de precios de mercado. Fuente: Google Forms (2024).

Según la tabla y figura 7, el análisis de los resultados de la encuesta muestra que el 80% de los encuestados considera fundamental un software de gestión de riesgos que monitoree el mercado en tiempo real, destacando la importancia de contar con herramientas tecnológicas avanzadas para una gestión eficaz del riesgo. El 20% restante prefiere utilizar bases de datos de precios actualizadas regularmente, lo que indica una apreciación por la actualización constante de la información para la toma de decisiones. En contraste, consultar con agentes de mercado sobre las tendencias, hacer acuerdos de precios fluctuantes con ajustes mensuales, y contratar a un especialista en análisis de mercado para las negociaciones no recibieron ninguna selección, sugiriendo que estos métodos no son considerados tan relevantes o efectivos en el contexto actual para los encuestados.

Para adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado y optimizar la competitividad, es esencial analizar datos de manera sistemática. Análisis de Datos del Mercado: Se propone realizar análisis periódicos de datos del mercado para identificar tendencias y ajustar estrategias de precios en consecuencia, asegurando que la organización esté alineada con las condiciones actuales y maximice su efectividad en la fijación de precios.

Análisis FODA

Fortalezas:

- Controles Internos Eficientes: Fortalecidos mediante la inversión en formación y tecnología.
- Implementación de Tecnología Avanzada: Sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real.
- Uso Efectivo de INCOTERMS: Claridad en la asignación de responsabilidades en transacciones internacionales.
- Gestión Precisa de Precios: Basada en cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres y software avanzado.

Oportunidades:

- Innovación Tecnológica: Aprovechar nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia.
- Capacitación Especializada: Crear programas de formación que incrementen la competencia del personal.
- Expansión de Recursos: Ampliar la inversión en tecnología y formación continua.
- Diversificación de Fuentes de Información: Ampliar fuentes para una mejor identificación de precios.

Debilidades:

- Recursos Limitados: Restricciones en el presupuesto para tecnología y formación.
- Resistencia al Cambio: Posible resistencia del personal a nuevos procedimientos y tecnologías.
- Dependencia de Pocas Fuentes: Limitación en la información de precios puede afectar la precisión.

Amenazas:

- Volatilidad del Mercado: Fluctuaciones en el mercado de metales pueden afectar la precisión de precios.

- Cambios Regulatorios: Nuevas regulaciones pueden impactar los procedimientos de cumplimiento y uso de INCOTERMS.
- Riesgos Tecnológicos: Fallos en la tecnología de monitoreo pueden afectar la detección de fraudes.

CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

DISCUSIÓN

En relación al objetivo general, los resultados indicaron que las empresas mineras de Arequipa validan su proceso de ventas mediante un enfoque integrado que prioriza el fortalecimiento de controles internos y políticas de cumplimiento.

Las Heras y Checalla (2023) mencionan que en Arequipa el sector minero ha jugado un papel crucial en el crecimiento económico de la región en los últimos cinco años. No obstante, a pesar de los significativos ingresos derivados de la extracción de minerales, las empresas mineras enfrentan desafíos en la gestión de sus procesos de ventas. Estos procesos son fundamentales para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Sin una validación adecuada, pueden surgir problemas como el incumplimiento de los protocolos establecidos, la falta de transparencia en las transacciones y una mayor exposición a riesgos operacionales y financieros. Específicamente, los riesgos de fraude pueden ser una preocupación importante, así como la correcta aplicación de los INCOTERMS en los contratos internacionales y la precisa identificación de precios en el mercado. La falta de rigor en estas áreas puede afectar gravemente la eficiencia y la confianza en las operaciones comerciales.

Por otro lado, Rigamonti et al. (2024) investigaron el impacto de los procesos de ventas en la gestión de ingresos en la industria minera. Utilizando datos trimestrales de una muestra global de empresas mineras entre 2003 y 2019, se encontró evidencia de que las empresas tienden a aumentar los ingresos y gestionar las ventas de manera más estratégica durante los períodos de alta demanda de minerales (cuando los precios futuros exceden los precios spot actuales). Por el contrario, las empresas mineras ajustan sus estrategias de ventas para reducir ingresos y gestionar las ventas de manera conservadora durante los períodos de baja demanda (cuando los precios spot actuales exceden los precios futuros). Este estudio contribuye a la literatura al proporcionar evidencia sobre el papel de los procesos de ventas como determinantes de la gestión de ingresos, así como el proceso mediante el cual los administradores ajustan sus estrategias de ventas para suavizar las fluctuaciones en los ingresos.

En relación a los resultados obtenidos para el objetivo específico 1, con un 60% de los encuestados destacando esta medida como clave para la reducción del riesgo de fraude. La

implementación de sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real, valorada por un 40%, complementa estos esfuerzos al mejorar la detección temprana de irregularidades.

Félix y Meza (2021) coinciden con la gestión de los riesgos de fraude en las empresas mineras peruanas en el contexto del COVID-19, enfocándose en dos riesgos principales: la incorrecta estimación de ingresos y la sobrevaluación de inventarios debido a costos extraordinarios. La pandemia planteó desafíos significativos para los equipos de auditoría, quienes tuvieron que adaptarse con nuevos procedimientos y herramientas tecnológicas. La incorrecta estimación de ingresos puede resultar en la presentación de cifras exageradas, mientras que la sobrevaluación de inventarios está relacionada con la inclusión de costos extraordinarios. Los resultados de la investigación resaltan la importancia de fortalecer los controles internos y realizar revisiones manuales de todos los contratos para mitigar estos riesgos. Es esencial que las empresas mineras establezcan controles robustos y nuevos procesos de auditoría para garantizar la exactitud de sus estados financieros y prevenir posibles consecuencias negativas.

Para el objetivo específico 2, en cuanto al uso correcto de cada Incoterm, la preferencia por FOB y CIF refleja su relevancia en la asignación clara de responsabilidades y costos en transacciones internacionales.

Sialer (2020) indica que, en el comercio internacional, los INCOTERMS más utilizados son el FOB y el CIF, siendo este último recomendable por incluir transporte y seguro, ofreciendo mayor protección al comprador. La implementación de software especializado y la inclusión de cláusulas específicas para cada INCOTERM son consideradas cruciales para mejorar la eficiencia operativa y la precisión contractual. También resalta la importancia de revisar cuidadosamente los contratos antes de la firma. Sin embargo, no se mostró interés en capacitaciones regulares sobre INCOTERMS ni en asesorías de expertos, lo que indica que estas medidas no son vistas como prioritarias. Elegir el INCOTERM adecuado es esencial para evitar problemas y mantener relaciones comerciales estables.

En relación a los resultados del objetivo específico 3, los resultados en cuanto al indicador de precios de mercado, las empresas se basan predominantemente en las cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres (80%) y en el uso de software de gestión de riesgos (80%), lo que asegura la precisión en la fijación de precios y la gestión eficaz de riesgos en un mercado dinámico.

Santillán et al. (2019) en su estudio los resultados econométricos sugieren que la rentabilidad de las empresas mineras y el comportamiento del precio de sus productos

(commodities metalúrgicos) son variables que afectan negativamente la estructura de capital de las empresas debido al impacto que tienen sobre los flujos de efectivo de las empresas. Por lo mismo, la principal contribución de nuestro análisis consiste en aportar evidencia a favor de la Teoría del Orden Selectivo de Preferencia Dinámico en el ámbito de la muestra de empresas mineras de los países latinoamericanos estudiadas. Sin embargo, la evidencia también puede ser de utilidad para el diseño de estrategias de cobertura contra riesgos de mercado por las empresas del sector, a fin de minimizar el impacto potencial que hasta ahora tienen las fluctuaciones de los precios de sus productos sobre su estructura de capital.

CONCLUSIONES

La conclusión principal es que las empresas mineras de Arequipa en 2024 utilizan un enfoque integrado para validar su proceso de ventas, priorizando el fortalecimiento de controles internos y políticas de cumplimiento (60%) y complementándolo con sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real (40%). La elección de INCOTERMS como FOB y CIF, junto con la dependencia de cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres y software de gestión de riesgos (80%), asegura precisión en precios y gestión de riesgos.

La conclusión secundaria manifiesta que las empresas mineras de Arequipa abordan la identificación de riesgos de fraude mediante el fortalecimiento de controles internos y políticas de cumplimiento (60%), complementado por sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real (40%). Este enfoque combina medidas tradicionales con tecnología avanzada para una gestión eficaz del riesgo.

La conclusión terciaria sobre el uso correcto de INCOTERMS en las ventas se basa en términos FOB y CIF (40%), que clarifican responsabilidades y costos en transacciones internacionales. Esta preferencia asegura una asignación precisa de obligaciones y refleja buenas prácticas en comercio internacional.

La conclusión cuaternaria es que las empresas mineras de Arequipa identifican precios principalmente usando cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres y software de gestión de riesgos (80%). Este método asegura precisión en la fijación de precios y una gestión efectiva del riesgo en un mercado volátil.

RECOMENDACIONES

Fortalecer la integración de sistemas automatizados de monitoreo con controles internos existentes. Invertir en tecnología que permita la actualización continua de estos sistemas para adaptarse a nuevas amenazas y asegurar la detección temprana de irregularidades. Además, considerar la implementación de auditorías internas regulares para evaluar la efectividad de los controles y ajustar las políticas de cumplimiento según sea necesario.

Desarrollar y mantener programas de capacitación continua para el personal en técnicas de detección de fraude y mejores prácticas de cumplimiento. Combinar estos programas con la tecnología existente, como los sistemas automatizados de monitoreo, para crear un entorno robusto contra el fraude. También, realizar revisiones periódicas de los controles internos para adaptarse a los cambios en el entorno de riesgos.

Establecer procedimientos estandarizados para la selección y aplicación de INCOTERMS en todas las transacciones internacionales. Proporcionar formación regular a los empleados sobre los INCOTERMS y sus implicaciones para asegurar la correcta aplicación y evitar malentendidos. Revisar y ajustar los contratos y acuerdos comerciales para reflejar con precisión los términos seleccionados y sus responsabilidades asociadas.

Mantener una vigilancia constante de las cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres y utilice software de gestión de riesgos para ajustar los precios de manera dinámica. Además, considerar diversificar las fuentes de información para la identificación de precios, integrando datos de otras bolsas y consultoras especializadas para obtener una visión más completa del mercado. Realizar revisiones periódicas de las metodologías de fijación de precios para adaptarse a las fluctuaciones del mercado y mejorar la precisión.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Andrés, C. (2023). *Planificación de ventas y operaciones. S&OP en 14 claves*. Marge Books.
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=yDjIDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=etapas+de+ventas+2023&ots=tFWJtcNSjy&sig=svVWrPGXn8LrDU_jCEW7RGfa4vI#v=onepage&q=etapas%20de%20ventas%202023&f=false
- Asociación de Examinadores de Fraude Certificados (ACFE). (2022). *Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse*. <https://acfepublic.s3.us-west-2.amazonaws.com/2022+Report+to+the+Nations.pdf>
- Carrasco, F. A. I. (2023). *Técnicas de venta*. Ecoe Ediciones. <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2023/06/9789585036543-tecnicas-de-venta-1ra-edicion-contenido.pdf>
- Congreso de la República del Perú. (1992). *Decreto Supremo N.º 014-92-EM*.
[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con3_uibd.nsf/89E200B65DCF6DE9052578C30077AC47/\\$FILE/DS_014-92-EM.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con3_uibd.nsf/89E200B65DCF6DE9052578C30077AC47/$FILE/DS_014-92-EM.pdf)
- Contreras, C. (1996). *El Aprendizaje del Capitalismo: Estudios de Historia Económica y Social del Perú Republicano*. PUCP. <https://departamento-economia.pucp.edu.pe/libros/el-aprendizaje-del-capitalismo-estudios-de-historia-economica-y-social-del-peru-republicano>
- COSO. (2020). *Internal Control—Integrated Framework*. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. <https://www.coso.org/guidance-on-ic>
- Dammert, A. (2020). La Importancia del sector Minero para el Perú. *Journal of Economics Finance and International Business*, 4(1), 33-40.
<https://revistas.usil.edu.pe/index.php/jefib/article/view/841>
- Damonte, G. (2015). *Minería y Conflicto Social en el Sur del Perú*. Centro de Investigación y Promoción del Campesinado. <https://repositorio.grade.org.pe/handle/20.500.12820/187>
- De La Torre, C., & Quiroz, J. (2020). Fraude organizacional. Percepciones previas a la creación de un observatorio del fraude. *Economía coyuntural*, 5(3), 159-195.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2415-06222020000300007&script=sci_arttext
- Delicio, D. (2021). *Identificación y valoración del riesgo de fraude en el proceso de auditoría* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas).
<https://ddhh.bdigital.uncu.edu.ar/17933>

- Denzin, N., y Lincoln, Y. (2018). *The SAGE Handbook of Qualitative Research* (5th ed.). SAGE Publications. <https://us.sagepub.com/en-us/nam/the-sage-handbook-of-qualitative-research/book242504>
- Deustua, J. (2013). *La Minería y la Economía en el Perú: Siglo XIX y XX*. Fondo Editorial del Congreso del Perú. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/download/3851/3825/>
- Escudero, M. (2023). *Técnicas de venta y negociación 2.ª edición 2023*. Ediciones Paraninfo, SA. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=eBPIEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=venta&ots=zsoltO8HaZ&sig=uXvMoTzvdxcUncmeqac5TXB5uMA>
- Félix, C., y Meza, V. (2021). *Riesgos de fraude en el sector minero en tiempos de COVID-19*. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/view/24851/23639>
- Fernández, J. (2021). El acuerdo marco como contrato de contratos. *Revista de administración pública*, (216), 323-343. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8189111>
- González, A. (2021). Metodología para la evaluación del riesgo de liquidez en el Banco de Crédito y Comercio. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 9(1). http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2308-01322021000100016&script=sci_arttext&tlng=en
- González, L. (2005). *La Minería Colonial en el Virreinato del Perú*. Editorial Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://journals.openedition.org/bifea/8968>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill. <https://www.semanticscholar.org/paper/METODOLOG%C3%8DA-DE-LA-INVESTIGACI%C3%93N-Fundamentales-M%C3%A9todo/3e42246ee04eeab4fcef7b4bd80c13c59bc21292?p2df>
- Cámara de Comercio Internacional (ICC). (2020). *Incoterms 2020: Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*. International Chamber of Commerce. https://www.mdoffice.com.ua/pdf/incoterms-2020-changes_1901091316.pdf
- Instituto Español de Comercio Exterior. (2022). *El mercado de los servicios mineros en Perú*. ICEX España Exportación e Inversiones. https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/065/documentos/2022/12/estudios-mercado/EM_El%20mercado%20de%20los%20servicios%20mineros%20en%20Peru_2022.pdf

- International Energy Agency. (2021). *The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions – Analysis*. IEA. <https://www.iea.org/reports/the-role-of-critical-minerals-in-clean-energy-transitions>
- Kaldor, N. (2021). El papel de la tributación en el desarrollo económico. *El trimestre económico*, 88(352), 1215-1244. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-718X2021000401215&script=sci_arttext
- Las Heras, V., & Checalla, A. (2023). *Exportaciones y minería en Arequipa y Moquegua 2007-2020*. <https://repositorio.ujcm.edu.pe/handle/20.500.12819/2414>
- Lara, G., & Pérez, L. (2020). Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros: Internal control procedures for the sales cycle, accounts receivable and collections. *Maya-Revista de Administración y Turismo*, 2(2), 40-47. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8623603>
- London Metal Exchange (LME). (2022). *Annual Report on Metal Prices*. https://www.lme.com/-/media/Files/Company/About/Governance/LME-Governance/2022-LME-Financial-Statements.pdf?sc_lang=en&hash=C19177D35185F281879C422641BB81C7
- Madariaga, J., Marin J., y Readhead, A. (2019). Precios de transferencia y minería. <https://minsus.net/mineria-sustentable/wp-content/uploads/2021/04/precios-de-transferencia-y-mineria.pdf>
- Mbarki, I., Khan, M. A., Karim, S., Paltrinieri, A., & Lucey, B. M. (2023). Unveiling commodities-financial markets intersections from a bibliometric perspective. *Resources Policy*, 83, 103635. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S030142072300346X>
- Medina, G., Mieres, F., Játiva, N., & Viñamagua, P. (2021). Proceso de control interno basado en Coso II en una empresa operadora de viajes. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(3), 37-46. <https://www.redalyc.org/pdf/7217/721778110006.pdf>
- Ministerio de Energía y Minas del Perú. (2023). Análisis del sector minero peruano: Retos y oportunidades. Lima: Gobierno del Perú. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4953859/BEM%2006-2023.pdf>
- Ratisaksoontorn, K., Saguansakdiyotin, N., & Intarasema, S. (2023). Enhancing Sales System Efficiency through Process Mining. In *2023 21st International Conference on ICT and Knowledge Engineering (ICT&KE)* (Vol. 21, pp. 1-5). IEEE. <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/10401333>

- Rigamonti, A., Greco, G., & Capocchi, A. (2024). Futures, provisional sales, and earnings management in the global gold mining industry. *Finance Research Letters*, 59, 104808.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612323011807>
- Santillán Salgado, R., Fonseca Ramírez, A., & Venegas Martínez, F. (2019). Impacto de los precios de los metales en la estructura de capital de las empresas minero-metalúrgicas en América Latina (2004-2014). *Contaduría y administración*, 63(3), 0-0.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0186-10422018000400001&script=sci_arttext
- Sánchez, R. (2022). Minería, institucionalidad y desarrollo humano en Moquegua: ¿Bendición de los recursos naturales en Perú? <http://hdl.handle.net/10644/8565>
- Sialer, M. (2020). Principales cambios en los Incoterms® 2020. *Lex: Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Alas Peruanas*, 18(26), 103-138.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7754835>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2024). *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*.
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html>
- Yaranga, R. (2023). Gestión tributaria y su relación con las contingencias tributarias en las empresas mineras de la provincia de Caravelí-Arequipa 2022.
<https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/9600>

ANEXOS

ANEXO N°1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: Validación del proceso de ventas en el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024.

AUTORES: Miriam Angelita Carrizales Berrocal y Ruth Fabiola Gallegos Gutierrez

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADORES	METODOLOGÍA
Problema principal	Objetivo principal			
¿Cómo se realiza la validación del proceso de ventas en el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024?	Mostrar cómo se realiza la validación del proceso de ventas en el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024.		- Riesgo de Fraude	Tipo de investigación: Descriptivo Diseño de investigación: No experimental.
Problemas secundarios	Objetivos secundarios			
a) ¿Qué acciones son necesarias para identificar los riesgos de fraude en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?	a) Dar a conocer las acciones necesarias para identificar los riesgos de fraude en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.	Proceso de ventas	- Uso correcto de cada Incoterm - Precios de mercado	Población: personal de procesos Muestra: tipo censal, 5 muestras
b) ¿Cómo se valida el uso correcto de cada incoterm en el proceso de venta en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?	b) Explicar cómo se valida el uso correcto de cada incoterm en el proceso de venta en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.			Técnicas de investigación: Cualitativa

c) ¿Cómo se identifican los precios del mercado en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024?

c) Mostrar cómo se identifican los precios del mercado en el proceso de ventas en las empresas mineras de Arequipa en el 2024.

Instrumentos de investigación:
Cuestionario

Anexo N°2

INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACIÓN

CUESTIONARIO

La presente encuesta tiene por fin acopiar información sobre la investigación titulada:

“Validación del Proceso de ventas en el rubro de las empresas mineras de Arequipa en el 2024”.

OBJETIVO: Este cuestionario busca explorar cómo la validación puede mejorar el proceso de ventas en este sector. Apreciamos tu participación, ya que tus respuestas detalladas y honestas nos ayudarán a comprender mejor el riesgo de fraude, uso correcto de cada Incoterm y precios de mercado.

INSTRUCCIONES: Marque con una X la alternativa que usted considere conveniente, se agradece su cooperación.

Indicador 1: Riesgo de Fraude

1. ¿Cuál de las siguientes acciones consideras más eficaz para reducir el riesgo de fraude en las transacciones de ventas?
 - A) Implementar sistemas automatizados de monitoreo en tiempo real.
 - B) Realizar auditorías periódicas de las transacciones.
 - C) Fortalecer los controles internos y las políticas de cumplimiento.
 - D) Capacitar al personal en la detección de fraudes.
 - E) Establecer alianzas con organismos externos para la supervisión.
2. ¿Qué procedimiento crees que sería más útil para validar la autenticidad de las transacciones de ventas?
 - A) Revisión manual de todos los contratos.
 - B) Implementación de firmas electrónicas certificadas.
 - C) Uso de blockchain para verificar transacciones.
 - D) Monitoreo continuo de las operaciones con inteligencia artificial.
 - E) Validación directa por un equipo de compliance.

Indicador 2: Uso correcto de cada Incoterm

3. ¿Cuál de las siguientes estrategias consideras más adecuada para asegurar el uso correcto de los INCOTERMS en las transacciones internacionales?
 - A) Realizar capacitaciones regulares sobre los INCOTERMS.
 - B) Implementar un software especializado en comercio internacional.
 - C) Revisar detalladamente los contratos antes de la firma.

- D) Asesorarse con expertos en comercio exterior.
 - E) Incorporar cláusulas específicas para cada INCOTERM en los acuerdos de venta.
4. ¿Cuál de los siguientes INCOTERMS crees que ofrece mayor seguridad en las exportaciones mineras?
- A) FOB (Free on Board)
 - B) CIF (Cost, Insurance, and Freight)
 - C) EXW (Ex Works)
 - D) DDP (Delivered Duty Paid)
 - E) CPT (Carriage Paid To)

Indicador 3: Precios de Mercado

5. ¿Qué método consideras más confiable para validar los precios del mercado de los metales antes de realizar una venta?
- A) Consultar cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres (LME).
 - B) Revisar informes de análisis de mercado de consultoras especializadas.
 - C) Realizar acuerdos de precios a largo plazo con los compradores.
 - D) Establecer precios en base a promedios históricos.
 - E) Validar los precios con referencia a los índices de commodities internacionales.
6. ¿Qué herramienta crees que sería más efectiva para garantizar que los precios de mercado sean precisos y actualizados en las transacciones?
- A) Un software de gestión de riesgos que monitoree el mercado en tiempo real.
 - B) Consultar con agentes de mercado sobre las tendencias.
 - C) Utilizar bases de datos de precios actualizadas regularmente.
 - D) Hacer acuerdos de precios fluctuantes con ajustes mensuales.
 - E) Contratar a un especialista en análisis de mercado para las negociaciones.