



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

**GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO PARA MEJORAR LOS
INDICADORES DE LA COMPRA DE PRODUCTOS
TECNOLÓGICOS PROVENIENTE DE CHINA EN LA EMPRESA
UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC., CHICLAYO 2017**

PRESENTADA POR

CHRISTIAN FRAN PRIETO LIMA

MARIA ELIZABETH RAMIREZ SOLIS

ASESORA

VILMA CRISTINA CELIS SIRLOPÚ

TESIS

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

CHICLAYO – PERÚ

2019



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS



EUROPEAN
COUNCIL FOR
BUSINESS
EDUCATION



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

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

Presentada por:

TESIS:

**GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO PARA MEJORAR LOS
INDICADORES DE LA COMPRA DE PRODUCTOS
TECNOLÓGICOS PROVENIENTE DE CHINA EN LA
EMPRESA UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC., CHICLAYO
2017.**

Bachiller CHRISTIAN FRAN PRIETO LIMA

Bachiller MARIA ELIZABETH RAMIREZ SOLIS

Chiclayo - Perú

2019



DEDICATORIA

Primero, a Dios por darnos las fuerzas y la vehemencia necesaria para poder seguir adelante a pesar de los problemas y adversidades que se presentaron.

Segundo, a nuestros padres, César Augusto Ramírez Calderón y Coya Solís Quispe; Luis Alberto Prieto Castro y Ermitaña Lima Córdova nuestra eterna gratitud por todo su amor y apoyo durante nuestra formación personal y profesional.



AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por darnos la fortaleza necesaria y hacer posible este proyecto con gran satisfacción a pesar de las dificultades que se presentaron.

En segundo lugar, a nuestros padres y hermanos por el apoyo incondicional día a día para poder culminar con éxito nuestra carrera profesional.

En tercer lugar, a nuestros docentes que a lo largo de nuestra carrera aportaron grandes conocimientos y experiencias en nuestra formación profesional.

Finalmente, a la empresa Universal Import Perú SAC. Por el apoyo al facilitar la información, pues sin su apoyo no lograríamos con éxito la realización de este proyecto de investigación.



Índice de contenido

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....	6
Índice de tablas.....	6
Índice de figuras.....	7
RESUMEN	8
ABSTRACT.....	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1. Planteamiento del problema	12
1.1.1. Delimitación.....	13
1.1.2. Problema general.....	14
1.1.3. Problemas específicos	14
1.2. Objetivos de la investigación	14
1.2.1 Objetivo general.....	15
1.2.2 Objetivos específicos.....	15
1.3. Impacto potencial.....	15
1.3.1. Impacto teórico.....	15
1.3.2. Impacto práctico	15
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	16
2.1. Antecedentes	16
2.1.1. Antecedentes nacionales.....	16
2.1.2. Antecedentes internacionales	19
2.2. Fundamentación teórica.....	22
2.2.1. Gestión de abastecimiento.....	22
2.2.1.1. Gestión	22
2.2.1.2. Abastecimiento	22
2.2.1.3. Gestión de abastecimiento.....	23
2.2.1.4. Importancia de gestión de abastecimiento.....	23
2.2.1.5. Tipos de abastecimiento	24
2.2.2. Indicadores de compra.....	25
2.2.2.1. Indicador.....	25
2.2.2.2. Compra.....	25



2.2.2.3.	Definición de indicador de compra	25
2.2.2.4.	Importancia de indicador de compra	26
2.3.	Hipótesis	26
2.3.1.	Hipótesis general	26
2.3.2.	Hipótesis Específicas	26
CAPÍTULO III: MÉTODO		27
3.1.	Diseño	27
3.2.	Población y muestra	27
3.3.	Instrumentación	29
3.3.1.	Principios éticos	30
3.4.	Procedimiento	30
CAPÍTULO IV: RESULTADOS		33
4.1.	Resultados de la investigación	33
4.1.1.	Diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC.....	33
4.1.2.	Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú SAC.....	45
4.1.3.	Analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC.....	56
4.2.	Discusión de resultados	58
CONCLUSIONES.....		62
RECOMENDACIONES.....		63
BIBLIOGRAFÍA		64
APÉNDICES.....		67
Apéndice N°1: Matriz de coherencia		67
Apéndice N°2: Matriz de consistencia		68
Apéndice N°3: Matriz de operacionalización de variables.....		69
Apéndice N°4: Validación de juicio de expertos.....		71
Apéndice N°5: Constancia de Consentimiento Informado de Acceso Público		84
Apéndice N°6: Cotización de SAXIMAN Logístic.....		85
Apéndice N°7: Cotización de almuerzo buffet en Casa Andina.....		86
Apéndice N°8: Cotización de curso de importación		87
Apéndice N°9: Cotización de pasaje agencia Oltursa Lima – Chiclayo		88



ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1: Entrevista realizada al Sr. Juan Antonio Vergara Espinoza. Gerente General de la empresa Universal Import Perú SAC., en abril del 2018.....	35
Tabla 2: Número de proveedores de la empresa Universal Import Perú SAC.	37
Tabla 3: Importaciones analizadas en la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, en el año 2015.....	38
Tabla 4: Importaciones analizadas en la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el año 2016.....	39
Tabla 5: Lugar de almacenamiento de la empresa Universal Import Perú SAC.	40
Tabla 6: Valor FOB por importación de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI - MOD.: JI-010 en la empresa Universal Import Perú SAC. , desde China, durante el 2016.....	42
Tabla 7: Valor flete internacional por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. Desde China, en el 2016.....	42
Tabla 8: Relación problemas.....	44
Tabla 9: Indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC.	45
Tabla 10: Valor CIF por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016.....	46
Tabla 11: Deuda aduanera tributaria por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016.....	47
Tabla 12: Gastos operativos por servicios de aduana en las importaciones de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, 2016.....	48
Tabla 13: Otros costos de desaduanaje en la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, 2016.....	49
Tabla 14: Otros gastos administrativos de la empresa Universal Import Perú S.A.C, en el 2018....	49
Tabla 15: Gastos financieros de la empresa Universal Import Perú SAC.....	50
Tabla 16: Número de productos importados en la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, 2016.....	51
Tabla 17: Número de mouse óptico importados en la empresa Universal Import Perú SAC., en el 2016.....	52
Tabla 18: Comparación de costos importados por la empresa Universal Import Perú SAC.....	53
Tabla 19: Posición de la empresa Universal Import Perú SAC. versus competencia, en el 2018	54
Tabla 20: Indicadores de compra según el autor (García, 2016).....	55
Tabla 21: Plan de actividades para mejorar los indicadores de compra de la Empresa Universal Import Perú SAC.	56



Índice de figuras

Figura 1: Número de procesos de la empresa Universal Import Perú SAC.	36
Figura 2: Ingreso en valor FOB de las importaciones de la empresa Universal Import Perú SAC. en el 2015 y 2016.	41
Figura 3: Valor flete internacional por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016.	43
Figura 4: Valor CIF por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, en el 2016.	46
Figura 5: Posición de la empresa Universal Import Perú SAC. vs competencia, en el 2018.	54



RESUMEN

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa Universal Import Perú SAC., la cual está dedicada a la importación de productos tecnológicos, para obtener un enfoque únicamente en el producto de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – GOLDTECH.

Se intenta acertar de una manera óptima la gestión de abastecimiento, con la finalidad de proponer una manera diferente de gestionar y minimizar los costos de la empresa Universal Import Perú SAC. Durante el proceso de la importación del producto tecnológico.

Se empleó un diseño mixto, estableciendo inicialmente un diseño exploratorio, donde se pudo abordar completamente aquellos factores vinculados a la gestión de abastecimiento a través de la aplicación de instrumentos como son las entrevistas a profundidad estructurada, así como la guía de revisión documentaria, y la visita guiada a la empresa en la cual se pudieron adquirir información relevante, mediante el cual se podrá aumentar la rentabilidad con las propuestas planteadas.

La tesis se basa en dar una propuesta para que la empresa gestione y minimice los costos de importación, la cual demostró que con un plan de cotización se puede reducir los costos en el momento de nacionalizar el producto, junto con la correcta de selección del proveedor idóneo para la empresa.

Palabras clave: rentabilidad, selección de proveedores, aduanas y nacionalización.



ABSTRACT

The present investigation was carried out in the Universal Import Perú SAC company, which is dedicated to the importation of technological products, to obtain a focus only on the GOLD 1000 DPI USB optical mouse product - MOD.: JI-010 - GOLDTECH

The aim is to achieve an optimal management of supply management, in order to propose a different way of managing and minimizing the costs of the Universal Import Perú SAC company. During the process of importing the technological product.

A mixed design was used, initially establishing an exploratory design, where it was possible to fully address those factors linked to supply management through the application of instruments such as structured depth interviews, as well as the document review guide, and the guided visit to the company in which relevant information could be acquired, through which you can increase profitability with the proposed proposals.

The thesis is based on giving a proposal for the company to manage and minimize import costs, which showed that with a quotation plan you can reduce costs at the time of nationalizing the product, along with the correct selection of the supplier Ideal for the company.

Keywords: profitability, supplier selection, customs and nationalization



INTRODUCCIÓN

Las condiciones del mercado actualmente ocasionan una elevada competencia en el sector importación, por lo que las empresas están buscando reducir sus costos para ofrecer un mejor precio de venta con la calidad exigida por el cliente.

La disminución de los costos en el área de almacén se obtiene mediante la eficacia en los procesos de adquisición y distribución, de tal forma que se sea eficiente.

Debemos añadir que la eficacia de los procesos de almacenamiento, dependen de una adecuada definición en la planificación, debido a que muchos problemas durante la ejecución de la misma se generan por errores y omisiones en esta etapa. No se diseña pensando en cómo se hará el proceso constructivo o no se define exactamente los tipos de insumos a usar lo que se tiene que hacer cambios durante el proceso. Ya que, todo tiene que estar especificado con anterioridad.

La investigación tiene como finalidad determinar cómo aumentar la rentabilidad de la empresa Universal Import Perú SAC. mediante la identificación de aquellos costos que se pueden reducir en el proceso de abastecimiento, de tal manera para poder proponer una gestión de abastecimiento que se adapte en el proceso de importación de proveedores chinos.

La metodología empleada es de carácter mixto, estableciendo inicialmente un diseño exploratorio para obtener un considerable resultado en el tema de investigación, se utilizaron instrumentos como las entrevistas a profundidad, guía de revisión documentaria y visitas guiadas a la empresa como carácter cualitativo, por otro lado, se empleó guías de información para analizar los datos estadísticos como de carácter cuantitativo.

Implementa unas herramientas que han de beneficiar de forma directa a la empresa objeto de estudio, ya que se les plantea una propuesta para mejorar los indicadores de compra en la gestión de abastecimiento del proceso de importación. Así mismo, servirá como guía para aquellas personas jurídicas o naturales que se encuentren relacionados con la actividad importadora y deseen implementar una mejora en su abastecimiento de sus empresas.

Para la integración de la investigación se ha consolidado en capítulos, para generar una mejor comprensión al lector.

En el primer capítulo, podrán apreciar el planteamiento del problema general y los específicos, así como los objetivos planteados los cuales han sido adaptados a la empresa y el impacto potencial que generara.

En el segundo capítulo, se visualiza el completo desarrollo de la fundamentación teórica, la misma que se dividió en los ámbitos nacionales e internacionales, la respectiva base teórica y finalmente, se verá las hipótesis respectivas a cada objetivo desarrollado.

En el tercer capítulo, se procede a implementar los métodos utilizados en la investigación, de los cuales se determinaron el diseño, la población, la muestra, los instrumentos y procedimientos a utilizar para la obtención de la información pertinente.



Como cuarto capítulo, se mostrarán los respectivos resultados de la investigación, dentro de este capítulo se confrontarán estos resultados con los antecedentes, la base teórica e hipótesis planteadas.

Finalmente, se presentarán las conclusiones y recomendaciones planteadas mediante al problema de análisis de la investigación, para respaldar la investigación se presentarán las referencias utilizadas y los apéndices respectivos para validar la presente investigación.



CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El ámbito internacional es una buena manera de ampliar una ventaja competitiva. En el caso de empresas comerciales una de las opciones es importar. Gestión de abastecimiento es la base fundamental en toda la organización, incluye planificación, gestión de compras, abastecimiento, compras, ventas, marketing, etc. Una empresa puede mejorar su logística con el conocimiento básico de una gestión de abastecimiento. En el ámbito internacional la empresa debe tener en cuenta:

- Utilizar la red tecnológica: contar con una gestión logística ayuda a obtener una mejor visibilidad y eficiencia, pueden controlar el inventario, los procesos, suministros y envíos.
- Afinar una buena gestión de inventarios: lograr una buena práctica en el inventario para asegurar el stock de los productos y satisfacción de la demanda.
- Potenciar los almacenes logísticos: la mayoría de las empresas buscan utilizar almacén logístico o compartido. Logran tener más flexibilidad dentro de la demanda, localizar a sus clientes y proveedores.
- Perfeccionar el transporte: controlar el traslado de la mercancía, es recomendable para identificar las posibles demoras de los envíos.
- Buena comunicación con el proveedor – cliente: lo más importante es mejorar la comunicación de los proveedores y clientes, saber lo que quiere el mercado, un precio accesible para poder satisfacer y fidelizar a los clientes.

En el ámbito nacional muchas empresas han implementado una buena gestión de abastecimiento para mejorar los indicadores de la empresa, sobre todo stock, inventario, almacén, transporte, ventas, etc. La mayoría de las empresas buscan obtener una ganancia, fidelizar al cliente y un precio accesible para el mercado. Cada día, las empresas nacionales buscan internacionalizarse, pero, si no tienen una buena gestión como van a poder satisfacer el mercado internacional. Las empresas deben enfocarse en conocer el mercado nacional, lograr posicionarse en la mente del consumidor, tener una buena comunicación con los proveedores y brindar un producto o servicio acorde al precio del mercado.

En el ámbito regional tenemos muchas empresas exitosamente conocidas al nivel internacional, empresas que primero se fijan en posicionarse en su rubro, conocer el mercado nacional para poder expandirse en el internacional. Un mercado regional es una ventaja, para conocer lo que busca el cliente y tratar de brindar un producto de calidad y al bajo precio. Muchas empresas solo quieren generar ganancias, pero no conocen su gestión de abastecimiento. Primero, es conocer el producto que busca el mercado; segundo, posicionarse en la mente del consumidor; tercero, tener una buena comunicación con los proveedores; cuarto, un precio accesible al mercado; quinto, tener un buen control de inventario; sexto, un almacén logístico la mercancía; y, por último, el transporte.



Hoy en día, los clientes están siendo más exigentes con sus productos, brindando oportunidades de negocios a todas las empresas que buscan satisfacer la demanda de los productos que no están en el mercado local optando por la iniciativa de importar. La determinación de importar nace por dos motivos vitales: la escasez de fabricación del producto en el mercado junto con el poco coste económico de importar ante el elevado coste de producción o mercantilización en el país. No solo las altas compañías consiguen lograr la importación de productos. Tantas personas físicas, empresas micros y pymes, alcanzan importar bienes en diferentes procesos de importación.

La importación demanda de tiempo, entrega, organización, de una sucesión de aprendizaje y ahínco por la parte importadora, por lo que es preciso reunir las experiencias del negocio con la formación y aprendizaje en materia de cómo importar.

Es por ello, que se ha considerado investigar sobre una propuesta de gestión de abastecimiento para mejorar los indicadores de desempeño de la compra de productos tecnológicos proveniente de China en la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC.

1.1.1. Delimitación

Tiempo: el presente estudio comenzó en el mes de agosto del año 2017 y finalizó en el mes de junio del año 2018. Para ello, se solicitó datos del año 2016.

Espacio: el espacio físico fue en la empresa Universal Import Perú SAC. ubicada en la ciudad Chiclayo.

Contenido: el área de investigación está enmarcada en el diseño de una propuesta de un sistema de gestión de abastecimiento para mejorar los indicadores de desempeño de la compra de productos tecnológicos proveniente de China en la empresa Universal Import Perú SAC.

Universal Import Perú SAC, es una empresa comercial, la cual importa productos tecnológicos de proveniente de China. Comenzó a importar 2 contenedores y conforme ha ido aumentando la demanda, la compra internacional de estos productos ha ido incrementándose. En el 2017, se importó 8 contenedores, pero existe un inconveniente que viene aquejando durante los años que comenzó con esta práctica, el tiempo de llegada de los contenedores siempre ha sido un factor negativo para el proceso, debido al retraso en la gestión de importación al momento de desaduanar la mercancía. Por consiguiente, al momento en el que los contenedores se encuentran en aduana nacional, la demora del despacho de aduanas es inminente, y por lo cual, la demora de la mercancía no es óptima.

Internamente, las dificultades que se encuentran en la empresa Universal Import Perú SAC. Debido a la demora del proceso de importación, conlleva a causar complicaciones con las entidades bancarias con la cuales se trabaja. Por otro lado, la traba del retraso en la gestión de importación al momento de desaduanar la mercadería genera sobrecostos, lo cual perjudica en la obtención de utilidad. Una dificultad que tiene la empresa es que no cuenta con un personal capacitado para poder realizar las operaciones de desestiba y descargar de los contenedores, solo tiene dos trabajadores capacitados en maniobrar maquinaria necesaria en el proceso. La cantidad de tiempo que demora en tener el producto en el almacén de aduanas, conlleva a generar más costo de lo normal, lo cual influye en el aumento del precio y convierte al producto menos competitivo en el mercado.

Por lo tanto, de acuerdo a lo expuesto anteriormente, se formulan los siguientes problemas de investigación:

1.1.2. Problema general

¿De qué manera la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú SAC.?

1.1.3. Problemas específicos

1. ¿Cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC.?
2. ¿Cuáles son los indicadores de la compra de la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC.?
3. ¿Cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra de la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC.?

1.2. Objetivos de la investigación

El trabajo investigativo intenta acertar de una manera óptima la gestión de abastecimiento, con el objetivo de plantear una propuesta para gestionar y minimizar los costos de la empresa Universal Import Perú SAC, durante el proceso de la importación de su producto tecnológico. Además, se reflejará una mejora continua en sus operaciones y eficiencia a lo largo de la cadena de abastecimiento, para esto se efectuó un diagnóstico del contexto real de la empresa, lo cual permitirá identificar cuáles son las ineficiencias durante el proceso y el efecto que éste genera. Y de esta manera, brindar una solución adecuada, aplicando un conjunto de herramientas propicias, las cuales aportarán información lo más atinada posible, para la elaboración del presente estudio.

Esta investigación será de gran ayuda para la empresa Universal Import Perú SAC., permitirá minimizar sus costos, logrando una ventaja competitiva frente a sus competidores.



1.2.1 Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú SAC.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú S.A.C.
2. Identificar los indicadores de la compra de la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ S.A.C.
3. Analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

1.3. Impacto potencial

1.3.1. Impacto teórico

Es una investigación de suma importancia, ya que permitió estudiar interna y externamente las actividades de una de las grandes empresas de productos tecnológicas de la ciudad de Chiclayo. Analizar sus operaciones, así como la logística que posee en el área de compras nacionales y principalmente internacionales con su principal proveedor que es China. Permitted revelar oportunidades y falencias, en el cual se diseñó soluciones que son beneficiosas para la organización.

Brindando mejorar la gestión de la empresa, específicamente en el área de logística e importación. Planteo mejorar soluciones y optimización de las operaciones. Lo cual se refleja en la rentabilidad y utilidad de la empresa. Mejorando la cadena abastecimiento se tratará de reducir intermediarios innecesarios con el fin de favorecer la mejora continua de la organización.

1.3.2. Impacto práctico

Beneficio a la administración general de la empresa brindando planes de acción para el progreso continuo y buena gestión de las actividades de la compañía; así mismo, con empresas del rubro recientemente formadas, brindando como ejemplo esta empresa, para fomentar la iniciativa de internacionalizarse.

Asimismo, beneficio para los investigadores que deseen averiguar sobre la misma línea de investigación para saber cómo resolver los problemas de sobre costo de las importaciones.



CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

Existe una relativa cantidad de información respecto a los sistemas de gestión de abastecimiento y lo referente a sus potencialidades de diseño, así como también de su relación con el incremento de la rentabilidad de las importaciones provenientes de China. Cabe resaltar que, a pesar de lo anterior, la información encontrada ha sido muy precisa y de gran relevancia para la investigación.

2.1.1. Antecedentes nacionales

En el ámbito nacional se ha podido encontrar una mayor cantidad de información acerca de los diseños de sistemas de gestión de abastecimientos, así como los indicadores de desempeño para la medir la rentabilidad de la importación de la organización, desde su orientación hacia la implementación y desarrollo estratégico hasta su especialización a través de síntesis de procesos y tercerización. Finalmente, se ha encontrado también relevante información científica acerca de la rentabilidad y su relación con los sistemas de gestión de abastecimiento y los indicadores de compra.

Gálvez (2014), en la investigación titulada “En un negocio de importación de instrumentos y equipos musicales”, se encontró que muchas personas no están satisfechas en el trato o asesoría al no encontrar un buen proceso de importación. Así, es recomendable facilitar un proceso de importación y comercialización de diferentes productos para la satisfacción de las personas, buscando satisfacer a los consumidores en la comercialización de productos de marcas, diseños exclusivos y a la medida, ofreciendo un servicio de alta calidad. Es importante identificar cuáles serán las necesidades de los consumidores. Se debe identificar un segmento de clientes. Debe identificar a su cartera de clientes, ofreciendo productos de calidad y a buen precio. Al mismo tiempo, lograr satisfacer a los consumidores con sus productos en el tiempo y lugar adecuado.

Hernández (2014), en el trabajo titulado “Metodología de planificación de cadenas de suministro de productos de consumo masivo de alimentos envasados, aplicando los conceptos lean y agile” compara, a través de la compilación de información cualitativa, dos técnicas de gestión de la cadena de suministros; estos son: “*lean*” y “*agile*”. El primero (*lean*) explora la eficiencia durante toda la cadena bajo la noción de que la demanda es constante o definida. Por otro lado, la segunda noción (*agile*) se orienta más en la urgencia de respuesta ante las desviaciones de la demanda a través de la sinergia de la compañía con sus proveedores. Consume, posteriormente, que la implementación de una o ambas (*leagilesupply*) obedecen a contexto de cada organización y, por supuesto. Lo cual favorecería considerablemente en el manejo de la eficiencia de los procesos y una mejor dirección de la organización a través de separación de procesos redundantes, reducción de productos imperfectos, optimización tecnológica.



Calderón, G., & Cornejo, A (2014), en la tesis titulada “Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp S.R.L.”, propone la identificación de una gestión logística en los almacenes de las empresas es muy necesaria para la disminución de costos y bajar precios donde pueden ser más competitivas en el mercado. Las empresas que manejan mercancías en sus transacciones, se vuelve necesaria la existencia de una gestión logística que regularice este movimiento que incluye la compra, almacenamiento y salida de las mercancías. En consecuencia, debe analizar las transacciones, para la cadena logística y así organizar la compra, almacenaje y entrada de las mercancías, para convertirse en una empresa competitiva en el mercado.

Acevedo (2016), en el trabajo “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”, se realiza un análisis de los procesos en el área de compras, siendo una finalidad la de demostrar que el problema es la deficiencia en la gestión de compras; dicho resultado ayudará a saber el entorno actual de compras y poder identificar los problemas hallados. Como dice, mediante un diagnóstico se debe realizar un análisis sobre todos los procedimientos en costo, tiempo, procesos, maneras y formas como se vienen analizando en el área de compras y el tiempo que les demanda realizarlas. Se debe analizar la cantidad de producto a importar para evitar un incremento en el área de compras y solo limitarse a la necesidad de los consumidores. Además, de hacer un análisis para los posibles problemas en la gestión de importación.

Mendoza, D., & Duque, M. (2016), sugiere que el trabajo de investigación “Sistema de abastecimiento en la unidad de logística de la dirección regional de salud, Cusco – 2015”, que tiene como finalidad de conocer como es el Sistema de abastecimiento que se realiza en la institución a través de analizar sus cuatro dimensiones que son: la fase de información y control de necesidades, la fase de negociación, obtención y contratación, la fase de internamiento y la fase de utilización y preservación. Por consiguiente, ayudaría una buena recategorización para analizar un buen proveedor, analizando todos los procesos de importación para la compra de productos tecnológicos. Eso beneficiaría mucho a la empresa porque obtendría varias opciones de proveedores.

Espino (2016), en la tesis “Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos”, ha elaborado el análisis de los métodos de gestión de inventarios y de la organización de las compras ejecutadas en una distribuidora. La proposición de mejora se fundamenta en el tema que a su vez se complementa en: la implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. El cual refleja que para que una compañía pueda desarrollarse de forma sostenida es importante que evalúe sus procesos para poder determinar las mejoras que consiga implementar y de ese modo tornarse más eficiente. A la vez servirá para que ejecute la planificación de las compras de manera práctica implementando un sistema de planificación de la



demanda, gestión de abastecimiento, permitiendo reducir el riesgo al error y en numerosos casos lograr ahorros sumamente importantes.

Guevara, J., Flores, J., & Ojeda, M. (2016), el presente trabajo “Optimización del proceso de abastecimiento de la empresa Contugas”, propone la implementación de proyectos, procedimientos y actividades que mejoren el desempeño de los procesos de planeamiento y abastecimiento de la cadena de suministros de Contugas. Se indican las primordiales características de los indicadores de desempeño y se juntan los dos elementos conceptuales (incertidumbre e indicadores de desempeño), para analizar los modelos matemáticos que utilizan los principios de la lógica difusa. Lo cual permitirá basar su estudio en la aplicación de nuevos métodos para medir los indicadores de desempeño.

Urday, C., & Cebreros, P. (2017), en la tesis “La gestión logística y su influencia en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra”, determina la influencia de la gestión logística en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra, con el fin de mejorar los ingresos y competitividad de la empresa. Para ello, se debe realizar un sistema que permita obtener un inventario total, político de stock, diferenciación de la demanda y generar un control de órdenes de compra de abastecimiento. En conclusión, podría mejorar sus ingresos y competitividad en el mercado a través de un sistema donde se podrá analizar el control de compra en el área de abastecimiento, además obtener un inventario total donde se podrá analizar las ganancias y pérdidas que puedan tener anualmente la empresa.

Hidalgo, (2017), en la investigación “Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ocean Product” en la ciudad de arenillas para el 2014”, quiere decir que en muchas empresas se observan diversos problemas, en las diferentes etapas de la cadena logística, operaciones y fase comercial, tales como: pérdida de tiempo, falta de personal, instalaciones no adecuadas, inadecuado control de material, mala distribución de maquinaria, falta de medidas de seguridad, control de inventarios, escasez de material, desperdicio de material, reducción de la producción, no hay rutas de evacuación, estructura inadecuada de la empresa, incumplimiento al cliente por retraso en las entregas, espacio de trabajo reducido, estructura no recomendada para una industria, entre otros. En concluyente ayudaría para analizar a proveedores y modificar los programas de producción para un mejor manejo de proceso de importación. Donde serviría de mucho identificar un proveedor que optimice los recursos de la empresa y generar un buen ingreso.



Tacanga (2017), la investigación analizada “Cadena de suministro en una empresa importadora de herramientas para la industria metalmecánica, Lima 2017”, recomienda implementar procesos internos para mejorar la efectividad en la cadena de suministro, según la importancia que representa el buen manejo de los procesos internos dentro de una cadena de suministro para las organizaciones, por ello se decidió realizar una propuesta para implementar procesos internos estructurados y políticas que permitan un adecuado desarrollo de la cadena. La solución de estos problemas es fundamental para cualquier empresa ya que con esto se puede mejorar el rendimiento, reducir costos etc.

2.1.2. Antecedentes internacionales

En el ámbito internacional surge por la necesidad de integrar proveedores internacionales, por la exportación de productos finales o por una integración global de las operaciones de abasto, producción y distribución.

Latorre (2014), en su investigación “Diseño de un modelo de gestión logística en la empresa Megaprofer S.A. de la ciudad de Ambato, para mejorar los niveles de productividad”, tiene como objeto proponer un modelo de gestión logística para el manejo de los productos donde permita recopilar información de la teoría logística y de la cadena de suministros, concentrándose la mayor parte en logística de abastecimiento internacional y su impacto en las estrategias organizacionales de las empresas, proponiendo un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional para dichas organizaciones. Se concluye con dicha tesis llegando a la definición de logística como sistema desde el proveedor hasta el cliente de forma errada debido a que la logística solo se centra en la parte de distribución del producto final ya sea cliente nacional o extranjero. Esta información permite a la empresa, analizar su cadena de suministros y a su vez determinar su verdadero proceso logístico de sus proveedores internacionales planteando un nuevo modelo de gestión logística de abastecimiento internacional.

Jaramillo (2014), en el trabajo de investigación “Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ocean Product” en la ciudad de arenillas para el 2014”, para establecer de qué forma serán gestionadas las compras e inventarios, para así poder identificar los cambios que agilicen todos los procesos implicados para mejorar el desempeño a través de la reducción de costos, tiempo e inventario. Para identificar los procesos se debe hacer un estudio de información, en el cual deben incluir las visitas, las revisiones manuales de procedimientos e información interna. Terminado este análisis, se determina el estado que se encontraba la empresa, para evaluar los procesos y la comunicación en todas las áreas. En conclusión, la empresa debe hacer un levantamiento de información para identificar cuál es su problemática y dar una solución. Así se disminuye los costos logísticos e identificar los procesos internos y externos de la empresa.



Moreno (2014), en la tesis “Estudio de la cadena de abastecimiento del restaurante el antojo manabita, para generar la optimización de recursos, ubicado en la ciudad de Quito, periodo 2013-2014”, muestra de la eficiencia logística en una cadena de abastecimiento con optimización donde existen varias cadenas de abastecimiento con el fin de ser más competitivas en el mercado, donde han optado por identificar su eficiencia logística y comparar las cadenas más competentes. Sin embargo para todas las empresas no son adecuadas porque presentan características y perfil similar. Es necesario que las cadenas con su eficiencia óptima no necesariamente puedan ser igual para ambas cadenas y, por consiguiente, la eficiencia logística de la competencia puede llegar a ser difícil con los recursos que maneje la cadena de cada empresa. Es importante que las cadenas se soporten con el uso de herramientas de optimización donde permitan generar indicadores óptimos de eficiencia logística, los cuales se presentan como metas más reales y alcanzables para la cadena de abastecimiento. Esta investigación ayuda a la empresa a utilizar una herramienta de optimización en la cadena de abastecimiento, para mejorar la eficiencia logística, generando ingresos y menores pérdidas en la empresa.

Vargas (2014), en el estudio sobre “Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A.”, mediante los cuatro aspectos de desempeño: financiero, operacional, cliente y recursos humanos para una buena gestión. Los responsables de administración deben trabajar con diferentes proveedores para identificar quien ofrece un buen precio y la forma de pagos. Al mismo tiempo analizar quien ofrecerá el producto en el tiempo y lugar adecuado. Es recomendable estructurar presupuestos anuales. Toda empresa debe diseñar un balance general como un registro de información y control, es importante, para poder incrementar las evaluaciones internas de gestión y la comparación de ratios con la industria, que deben orientar las acciones de administración. En resumen, la empresa debe gestionar bien los costos logísticos para obtener una reducción de tiempo y costos, considerando a fin de año un balance general para orientar sus resultados en ganancias y pérdidas.

Molina (2015), en la tesis de grado “Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A.”, habla sobre los problemas de los diferentes modelos logísticos para llegar a la satisfacción del cliente, en muchas empresas no planifican los procesos de compras y es ahí donde la consiste en la problemática de la empresa. Además que cada área trabaja en forma aislada en lo cual puede llegar a existir un mal clima laboral y no permite a la empresa lograr sus objetivos. Hoy en la actualidad muchas empresas cierran por el mal manejo de sus procesos sin darse cuenta de los costos que pueden influir en forma indirecta o directa. Por consiguiente para la empresa sería un beneficio contar con un modelo logístico que sintetice los procedimientos de cada proceso de la empresa.



Rebole (2015), la tesis “Gestión administrativa en los departamentos de compras y contrataciones del ministerio de gobernación de Guatemala”, resalta el recurso humano garante de la gestión requiere entera capacitación y modernización en áreas como planificación, contratación administrativa y elementos complementarios y de formación competitiva. En concluyente, la implementación de una táctica en gestión de compras, su sostenimiento y progreso dentro de la dirección, demanda el mayor uso de recursos a nivel interno, ligado con las áreas y subáreas concernientes. Entonces a partir de este estudio la empresa puede determinar la integración de los procesos y subprocesos que consienten el área de compras, teniendo como fin conservar y desarrollar mayor responsabilidad, liderazgo, eficiencia y productividad en el trabajo.

Ramirez, M., & Cordova, M. (2016), en el trabajo de titulación “Abastecimientos de materiales y repuestos de una empresa del sector petrolero” trata que el procedimiento de gestión de abastecimiento pretende orientar las actividades de aprovisionamiento, una estrategia de mejora continua para la minimización de costos del área administrativa en una compañía privada, en su plan de mejora desarrolla que la empresa debe contar un sistema que permita la mejora del capital humano, capacitados para realizar correctamente sus operaciones, registrar los defectos, errores y tener un correcto manual de funciones y operaciones que permita direccionar el actuar de los empleados para situaciones específicas. Concluyendo, que esta investigación de apoyará a la administración de la empresa en el control de las compras internacionales y en la organización de las mismas, con el fin de oprimir los costos al máximo, mediante la táctica de liderazgo en costos.

Carpio (2016), en la investigación “Modelo de gestión logística para la optimización del proceso de bodega de producto terminado en la empresa industria ecuatoriana de cables Incable S.A. de la ciudad de Guayaquil” presenta una proposición de rediseño de la cadena de abastecimiento, definición y ejecución de indicadores de gestión logística, mediante la caracterización, documentación y delimitación de los componentes claves de éxito, consentida por ocho estrategias delineadas estratégicamente con base en el modelo balanced scorecard contiguo con su pertinente análisis financiero. La vital contribución que hizo la implementación de los indicadores en la empresa generados del diagnóstico estratégico, fue una retroalimentación perenne de los objetivos. Lo cual permitirá una toma de decisiones eficientes. Permitiendo analizar el proceso de su cadena de abastecimiento, identificando demoras en sus operaciones, y plantear alternativas para su solución, aplicando las cuatro perspectivas del modelo balanced scorecard.

Delgado (2017), en el trabajo “Diseño del proceso del sistema de distribución de la compañía industrias químicas La Granja LTDA., por medio de la gestión logística, para optimizar los tiempos de entrega”, se implementó un sistema de seguimiento, revisión y evaluación de la gestión que se empleó como herramienta para establecer matrices de referencia en el proceso de toma de decisiones, basado en indicadores de gestión. Se puntualizaron 11 indicadores de gestión para efectuar el seguimiento en todo lo que

es eficiencia y eficacia de las operaciones. El cual será punto de partida para la implementación de indicadores de gestión siguiendo el diseño del proceso de compras de la empresa.

Lopez, J., & Minguela, B. (2018) En la tesis doctoral “Gestión de la cadena de suministro: análisis del uso del tic y su impacto en la eficiencia”, a nivel tanto interno de la empresa como en la interacción con proveedores y clientes. Los resultados muestran que la utilización de TIC en procesos de producción y en procesos de colaboración con clientes finales tiene un impacto sobre la eficiencia, de ahí la importancia en que éstas promuevan la integración de los procesos tanto internos como externos necesarios.

2.2. Fundamentación teórica

2.2.1. Gestión de abastecimiento

2.2.1.1. Gestión

Hoy en día, la palabra gestión ayuda a la alta dirección de las empresas a identificar, analizar, mejorar, plantear y diseñar los procesos que tiene la organización para lograr la confianza del cliente. Es el conjunto de acciones para la buena toma de decisiones en una compañía, con la finalidad de mejorar eficientemente los recursos y maximizar beneficios. Las organizaciones tienen como fin lograr que todos los integrantes de las diferentes áreas interactúen en un proceso continuo.

Es el conjunto que conllevan a la toma de decisiones de la organización, con el propósito de hacer un buen manejo eficiente de recursos y maximizar beneficios. La gestión es la acción de administrar un ejercicio profesional consignado a constituir los objetivos y medios para su ejecución, a precisar la organización de sistemas, con el fin de construir la estrategia de desarrollo y a formar la gestión del personal.

Por lo tanto, se entiende que la gestión es como un recurso de trabajo, capital financiero y capital humano en la organización. Armonización de procesos para llegar a la máxima utilización de recursos. (Lloréns, F., & Fuentes, M, 2005), (Carrasco, 2011)

2.2.1.2. Abastecimiento

El abastecimiento es la sucesión de actividades que envuelven el ciclo de vida completo de un producto o servicio comenzando con su elaboración hasta que es consumido. Además, la cadena es dinámica y compromete un persistente flujo de información, productos y capital entre los ciclos que la componen tales como: el abastecimiento, la producción y distribución; con la intención de complacer las necesidades del cliente y lograr la mejor rentabilidad permisible.

En cualquier compañía el abastecimiento es una actividad altamente calificada y especializada. Debe ser analíticas y racionales para conseguir los objetivos de una acertada gestión que se resume en adquirir insumos y servicios de calidad, cantidad, precio y proveedor acertado, buscando siempre la máxima rentabilidad para la compañía, y como sabe motivacional para que el proveedor y todos los agentes sigan realizando eficientemente el negocio.

Se entiende que la palabra abastecimiento o aprovisionamiento es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. La actividad de suministro hace referencia al conjunto de tareas que tienen como finalidad aprovisionar de materiales al almacén. (Flynn, 2012), (Christopher, 1998).

2.2.1.3. Gestión de abastecimiento

El proceso empieza con el recibimiento de necesidad de requerimiento de bienes y servicios, bien por compras únicas o reiteradas. Uno y otro se efectúa tabla de control de suministros tomando como referencia la proyección de la demanda, y una política de inventario especificada. Estas exigencias son destinadas a proveedores elegidos, los cuales deben corresponder a realizar a la fecha de entrega pactada.

El abastecimiento consiste en suministrar de manera interrumpida materiales, bienes o servicios para incluirlos de manera directa o indirecta en la cadena de producción.

En el momento que en los almacenes se revela la necesidad de renovación de insumos, el área de compras formula una orden de petición con destino a los proveedores. Esta exigencia se concibe cuando llegan a un nivel de reposición, el cual constituye el stock mínimo requerido para todas las mercaderías y debe ser superior a cero. Al momento que la adjudicación es acogida, se desplazarán al almacén en el cual se mantendrán hasta alcanzar al punto de pedido dependiendo el consumo diario que se vaya teniendo.

La gestión del abastecimiento es una práctica establecida en la filosofía ganar/ganar, la cual radica en la planificación, organización y la revisión de los flujos de valor, entre los que se hallan los flujos transaccionales, de bienes y/o servicios, y de la información, los cuales son utilizados a todos los factores intervinientes en la actividad de abastecimiento. (Coral, 2014).

2.2.1.4. Importancia de gestión de abastecimiento

Todas las empresas sobreviven de sus ventas, de atraer nuevos clientes y consigo mismo mantener aquellos clientes antiguos pero este proceso no sería posible sin una buena cadena de suministros donde se pueda apreciar desde los procesos del proveedor, procesos de transporte entre otros. Esto genera que las empresas, hoy

en día, compitan mediante sus cadenas de suministros para lograr un alto grado nivel de competitividad en el mercado.

Los cambios referentes al desarrollo de negocios completos y nuevos modelos de acción, trazan la necesidad de una gestión de abastecimiento más penetrante y estratégica, que forme parte fundamental del desarrollo de las compañías. Es este el cambio más notable en la gestión del abastecimiento actualmente. Este enfoque tiene mira a una nueva visión del abastecimiento concentrada en la relación de negocio entre corporaciones. (Álvarez, E., & Larrinaga, M., 2011), (Oviedo, 2012).

2.2.1.5. Tipos de abastecimiento

Existen tres tipos de abastecimiento más comunes:

- Por componentes: se aplica mediante una orden de compra en caso la empresa se genere una necesidad.
- Adquisición indirecta: se planean hacer las compras para los diferentes meses o semanas, de acuerdo a adquisición pronosticada y se vayan presentando las necesidades.
- Por afinidad con el abastecedor: se trata de generar un vínculo con el proveedor a tal punto de ser considerado como si fuera una dependencia dentro de la compañía.

También existen tres tipos de compras que se presentan al interior de una empresa:

- Distribución nueva: establecer nuevos pedidos cuando no existan ningún vínculo laboral con el distribuidor para dar a conocer diferente selección de suministro.
- Adquisición modificada: se da cuando existe una relación laboral con el distribuidor donde se puede modificar el envío, cantidad, entrega, calidad y condiciones de pago.
- Adquisición directa: cuando existe un lazo con los distribuidores ya conocidos y no se puede modificar bajo ninguna circunstancia pactada con anterioridad se toma esta cuando ya existe plena confianza con el distribuidor.

Dependiendo del tipo de trato entre proveedor y cliente, se pueden hallar distintas figuras que reconocen al concepto de tipos de abastecimiento, desde la simple subcontratación a terceros hasta tratos más asociativo. Efectivamente, en los últimos períodos se ha venido progresando la concepción de cooperación entre los diversos componentes de la supply chain management (cadena de abastecimiento) para definir los tipos de abastecimientos según las necesidades de la empresa. (Viveros, 2013), (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015).

2.2.2. Indicadores de compra

2.2.2.1. Indicador

El indicador sirve para calcular el logro de los objetivos en procesos y planes, siendo vinculado para el seguimiento del proceso y para la evaluación de los resultados conseguidos.

Se define que el término indicador está esencialmente relacionado con medidas cuantitativas, éste término alude a aquellos instrumentos que pretenden medir el grado de consecución de los objetivos perseguidos.

El indicador es un elemento que permite medir un concepto. Los indicadores hacen más tangible la definición, le ayudan a aclarar lo que realmente desea usted saber.

La expresión "Indicador" es la expresión común, hace referencia a datos esencialmente cuantitativos, mediante el cual se evidencian cómo están las cosas en relación con algún aspecto del contexto que importa saber. (Lusthaus, C., Adrien, M., Anderson, G., & Carde, F., 2001), (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015).

2.2.2.2. Compra

Las compras con mejor planificación dentro de la empresa generan efectivo, liquidez, y fluidez del capital. Deben tener un sistema organizado, las compras generan en la empresa una buena administración, negociando los plazos de pago establecidos, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.

Es el acto de tener el producto o servicio de la mejor calidad, al mejor precio, en el tiempo y lugar pactado.

El término "compra" es un proceso que interviene el vendedor y comprador donde intercambian un bien o servicio por un valor monetario, en el cual se tiene que tener en cuenta el tiempo de entrega, las condiciones de entrega y los lugares de entrega para buscar una satisfacción óptima de ambas partes. (Coral, 2014)

2.2.2.3. Definición de indicador de compra

Este indicador está planteado con el propósito de medir y mejorar la gestión de compras como factor clave en el éxito en la cadena de suministro de la empresa, donde se puede controlar el proceso de compras como las negociaciones y alianzas estratégicas hechas con los distribuidores.

Planifica de manera ininterrumpida todos los materiales para incorporarlos de manera directa o indirecta en el proceso de producción, donde se proporciona cantidad, lugar y precio acordado.

Toda empresa necesita adquirir recursos para la realización de sus operaciones. La gestión de compras permite satisfacer la demanda, con un producto de calidad. Además de tener una buena negociación con los proveedores para obtener los mejores productos. (García, 2016), (Losada, 2016).

2.2.2.4. Importancia de indicador de compra

Puede entenderse que una buena gestión de las compras es que:

- Permite aumentar los ingresos de la empresa, ya que las compras representan unas cantidades importantes para la empresa.
- Condiciona una mejora de calidad en el producto final, ya que deben adquirirse las materias primas y auxiliares adecuadas para que el proceso de producción se realice con eficacia”.

Al hablar de la importancia del indicador de compra se puede identificar 4 aspectos importantes:

- Maximizar los recursos de la empresa.
- Aumenta la eficiencia de los procesos.
- Obtener mejores ganancias.
- Mantener la rentabilidad en el negocio.

Gestionar la compra es muy beneficiosa para la empresa, porque puede obtener productos de calidad y a un buen precio, además conocer proveedores que puedan brindar el producto en los plazos y costos establecidos (Perez, 2015).

2.3. Hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

Si se determina la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC., Chiclayo 2017.

2.3.2. Hipótesis Específicas

1. El ciclo de abastecimiento de la empresa es deficiente, tiene algunos cuellos de botella con la negociación de los proveedores y existencia de desconfianza.
2. La empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC., no da seguimiento mediante indicadores a sus compras de productos importados.
3. La herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra es el MS Project, ya que se indicará quienes serán los responsables en que tiempo se hará y costos, lo cual permitirá dar mejor seguimiento y control.



CAPÍTULO III: MÉTODO

3.1. Diseño

La presente investigación utiliza un diseño cualitativo, exploratorio, estudio de casos. El diseño de la investigación cualitativa constituye un método de investigación utilizado ampliamente por los científicos e investigadores que estudian el comportamiento y los procesos de una actividad. Generalmente, la investigación cualitativa es considerada como precursora de la investigación cuantitativa ya que a menudo se utiliza para generar posibles pistas e ideas que se pueden utilizar para formular una hipótesis verificable y realista. Luego, esta hipótesis puede ser probada exhaustivamente y analizada matemáticamente con los métodos de investigación cuantitativos estándares.

Por estas razones, estos métodos cualitativos suelen estar estrechamente aliado con entrevistas de empresas importadoras. En el presente estudio se realizó, entrevista a la empresa Universal Import Perú SAC., análisis documentales y bibliografías, para reforzar y evaluar los resultados en una escala más amplia.

3.2. Población y muestra

Se utilizó cuatro poblaciones entre ellas el personal de las empresas importadoras encargadas del proceso la gestión de importación, organización objeto de estudio; la documentación de la empresa Universal Import Perú SAC., físicos y virtuales de sus importaciones, las empresas importadoras de productos tecnológicos que se encontraron en el mismo rubro comercial y por último la data bibliográfica concerniente al tema de investigación. Cada una de estas poblaciones se analizó con mayor detalle en los siguientes párrafos.

Para el objetivo general, la población fue un muestreo no probabilístico intencional o por criterio, para lo cual se constituyó como bibliografía definida sobre el tema:

- Empresas que actualmente se encuentren importando productos tecnológicos con la misma partida arancelaria 8471602000.
- Empresas que se dediquen a la importación de productos tecnológicos.
- Empresas que se encuentren ubicadas en Perú: Jhon Import Export EIRL.

Para el primer objetivo específico, la población estuvo conformada por los procesos de la empresa Universal Import Perú SAC. En este caso, el tamaño de la población asciende a tres procesos.

En cuanto al muestreo, para este objetivo el muestreo no probabilístico intencional o por criterio, debido a que, se realizó con puntos de vista o por conocimientos del investigador, en otras palabras, este muestreo se basa en la experiencia que existe con la población. Cabe recalcar, que en algunos casos se utilizó para tomar una decisión con respecto a una muestra aleatoria.

Este tipo de muestreo se realizó debido a que la investigadora tiene contactos dentro de la empresa Universal Import Perú SAC., que permitió facilitar la información requerida. Los procesos de abastecimiento de la empresa son:

- Procesos de la empresa Universal Import Perú SAC.
- Procesos relacionados con el área internacional.
- Procesos correlacionados con el abastecimiento internacional.

Luego de haber realizado el análisis respectivo en la primera población, se ha llegado a establecer una muestra de tres procesos de abastecimiento, las cuales están encargadas del abastecimiento internacional, y son:

- Administrador: Sara Espinoza Vásquez.
- Gerente General: Juan Antonio Vergara Espinoza.
- Responsable del Área Comercial: Violeta Sánchez Becerra.

Para el segundo objetivo específico, la población estuvo conformada por la documentación física y virtual de la empresa sobre sus importaciones actuales, el tamaño de la población asciende a los documentos de Factura, Bill of Lading, Lista de Empaque, Cotización, Declaración Única de Aduanas y Facturas de Servicios. En cuanto al muestreo para esta población fue no probabilístico intencional o por criterio. Intencional debido a que se cuenta con contactos dentro de la empresa la cual proporcionó documentos de importaciones de las compras de productos tecnológicos proveniente de China favoreciendo al desarrollo de la investigación. La muestra fue igual a la población. Para lo cual se constituyó como criterios de inclusión y exclusión:

- Documentación de la empresa Universal Import Perú SAC.
- Documentos de los tres últimos años.
- Documentos del proveedor internacional.
- Documentos referentes a la importación de productos tecnológicos.

Se hizo una evaluación a los documentos físicos y virtuales de la población de la empresa sujeto de estudio se estableció como muestra a los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Bill of Lading.
- Declaraciones únicas arancelarias.
- Certificado de origen.
- Facturas de servicios: agentes de aduana, operadores logísticos, transporte interno y seguros.

Para el tercer objetivo específico, el tamaño de la población fue la data de información bibliográfica y publicaciones encontradas sobre el tema de investigación enfocado en las técnicas de gestión de abastecimiento. Esta población estuvo conformada por libros, entrevistas, encuestas, publicaciones e informes relacionados con los temas anteriormente mencionados, los cuales fueron de gran utilidad para la profundización del estudio de investigación.

Para la definición de la población se realizó un muestreo no probabilístico intencional o por criterio, para lo cual se constituyó como bibliografía definida:

- Libros y publicaciones con referencia al tema.
- Material bibliográfico de editoriales reconocidas.

Se hizo una selección por criterio de la data bibliográfica encontrada se estableció como muestra a los siguientes libros:

- “Indicadores de compra”.
- “Gestión Logística y Comercial”.
- “Aprovisionamiento y almacenaje en la venta”.

3.3. Instrumentación

Se emplearon 4 instrumentos: la guía de entrevista de empresas importadoras, la guía de entrevista a la empresa Universal Import Perú SAC., un análisis de contenido y la ficha bibliográfica. A continuación, se detallan los instrumentos respectivos utilizados por cada muestra:

Para la primera muestra conformada por los dos directivos seleccionados de la empresa Universal Import Perú SAC., se usó la entrevista a profundidad, lo cual permitió recabar la información sobre el actual proceso abastecedor en la empresa a fin de evaluar y establecer un diagnóstico del mismo para proponer la mejora de esta y por ende involucre la reducción de aquellos costos elevados en los que se pueda estar incurriendo.

Para la segunda muestra concerniente a la documentación de la empresa Universal Import Perú SAC., se cree conveniente el uso de una guía de instrumento que admitió la sistematización de datos relevantes en cuanto al proceso de abastecimiento así como de los costos de importaciones de los productos tecnológicos proveniente de China en la empresa objeto de estudio proporcionando de esta manera el diagnóstico de su situación actual así como demostrar la accesibilidad de la gestión de abastecimiento como herramienta que reduzca los costos de su material primario.

Para la tercera muestra integrada por los libros relacionados a costos ocultos y técnicas de gestión de abastecimiento se utilizó la guía de revisión documental teórico instrumento que permitan sintetizar la información relevante sobre los aspectos antes mencionados y poder contrastarla con la realidad de la empresa objeto de estudio. Muestra conformada por los costos de importación se empleó una guía de revisión de datos instrumento que

permitió evaluar la situación actual de la empresa Importaciones Universal Import Perú S.A.C sobre el control de estos y de esta manera contrastar resultados ante la propuesta que se ha de plantear en la gestión de abastecimiento en el proceso de compras de la empresa objeto de estudio.

Para la cuarta muestra conformada por las tres empresas importadoras de productos tecnológicas se aplicó una entrevista no estructurada dirigida a los gerentes de estas organizaciones con la finalidad de entender las opiniones que tienen los entrevistados acerca de la aplicabilidad de las estrategias que ayudo a reducir sus costos de los productos tecnológicos importado, necesario en sus procesos de gestión.

En cuanto a la fiabilidad del contenido, se solicitó autorización para tomar fotos y grabar la entrevista con cada directivo de la empresa de manera que quede corroborada la calidad de la información obtenida para su posterior análisis.

Asimismo, se tuvo en cuenta solo la revisión de data bibliográfica debidamente publicada con autorización de los derechos de autor lo que involucre la calidad de la misma.

3.3.1. Principios éticos

- Confidencialidad: toda información recopilada en las entrevistas, la cual faciliten las empresas exportadoras fue confidencial, el autor no tiene ningún motivo ni razón para usar dicha información para su beneficio personal ni otras intenciones.
- Autenticidad: en todo lo indicado, pues no se manejaron datos a favor de la investigación sino tal cual sea los resultados serán abordados.
- Responsabilidad: otro que se tomó en cuenta para la investigación es responsabilidad de realizar una investigación a profundidad, con la información proporcionada para la investigación y culminar con éxito la investigación, cumplir con los objetivos trazados.
- Veracidad: toda la información recopilada fue veraz.

3.4. Procedimiento

Se ejecutó el siguiente procedimiento para cada una de las poblaciones, ya que cada una de ellas tiene un proceder distinto.

En relación a la primera población se tuvo el siguiente procedimiento a fin de recolectar los datos de investigación:

1. Se estableció una presentación formal con el gerente general o el administrador de la empresa Universal Import Perú SAC., por medio de un contacto en común, con el objetivo de solicitar una entrevista personal con los dos directivos de la muestra establecida previamente.
2. Luego de la autorización por parte del gerente general o del administrador se fijó las respectivas fechas de las entrevistas.

3. Se realizó la reunión en la empresa y se dio las indicaciones correspondientes a los participantes en estudio sobre el instrumento a aplicar el cual en este caso fue la entrevista a profundidad no estructurada.
4. La aplicación del instrumento a los dos directivos seleccionados estuvo a cargo de los mismos investigadores por tener una buena relación con la empresa en mención.
5. Las entrevistas fueron grabadas vocalmente con el fin de ser revisadas cuando se requiera.
6. Se elaboró archivos de documentos textuales en Microsoft Word 2013 para su posterior análisis de contenido.

Cabe mencionar que durante la utilización del presente instrumento no existió sesgo en cuanto a la información, ya que Esta va a ser obtenida de una fuente primaria como es el sujeto de estudio de la presente investigación, facilitando información real de la empresa.

Para la segunda población se establece el siguiente procedimiento:

1. Se solicitó la autorización a la gerencia o administración de la empresa Universal Import Perú SAC. para la entrega de la documentación requerida.
2. Una vez que se tenga la documentación se aplicaron la revisión documentaria, instrumento seleccionado para esta muestra.
3. Se realizaron la depuración de la información obtenida para ser analizada con mayor precisión.
4. Se realizaron el análisis respectivo de la información obtenida.
5. Se elaboraron la tabulación de los datos obtenidos para su mejor comprensión en un documento Microsoft Word 2013.

En relación a este procedimiento se establece que no existió sesgo en cuanto a los datos, ya que fueron obtenidos de una fuente primaria como es la empresa sujeta de estudio de la presente investigación.

Para la tercera población el procedimiento a continuar será el siguiente:

1. Se consultaron libros en bibliotecas de universidades locales, así como virtuales sobre el tema de investigación.
2. Se seleccionaron libros de calidad que ahonden en los temas establecidos.
3. Se aplicará la revisión documental a cada uno de los libros seleccionados para ahondar a profundidad en el tema a investigar.
4. Se depuro la información obtenida, para el posterior análisis de contenido.
5. Se realizó una síntesis de los datos obtenidos mediante el establecimiento de un informe presentado en un documento Microsoft Word 2013.

En relación a este procedimiento se establece que no existió sesgo en cuanto a los datos ya que fueron obtenidos de una fuente primaria como es la empresa sujeta de estudio de la presente investigación.



Para la cuarta población el procedimiento a seguir fue el siguiente:

1. Se estableció contacto vía telefónica con los gerentes de las empresas importadoras que conforman la muestra previamente establecida, con el fin de obtener la autorización correspondiente para la aplicación de la entrevista a profundidad no estructurada.
2. Luego de la autorización correspondiente se fijó las fechas de aplicación de las entrevistas.
3. Se realizaron las reuniones y se instruyeron a los participantes en estudio sobre el instrumento que se ha de aplicar.
4. La aplicación de las entrevistas con los gerentes de las empresas importadoras seleccionadas estuvo a cargo de los mismos investigadores.
5. Las entrevistas fueron grabadas para su transcripción en el programa de Microsoft Word 2013.
6. Se analizó el contenido de las entrevistas de manera detallada.

Durante la recopilación de datos en este procedimiento no hubo sesgo ya que la información que se obtuvo fue analizada de manera previa por el propio investigador.



CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados de la investigación

En este capítulo, se detallan los resultados alcanzados después de aplicar los instrumentos en el trabajo de campo; por lo tanto, fueron cuatro instrumentos seleccionados para cumplir con los objetivos planteados.

Por ello, para lograr estos resultados, se utilizó el diseño exploratorio cualitativo estudio de casos. Asimismo, es importante mencionar que se trabajó con una población, las cuales son las siguientes: al dueño de la empresa Universal Import Perú SAC. También, se utilizó dos instrumentos, tales como: guía de entrevista a profundidad al dueño de la empresa, análisis de contenido a los documentos de la empresa.

En consecuencia, a continuación, se explicará de manera detallada la ejecución y el análisis de los instrumentos de tesis aplicados para cada objetivo específico:

4.1.1. Diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC.

Para el desarrollo del primer objetivo específico “Indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC.” la población estuvo conformada por las personas encargadas directamente con la gestión de abastecimiento y por ende la relación con los proveedores. En cuanto al muestreo, fue el no probabilístico intencional o por criterio, debido a que, se realizó con puntos de vista o por conocimientos del investigador. En consecuencia, se utilizó como instrumento la Guía de Entrevista a profundidad dirigida a dos colaboradores de la empresa.

La empresa Universal Import Perú SAC. tiene 4 años de vida institucional, los cuales ha trabajado en el transcurso del tiempo con diferentes tipos de proveedores. Actualmente, cuenta con dos tipos de proveedores directo.

En primer lugar, en lo que respecta a la empresa Universal Import Perú SAC., cuenta con un punto de ventas para su distribución nacional y con un almacén propio de la empresa, sus productos importados al momento de realizar un pedido exigen a sus proveedores que el producto sea de la calidad requerida para evitar problemas a futuro, a su vez exige que los documentos sean llenado específicamente con la información requerida para evitar problemas al momento de nacionalizar sus mercancías como el packing list, invoice, etc.

Como segundo punto, la empresa Universal Import Perú SAC., trabaja con una línea de crédito de 3 meses por el diferencial (70% del monto facturado), dando el 30% anticipado al pedido, lo cual le permite tener un mayor tiempo para distribuir sus productos y obtener una liquidez en un corto plazo debido a que tiene un mes después de haber nacionalizado su mercancía para terminar de venderla.



Por lo tanto, para conocer la situación actual que posee la empresa Universal Import Perú SAC. con sus proveedores, se entrevistó a un colaborador de la misma, el cual fue el Gerente General, el responsable del área comercial.

De las entrevistas realizada al encargado de la empresa que interviene en el proceso de importación, se rescató que la empresa Universal Import Perú SAC. adquiere sus productos tecnológicos proveniente de otro país, a pesar de que es una empresa que no lleva más de cinco años en el rubro importador, ha podido estar entre las 50 empresas peruanas con más compras internacionales de productos tecnológicos lo cual refleja su constante desarrollo logístico y gestión de compras, sus operadores logísticos y de aduanas con los que trabaja constantemente.

Asimismo, la empresa Universal Import Perú SAC. cuenta con un Agente de Aduanas temporal que cobra un valor más alto por el mercado en comparación con los demás. Actualmente cuenta con un almacén principal propio, ya que se compra de acuerdo a lo demandado, recientemente la empresa importó alrededor de 3 contenedores el pasado año, para realizar todo este proceso, cuenta con el gerente general, la cual cuenta con 2 encargados principales que se encargan del proceso de importación y de comercialización, y 3 encargados más que se encargan de recibir y almacenar la mercancía.

La importación es directa, es decir es un contacto directo entre el gerente general y con el bróker de la fábrica de producto tecnológico de China con la cual trabaja. Existen inconvenientes en el proceso de transporte internacional, ya que existe una merma en el producto, debido a que al ser un producto frágil cualquier movimiento brusco en altamar ocasiona rajadura en los productos tecnológicos. Al mismo tiempo, se ha notado ocasiones en las cuales el proceso de desaduanaje, debido a problemas de documentación lo cual ocasiona sobrecostos por estadía.



En la tabla 1 muestra las deficiencias que tiene la empresa Universal Import Perú S.A.C a través de la entrevista brindada por el Sr. Juan Antonio Vergara Espinoza. Gerente General. Se identificó que la empresa cuenta con 2 problemas: cuenta con un agente de aduanas que cobra un valor más alto por el mercado en comparación con los demás, el desaduanaje de la mercancía demora entre 8 a 12 días.

Tabla 1: Entrevista realizada al Sr. Juan Antonio Vergara Espinoza. Gerente General de la empresa Universal Import Perú SAC., en abril del 2018

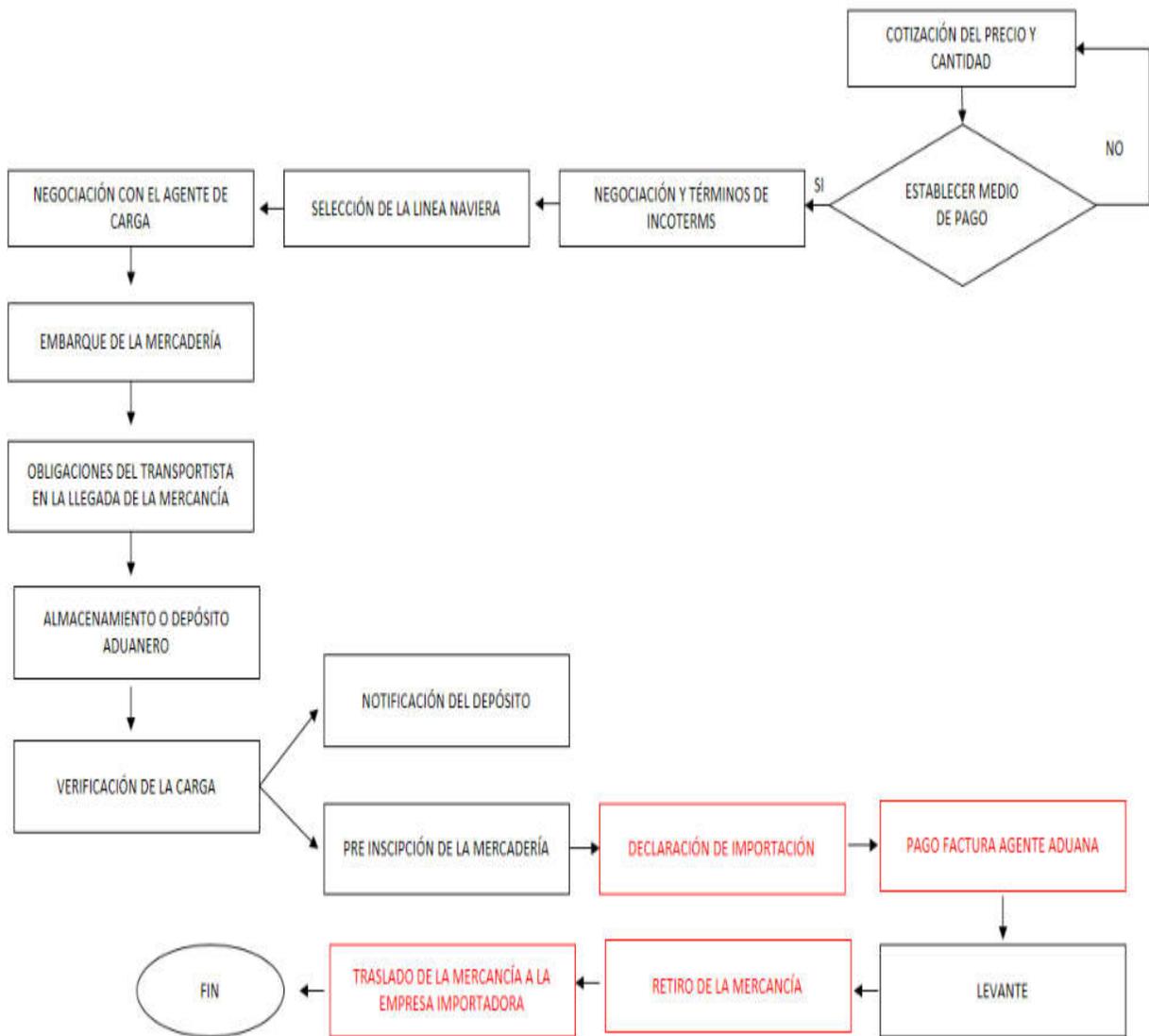
ETAPA	PROBLEMA
DOS DEFICIENCIAS DE LA EMPRESA UNIVERSAL IMPORT	<ul style="list-style-type: none"> • El desaduanaje de la mercancía demora entre 8 a 12 días.
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con un agente de aduanas temporal que cobra un valor más alto por el mercado en comparación con los demás.

Fuente: Elaboración propia (2018)

a) Número de procesos

El número de procesos que tiene la empresa comienza con la negociación con el proveedor chino, después realizan una cotización de los productos, precio y cantidad en donde establecen medios de pagos, ahí negocian y términos de INCOTERMS, la selección de la línea naviera, negociación con el agente de carga, embarque de mercadería, obligaciones del transportista en la llegada de la mercancía, almacenamiento o depósito aduanero ahí mismo hacen la notificación del depósito, verificación de carga, pre inspección de mercadería, declaración de importación, pago factura agente aduana, levante, retiro de mercancía, traslado de la mercancía a la empresa importadora.

Figura 1: Número de procesos de la empresa Universal Import Perú SAC.



Fuente: Elaboración propia (2018)

b) Número de proveedores

La empresa Universal Import Perú SAC., comienza sus importaciones en el año 2015 diferente variedad de productos tecnológicos, en los cuales al pasar los años solo se ha ido enfocando a un solo producto que es el mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – GOLDTECH. Desde que comenzó sus importaciones solo tiene contrato de exclusividad por ser el distribuidor con el proveedor APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD con una distribución directa que le ofrece una línea de crédito por 3 meses, los cuales se han ido afianzando a través de los años. Como se puede apreciar en la tabla 2. La empresa cuenta con 4 deficiencias: Negociación desordenada con la línea naviera, negociación desarreglada con su proveedor de carga, negociación desarreglada con el seguro de carga y negociación desordenada con proveedor del transporte de carga.

Tabla 2: Número de proveedores de la empresa Universal Import Perú SAC.

ETAPA	PROBLEMA
CUATRO DEFICIENCIAS DEL PROVEEDOR DE LA EMPRESA UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC	Negociación desordenada con la línea naviera.
	Negociación desarreglada con su proveedor de carga.
	Negociación desarreglada con el seguro de carga.
	Negociación desordenada con proveedor del transporte de carga.

Fuente: Elaboración propia (2018)

c) Nivel de recepción

La empresa Universal Import Perú SAC., empezó sus importaciones en el 2015, con un conocimiento previo debido a sus volúmenes de compras necesito un Agente de Aduanas Modear Agencia de Aduana Operador Logístico SAC. para nacionalizar sus mercancías. A excepción del transporte interno. Con respecto al proveedor APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD. Fue el proveedor fundamental para iniciar sus importaciones en la empresa Universal Import Perú SAC. Como se aprecia en la Tabla 3.

Tabla 3: Importaciones analizadas en la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, en el año 2015

Importaciones Analizadas	Agente	Proveedor	Descripción del Producto	Cantidad
Diciembre 2015	Modear Agencia de Aduana Operador Logístico S.A.C	APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI- 010	15
Julio 2015	Modear Agencia de Aduana Operador Logístico S.A.C	APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI- 010	197
Noviembre 2015	Modear Agencia de Aduana Operador Logístico S.A.C	APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI- 010	223

Fuente: SUNAT (2018)

La empresa Universal Import Perú SAC., en su segunda importación en el 2016, con un mayor conocimiento en el tema de las importaciones. Como se aprecia en la Tabla 4. La empresa Universal Import Perú SAC. Se mantuvo vigente con el mismo Agente de Aduanas Modear Agencia de Aduana Operador Logístico SAC. para nacionalizar sus mercancías y a su vez con el proveedor APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD.

Tabla 4: Importaciones analizadas en la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el año 2016

Importaciones Analizadas	Agente	Proveedor	Descripción del Producto	Cantidad
Mayo 2016	Modear Agencia de Aduana Operador Logístico S.A.C	APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI- 010	87
Setiembre 2016	Modear Agencia de Aduana Operador Logístico S.A.C	APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI- 010	153

Fuente: SUNAT (2018)

d) Lugares de Almacenamiento

La empresa Universal Import Perú SAC., cuenta con un lugar de abastecimiento: Calle Sáenz Peña 674, departamento 201. Es local propio con el que cuenta. Lo adquirió desde que empezó su inicio en el rubro comercial. Al mismo tiempo, cuenta con un sistema de inventario interno, lo cual le facilita identificar los productos en stock. La empresa cuenta con una persona encargada para almacenar sus productos. Cada cierto tiempo el Gerente General, Administradora y el Encargado de Almacén hacen un control de inventario para analizar la rotación de productos y saber sobre el ingreso y salidas de las mercancías. La empresa tiene 2 deficiencias: falta de control de los almacenes y cuenta con una mala distribución en su almacén logístico.

Tabla 5: Lugar de almacenamiento de la empresa Universal Import Perú SAC.

ETAPA	PROBLEMA
DOS DEFICIENCIAS EN EL LUGAR DE ALMACENAMIENTO DE LA EMPRESA UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC	• Falta de control de los almacenes.
	• Cuenta con una mala distribución en su almacén logístico.

Fuente: Elaboración propia (2018)

e) Ingresos

La empresa Universal Import Perú SAC. tiene como una de sus principales actividades de abastecimiento, la importación del mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – en su gran mayoría provenientes de China. Se trata del valor de compra que ha sido definido entre el proveedor y el cliente. Tal como se muestra en el gráfico 2. Se identificó que la empresa Universal Import Perú SAC. Negoció con la empresa APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD la importación de mouse óptico con un valor FOB total de USD5580.00 en el 2015; en el 2016, disminuyó la importación de mouse óptico con un valor FOB total de USD4577.00. A partir de este análisis se logró identificar los ingresos en los que la empresa viene incurriendo durante su proceso abastecedor del mouse óptico.

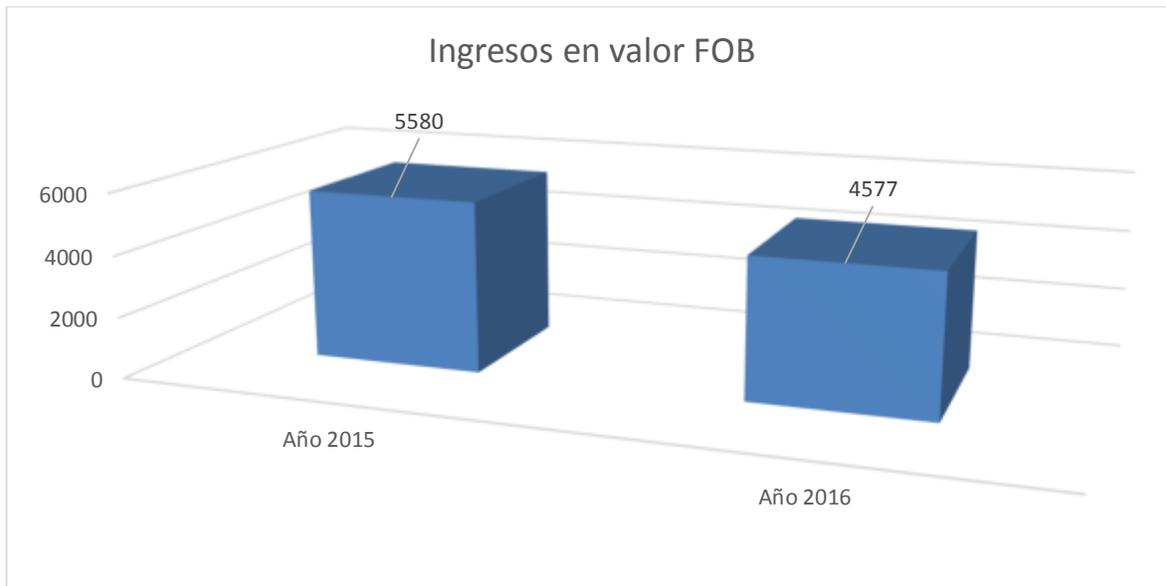


Figura 2: Ingreso en valor FOB de las importaciones de la empresa Universal Import Perú SAC. en el 2015 y 2016.

Fuente: SUNAT (2018)

f) Valores de existencia

Se trata del valor de compra que ha sido definido entre el proveedor y el cliente.

Tal como se muestra en la tabla 6. Se identificó que la empresa Universal Import Perú SAC. Negoció con la empresa APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD la importación del mes de mayo del 2016 de 1200 unidades físicas del producto mouse óptico con un valor FOB unitario de USD 0.93 por lo que el valor FOB total de USD 1953.00. Para la segunda importación del mes de setiembre del 2016 de 2000 unidades físicas con un valor FOB unitario de USD 0.82 por lo que el valor FOB total de USD 1640.

Tabla 6: Valor FOB por importación de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI - MOD.: JI-010 en la empresa Universal Import Perú SAC. , desde China, durante el 2016

Importaciones Analizadas	Descripción del Producto	Unidad Física	Valor FOB UNITARIO	Valor FOB TOTAL
Mayo 2016	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010	2100	\$0.93	\$1953.00
Setiembre 2016	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010	2000	\$0.82	\$1640.00

Fuente: SUNAT (2018)

Frente a este término fue el importador quien asumió el flete internacional el cual como se muestra en la tabla 7 fue valorado por un monto de 137.084 USD de la primera importación, de la segunda importación fue de 169.826 USD. El pago del monto facturado por el Agente marítimo es un flete collect.

Tabla 7: Valor flete internacional por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. Desde China, en el 2016

Importaciones Analizadas	Unidad Física	Valor FOB TOTAL	Peso Importado	Valor Flete Internacional
Mayo 2016	2100	\$1953.00	237.85	\$137.084
Setiembre 2016	2000	\$1640.00	207.09	\$169.826

Fuente: SUNAT (2018)

En la figura 3 se observa que en el mes de mayo se importó 2100 unidades siendo el mes con mayores unidades importadas con un valor FOB TOTAL de 1953 dólares, un peso importado de 237.85 kg y un flete internacional de 137.04 dólares.

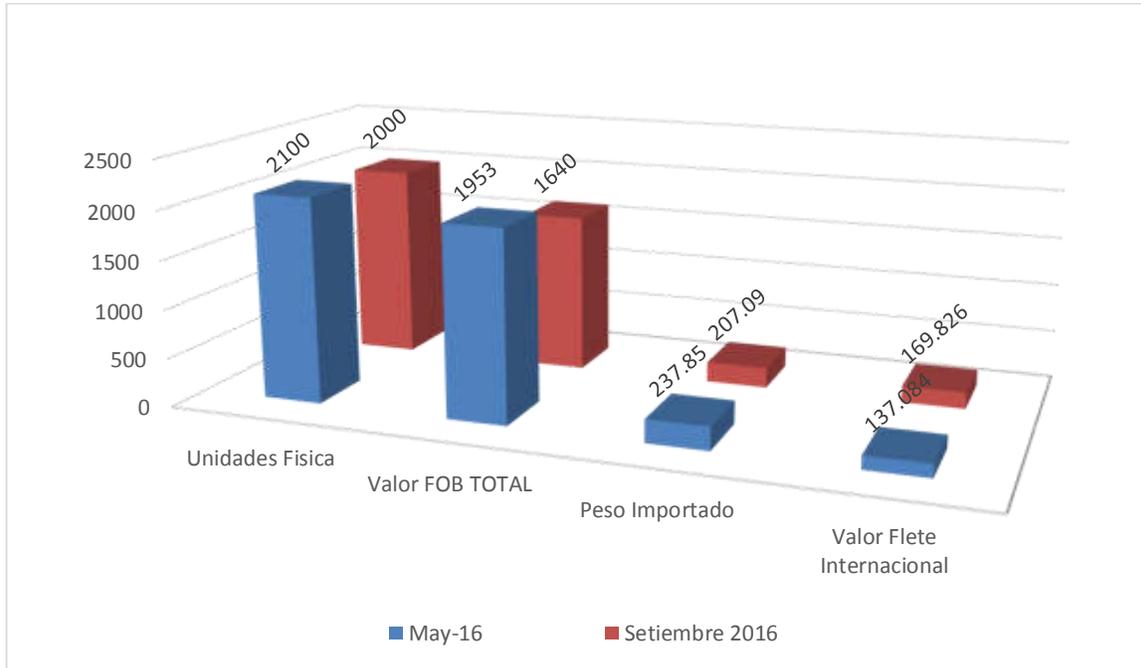


Figura 3: Valor flete internacional por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016.

Fuente: SUNAT (2018)

En la siguiente matriz se identifica los problemas que tiene la empresa.

Tabla 8: Relación problemas

ETAPA	PROBLEMA
Número de procesos	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con un agente de aduanas que cobra un valor más alto por el mercado en comparación con los demás. • Negociación desordenada con el agente de carga flete marítimo. • Negociación desordenada del transporte interno de Paita a Chiclayo.
Número de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación desordenada con la línea naviera. • Negociación desarreglada con su proveedor de carga. • Negociación desarreglada con el seguro de carga. • Negociación desordenada con proveedor del transporte de carga.
Nivel de recepción	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con el mismo proveedor internacional desde su primera importación. • Total de importación 2015: 435. • Total de importación 2016: 240.
Lugares de almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con una mala distribución en su almacén de productos.
Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Valor FOB TOTAL 2015: USD5580.00 • Valor FOB TOTAL 2016: USD4577.00
Valor de Existencia	<ul style="list-style-type: none"> • Valor FOB TOTAL mayo 2016: USD1953.00 • Valor FOB TOTAL setiembre 2016: USD1640.00 • Valor FLETE INTERNACIONAL mayo 2016: USD137.084 • Valor FLETE INTERNACIONAL setiembre 2016: USD169.826

Fuente Elaboración propia (2018)

4.1.2. Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú SAC.

La empresa Universal Import Perú SAC. tiene como una de sus principales indicadores la compra, la importación de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – GOLDTECH en su gran mayoría provenientes de China. Para conocer la gestión realizada por la empresa en relación a este proceso se aplicó el instrumento guía de revisión documental por lo cual se tuvo acceso a la página de SUNAT para analizar las dos últimas importaciones de la empresa, la cual fue realizada en mayo de 2016. A partir de este análisis se logró identificar los indicadores de compra en los que la empresa viene incurriendo durante su proceso abastecedor del mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – GOLDTECH.

Tabla 9: Indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC.

Autor / Indicadores	Valor CIF	Deuda Aduanera Tributaria	Desaduanaje	Gastos Administrativos	Gastos Financieros	Número de productos importados	Diferencia de costo importado	% de productos defectuosos	Posición de la empresa vs. competencia
(Giura, 2011)	X			X	X				X
(Banco Nacional del Comercio Exterior, 2005)	X		X	X	X		X		X
(García, 2016)	X	X		X	X	X	X	X	X

Fuente: (Giura, 2011); (Banco Nacional del Comercio Exterior, 2005); (García, 2016)

En diferentes fuentes externas sobre los indicadores de compra el autor (García, 2016) tiene más conocimiento de los indicadores que se debe utilizar para una buena gestión logística tomando indicadores como: Valor CIF, deuda aduanera tributaria, gastos administrativo, gastos financieros, número de productos importados, diferencia de costo importado, % de productos defectuosos y por último posición de la empresa vs la competencia; por consiguiente se realizó el siguiente análisis a la empresa Universal Import Perú SAC.

a) Valor CIF

Tal como se muestra en la Tabla 10 se encontró que la empresa Universal Import Perú SAC. No contrató los servicios de aseguradora para la mercadería. Pero al momento del pago de impuesto de importación, Aduanas aplica un seguro de Tabla para la mercancía específica.

Teniendo que el valor CIF de la mercancía importada en el mes de mayo de 2016 ascendió a un monto de USD2119.379 y que el seguro tabla tiene un valor de \$29.295 el valor en aduanas, la segunda importación valor CIF de la mercancía importada en el mes de setiembre del 2016 descendió a un monto de USD1834.426 y que el seguro tabla tiene un valor de \$24.6 el valor en aduanas.

Tabla 10: Valor CIF por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016

Importaciones Analizadas	Unidad Física	Valor FOB TOTAL	Valor Flete Internacional	Seguro	Valor CIF
Mayo 2016	2100	\$1953.00	\$137.084	\$29.295	\$2119.379
Setiembre 2016	2000	\$1640.00	\$169.826	\$24.6	\$1834.426

Fuente: SUNAT (2018)

En la figura 4 muestra la importación de la empresa Universal Import Perú SAC. en el mes de mayo estuvo estable caso contrario al mes de setiembre que por falta de conocimiento del inventario disminuyendo sus cantidades en 100 unidades físicas.

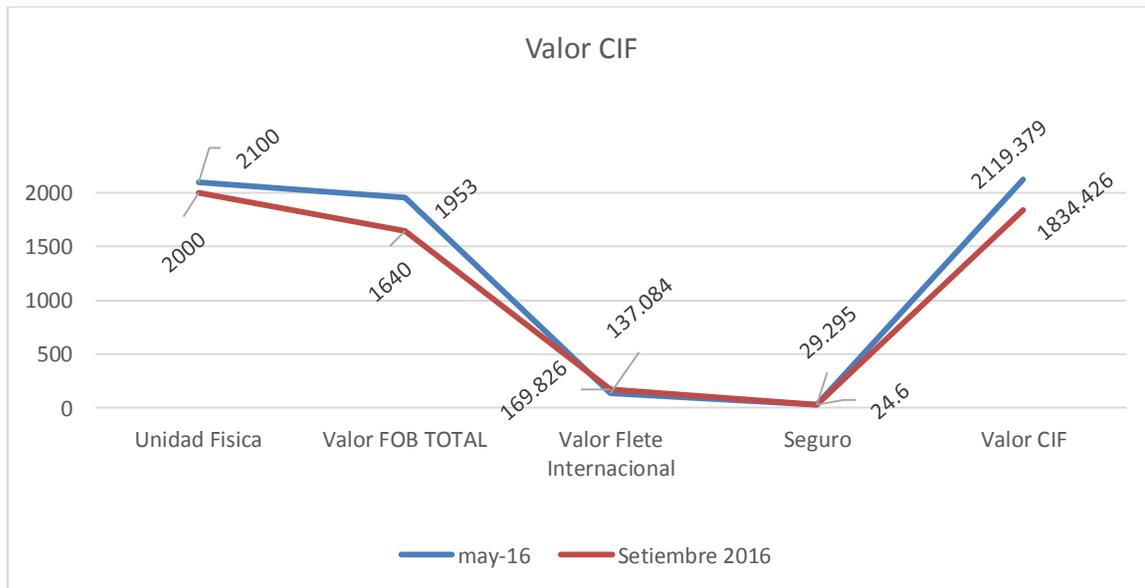


Figura 4: Valor CIF por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, en el 2016

Fuente: SUNAT (2018)

b) Deuda aduanera tributaria

El monto obtenido como valor de aduana fue de USD. 2119.379, lo que sirvió como base imponible para el cálculo de la deuda tributaria. En este caso, la deuda tributaria tal como se muestra en la tabla 11 se encontró conformada por el ADValorem de 0%, Impuesto General a las Ventas (I.G.V.) a través del valor $(CIF+ADV)*16\%$, impuesto de Promoción Municipal (IPM) que se obtiene del $((CIF+ADV)*2\%)$ y el cual se consideró para las importaciones de mouse óptico.

La percepción aplicada para esta importación es de 3.5% por ser un importador frecuente (el valor se obtiene de $(CIF+ADV+IGV+IPM) *3.5\%$).

La suma de los montos obtenidos del $ADV+IGV+IPM.$, es el total de la Deuda Aduanera Tributaria, el I.G.V., EL I.P.M., la percepción no se considera costo porque es crédito fiscal.

Tabla 11: Deuda aduanera tributaria por la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, en el 2016

CONCEPTO	LIQUIDACIÓN 1 (Mayo 2016)	LIQUIDACIÓN 2 (Setiembre 2016)
IMP.GRAL.VENTAS	\$339.10	\$293.50
IMP.PROM.MUNICIPAL	\$42.38	\$36.68
PERCEPCIÓN IGV	\$87.53	\$ 75.76
SUMA TOTAL\$	\$469.01	\$405.94
SUMA TOTAL S/	S/1548	S1340

Fuente: SUNAT (2018)

El agente de aduanas realizó el pago de la deuda tributaria para nacionalizar la mercancía, posteriormente el Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGAD) asignó el canal rojo en la declaración única de aduanas, lo que dificultó la salida de la mercancía de manera más rápida.

- **Servicios de agencia de aduana**

Se encontró que la agencia con la que se trabajó fue MODEAR AGENCIA DE ADUANA OPERADOR LOGÍSTICO S.A.C., la cual proviso de servicios a la empresa Universal Import Perú SAC. Durante su proceso de importación de mouse óptico durante el 2016. Entre los servicios brindados está la descarga (visto bueno, desglose, gastos administrativos, despacho documentario, I.G.V.), más la suma del almacén y el pago de devolución del contenedor. Esta carga fue directamente al almacén de TERMINAL PORTUARIO EUROANDINO.

Tabla 12: Gastos operativos por servicios de aduana en las importaciones de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, 2016

CONCEPTO	LIQUIDACIÓN 1	LIQUIDACIÓN 2
IAN TAYLOR	\$174.81	\$84.28
MAERSK LINE	\$483.00	\$161.00
TPE PAITA	\$708.00	\$236.00
APM TERMINALS	\$1,387.68	\$462.56
MODEAR AGENCIA DE ADUANA OPERADOR LOGÍSTICO S.A.C	\$480.00	\$250.00
TOTAL	\$3058.68	\$1019.56
22% que equivale al valor del mouse	\$ 673	\$224.3

Fuente: Documentos brindados por la empresa Universal Import Perú SAC. de su última Importación de mouse óptico, obtenidos en el 2018

c) Transporte interno

Entre otros de los costos en lo que la empresa Universal Import Perú SAC. incurrió durante su importación de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – en el 2016 se encontraron el transporte interno. En cuanto al transporte interno, se utilizó los servicios de la empresa Transporte Inca Transport SAC. con el fin de trasladar la mercadería importada desde la ciudad de Paita hasta la ciudad de Chiclayo, exactamente hasta el almacén de la empresa Universal Import Perú SAC.

Tabla 13: Otros costos de desaduanaje en la importación de mouse óptico para la empresa Universal Import Perú SAC. desde China, 2016

CONCEPTO	LIQUIDACIÓN 1 (Mayo 2016)	LIQUIDACIÓN 2 (Setiembre 2016)
Transporte Interno (Paita - Chiclayo)	\$1500.00	\$1300.00
22% que equivale al valor del mouse	\$330	\$286

Fuente: Documentos brindados por la empresa Universal Import Perú S.A.C de su última Importación de mouse óptico 2016, obtenidos en el 2018.

d) Gastos Administrativos

Entre otros de los gastos administrativos en lo que la empresa Universal Import Perú SAC. incurre en el año son los principales cargos y salarios con los que cuenta la empresa. La empresa Universal Import Perú SAC. cuenta con un Gerente General, una Administradora, Jefe de Almacén y 2 personas encargadas del área de ventas. En el siguiente cuadro analizamos el salario del Gerente General, con tipo de moneda peruana.

Tabla 14: Otros gastos administrativos de la empresa Universal Import Perú S.A.C, en el 2018

CARGO	SALARIO
Gerente General	$S/4000.00 / 26 \text{ días} = S/153.80 \text{ por día}$ $S/153.80 / 8 \text{ horas} = S/ 19.20 \text{ por hora}$ $S/19.20 * 6 \text{ h/m} = S/115.2 \text{ por importación}$ $S/115.2 * 2 \text{ n}^\circ \text{ m} = S/230.4 \text{ por las 2 veces importadas}$ $\$70 * 22\% = \15.4

Fuente: Documentos brindados por la empresa Universal Import Perú SAC., obtenidos en el 2018.



e) Gastos Financieros

En la tabla 15 muestra que la empresa Universal Import Perú SAC. cuenta con un capital propio, además de una línea de crédito de 3 meses por parte de su proveedor el cual le exige solo el 30% de adelanto para la fabricación del mouse óptico.

Tabla 15: Gastos financieros de la empresa Universal Import Perú SAC

GASTOS FINANCIEROS ACTUAL	GASTOS FINANCIEROS
\$18.20	\$18.20

Fuente: Documentos brindados por la empresa Universal Import Perú SAC., obtenidos en el 2018.

f) Número de Productos Importado

La empresa Universal Import Perú SAC. importa los distintos productos entre ellos visualizando teclados, tarjetas y todo producto relacionado con tecnología. Por lo cual dicha investigación se realizó con el producto importado MOUSE ÓPTICO USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010, por el mayor porcentaje importado en el año 2016.

Tabla 16: Número de productos importados en la empresa Universal Import Perú SAC., desde China, 2016

PRODUCTO IMPORTADO	VALOR FOB ANUAL	PORCENTAJE
MOUSE ÓPTICO USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010	4577	0.22%
HUB USB 2.0 - 4 PUERTOS GOLDT, GOLDTECH, SIN MODELO	2050	0.10%
HDD ENCLOSURE 2.5" - USB 3.0	3465	0.17%
HUB USB 2.0 - CABLE 80 CM. MODEL ECONOMIC	880	0.04%
ADAPTER USB SOUND 5.1" GOLDTECH LOGO ON PRODUCT.	560	0.03%
ADAPTER USB SOUND 7.1" – GOLDTECH	880	0.04%
MOUSE PAD - VARIOUS DESIGNS	532	0.03%
MOUSE PAD ERGONOMIC	359	0.02%
STICKER PARA LAPTOP	2829	0.14%
STICKER PARA LAPTOP 15" 3D	690	0.03%
MOUSE PAD ERGONOMIC WITH SILICONE MATERIAL	1760	0.08%
RJ45 UNION,100PCS/BAG	280	0.01%
BOX FOR LAPTOP 14	100	0.00%
ALMOHADILLA - VARIOS DISEÑOS	380	0.02%
LAPTOP 15" 3D SKIN, GOLDTECH, SIN MODELO	1380	0.07%
TOTAL	20722	100%

Fuente: SUNAT (2018)



En la Tabla 17, vemos las cantidades importadas de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 por la empresa Universal Import Perú SAC., las cuales han sido notables por su gran volumen de compra.

Tabla 17: Número de mouse óptico importados en la empresa Universal Import Perú SAC., en el 2016

IMPORTACIONES ANALIZADAS	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD FÍSICA
Mayo 2016	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010	2100
Setiembre 2016	mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010	2000

Fuente: SUNAT (2018)

g) Diferencia de costo importado

En la tabla 18, el costo unitario de la primera importación sale mayor ya que fue importado en una temporada alta de flete marítimo por este motivo el costo es mayor que el de la primera importación y de la segunda importación. Se dice que mientras más cantidad se importa el costo debería ser menor; sin embargo, esta lógica no está reflejada en la presente tabla, puesto que se importó cuando el flete era alto y por ende todo encarece.

Tabla 18: Comparación de costos importados por la empresa Universal Import Perú SAC.

COSTO DE IMPORTACIÓN	1ERA IMPORT. ANALIZADA (MAYO 2016)	2DA IMPORT. ANALIZADA (SEPTIEMBRE 2016)
Valor FOB Mouse óptico	\$1953.00	\$1640.00
Flete Internacional	\$137.084	\$169.826
Seguro	\$29.295	\$24.6
CIF	\$2119.379	\$1834.426
Deuda Aduanera	\$469.01	\$405.94
Gastos de Agencia de Aduana	\$673	\$224.3
OTROS GASTOS (Transporte Interno)	\$330	\$286
Gastos Administrativos	\$15.4	\$15.4
Gastos Financieros	\$18.2	\$12.1
Crédito fiscal	\$469.01	\$405.94
Desembolso total	\$3624.99	\$2778.16
Costo total	\$3155.98	\$2372.22
Costo unitario	\$1.5	\$1.2

Fuente: Documentos brindados por la empresa Universal Import Perú SAC., obtenidos en el 2018.

h) Posición de la empresa versus competencia

En la tabla 19, se puede apreciar que ambas empresas trabajan con el mismo proveedor APEX CHINA ELECTRONICS CO., LTD. La empresa JHON IMPORT EXPORT E.I.R.L está ubicada en Lima, Callao y la empresa Universal Import Perú SAC., la cual está ubicada en Lambayeque, son las dos únicas empresas que importan mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010. En el Perú. Como se muestra en la tabla la empresa Universal Import Perú SAC. tiene un menor costo de 2 puntos menos que su competencia.

Tabla 19: Posición de la empresa Universal Import Perú SAC. versus competencia, en el 2018

PROVEEDOR	EMPRESA	COSTO FOB
APEX CHINA ELECTRONICS CO.,LTD	JHON IMPORT EXPORT E.I.R.L.	\$0.93
APEX CHINA ELECTRONICS CO.,LTD	UNIVERSAL IMPORT PERU S.A.C.	\$0.91

Fuente: SUNAT (2018)

En la figura 8 muestra que la empresa JHON IMPORT EXPORT EIRL no importa ni la mitad de las cantidades que importa la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ SAC., la cual es un distribuidor nacional de mouse óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010

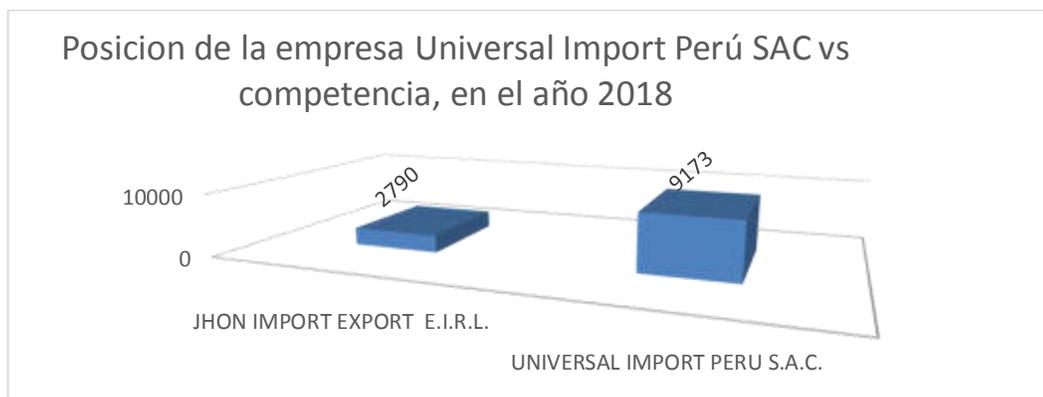


Figura 5: Posición de la empresa Universal Import Perú SAC. vs competencia, en el 2018

Fuente: SUNAT (2018)



En el siguiente cuadro identificamos cuales son los indicadores según el autor (García, 2016), la empresa Universal Import Perú SAC. y la nueva propuesta para que tomen en cuenta ante futuras importaciones.

Tabla 20: Indicadores de compra según el autor (García, 2016)

INDICADORES DE COMPRA	REDUCCIÓN (\$)	REDUCCIÓN (%)
VALOR CIF	\$-61.38	-3%
DEUDA ADUANERA TRIBUTARIA	\$-13.58	-3%
AGENCIA DE ADUANA	\$-73.00	-11%
TRANSPORTE	\$-44.00	-13%
COSTO UNITARIO	\$-0.08	-6%

Elaboración propia (2018)

4.1.3. Analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC.

Tabla 21: Plan de actividades para mejorar los indicadores de compra de la Empresa Universal Import Perú SAC.

PROBLEMA DE LA EMPRESA UNIVERSAL IMPORT PERU SAC	PROPUESTA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO	COSTO	COSTO AL AÑO
Cuenta con un agente de aduana que cobra un valor más alto del mercado en comparación con los demás.	Mejorar negociación con agente de aduanas actual presentándoles evaluaciones de otras posibles agencias de aduanas y luego buscar fidelización.	Reunión con el agente aduanero y gerente general.	Gerente General de la empresa Universal Import Perú SAC.	2 veces por año	\$ 37.57575758	\$ 75.1515152
		Mejorar la negociación con el agente aduanero.				
Cuenta con un Agente de Carga temporal.	Contratar a un agente de carga permanente para las importaciones.	Verificar las temporadas altas de importación.	Asamblea general Gerencia Área administrativa	2 veces por año		
		Plantear mejores términos de negociación.				
Gerente General se encarga del transporte interno de la mercadería.	Buscar y contratar a una persona que negocie con agencia de transporte actual u otras interno que brinden buen servicio y buenos costos.	Mejorar la negociación con el transportista interno.	Asamblea general Gerencia Área administrativa	3 veces al año	S/. 930 \$ 281.8181818 \$ 90.9	\$ 3472.72727

No analizan sus costos de importación.	Capacitación constante para analizar los costos de importación.	Matricularse en curso importaciones de China / documentos de importación y costos de importación en IPCNI	Asistente de importación.	2 veces al año		
		Análisis constante sobre costos de importación.				
La empresa cuenta con un solo proveedor desde que empezó sus importaciones.	Participar en misiones comerciales internacionales	Viajar a Lima	Asistente de importación y gerente de importaciones	2 veces al año	S/. 270	\$ 527.272727
		Viáticos en Lima y entrada a Feria			S/. 600	
						\$ 4075.15152
					Por el mouse 22%	\$ 896.533333
					BENEFICIO	\$ 1151.89585
					COSTO	\$ 896.533333
					B/C	1.28483326

Fuente: Elaboración propia (2018)

4.2. Discusión de resultados

El presente estudio de investigación fundamenta su metodología en el uso de un diseño mixto, ya que se vio necesario tanto del diseño cualitativo exploratorio como el diseño cuantitativo descriptivo para una mayor ampliación del tema de investigación.

Las limitaciones que se presentaron durante la investigación estuvieron relacionadas con el tiempo, pues el Gerente General de la empresa Universal Import Perú SAC debido a ser un distribuidor y representante general de la empresa se encontraba de viaje constantemente, lo cual produjo demora para la confirmación de ciertos documentos confidenciales de la empresa. A la vez debido a que los investigadores actualmente están laborando ya netamente en sus áreas profesionales, fue difícil que concuerden con horarios por motivos que en su trabajo no les brindaba las facilidades y el cargo de tareas asignadas tomaban tiempo extra para su ejecución.

Teniendo como primer objetivo específico, indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC. se realizó un análisis y aplicación de una entrevista directa con los encargados del área de compras de ésta empresa. A partir de ello, se consiguió como resultado que durante todo el proceso de importación que realiza la Universal Import Perú SAC. son en el proceso de: desaduanaje de la mercancía y en el pago de los derechos arancelarios que la empresa viene incurriendo a sobre costo por demora; el costo por operación logística, determinado sobre todo por el mayor cobro en el servicio de manejo de carga, así como el servicio de transporte interno por parte de la empresa que aumenta un cierto costo por el tema de variación en los viajes que debe de realizar el Gerente General para estar a tiempo con el camión de desaduanaje.

La teoría realizada por (Hidalgo, 2017) el abastecimiento es una cuestión importante en los negocios existentes, ya que muchas compañías alcanzan una importante ventaja competitiva con su modo de establecer y operar sus procesos durante toda la cadena. En la investigación de (Acevedo, 2016) plantea una propuesta de importación de mouse óptico para desarrollar alianzas estratégicas con proveedores de China, utilizando técnicas de compra-venta internacional como la importación directa lo cual condescenderá a dicha empresa minimizar sus costos de compra de materia prima. Se realizó un estudio comparativo entre el escenario actual y el escenario futuro a implementar. Lo cual es importante para la empresa Universal Import Perú SAC., ya que permitirá desarrollar la competitividad del producto y, a la vez, una mejor negociación con el país proveedor, promoviendo el trato directo y alianzas estratégicas.

Se puede apreciar que los resultados obtenidos en la investigación en cuanto a identificados en el proceso de abastecimiento de productos tecnológicos de la empresa Universal Import Perú SAC. coinciden lo importante que es fijar un proceso claro en las compras internacionales que permita desarrollar alianzas con los grupos de interés, establecidos en la clasificación de la base teórica empleada.



Respecto al segundo objetivo específico consistente en identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú SAC. se realizó una entrevista a profundidad no estructurada al administrador y al personal de la empresa encargada del área de importación objeto de estudio, permitiendo conocer de esta manera el estado las importaciones y su sistema abastecedor con respecto al mouse óptico, asimismo se utilizó la guía de revisión documentos pertinentes de las dos últimas importaciones.

Partiendo de ello se estableció como resultado que la gestión de importaciones realizada por la Universal Import Perú SAC. Va perdiendo eficiencia en sus procesos mientras más sea la cantidad importada. Es pues así que ante el análisis de estos elementos en la empresa objeto de estudio se establece que: en cuanto a Producto Mouse Óptico USB GOLD 1000 DPI – MOD.: JI-010 – se han evidenciado problemas en los procesos de desaduanaje, e ineficiencia en los pagos de obligaciones; en cuanto al momento indicado se establece una buena comunicación con sus agente de aduanas, para agilizar el proceso, pero en ocasiones se han generado retrasos sobre todo por demoras de los operadores logísticos; en cuanto a la cantidad requerida se identificó una adecuada planificación por parte de la empresa por tener un constante requerimiento de mouse óptico; y en cuanto a la relación cliente-proveedor se determinó la buena relación con sus proveedores pero asimismo se identificó el problema de costos elevados en ciertos servicios brindados como nacionalización de la mercancía.

En el trabajo realizado por (Guevara, J., Flores, J., & Ojeda, M, 2016) analiza una compañía de productos tecnológicos de Quito la cual concluyo con difundir su negocio como una colectividad de civil y hecho, con metodologías de organización, planificación y control de toda su organización. El estudio de su contexto actual apoya al análisis de tácticas de integración comercial, que favorezcan su posicionamiento en el mercado y atraigan la demanda de un nuevo servicio de comercialización de mouse óptico. Se ha determinado que las circunstancias actuales de la competencia brindan la oportunidad de “apoderarse de un nicho de mercado de distribución abandonado” beneficioso para la empresa Universal Import Perú SAC. ya que refleja que el mercado internacional es propicio para la mejora continua de la comercialización de productos tecnológicos.

En cuanto al tercer objetivo específico concerniente a proponer analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC., para reducir los costos y nueva línea de proveedores se realizó una guía de revisión de datos y un análisis de costos, a partir del cual se ha podido obtener como resultado que el modelo Just in Time es el más adecuado en relación al proceso de adquisición en la empresa objeto de estudio pues ha de permitir una optimización tanto de sus recursos materiales como económicos en el tiempo conveniente, partiendo de un compromiso entre integrantes de la organización con los diferentes agentes externos que intervengan durante el proceso abastecedor. Asimismo, se ha conseguido identificar como costos sensibles o que pueden ser reducidos durante el proceso de abastecimiento en la Universal Import Perú SAC., al costo de adquisición del material primario, costo



por operaciones logísticas, costo de flete internacional como nacional y el costo de operaciones bancarias.

En cuanto al tercer objetivo específico concerniente es medir los indicadores de desempeño de las importaciones de productos tecnológicos de China en la empresa Universal Import Perú SAC. para analizar el comportamiento que ha tenido las importaciones de mouse óptico y qué tan eficientes es la empresa objeto de estudio para beneficiarse de la compra de mouse óptico internacional y fijar una ventaja con respecto a su competencia. Partiendo de un compromiso entre integrantes de la organización con los diferentes agentes externos que intervengan durante el proceso abastecedor. Asimismo, se ha conseguido identificar como indicadores pueden ser reducidos durante el proceso de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC. al costo de adquisición del material primario, costo por operaciones logísticas, y productos defectuosos.

Los resultados obtenidos se encuentran establecidos dentro del ámbito del comercio exterior, enfocados en la gestión de abastecimiento dentro del proceso de compras como herramienta para reducir costos de productos importados.

En tal sentido estos resultados pueden ser considerados para tomar decisiones de cambio o mejorar la operatividad alrededor de la cadena de suministro en empresas de diferentes sectores económicos pues se conoce que la gestión de abastecimiento se consolida como un instrumento de gran flexibilidad ya que puede desarrollarse independientemente del producto primario que se ha de adquirir o importar buscando reducir sus costos así como también dar solución a problemas relacionados con el aseguramiento de la calidad de productos finales, la reducción de tiempos, el cumplimiento de pedido, entre otros.

El resultado obtenido a partir del primer objetivo específico que consistía en indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC. establece que el proceso de importación de mouse óptico es fácil tener el control total de las operaciones ya que durante el proceso compra en la empresa intervienen dos actores, lo que siendo contrastado con la hipótesis formulada para tal objetivo que establece que si se utiliza la teoría realizada por (García, 2016), es importante establecer y operar sus procesos durante toda la cadena. Entonces si se identifica como se lleva a cabo el proceso de abastecimiento de mouse óptico proveniente de China en la empresa Universal Import Perú SAC entonces se mejorará en las actividades que entorpecen el proceso. Resulta totalmente consistente, pues entre los diferentes procesos se logró concordar en la existencia de que una correcta negociación con los proveedores y un correcto monitoreo de los procesos constituye disminuir costos y crear ventajas competitivas.

En cuanto al resultado referente al segundo objetivo específico que consistía en Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú SAC., se estableció existe un aumento del costo unitario total mientras más sea la cantidad importada. Tal derivación fundamenta su consistencia ante la contrastación con la



hipótesis formulada para tal objetivo que establece que si se plantea una gestión de abastecimiento aplicable a la empresa Universal Import Perú SAC. se tomarán mejores decisiones en el proceso y compra de mouse óptico. Pues, es precisamente esta gestión de abastecimiento establece los elementos antes mencionados por ser los más consecuentes con la naturaleza operacional de la empresa objeto de estudio.

El resultado del tercer objetivo específico que consistía en analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC. que el resultado mediante los indicadores de desempeños como: Costo del producto importado, diferencia de costos de importación, porcentaje de productos defectuosos del proveedor internacional son los más adecuado para medir la eficiencia de la empresa según su naturaleza de estudio pues implica un direccionamiento mucho más específico en cuanto a la gestión correcta de su proceso abastecedor. Tal afirmación ha podido ser ratificada a través de la contrastación con la hipótesis formulada para tal objetivo que establece que, si se mide los indicadores de desempeño de las importaciones de mouse óptico provenientes de China, entonces se evaluara el abastecimiento de la empresa Universal Import Perú SAC. en donde se ha concordado después del análisis respectivo que estos indicadores permitirán el mejor aprovechamiento de la compra ya sean materiales o en fines económicos, fines que se han visto no óptimos por el desconocimiento de llevar a cabo una adecuada gestión de abastecimiento.

Teniendo en cuenta, los resultados obtenidos se pueden indicar que no se han generado nuevas interrogantes o hipótesis que extiendan el estudio del tema que se viene desarrollando.



CONCLUSIONES

1. En el proceso de abastecimiento de mouse óptico la empresa Universal Import Perú SAC. tiene deficiencias, porque no cuenta con una buena negociación con sus proveedores nacionales, al momento de nacionalizar la mercancía sus costos son elevado perjudicando la competitividad de la empresa en el mercado nacional. Además, el proveedor internacional le da un buen precio lo cual está siendo perjudicado por los proveedores locales al momento de nacionalizar la mercancía. Asimismo, la empresa no cuenta con una diversificación de proveedores.
2. Con respecto a los indicadores de compra la empresa Universal Import Perú SAC. cuenta con las siguientes deficiencias: Valor CIF, el precio fluctúa debido como se negocie sus importaciones, es decir ningún encargado tiene conocimiento de los costos de importación de la empresa. Además, la DEUDA ADUANERA TRIBUTARIA se eleva, es decir mientras más alto sea el Valor CIF, la deuda aduanera será más grande. GASTOS DE AGENCIA DE ADUANAS: Debido a la demora en la tramitación y nacionalización de la carga importada, genere sobre costos por estadía del contenedor. TRANSPORTE INTERNO: La empresa no cuenta con un proveedor estable y eso genera que el costo de transporte se eleve.
3. La empresa Universal Import Perú SAC. no tiene ninguna herramienta para analizar sus indicadores de compra, por lo cual nunca ha realizado medición de sus importaciones, sin embargo, se calculó algunos de ellos como referencias, por el indicador de compra para las dos importaciones analizadas, se refleja que al ser mayor cantidad de volumen genera más sobre costos debido a la lentitud de los procedimientos durante el proceso de importación. La empresa no cuenta con una adecuada gestión de abastecimiento por ende tampoco mide el desempeño del proceso de sus importaciones, lo cual repercute en gastos innecesarios y sobrecostos en las importaciones.



RECOMENDACIONES

1. Plantear mejor la negociación con la agencia de aduanas, transporte interno y proveedor internacional para que faciliten a la empresa un mejor proceso de importación con respecto a la nacionalización de la mercancía. Planificar un cronograma de importaciones para así poder llegar a una negociación con el transportista interno para poder tener un precio base en las operaciones de traslado de Paíta a Chiclayo.
2. Analizar constantemente los indicadores de compra y realizar comparaciones para tener un feedback para agilizar el desarrollo del proceso y obtener reducción de costos significativamente y poder negociar mejor con los proveedores. Además, el asistente de importaciones acuda a los programas de capacitación de costos de importación para obtener una información actualizada del ámbito internacional.
3. Medir cada bimestre a través del MS PROJECT los indicadores de compra para poder identificar las falencias a través de estos indicadores. Mejorar la negociación con los proveedores y lograr su fidelización en el ámbito internacional y nacional. Evaluar el desempeño del proveedor comparando con otros proveedores, realizando una simulación para comparar costos y así poder fijar una mejor negociación.



BIBLIOGRAFÍA

1. Acevedo, E. J. (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. Lima, Peru: Universidad San Ignacio de Loyola.
2. Álvarez, E., & Larrinaga, M. (2011). *PANORAMA DE LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO: RETOS, COLABORACIÓN Y GESTIÓN DE EXCEPCIONES*.
3. Banco Nacional del Comercio Exterior. (2005). *calameo*. Obtenido de <https://es.calameo.com/read/00201694254fe19aca025>
4. Calderón, G., & Cornetero, A. (2014). *Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp SRL*. Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo .
5. Carpio, D. B. (2016). *MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL PROCESO DE BODEGA DE PRODUCTO TERMINADO EN LA EMPRESA INDUSTRIA ECUATORIANA DE CABLES INCABLE S.A DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4549/1/T-UCSG-POS-MAE-108.pdf>
6. Carrasco, J. B. (2011). *Gestión de procesos*. Santiago de Chile: EDITORIAL EVOLUCIÓN S.A.
7. Christopher, M. (1998). *Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing*. London: Financial Times : Pitman Publishing.
8. Coral, A. S. (2014). *Administración de compras: adquisiciones y abastecimiento*. Mexico: Grupo Patria.
9. Delgado, L. C. (2017). *DISEÑO DEL PROCESO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAS QUÍMICAS LA GRANJA LTDA., POR MEDIO DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA, PARA OPTIMIZAR LOS TIEMPOS DE ENTREGA*. Obtenido de <https://repository.unilivre.edu.co/bitstream/handle/10901/10569/TESIS%20REA%20BASE%20DE%20DATOS.pdf?sequence=1>
10. Espino, J. (2016). *IMPLEMENTACIÓN DE MEJORA EN LA GESTIÓN COMPRAS PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EN UN CONCESIONARIO DE ALIMENTOS*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf
11. Flynn, J. L. (2012). *Administración de compras y abastecimiento*. Mexico : McGrawHill.
12. Gálvez, O. A. (2014). *Nuevo negocio de importación de instrumentos y equipos musicales*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
13. Garcia, L. A. (2016). Recuperado el 27 de octubre de 2017, de http://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_libros/logistica/ind_logistica.pdf
14. Giura, E. F. (Marzo de 2011). <http://elixfernandez.blogspot.pe>. Obtenido de http://elixfernandez.blogspot.pe/2011/03/costos-de-importacion_01.html



15. Guevara, J., Flores, J., & Ojeda, M. (2016). *OPTIMIZACIÓN DEL PROCESO DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA CONTUGAS*. Obtenido de http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1662/Jessica_Tesis_maestria_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
16. Hernández, C. (2014). *Metodología de planificación de cadenas de suministro de productos de consumo masivo de alimentos envasados, aplicando los conceptos Lean y Agile*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
17. Hidalgo, E. A. (2017). <http://repositorio.unapiquitos.edu.pe>. Obtenido de http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5446/Edgar_Tesis_Maestria_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
18. Jaramillo, E. G. (2014). *Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "OCEAN PRODUCT" en la ciudad de Arenillas para el 2014*. Obtenido de <http://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/992/1/TESIS%20FINAL%20EDGAR%20VIVANCO%20PDF.pdf>
19. Latorre, G. V. (2014). *DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA MEGAPROFER S.A. DE LA CIUDAD DE AMBATO, PARA MEJORAR LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD*. Obtenido de <http://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/932/1/75584.pdf>
20. Ligia, N. (2007). *Gerencia de Compras*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
21. Lloréns, F., & Fuentes, M. (2005). *Gestión de la calidad empresarial: fundamentos e implantación*. España: Piramide.
22. Lopez, J., & Minguela, B. (2018). *Gestión de la cadena de suministro: análisis del uso de las TIC y su impacto en la eficiencia*. Obtenido de <http://eprints.ucm.es/46224/1/T39544.pdf>
23. Losada, C. G. (30 de Setiembre de 2016). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/1sdmtgprcsfa/indicadores-de-gestion-de-compras/>
24. Lusthaus, C., Adrien, M., Anderson, G., & Carde, F. . (2001). *Mejorando el desempeño de las Organizaciones. Metodo de evaluación*. . Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
25. Mendoza, D., & Duque, M. (2016). *SISTEMA DE ABASTECIMIENTO EN LA UNIDAD DE LOGÍSTICA DE LA DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD, CUSCO - 2015*. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/673/3/Deisy_Margiory_Tesis_bachiller_2016.pdf
26. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (07 de setiembre de 2015). *MINCETUR*. Recuperado el 27 de octubre de 2017, de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/guias/Guia_Practica_del_Importador_1.pdf



27. Molina, J. (2015). *Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A.* Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10267/1/UPS-GT001298.pdf>
28. Moreno, P. G. (2014). *Estudio de la cadena de abastecimiento del restaurante El Antojo Manabita, para generar la optimización de recursos, ubicado en la ciudad de Quito, periodo 2013 - 2014.* Obtenido de https://dadospdf.com/download/tesis-abastecimiento-_5a4bb256b7d7bcab67e7b5ac_pdf
29. Oviedo, K. A. (27 de marzo de 2012). *www.eoi.es*. Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/03/27/la-importancia-de-la-cadena-de-suministro-para-la-ventaja-competitiva/>
30. Perez, A. (20 de abril de 2015). *Meet Logistics*. Recuperado el 27 de Octubre de 2017, de <https://meetlogistics.com/cadena-suministro/funcion-de-compras/>
31. Ramirez, M., & Cordova, M. (Abril de 2016). *ABASTECIMIENTOS DE MATERIALES Y REPUESTOS DE UNA EMPRESA DEL SECTOR PETROLERO*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/15980/1/TESIS.%20%20MIRTHA%20RAMIREZ.pdf>
32. Rebole, F. R. (2015). *GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LOS DEPARTAMENTOS DE COMPRAS Y CONTRATACIONES DEL MINISTERIO DE GOBERNACIÓN DE GUATEMALA*. Obtenido de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Recari-Fernando.pdf>
33. Tacanga, B. L. (2017). *Cadena de suministro en una empresa importadora de herramientas para la industria metalmecánica, Lima 2017*. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1650/TITULO%20-%20Lozano%20Tacanga%2C%20Beyanira%20Shari.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
34. Urday, C., & Cebreros, P. (2017). *LA GESTION LOGISTICA Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DEL SECTOR CONSTRUCCION IMPORTADORAS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2683/1/2017_Urday_La-gestion-logistica-y-su-influencia-en-la-competitividad.pdf
35. Vargas, J. I. (2014). *Un modelo para la gestion de proveedores en el area de compras de la empresa Comertex S.A.* Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>
36. Viveros, N. H. (2013). *Gerencia de compras: la nueva estrategia competitiva*. Ecoe Ediciones.

APÉNDICES

Apéndice N°1: Matriz de coherencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿De qué manera la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú SAC?	Determinar de qué manera la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú SAC.	Si se determina la gestión de abastecimiento mejorará los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú SAC.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos
¿Cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC?	Indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú SAC.	El ciclo de abastecimiento de la empresa es deficiente, tiene algunos cuellos de botella con la negociación de los proveedores, existencia de desconfianza, no hay control de su stock.
¿Cuáles son los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú SAC?	Identificar los indicadores de la compras de la empresa Universal Import Perú SAC.	La empresa Universal Import Perú SAC., no da seguimiento mediante indicadores a sus compras de productos importados.
¿Cuáles es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú SAC?	Analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú SAC.	La herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra es el MS Project, ya que se indicara quienes serán los responsables que tiempo se hará y costos, lo cual permitirá dar mejor seguimiento y control.

Apéndice N°2: Matriz de consistencia

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología	Fuentes de Información
¿De qué manera la gestión de abastecimiento mejorara los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú S.A.C?	Determinar de qué manera la gestión de abastecimiento mejorara los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú S.A.C.	Si se determina la gestión de abastecimiento mejorara los indicadores de la compra de productos tecnológicos en la empresa Universal Import Perú S.A.C.	Gestión de Abastecimiento	Planificación	Objetivos	Enfoque: Cualitativo	Guía de Entrevistas de Empresas Importadoras
					Medios para su ejecución	Tipo: Exploratorio	
					Organización de Sistemas	Akance: Estudio de Casos	
					Estrategias de Desarrollo		
					Gestión del Personal	Diseño: Cualitativo exploratorio estudio de casos	
Problemas Generales	Objetivo Específico	Hipótesis Específico			Indicadores		Fuentes de Información
¿Cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú S.A.C?	Indicar cuál es el diagnóstico del ciclo de abastecimiento en la empresa Universal Import Perú S.A.C.	El ciclo de abastecimiento de la empresa es deficiente, tiene algunos cuellos de botella con la negociación de los proveedores, existencia de desconfianza, no hay control de su stock.		Compras	Número de Procesos	Guía de Entrevista Aplicada a la Empresa Universal Import Perú S.A.C.	
				Proveedores	Número de Proveedores		
				Recepción	Nivel de Recepción		
				Almacenamiento	Lugares de Almacenamiento		
				Control de Stock	Ingresos		
				Inventarios	Valores de Existencias		
¿Cuáles son los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C?	Identificar los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.	La empresa Universal Import Perú S.A.C, no da seguimiento mediante indicadores a sus compras de productos importados.	Indicadores de Compra	Costo de Producto Importado	Valor CIF	Análisis de Contenido	
					Deuda Aduanera Tributaria		
					Desaduanaje		
					Gastos Administrativos		
					Gastos Financieros		
					Número de productos importados		
					Costo Importado		Diferencia de Costo Importado
					Productos Defectuosos		% de Productos Defectuosos
Competencia	Posición de la empresa versus competencia						
¿Cuáles es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C?	Analizar cuál es la herramienta que permitirá mejorar los indicadores de la compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.	La herramienta que permitirá mejorar los indicadores de compra es el MS Project, ya que se indicara quienes serán los responsables que tiempo se hará y costos, lo cual permitirá dar mejor seguimiento y control.		MS Project	Objetivos Estratégicos	Ficha Bibliográfica	
					Número de Actividades		
					Responsables		
					Tiempos		
					Costos		

Apéndice N°3: Matriz de operacionalización de variables

Tabla N°1

Operacionalización de la variable 1

Variable: Gestión de Abastecimiento	
Definición conceptual: Analizar la gestión de abastecimiento de las empresas importadoras de la región Lambayeque	
Instrumento: Guía de entrevista a empresas importadoras.	Técnica: Entrevista a empresas importadoras.
Dimensiones	Indicadores
Planificación	Objetivos
	Medios para su ejecución
	Organización de sistemas
	Estrategia de desarrollo
	Gestión del personal

Tabla N°2

Operacionalización de la variable 2

Variable: Indicadores de Compra	
Definición conceptual: Identificar los proveedores y la problemática de la empresa.	
Instrumento: Guía de entrevista a la empresa Universal Import Perú SAC., análisis de contenido y fichas bibliográficas.	Técnica: Entrevista a la empresa Universal Import Perú SAC., análisis documental y bibliografía.
Dimensiones	Indicadores
Compras	Número de procesos
Proveedores	Número de proveedores
	Nivel de compra por proveedor
Recepción	Nivel de recepción
Almacenamiento	Lugares de almacenamiento
Control de stock	Ingresos
Inventarios	Valor de existencia
	Valor CIF
Costo producto importado	Deuda aduanera tributaria
	Desaduanaje
	Gastos administrativos
	Gastos financieros
	Número de producto importado
	Diferencia del costo importado
Costo importado	% de Productos defectuosos
Productos defectuosos	Posición de la empresa versus competencia
Competencia	Objetivos estratégicos
	Número de actividades
	Responsables
	Tiempo
	Costos
Ms Project	

Apéndice N°4: Validación de juicio de expertos

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

INSTRUCCIONES:

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

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

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

Fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Chiclayo, 26 de marzo de 2018



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 1 (Gestión de abastecimiento)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Gestión de abastecimiento					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solis, María Elizabeth					
Variable 1:	Dependiente					
Población:	Guía de Entrevista de Empresas Importadoras					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Planificación	¿Cómo planifica su proceso de abastecimiento?	4	4	4	4	
	¿Cómo plantea sus objetivos para concretar con éxitos sus compras?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada de evaluar si se cumplió con lo planificado? ¿Cómo lo hace?	4	4	4	4	
	¿Qué estrategias realiza para conseguir proveedores internacionales idóneos?	4	4	4	4	
	¿Cómo ha conseguido a sus proveedores de servicio en Perú: operador logístico, agente de aduanas, agente de carga, banco, etc.?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus importaciones?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada en su empresa de las importaciones? ¿Cuáles son sus actividades que tiene para estar en ese departamento de importaciones?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de despacho aduanero es el que utiliza para este tipo de productos? ¿Cuál es su razón?	4	4	4	4	
	¿Qué indicadores utiliza para saber si su gestión de abastecimiento fue exitosa?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
<i>Tinungo Roggio Danna Johana</i>	<i>Ramirez Solis</i>
Fecha: 14/04/18	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Indicadores de compra)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Indicadores de compra					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solís, María Elizabeth					
Variable 2:	Dependiente					
Población:	Guía de Entrevista Aplicada a la Empresa Universal Import Perú S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Compra	¿Con que Incoterms realiza sus importaciones? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo realiza su proceso de compra internacionales?	4	3	4	4	
	¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene en su proceso de compras? ¿Cuál es la razón?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus compras internacionales?	4	4	4	4	
D2: Proveedores	¿Cuáles han sido sus inconvenientes con sus proveedores internacionales? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Con cuál de sus proveedores nacional ha tenido más inconvenientes (operador logístico, agente de carga, agente de aduanas entre otros)? ¿Por qué?	4	4	4	4	
D3: Recepción	¿De qué manera coordina la recepción de su mercancía importada?	4	4	4	4	
D4: Almacenamiento	¿Cuántos lugares de almacenamientos tiene para recepcionar su mercancía?	4	4	4	4	
D5: Control de Stock	¿Cómo realiza sus pedidos, se guía de los stocks que tiene actualmente, o tal vez de acuerdo al movimiento de la mercadería o de qué manera lo realiza?	4	4	4	4	
	¿Actualmente tiene sobre stock de mercadería? ¿Porque?	4	4	4	4	
D6: Inventario	¿Cómo lleva a cabo los inventarios del producto importado?	4	4	4	4	
	¿Lleva control de lo que ingresa y egresa de acuerdo algún sistema o método?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
<i>Jemiroz Boggio Danna Johana</i>	<i>[Firma]</i>
Fecha	
17/04/13	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Guía de Validez Documental)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A continuación, se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

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

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de Investigación:
Investigador:

N°	AREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISION DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
J. Jiménez Bossio Danna Johana.	
Fecha	
14/04/13	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Ficha Bibliográfica)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido en el cual se pretende analizar cuál es la herramienta que permitirá los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de investigación:
Investigador:

N°	TIPO DE BIBLIOGRAFICA	TITULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACION	EDICION	CIUDAD DE PUBLICACION	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
<i>Jemino Poggio Diana Lechona</i>	<i>Diana Lechona</i>
Fecha	
17/04/18	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 1 (Gestión de abastecimiento)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Gestión de abastecimiento					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solis, Maria Elizabeth					
Variable 1:	Dependiente					
Población:	Guía de Entrevista de Empresas Importadoras					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Planificación	¿Cómo planifica su proceso de abastecimiento?	4	4	4	4	
	¿Cómo plantea sus objetivos para concretar con éxitos sus compras?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada de evaluar si se cumplió con lo planificado? ¿Cómo lo hace?	4	4	4	4	
	¿Qué estrategias realiza para conseguir proveedores internacionales idóneos?	4	4	4	4	
	¿Cómo ha conseguido a sus proveedores de servicio en Perú: operador logístico, agente de aduanas, agente de carga, banco, etc.?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus importaciones?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada en su empresa de las importaciones? ¿Cuáles son sus actividades que tiene para estar en ese departamento de importaciones?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de despacho aduanero es el que utiliza para este tipo de productos? ¿Cuál es su razón?	4	4	4	4	
	¿Qué indicadores utiliza para saber si su gestión de abastecimiento fue exitosa?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Mónica Pintado Domínguez	
Fecha:	
19/04/18	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Indicadores de compra)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Indicadores de compra					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solís, María Elizabeth					
Variable 2:	Dependiente					
Población:	Guía de Entrevista Aplicada a la Empresa Universal Import Perú S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Compra	¿Con que Incoterms realiza sus importaciones? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo realiza su proceso de compra internacionales?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene en su proceso de compras? ¿Cuál es la razón?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus compras internacionales?	4	4	4	4	
D2: Proveedores	¿Cuáles han sido sus inconvenientes con sus proveedores internacionales? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Con cuál de sus proveedores nacional ha tenido más inconvenientes (operador logístico, agente de carga, agente de aduanas entre otros)? ¿Por qué?	4	4	4	4	
D3: Recepción	¿De qué manera coordina la recepción de su mercancía importada?	4	4	4	4	
D4: Almacenamiento	¿Cuántos lugares de almacenamientos tiene para recepcionar su mercancía?	4	4	4	4	
D5: Control de Stock	¿Cómo realiza sus pedidos, se guía de los stocks que tiene actualmente, o tal vez de acuerdo al movimiento de la mercadería o de qué manera lo realiza?	4	4	4	4	
	¿Actualmente tiene sobre stock de mercadería? ¿Porque?	4	4	4	4	
D6: Inventario	¿Cómo lleva a cabo los inventarios del producto importado?	4	4	4	4	
	¿Lleva control de lo que ingresa y egresa de acuerdo algún sistema o método?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
Mónica Pintado Domínguez	
Fecha	
19/04/18	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Guía de Validez Documental)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A continuación, se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

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

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de Investigación:	
Investigador:	

N°	AREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISION DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
Molina Pintada Damian	
Fecha	
19/04/18	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Ficha Bibliográfica)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido en el cual se pretende analizar cuál es la herramienta que permitirá los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de investigación:
Investigador:

N°	TIPO DE BIBLIOGRAFICA	TITULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACION	EDICION	CIUDAD DE PUBLICACION	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
<i>Mónica Putado Domica</i>	<i>[Firma]</i>
Fecha	
<i>19/04/18</i>	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 1 (Gestión de abastecimiento)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Gestión de abastecimiento					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solis, María Elizabeth					
Variable 1:	Dependiente					
Población:	Guia de Entrevista de Empresas Importadoras					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Planificación	¿Cómo planifica su proceso de abastecimiento?	4	4	4	4	
	¿Cómo plantea sus objetivos para concretar con éxitos sus compras?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada de evaluar si se cumplió con lo planificado? ¿Cómo lo hace?	4	4	4	4	
	¿Qué estrategias realiza para conseguir proveedores internacionales idóneos?	4	4	4	4	
	¿Cómo ha conseguido a sus proveedores de servicio en Perú: operador logístico, agente de aduanas, agente de carga, banco, etc.?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus importaciones?	4	4	4	4	
	¿Existe una persona encargada en su empresa de las importaciones? ¿Cuáles son sus actividades que tiene para estar en ese departamento de importaciones?	4	4	4	4	
	¿Qué tipo de despacho aduanero es el que utiliza para este tipo de productos? ¿Cuál es su razón?	4	4	4	4	
	¿Qué indicadores utiliza para saber si su gestión de abastecimiento fue exitosa?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Quezada Meza Christian	
Fecha:	
17 de Abril del 2018	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
 VARIABLE 2 (Indicadores de compra)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Indicadores de compra					
Autor del Instrumento	Prieto Lima, Christian Fran & Ramirez Solis, Maria Elizabeth					
Variable 2:	Dependiente					
Población:	Guía de Entrevista Aplicada a la Empresa Universal Import Perú S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Compra	¿Con que Incoterms realiza sus importaciones? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo realiza su proceso de compra internacionales?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son los cuellos de botella que tiene en su proceso de compras? ¿Cuál es la razón?	4	4	4	4	
	¿Cómo da seguimiento a sus compras internacionales?	4	4	4	4	
D2: Proveedores	¿Cuáles han sido sus inconvenientes con sus proveedores internacionales? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Con cuál de sus proveedores nacional ha tenido más inconvenientes (operador logístico, agente de carga, agente de aduanas entre otros)? ¿Por qué?	4	4	4	4	
D3: Recepción	¿De qué manera coordina la recepción de su mercancía importada?	4	4	4	4	
D4: Almacenamiento	¿Cuántos lugares de almacenamientos tiene para recepcionar su mercancía?	4	4	4	4	
D5: Control de Stock	¿Cómo realiza sus pedidos, se guía de los stocks que tiene actualmente, o tal vez de acuerdo al movimiento de la mercadería o de qué manera lo realiza?	4	4	4	4	
	¿Actualmente tiene sobre stock de mercadería? ¿Porque?	4	4	4	4	
D6: Inventario	¿Cómo lleva a cabo los inventarios del producto importado?	4	4	4	4	
	¿Lleva control de lo que ingresa y egresa de acuerdo algún sistema o método?	4	4	4	4	

Validado por:	
Apellido y Nombre	Firma
Quezada Mochado Christian	
Fecha	
17 de Abril del 2018	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Guía de Validez Documental)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la guía de revisión documental, donde se pretende identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A continuación, se presenta un formato a considerar en la Guía de Revisión no estructurada. Lo que se le solicita es evaluar el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con el fin anteriormente expuesto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

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

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de Investigación:
Investigador:

N°	AREA	ENCARGADO	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	FECHA DE EMISION DEL DOCUMENTO	DOCUMENTO EMITIDO POR	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
<i>Quezada Marcelo Christian</i>	
Fecha	
<i>17 de Abril del 2018</i>	



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
VARIABLE 2 (Ficha Bibliográfica)

Estimado Docente/ Doctor/Magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegir como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido en el cual se pretende analizar cuál es la herramienta que permitirá los indicadores de compra de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Nombre:	
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Lugar de trabajo	

B.- GUÍA DE REVISIÓN DOCUMENTAL (para análisis de documentación de la empresa Universal Import Perú SAC)

OBJETIVO: Identificar los indicadores de compras de la empresa Universal Import Perú S.A.C.

Tema de Investigación:
Investigador:

N°	TIPO DE BIBLIOGRAFICA	TITULO	AUTOR(ES)	AÑO DE PUBLICACION	EDICION	CIUDAD DE PUBLICACION	OBSERVACION O COMENTARIO
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

Validado por:

Apellido y Nombre	Firma
<i>Quezada Marcela Chirpa</i>	
Fecha	
<i>17 de Abril del 2018</i>	



Apéndice N°5: Constancia de Consentimiento Informado de Acceso Público



CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa UNIVERSAL IMPORT PERÚ S.A.C, autoriza a los alumnos, Christian Fran Prieto Lima & María Elizabeth Ramírez Solís, con los códigos de matrícula No. 2013503966 & 2012511958 de la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres - Filial Norte, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su tesis de grado, la cual lleva por título: Gestión de Abastecimiento para Mejorar los Indicadores de la Compra de Productos Tecnológicos Proveniente de China en la Empresa Universal Import Perú S.A.C., Chiclayo 2017-2020.

1. Proceso Logístico.
2. Gestión de Abastecimiento.
3. Gestión Aduanera.
4. Documentos.

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

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

Chiclayo, 28 de Marzo de 2018.



 CHRISTIAN FRAN PRIETO LIMA



 MARÍA ELIZABETH RAMÍREZ SOLÍS



 EMPRESA UNIVERSAL IMPORT PERÚ S.A.C



Apéndice N°6: Cotización de SAXIMAN Logistic



Cal. Martín de Murúa 123 - San Miguel Lima - Perú
Tel: (011) 278-8078 / 808-0281
www.grupomancero.com

Sr.(s): 1 UNIVERSAL IMPORT PERU SAC
Dirección:
Atención:

Fecha : 19/09/2019

NAVE / VIAJE			LLEGADA	HAWB - HBL	ADUANA	
					MARITIMA DE PAITA	
BULTOS	VOLUMEN	PESO (KGS)	PRODUCTO		REF. CLIENTE	ORIGEN
2.100	0.5300	98.00	MOUSE OPTICO			SHENZHEN
FOB US\$		FLETE US\$	SEGURO US\$	CIF US\$	TIPO DE CAMBIO(19/09)	PROFORMA N°
1,953.00		50.00	55.00	2,058.00	3.33	1773-092019

DERECHOS DE ADUANA Y OTROS			GASTOS OPERATIVOS		
Ad - Valorem	USD 0.00	S/. 0.00	Aduanas	USD	120.00
Igv	USD 329.28	S/. 1,086.624	Gastos Operativos	USD	25.00
Imp	USD 41.16	S/. 135.828			
Percepción (3.5%)	USD 85.00	S/. 280.5			
TOTAL DERECHOS:	USD 455.44	S/. 1,502.952	TOTAL GASTOS:	USD	145.00

GASTOS DE TERCEROS			Flete: USD 15.00 TN/M3		
Handling		USD 55.00	BLFEE: USD 35.00		
Desconsolidación		USD 45.00			
	USD 45.00				
Visto Bueno		USD 100.00	TOTAL DERECHOS		S/. 1,502.952
Almacen APROX.		USD 280.00	TOTAL FLETE INTEL + GASTOS ORIGEN	USD	50.00
			GASTOS OPERATIVOS	USD	145.00
			GASTOS DE TERCEROS	USD	480.00
			IGV DOLARES	USD	0.00
			TOTAL PROFORMA SOLES		S/. 1,502.952
TOTAL GASTOS:		USD 480.00	TOTAL PROFORMA DOLARES		USD 675.00

EMA SAXIMAN LOGISTIC INC PERU SAC

RUC: 20537820510

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

OBSERVACIONES:

CONTACTO: **Liseth Remuzgo**
COTIZACION TOTALES EN DOLARES Y SOLES (IMPUESTOS)
NO INCLUYE GASTOS POR AFORO FISICO (CANAL ROJO)
IMPUESTOS Y GASTOS DE ALMACEN APROXIMADOS
NO INCLUYE GASTOS NO ESPECIFICADOS EN LA PROFORMA.

Apéndice N°7: Cotización de almuerzo buffet en Casa Andina



TODOS LOS DOMINGOS: ALMUERZO BUFFET

S/ 55 POR PERSONA

ESTACIÓN DE CEVICHE EN VIVO, ESTACIÓN DE FRÍOS, CALIENTES Y POSTRES. INCLUYE WELCOME DRINK Y UN VASO DE BEBIDA REFRESCANTE.

TODOS LOS DOMINGOS DE 12:30 P.M. A 3:30 P.M.

RESERVA AQUÍ

#HayQueVivir

CASA ANDINA SELECTION LAYO
Av. Tulumayo 1550 - Layo (Chileno)
TEL: 0734-111
www.casandina.com



CASA ANDINA
1988-2018



Apéndice N°8: Cotización de curso de importación

TALLER

APRENDE A IMPORTAR DE CHINA Y EE.UU

INICIO
11 de septiembre
06:30pm - 10:30pm

ESPECIALISTA

Mg. Mónica Pintado Damian
Gerente Comercial Zona Norte
GRUPO MANCERO - EMA SAXIMAN S.A.C

Apéndice N°9: Cotización de pasaje agencia Oltursa Lima – Chiclayo



The screenshot displays the Oltursa website interface for flight bookings. It features a green header with the Oltursa logo and a menu icon. Below the header, there are three flight options listed in a grid format. Each option includes the origin (CHICLAYO) and destination (LIMA), the departure time, the number of seats available, and the price starting from a certain amount. A purple 'Continuar' button is provided for each option.

Origen	Destino	Horario	Asientos	Precio
CHICLAYO	LIMA	18:15	39 Asientos Libres	Desde S/56
CHICLAYO	LIMA	18:30	16 Asientos Libres	Desde S/79
CHICLAYO	LIMA	19:00		