



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

Tesis

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA OPTIMIZAR LA  
IMPORTACIÓN DE MOTOCICLETAS DEL MERCADO  
CHINO EN LA EMPRESA LIMA MOTOR S.R.L, DEL  
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2018-2019.**

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

Autor(a):

**Bach. Perez Yajahuanca Yoselin**

Asesor:

**Mg. Zuñe Chero Limberg**

Línea de Investigación:

**Gestión Empresarial y Emprendimiento**

**Pimentel - Perú**

**2019**

**GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA OPTIMIZAR LA  
IMPORTACIÓN DE MOTOCICLETAS DEL  
MERCADO CHINO EN LA EMPRESA LIMA MOTOR  
S.R.L, DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE,  
2018-2019.**

Aprobación de tesis

---

**Asesor metodólogo**

**Mg. Zuñe Chero Limberg**

---

**Presidente del jurado de tesis**

**Mg. Vera Calmet Manuel Fernando**

---

**Secretario del jurado de tesis**

**Mg. Arbulu Ballesterero Marco**

---

**Vocal del jurado de tesis**

**MBA. Rocero Salazar Cesar**

## **DEDICATORIA**

Con todo mi amor dedico esta tesis a mis padres Pérez Mejía Aladino y Carmen Yajahuanca Choquehuanca, que me apoyaron constantemente en la parte moral y económica para poder realizarme como profesional y lograr mis objetivos.

A mis hermanos y demás familiares por el soporte que siempre me ofrecieron en la duración de mi carrera universitaria.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecer a Dios por brindarme la satisfacción de culminar una etapa muy importante de mi carrera profesional, gracias a mi familia por permitirme cumplir con excelencia el desarrollo de esta tesis y por creer en mí. Agradecer a los que colaboraron en el desarrollo de mi tesis mostrándome todo su apoyo, sé que no ha sido nada sencillo el desarrollo de la misma, pero con su comprensión y amor pude cumplir con esta meta. Les agradezco y hago presente mi afecto a mi encantadora familia.

# INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	3
AGRADECIMIENTO .....	4
RESUMEN .....	9
ABSTRACT.....	10
I. INTRODUCCIÓN .....	11
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Antecedentes de Estudio. ....	16
1.3. Teorías relacionadas al tema. ....	26
1.3.1. Gestión de proveedores.....	26
1.3.1.2. Importación .....	32
1.3.2. Definición de Términos .....	35
1.4. Formulación del Problema. ....	36
1.5. Justificación e importancia del estudio. ....	36
1.6. Hipótesis.....	37
1.7. Objetivos .....	37
1.7.1. Objetivo General .....	37
1.7.2. Objetivos específicos.....	37

II. MATERIAL Y MÉTODO .....	38
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	38
2.2. Población y muestra. ....	39
2.3. Variables, Operacionalización.....	40
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad. ....	43
2.5. Procedimientos de análisis de datos. ....	45
2.6. Criterios éticos.....	46
2.7. Criterios de Rigor científico. ....	47
III. RESULTADOS .....	48
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	67
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	72
VI. REFERENCIAS .....	75
ANEXOS .....	78

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1 .....	44
TABLA 2 .....	50
TABLA 3.....	58
TABLA 4.....	59
TABLA 5.....	63
TABLA 6.....	64
TABLA 7.....	65
TABLA 8.....	66
TABLA 9.....	66

## INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.....	31
FIGURA 2.....	50
FIGURA 3. ....	61
FIGURA 4. ....	62
FIGURA 5. ....	62
FIGURA 6. ....	63

GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA OPTIMIZAR LA IMPORTACIÓN DE MOTOCICLETAS DEL MERCADO CHINO EN LA EMPRESA LIMA MOTOR S.R.L, DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2018-2019.

MANAGEMENT SUPPLIER TO OPTIMIZE THE IMPORTATION OF MOTORCYCLES FROM THE CHINESE MARKET IN THE COMPANY LIMA MOTOR S.R.L, OF THE DEPARTMENT OF LAMBAYEQUE, 2018-2019.

Perez Yajahuanca, Yoselin

## **RESUMEN**

La reciente investigación tuvo como objetivo principal determinar la gestión de proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque. La investigación presentó un diseño descriptivo propositivo de tal manera que se empleó a modo de técnica la entrevista dirigida al gerente de la empresa y a especialistas conocedores del tema, además un análisis documental mediante el cual se analizó la variable de importación, ello permitió concluir que la gestión actual de proveedores se viene realizando inadecuadamente, presentando como problemas más notorios, los dos únicos proveedores en lista de los cuales sólo se emplearon los servicios de una empresa que en esta caso es Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd el cual en la actualidad no está abasteciendo de motocicletas a la empresa debido a que no cumplía de manera óptima con los pedidos. Por lo que se hace notoria la ineficiente gestión, ya que al perder al proveedor la cantidad de motocicletas importadas se han paralizado, por lo que estos manejos han conllevado al estancamiento de la importación de motocicletas y por ende a la comercialización de las mismas, siendo necesario una propuesta basada en estrategias concisas reforzadas por entrevistas a los especialistas con amplia experiencia en el tema investigado. Todo ello permitió determinar estrategias dirigidas a la búsqueda, criterios de selección, registro y evaluación de los proveedores los cuales permitirán el desarrollo y la optimización en las negociaciones con futuros proveedores de la empresa estudiada.

**Palabras Claves:** Importación, Gestión, Proveedores.

## ABSTRACT

**Perez Yajahuanca, Yoselin**

The present research had as main objective to determine the suppliers management for optimize the importation of motorcycles from the Chinese market in the company Lima Motor S.R.L, of the department of Lambayeque. The research presented a descriptive, purposeful design through which the interview was used as a technique addressed to the manager of the company and knowledgeable specialists, as well as a documentary analysis through which the import variable was analyzed, which led to the conclusion that the current management of suppliers It has been carried out improperly, presenting as the most notorious problems, the only two suppliers on the list of which only the services of a company were used, which in this case is Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co., Ltd which currently It is not supplying motorcycles to the company because there is no better way to fulfill orders. Therefore inefficient management is notorious because you lose when the supplier the amount of imported motorcycles have been paralyzed, so these maneuvers have led to the stagnation of the importation of motorcycles and therefore to the commercialization of the same, being necessary a proposal based on concise strategies reinforced by interviews with specialists with extensive experience in the subject under investigation. All this allowed to determine strategies directed to the search, selection criteria, registration and evaluation of the suppliers which will allow the development of the company studied.

**Key Words:** Import, Supplier, Management.

---

1. Adscrita a la Académica de Negocios Internacionales Pregrado. Universidad Señor de Sipán. Pimentel. Perú. Email: [pyajahuancayose@cre.uss.edu.pe](mailto:pyajahuancayose@cre.uss.edu.pe) Código ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2206-717X>

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la gestión logística es un elemento clave para una empresa, si ésta se inserta en la competitividad y desarrollo del mercado; incluye diversos campos por citar ejemplo tenemos la gestión productiva, gestión de compras y gestión de proveedores; es precisamente en este último campo en la que se centró la presente investigación, siendo este un tema de mayor importancia ya que su eficiente gestión contribuye al desarrollo de la competitividad, comercio exterior y desarrollo en el mercado interno. Los proveedores son fundamentales ya que desde aquí empieza la operación dentro de una empresa así no se venda un producto, algún tipo de servicios o materiales se necesita para su desarrollo de una adecuada gestión, eficiente y esto permitirá a la empresa optimizar la entrega de la mercancía o servicio al cliente.

Por lo mencionado párrafos arriba se realizó esta investigación en busca de determinar la gestión de proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque.

Se presenta la situación problemática que acarrea la empresa en estudio, es decir, se identifican los problemas logísticos específicamente en la gestión de proveedores y mediante la aplicación del conocimiento científico resolver estos problemas; justificando el estudio y algunos trabajos previos que servirán de base teórica en la presentación de los resultados de la investigación. Seguidamente se muestra la sistemática utilizada con el afán de medir las variables de estudio, resaltando las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la recolección, organización y presentación de la información; para posteriormente presentar los resultados de la investigación, los mismos que serán discutidos con los resultados de los antecedentes de estudio.

## **1.1. Realidad Problemática.**

En la actualidad el mercado muestra mayores índices de competitividad, las empresas buscan mejoras continuas con el fin de ser más competitivas. Es por ello que la gestión logística se ha convertido en el tema más importante para las empresas y específicamente en la gestión de proveedores, así mismo concuerda Martin (2014) el cual cree que es uno de los instrumentos con mucho empuje y trascendencia en los procedimientos de logística en las compañías. Asimismo se acentúa el valor de invertir en la mejora de la gestión de proveedores con el objeto de maximizar la producción y minimizar los costos. En la nueva administración es de vital importancia tomar en cuenta la gestión de proveedores, la gran mayoría de las organizaciones buscan ser eficientes en las cadenas de abastecimiento, para esto se debe de tomar en cuenta la eficacia de las entradas de modo que se pueda certificar la calidad de las salidas ya que esto constituye un potencial para mejorar las adquisiciones de bienes y servicios.

Es transcendental contar con una apropiada gestión de proveedores ya que permite a las empresas efectuar una correcta elección de proveedores con el objetivo de negociar los mejores precios de bienes y servicios que compran, de tal manera que se vuelvan competitivos en el mercado.

Después de lo cual, según el portal web de investigación de mercado Freedonia (2017) indica que:

La demanda mundial de motocicletas aumentará un 3,8 por ciento por año hasta el 2020 lo que hace referencia a 113 millones de unidades, con un valor de \$ 120 mil millones. El aumento de la demanda de vehículos de motor, la expansión de las redes de transporte público y las nuevas restricciones en el uso de motocicletas limitarán las ganancias en China ya que potencias grandes como son Vietnam, Taiwán y Tailandia están apostando por este sector y cada vez más en innovación en todos los procesos con respecto a China.

El consumo de motos seguirá creciendo en el mundo debido a la utilización de los vehículos menores, la tendencia muestra cada vez más la innovación en los vehículos menores que son de gran utilidad para la población, esta innovación consiste en fabricar estos vehículos que no contaminen el ambiente y resulten más económico.

De este modo cabe recalcar que otras naciones diferentes del gran productor a nivel mundial que es la China están apostando por la fabricación de vehículos menores con diseños innovadores tal es el caso de La India y Tailandia.

Por otra parte, sintetizando sobre la industria, china es considerado uno de los principales productores mundiales de motocicletas, diferenciándose grandemente de otros países dedicados al mismo rubro, en número de unidades, y también es el primer mercado en elementos vendidos. Además, una de los lugares más conocidos donde se producen las motocicletas es Chongqing, la cual es conocida como la principal ciudad de la moto del mundo Moto (2016). Es una ciudad poco conocida, situada prácticamente en el centro del país. Cuenta con 30 millones de habitantes y una capacidad de producción de muchos millones de motos al año que no son datos como para pasar desapercibidos. Allí, cada dos años, se celebra el salón Cima motor. Estadísticamente en esta ciudad se vendieron 370 mil motocicletas chinas tanto a nivel nacional como internacional entre enero y abril de 2017.

Del mismo modo, China sin duda alguna es el gran productor de motocicletas a nivel mundial, su producción anual supera los 115 millones de unidades, influenciada por su gran ciudad Chongqing que es una ciudad con un considerable número de habitantes. Asimismo, es conocida por ser la ciudad donde más se fabrican y venden motos a nivel mundial.

Antes que nada, el portal de estadística Statista (2015) indicó:

El desarrollo de la industria de las motocicletas en China comenzó relativamente tarde, ya que las motocicletas no se fabricaron en China hasta 1951. Pero el comienzo tardío no impidió que China se convirtiera en el mayor productor de

motocicletas del mundo. El desarrollo de la industria de la motocicleta en China ha sido impulsado por la alta demanda nacional e internacional de motocicletas. En 2015, el volumen de ventas de motocicletas en China alcanzó 24,56 millones de unidades. En comparación, alrededor de 500,700 motocicletas se habían vendido en los Estados Unidos en el mismo año.

En otras palabras, se puede decir que en el futuro las compañías chinas irán sumándose de forma significativa y continúa a trabajar de manera meticulosa en la implementación de la inspección en la calidad de sus productos. Aunque según CPA (s.f.). La coyuntura mundial discurre en que los chinos producen y comercializan con bajas condiciones, por lo que su marca no es reconocida como un sello que garantiza la calidad. Los compradores sindicados que la mano de trabajo en la producción es permuta, que minimizan de forma excesiva los recursos afectando la eficiencia en la creación de sus mercancías, que no le dan importancia a la calidad, entre otros componentes y no significaría que sea totalmente cierto. A causa de dichas especulaciones China ha decidido implementar mejores controles, además realizó avances en algunos de sus sectores económicos por lo que tiene la ventaja de ser uno de las naciones más competentes ante los países desarrollados e incluso ha logrado superar a muchos de sus contendientes lo que es oportuno para seguir mejorando, si bien es cierto las mercancías baratas producidas en grandes volúmenes aun forman gran parte de las exportaciones chinas.

Mientras tanto a nivel Nacional, el mercado automotriz de vehículos menores está en crecimiento ya que las importaciones de motos el año 2017 registraron según la Asociación Automotriz del Perú Aap (2017) “se registraron las 246.833 unidades importadas de vehículos menores (motos y trimotos)”.

Las marcas más importadas son la Wannxin en el modelo mototaxi, la marca Zongshen en el modelo moto lineal seguido por la marca Honda y la marca Italika y en lo que se refiere a trimotos de carga tenemos a la marca Yansumi, Zongshen Y Wanxin.

No obstante, la Asociación Automotriz del Perú en un artículo del diario Gestión (2017) indica que: En el 2016 se comercializaron más de 260 mil motos nuevas.

En otras palabras, la Asociación Automotriz del Perú (2017) refiere que los números del rubro automotor en la búsqueda de ventas ubican a Lima como el mercado más trascendental de los vehículos automotores menores. En efecto de enero a Setiembre alcanzaron un total de 75 mil 775 unidades vendidas le siguen la zona Oriente del Perú que registró 39 mil 236 unidades vendidas y ubicándose en el tercer lugar encontramos a la zona Norte del Perú que registró un total de 46863 unidades vendidas.

En lo que concierne a la gestión de proveedores Mincetur (2016) señala que:

En 2013, los costos logísticos agregados del Perú fueron estimados en 12.6 por ciento del PBI, por encima de Chile (11.5%), Brasil (11.6%) y México (12%), como vemos los costos logísticos son mayores en el Perú con respecto a otros países es por eso que las compañías deberían de tener plan de mejoras continuas en la gestión logística y especialmente a la gestión de proveedores ya que la gestión de proveedores es muy importante para una gestión práctica de la cadena de suministro, optimada y garante.

Como se ha mostrado una eficiente gestión de proveedores generará menores costos para las exportaciones e importaciones, es por ello que las empresas realizan plan de mejoras continuas para que sus exportaciones e importaciones sean menos costosas y sean más competitivas aún que con los costos logísticos altos.

Según Sunat (2017) menciona que “la empresa realizó 10 importaciones por un valor de 1, 886,311 dólares FOB y los vehículos menores que más importaron son las trimotos de carga con un porcentaje de 60 % con respecto al 40 % en motocicletas”.

Mientras que, A Nivel Local, Lima motor SRL es una empresa peruana que fue incorporada el 19 de octubre del 2006. La organización se encuentra ubicada en el

departamento de Lambayeque en la ciudad de Chiclayo, sus actividades principales son la importación y comercialización de vehículos automotores menores.

LIMA MOTOR SRL importa la marca YANSUMI, además la empresa tiene todos los permisos para poder comercializar sus productos sin ninguna restricción. La empresa en mención tiene problemas en la cadena de suministro es decir en la logística de entrada de las unidades ( Trimotos y Motocicletas) los cuales son por ejemplo retraso en la entrega, volatilidad del precio, los considerables costos logísticos que incurre la empresa para importar las unidades, y además en ocasiones las unidades entregadas presentan fallas debido a un mal manejo en el proceso de embalaje es por ello que debido a lo antes explicado se muestra la ineficiencia en los procesos de abastecimiento.

## **1.2. Antecedentes de Estudio.**

### Internacional

Un primer trabajo pertenece a Vásquez (2015) quien realizó su tesis: *Diseño de un manual de gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores caso: Pasamanería S.A.* Esta investigación se enfocó en diseñar una propuesta de manual de gestión de compras en Pasamanería junto a procedimientos tanto para la evaluación y calificación del desempeño de sus proveedores y para ello en el campo metodológico se utilizó una investigación de tipo descriptiva, documental, bibliográfica y de campo. Sin embargo, se determinó la situación actual de compras y se documentó todos los procesos de la gestión de compras.

Enseguida se llegó a concluir primero que la gestión de compras presentaba problemas en las órdenes de entregas ya que el 6% presentaba problemas en las órdenes de entrega y como segundo que las compras se realizan de manera deliberada sin ninguna aprobación previa esto a ha llevado a que muchas veces se compren materiales innecesarios.

La tesis citada corrobora la finalidad de la indagación que propongo debido a que también se evalúa la gestión de proveedores, además me permite conocer que si se realiza una deficiente gestión de proveedores podría generar problemas en las órdenes de entrega y además de compras innecesarias de los productos.

Un segundo trabajo corresponde a Osorio (2014) quien realizó su tesis: *Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa Comertex S.A.* Esta investigación se enfocó en tender un modelo de gestión para el área de compras con énfasis en los proveedores estratégicos en la empresa Comertex. Para ello se diagnosticó el contexto real del proceso en la gestión de proveedores, ello conllevó a identificar componentes idóneos de mejora, de la misma manera se consiguió descubrir que la corporación contaba con deficiencias en cuanto al manejo de patrones consistentes en los procesos de compras, además tampoco realiza una clasificación de sus proveedores que le permita diseñar los perfiles de cada uno de ellos de modo que se pueda identificar cuáles son los puntos críticos en la gestión, de esta manera se concisa en que no existe un modelo integrado del proceso de compras puesto que sus subprocesos de valoración y revaloración de proveedores son totalmente independientes.

De esta manera se obtuvo las siguientes conclusiones, primero la compañía requería una mejora profunda en la dirección y la gestión de proveedores ya que no se estaban articulando de manera correcta y en segundo lugar se concluye que se debe de tomar en cuenta las ventas para tomar mejores decisiones a la hora de seleccionar un proveedor.

La tesis citada corrobora la finalidad de la investigación que propongo debido a que se realizó un diagnóstico para identificar problemas en el proceso de compras, esta

investigación me permite referenciar el instrumento para realizar un diagnóstico del proceso de compras objetivo que se realizará en mi tesis.

Un tercer trabajo concierne a Jordán (2013) quien realizó su tesis: *El sistema gestión BASC y su incidencia en las importaciones de la empresa Megaprofer S.A de la ciudad de Ambato en el año 2012*. Esta investigación tuvo como objetivo determinar la aplicación del Sistema de Gestión BASC en la empresa Megaprofer de la ciudad de Ambato y su incidencia en las importaciones para el mejoramiento de los procesos y operaciones en la cadena de suministros, para ello en el campo metodológico se utilizó una investigación de enfoque cuantitativo porque el proceso de investigación fue conocido exclusivamente por los expertos y los investigadores por lo que las decisiones para la acción fueron tomadas solo por los expertos quienes beneficiaron a los investigadores con sus conocimientos. Igualmente se utilizó, una investigación de tipo exploratoria y descriptiva puesto que se cimentó el planteamiento del problema y se acreditó el contexto real de la empresa.

Por el contrario, se establecieron cuales deberán ser los patrones en el procedimiento de gestión Basc y así poder calcular la eficacia en los procesos logísticos para establecer los patrones se identificó que preexiste un valioso porcentaje de colaboradores que ponen su concentración en la administración y en las operaciones por lo que se determinaron los factores que inciden en la disminución de las importaciones para proponer alternativas de mejora.

Del mismo modo, se llegó a concluir primero que la empresa no cuenta con un proceso de selección de colaboradores en forma apropiada, esto origina que la organización no este respaldada de perfiles capaces y adecuados para las ocupaciones encomendadas y como segundo se concluye que la empresa no tiene implementado

procesos de selección para sus proveedores internacionales que contribuyan al mejoramiento perenne de sus operaciones en el abastecimiento logístico de la comercialización mundial.

Se corrobora la finalidad de la investigación que propongo puesto a lograr un mejor control en los procesos logísticos para lograr satisfacer al cliente, esta investigación me permite tener una referencia sobre las mejoras que se pueden aplicar en la gestión de proveedores.

Un cuarto trabajo pertenece a Calvo (2013) en su tesis llamada: *Propuesta de modelo de gestión del proceso de compras internacionales en astilleros Caso: Cotecmar*. Esta investigación tuvo como objetivo construir un modelo de gestión de compras internacionales para el sector astillero en Colombia: Caso cotecmar y para ello en el campo metodológico se utilizó una investigación experimental donde los conceptos, los conocimientos y la preparación se llevan a la realidad, específicamente en el estudio del tema en cuestión, de igual manera la metodología permitió priorizar información para construir una dinámica eficiente de lo que se debe de llevar a cabo en Cotecmar.

Mientras que, se determinó los puntos incorrectos en los procesos de compra venta internacional se logró construir un modelo de gestión de compras internacionales que involucre proveedores internacionales de bienes y servicios y proveedores de servicios logísticos.

Se llegó a concluir, en primer lugar que la integración entre los representantes partícipes del encadenamiento logístico es importante para concebir valor en los procesos logísticos, los clientes son parte fundamental en el mundo de los negocios, además se dice que con el tiempo evolucionan en sus consumos y tendencias por lo que se debe atender

de manera eficaz a sus necesidades y requerimientos y en segundo lugar que la integración logística entre los participantes es la vía que avala el desempeño de los procedimientos.

La tesis citada corrobora la finalidad de la investigación que propongo debido que se elabora un modelo de gestión de compras internacionales, esta investigación me permite tener una guía de gestión de compras internacionales para efectuar alternativas de progreso en la gestión de proveedores.

Un quinto trabajo corresponde a Álvarez (2013) quien realizó su tesis: *Formulación de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios para motos en la empresa Expomotos y comercializar en la ciudad de Loja período 2013-2014*. Esta investigación se enfocó en realizar la importación de suministros y agregados para motos en la organización Expomotos, los mismos que serán de calidad y con su respectiva garantía para que satisfagan las necesidades de los clientes de la ciudad de Loja.

Además, muestra una breve síntesis en la cual indica que el mercado automotriz actual tiene un crecimiento acelerado debido a que la mayoría de las personas poseen vehículos y el tráfico de la ciudad se ha vuelto imposible transitar es por eso que muchas personas han tomado la decisión de buscar un nuevo método de transporte como son las motos. Es por ello que debido a esta situación se ha creído conveniente realizar la importación de suministros y agregados para vehículos automotores menores en la empresa Expo motos.

Se llegó a concluir primero que en la ciudad de Loja existe una gran demanda de repuestos para motos, por lo que es importante ofrecer al consumidor este producto a un buen precio lo que nos ayudará a posicionarnos en el mercado de forma permanente y como segundo concluye que estudio de mercado realizado muestra que existe un mercado automotriz creciente el cual necesita que un producto como el que ofrece la empresa.

La tesis citada se relaciona con la investigación que propongo debido que se muestran base de datos, fuentes de información, sobre el panorama productivo comercial de las motocicletas esta información me ayudó a lograr describir mi situación problemática.

#### Nacional

Según Abt, et al (2016) realizaron su tesis: *Gestión de riesgo para la cadena de suministro de neumáticos de auto y camioneta de Michelin del Perú*. Esta investigación tuvo como objetivo elaborar un plan de gestión de riesgos para la cadena de suministro de neumáticos de auto y camioneta de Michelin del Perú, con la propósito de descubrir los peligros que forman la fatalidad en el interior del encadenamiento, de plantear opciones que inspeccionen o aminoren esas circunstancias, y que consientan alcanzar el acatamiento de los objetivos de desarrollo trascendental de la empresa.

Por otro lado para definir las estrategias de la organización se tomó en cuenta el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), sobre todo se descubrieron los peligros al interior del encadenamiento suministros; aplicar herramientas para la identificación de la probabilidad e impacto de los mismos en la cadena de suministro, se establecieron mecanismos de medición; control y mitigantes para los peligros manifestados, se estimó una señal impactante, además se realizó una evaluación preliminar de la implementación de diligencias de trances.

Se llegó a concluir que la implementación de una estrategia de crecimiento y participación de mercado ayudara a la empresa a poder posicionarse en el segmento premium, se desprende que un sólido plan de distribución permite definir los óptimos procesos en las cadenas de abastecimiento, igualmente la eficiencia en los procesos

admite ofrecer un excelente nivel de entrega de bienes a los usuales y potenciales compradores.

La tesis citada se relaciona con la investigación que propongo debido a que muestra un método de minimizar los tramites de peligros en la sucesión de abastecimiento, por ende, me permitirá conocer sobre cómo gestionar los riesgos en una cadena de suministro de manera óptima.

Según Espino (2016) realizó su tesis: *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos*. Esta investigación se enfocó en elaborar la implementación de progreso en la gestión compra encaminada a aumentar la producción en una pequeña organización de concesionario de alimentos y para ello en el campo metodológico se utilizó una investigación al interior de una orientación cuantitativa, consecuentemente se aplicó aquellos conocimientos para que de manera inmediata se pueda enmendar algún inconveniente. Los resultados tienen una aplicación específica y a la vez se resuelven los conflictos. Ciertamente, es una investigación correlacional, porque pretende medir la relación entre dos variables afines al proceso de adquisiciones. Conviene destacar que es correlacional ya que arquea el nivel de dependencia existente entre los puntos mencionados en el actual trabajo de investigación.

Por consiguiente, se determinó que en la empresa actualmente no existe una homologación y evaluación de proveedores, las compras se realizan en asiento a la experiencia, por no existir una evaluación antepuesta de despenseros para ejecutar compras y se determinó que la empresa tenía un organigrama desactualizado ya que éste en la práctica no se ejecutaba; existiendo duplicidad de funciones y los colaboradores no observaban una orientación óptima en la empresa.

En primer lugar, se llegó a concluir que, gracias al desarrollo de la investigación se conocieron cuáles son los problemas que enfrentan las empresas al momento de realizar sus compras, en la gran mayoría de casos existe una defectuosa gestión de compras, por ejemplo, en los sobre costos de menoscabo de tiempo en los procesos, en los bienes, en las horas de los colaboradores de sus usuarios. También la disminución en la producción y baja en la demanda atendida y como segundo se concluye que para generar valor en la empresa convendría plasmar el avance de herramientas tecnológicas y de estrategias cultivadas en la gestión compras.

La tesis citada se relaciona con la investigación que propongo debido a que se evalúan los perfiles de los proveedores y se realiza un control del proceso operativo en el cual las funciones deberían de estar de acorde al organigrama con el fin de reducir el coste y acrecentar el rendimiento.

Según Ortiz (2014), realizó su tesis: *Propuesta de mejora en la gestión de compras de una empresa textil de prendas interiores y exteriores femenina*. El presente trabajo analiza uno de los principales problemas que ocurren en una empresa peruana del sector textil, relacionado a las compras y abastecimiento. Asimismo, plantea una propuesta de solución integral con el objetivo de eliminar o disminuir las causas que los generan. Dicha propuesta consiste en aplicar y desarrollar la metodología SRM, que está compuesta de cinco módulos: construcción de las estrategias de compras, selección del proveedor, colaboración, evaluación y desarrollo del proveedor, y la mejora continua. En tal sentido, con la implementación de esta propuesta de mejora se espera un beneficio económico, para el primer año, de S/. 746,685.

Finalmente se llegó a concluir primero que, se reflejan diversos conflictos en las órdenes de compra de la empresa; uno de ellos es el incumpliendo de los proveedores

puesto que no respetan el precio pactado entre ambos, otro punto importante es que no se abastecen de manera suficiente de las cantidades solicitadas en las ordenes, y por último y no menos importante el exceso de producción de materiales por parte de sus proveedores de hilos, en segundo lugar se concluye que una de las causas que genera grandes pérdidas a la empresa es que la dirección considera que el área de compras es como una administrativa, lo que realmente era errado, sin embargo ahora dicho punto está tomando mayor relevancia para la empresa.

La tesis citada se relaciona con la investigación que propongo debido a que se evalúa y analiza los problemas existentes en las órdenes de compra.

#### Local

Según Asencio y Rivera (2011) en su tesis: *Diseño de una Plan de homologación de proveedores, para incrementar la productividad de la empresa Nor Café SAC, año 2011*. (Tesis de Pregrado). Universidad Señor de Sipán. Pimentel, Perú. Esta investigación tuvo como objetivo analizar la nebulosa en el área de producción y su calidad deficiente de la materia prima, lo que le permitió llegar a concluir que los problemas eran originados por la ineficiencia gestión de los proveedores de las materias primas, lo que impactaba directamente con la productividad, debido a lo manifestado se decidió brindar un plan de homologación de los proveedores, con la finalidad de asegurar el abastecimiento de la materia prima, la cual cumplía con estándares de calidad requeridos; razón por la cual se ha considerado esta investigación, ya que fundamenta la importancia de una adecuada gestión con los proveedores.

Según Huamán y Uriarte (2017) realizaron su tesis “*Gestión de proveedores para incrementar la exportación de jengibre al mercado de Colombia de la empresa de productos agrícolas internacionales Javi-Coffe E.I.R.L, del departamento de Lambayeque, 2017-2018*”. Esta investigación se enfocó en determinar la Gestión de proveedores para incrementar la exportación de Jengibre al mercado de Colombia de la empresa de productos agrícolas internacionales JAVI-COFFE E.I.R.L y para ello en el campo metodológico se presentó una investigación con un diseño descriptivo propositivo así que la técnica que se empleo fue la entrevista dirigida al gerente de la organización y a especialistas conocedores del tema, además un análisis documental mediante el cual se analizó la variable exportación.

Se llegó a concluir que la gestión actual de proveedores se viene realizando 60 por ciento de actividades inadecuadamente y el 40 por ciento adecuado, presentando como problemas más notorios, los dos únicos proveedores en lista de los cuales sólo se emplearon los servicios de una empresa que en este caso es Agro inversiones Esquivel, por otro lado se pudo determinar el subjetivismo del gerente en el momento de las cotizaciones asumiendo mayores riesgos en la compra y venta de dichos de jengibre, por otro lado estos malos manejos han conllevado al estancamiento de la exportación de jengibre siendo necesario una propuesta basada en estrategias concisas a reforzadas en entrevistas a los especialistas con amplia experiencia en el tema abordado y como segundo se concluye que las estrategias se encuentran direccionadas hacia el la búsqueda registro y evaluación de proveedores, acciones que poseen un valor general de 4450 nuevos soles divididos en búsqueda de proveedores mediante directorio de PromPerú, Allbizm, Agrofórum y búsqueda física a Pichanaki.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema.**

#### **1.3.1. Gestión de proveedores**

##### **1.3.1.1. Definición de Gestión de proveedores**

Gestión de proveedores no solo significa saber elegir a tu proveedor sino saber analizar punto a punto cada uno de perfiles debidamente, sobre todo optimizara los procesos al momento de adquirir algún bien o servicio. Según Searchdatacenter (2005) indica que:

La gestión de proveedores es un enfoque integral aplicado a la gestión de la interacción que las empresas tienen con las organizaciones que les suministran los bienes y servicios que utilizan. El objetivo de la gestión de relaciones con los proveedores (SRM, por sus siglas en inglés) es agilizar y hacer más eficaces los procesos entre la empresa y sus proveedores, del mismo modo que la gestión de relaciones con los clientes (CRM) está dirigida a agilizar y hacer más eficaces los procesos entre la empresa y sus clientes.

Por supuesto que la gestión de proveedores es de suma importancia para las empresas puesto que ayuda a tomar mejores decisiones en el proceso de compra de modo que se minimicen los riesgos y se pueda asegurar la operación de manera óptima. Así lo justifica la Federación de Aseguradores Colombianos (2014) donde se manifiesta que la gestión de proveedores es un camino de sostenibilidad, de esta manera se entiende que son todos los procesos que se realizan para cerciorar el abastecimiento de los bienes y servicios que demandan o necesitan las empresas con el objeto de satisfacer las necesidades de sus clientes, del mismo modo es la aplicación de estrategias y acciones en los métodos que llevan a cabo, como por ejemplo disminuir los riesgos en la medida que sea posible, aminorar los factores económicos, ambientales y políticos que podrían hacer que los proveedores no cumplan con los requerimientos, esto con la finalidad de que las operaciones de compra-venta sean consecutivas en la organización.

### **1.3.1.2. Fases de la Gestión de Proveedores**

Según Esan (2016) indica que los proveedores son los aliados más importantes de una empresa, puesto que en gran medida depende de ellos el auge del negocio ya que si proporcionan un producto de calidad se podría tener mayor aceptación en el mercado, entre otros puntos importantes. Depende de cada empresa como buscan a sus aliados y que criterios toman en cuenta para seleccionarlos. Del mismo modo se menciona que tener materiales de calidad no necesariamente significa que se están haciendo bien las cosas ya que existen otros factores como costos bajos y/o competitivos; por el contrario, no te puedes abastecer de productos que tengan excesos en los costos ya que harían más caro el bien terminado, en el otro extremo, las obtenciones de productos a costos bajos muchas veces afectan la calidad lo cual dejaría mucho que ansiar por parte de los usuarios.

Por lo que en la actualidad se concurre en señalar la relevancia del equilibrio entre el precio y la calidad por parte de los proveedores, cabe recalcar que gran parte de los departamentos de compras lo tienen muy claro y lo aplican en sus operaciones diarias.

Sobre lo antes mencionado se es consciente que no es fácil de encontrar dicho equilibrio. Por eso se hace hincapié de que es una ardua labor el hecho de buscar y seleccionar a los proveedores ya que demanda de mucho tiempo. Para tener beneficios concisos y solidos es esencial tener información detallada de los proveedores que de acuerdo a los criterios de cada empresa se realizaran las evaluaciones correspondientes. Es necesario tener información precisa de los proveedores para realizar una evaluación de acuerdo a los criterios de cada organización y que estos sean los más beneficiosos.

Es preciso recalcar que existen muchos procesos de valoración de proveedores. Como mencionamos, dependerá de cada empresa de acuerdo a sus necesidades y políticas.

De la misma forma dependerá de cada empresa cómo valora a sus proveedores, esto particularmente depende de sus necesidades y políticas. Además, preexisten algunos pasos que socorren en la búsqueda de los aliados, según ESAN (2016) señala lo siguiente:

### **Búsqueda de proveedores**

Es el paso que toma más tiempo en el proceso de la evaluación. Esto se debe a toda la búsqueda y recolección de la información acerca del proveedor (años de experiencia, clientes actuales y anteriores, certificaciones, entre otros). Las fuentes más comunes para referencias de proveedores son:

Recomendaciones: colegas que refieran a proveedores con los cuales hayan trabajado siendo la experiencia positiva o no. De esa forma también se pueden ir descartando posibilidades.

Competencia: investigar cuáles son los proveedores de nuestra competencia.

Internet: este medio es importante para encontrar nuevos proveedores o nuevas empresas. Asimismo, brinda la posibilidad de tener referencias por parte de sus clientes.

Ferias o exposiciones especializadas: es importante asistir a las ferias donde se presentan nuevos proveedores o los ya conocidos exponen sus novedades.

### **Criterios de selección**

Para la elección del proveedor indicado una empresa debe tener claros sus criterios de búsqueda. De esta forma será más fácil la elección. Algunas consideraciones más comunes son: precio, calidad, garantías, plazo de

entregas, formas de pago, prestigio de empresa. Reiteramos que estos criterios dependerán de cada empresa.

### **Evaluación de proveedores**

Este sería el filtro final para la selección del o los proveedores. Es útil realizar un cuadro comparativo en el cual se detallen las ventajas o desventajas de trabajar con cada uno de ellos, por ejemplo. Esto dependerá de los criterios que tenga su empresa.

Otra forma para la evaluación de proveedores es a través de una reunión (pueden ser varias dependiendo de los acuerdos a los que lleguen) en la cual pueda resolver sus dudas o plantear propuestas al proveedor ante una posible incorporación como parte de su cartera de proveedores.

### **Selección de proveedores**

Después de todos los pasos mencionados tendrá la capacidad de elegir al proveedor más adecuado para su empresa y cumpliendo con sus criterios de selección.

Es recomendable tener un abanico de proveedores. Si bien es cierto se busca construir una relación sólida y a largo plazo, un buen gerente sabrá tener en cuenta el cambio constante del mercado. La competencia siempre estará presente ofreciendo nuevas opciones y a veces a mejores precios.

#### **1.3.1.3. Los proveedores como parte del entorno**

En la actualidad, según Gómez (2014) menciona que la capacidad de crear riqueza en la organización depende de la dirección y el conocimiento de diferentes proveedores puesto que permite que se abastezcan de bienes finales de excelente calidad. debido a las necesidades que demandan las empresas es que surge la relación con los proveedores para poder suministrarse de diferentes productos ya sean, terminados los cuales van dirigidos

directamente a los consumidores o como materia prima que son todos aquellos insumos que son incorporados al proceso de fabricación de algún producto.

Si se realiza un comparativo entre las decisiones que toma una persona al momento de comprar tiene semejanza a las decisiones que toma una empresa cuando va a adquirir algún bien o servicio, donde ambos realizan un proceso de compra lo que resulta siendo lo mismo. Sin embargo, las disposiciones de las compañías presentan una diferencia y es que sus productos no son finales y necesita de intermediarios para cumplir con las distintas operaciones de modo que satisfagan a los clientes. (Gómez, 2014)

#### Búsqueda de proveedores

Menciona Gómez (2014) que “el primer paso en la gestión, ya que mediante la búsqueda se seleccionan aquellos proveedores que mejor se adecúen a las necesidades de la empresa”.

#### La situación de partida de la empresa.

En este punto se pueden dar dos situaciones contrariadas, una sería que la organización no este lo suficientemente satisfecha con sus proveedores, aunque ya se encuentre posicionada en el mercado y otro punto sería que deseen diversificar y/o aumentar su cartera de proveedores.

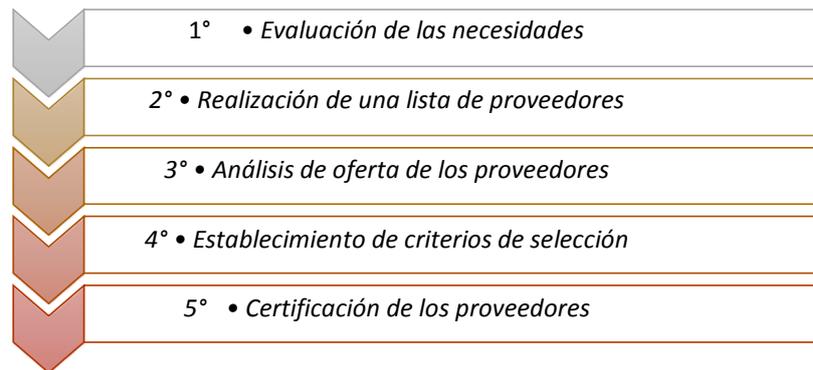
#### Tipo de compra.

Diferencia siempre a cuál provisor se debe de indagar, se consideran dos lineamientos importantes los cuales son: los provisos a largo plazo quienes van a trabajar constantemente con la empresa y los provisos a corto plazo o puntales los que aportan de manera extemporánea.

#### Selección de proveedores

Según Escudero (2014) señala que en tiempos pasados el precio ha sido considerado como único criterio de compra, sin analizar otros factores que ayuden a una decisión optima y realmente asertiva, mientras que en la actualidad se está considerando la existencia de distintas variables como la calidad, medios de pago, tiempo de entrega. Valorando lo antes mencionado, si se toma en cuenta solo el precio a largo plazo o a futuro va a aumentar los riesgos para el negocio, pero si se encuentran los

métodos correspondientes se podrá desarrollar una selección adecuada de los mismos. En todos los modelos se lleva a cabo el siguiente proceso para realizar la selección de proveedores.



**Figura 1.** Pasos para seleccionar proveedores

**Elaboración:** Propia

Para el desarrollo de la presente investigación, se tendrá en consideración la teoría de Gómez (2014), que proporciona cinco fases (05) dimensiones con la finalidad de poder seleccionar los proveedores adecuados, que permitirá establecer una adecuación gestión con los mencionados; en primer lugar se evaluará las necesidades que tiene la empresa, en primer lugar la evaluación de la necesidades, siendo la primera fase en donde inicia la gestión de la empresa por lo que es importante responder a la siguientes preguntas: ¿Qué pedir?, ¿Cuándo pedir?, ¿Cuánto pedir?, determinando la necesidades y priorizando cada una de ellas, en segundo lugar se debe realizar una lista de los proveedores, por lo que resulta indispensable crear una base de datos de los proveedores, asimismo tener en consideración los tipos de productos o servicios, condiciones de entregas, precios que ofrecen, de la misma manera considerar las políticas de pagos y los contratos establecidos, en tercer lugar se debe analizar las ofertas de los proveedores, donde se debe destacar la solicitud de propuestas de los proveedores en la lista ya elaborada, adquirir un catálogo o información a detalle de los productos que ofrece y la recepción de las ofertas propuestas de manera escrita; en cuarto lugar, se establecerán los criterios de selección dentro de los cuáles podemos mencionar la calidad, plazo de entrega, asimismo se considera la reputación del proveedor, flexibilidad del suministrador, confianza del vendedor, datos sobre la adecuación del pedido, precio, servicio post venta y la Certificación de los Proveedores, el objetivo es lograr que el proveedor cumpla con los parámetros establecidos en el sistema de gestión de calidad,

teniendo presente la eliminación de los costos asociados al control, disminuyendo los lead time de abastecimiento y reduciendo las devoluciones de los productos que sean entregados por los proveedores.

### **1.3.1.2. Importación**

#### **1.3.1.2.1. Definición de importación**

Según Mincetur (2013) indica que la importación es la entrada lícita de bienes originarios de países externos con diferentes propósitos, en principio pueden ser de carácter lucrativo, es decir para revenderlos obteniendo una utilidad, pudiendo igualmente tener el objeto de ser utilizados de manera personal o propia, así como para fines industriales, entre otros que no estén restringidos por la ley general de aduanas. Además, las importaciones sirven para proveer a otras naciones sus carencias o ineficiencias en su industria, avalando la continuidad de la producción y satisfaciendo necesidades, en concordancia de lo antes mencionados ningún país puede ser independiente se necesitan unos a otros para seguir desarrollándose, algunos requieren de tecnología, otros de alimentos, transporte, minerales, etc.

La Universidad Icesi – Icecomex (2008) indica que: “Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. Se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional previstos en la normatividad”.

#### **1.3.1.2.2. Requisitos para importar en Perú**

Según Mincetur (2013) menciona que el gobierno peruano certifica el derecho de toda persona jurídica o natural de realizar procedimientos de concurrencia internacional. Las personas jurídicas tienen que contar con el RUC, el registro único de contribuyente para de este modo poder ejercer su derecho a plenitud. Extraordinariamente, las personas naturales no necesariamente requieren del RUC, siempre y cuando sus importaciones de mercaderías no sean de manera frecuente y que además el valor FOB (free on board) por transacción no supere o sea igual a U\$ 1,000 dólares, además de tener la condición de realizar tan solo tres importaciones por año, cabe recalcar que las personas que realicen

su primera transacción no debe de superar los U\$ 3,000 dólares, sin embargo las personas naturales que deseen realizar sus trámites en aduanas de manera personal tendrán que contar con Ruc y no superar el valor FOB de U\$ 2, 000 dólares caso contrario necesitara de un agente de adunas.

#### **1.3.1.2.3. Tipos de importaciones**

Según Mincetur (2013) indica que en cada país militan diferentes legislaciones o normas aduaneras originarias de cada país, por lo tanto, las importaciones pueden ser entidad de diversas sistematizaciones de acuerdo a su origen, finalidad o naturaleza, entre otros. De igual manera se informa que hay dos tipos de importaciones las cuales son explicadas a continuación:

Por un lado, tenemos a la importación directa lo que significa que la organización importadora es la responsable de realizar la importación sin ningún intermediario a la hora de realizar su compra-venta internacional, además estos son los encargados directos de pagos a terceros y del pago de tributos. Se dedican a la importación de diferentes productos para luego distribuirlos en los mercados nacionales obteniendo así una rentabilidad. Los bienes se pueden clasificar en materia prima o insumo que luego son utilizados para la fabricación, así como los bienes terminados que son revendidos al consumidor.

Por otro lado, tenemos a la importación indirecta lo que significa que la organización importadora contrata el servicio de terceros, es decir de otras empresas dedicadas a ofrecer sus servicios de asesoraría y/o consultoría en importación. Se da la existencia de una organización intermediaria la cual se responsabiliza del pago de tributos y de los demás gastos para así lograr ingresar diferentes productos para la comercialización en territorio nacional.

#### **1.3.1.2.4. Requisitos documentarios para importar**

Según Sunat (2017) explica cuál es el proceso de importación, así como los requisitos para efectuar el trámite de la misma. Estos son los requisitos documentarios:

**Factura comercial:** Es el documento comercial más importante de una operación de importación. Lo emite el Exportador una vez confirmada la operación de venta, para que el importador satisfaga el importe de los productos y servicios que suministran. Además, es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas. La factura comercial debe imprimirse en papel membrete de la empresa exportadora, debe firmarse y sellarse.

**Packing list:** Es un documento de control, emitido por el exportador, para detallar todos los bultos, cajas, paquetes que componen el pedido, así como el peso y contenido de cada uno, identificándolos con un número referencia.

**Certificado de origen:** Este certificado está destinado a probar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias aduaneras o comerciales.

**DAM:** Es un documento Aduanero, muy importante. Es un formato especialmente diseñado por Aduanas, para consignar la información que requiere para el ingreso o salida de las mercancías del país.

**Conocimiento de Embarque** (Marítimo: B/L, Aéreo: AWB, Terrestre: Carta porte): Estos documentos son emitidos por las empresas que se encargan de transportar la mercadería a su destino con las condiciones especificadas.

### **1.3.2. Definición de Términos**

#### **Gestión**

Según la Real academia de la lengua española (2017), es definido como la acción o el acto de administrar en un determinado espacio. Este acto es realizado con la finalidad de obtener alguna cosa u objetivo.

#### **Proveedor**

Según Vega (2014) indica que es el individuo que tiene como función proveer a otras personas con diferentes mercancías de acuerdo a su demanda con el objeto de desenvolverse en sus actividades comerciales. De otro modo se dice que un proveedor es un individuo y/o organización que aprovisiona a otros negocios de existencias, algunos de ellos son convertidos para venderlos ulteriormente o solamente se compran para su comercialización directa.

#### **Suministro**

Según Vilana (2011) indica que: “la cadena de suministro o supply chain (SC) abarca todas las actividades asociadas con el flujo y transformación de bienes e información asociada desde la fase de materias primas hasta el usuario final”.

#### **Mercado**

Según Kotler y Lane (2009) indica que: “un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo”.

#### **Inteligencia de mercados**

Según PromPerú (2012) indica que: “es un proceso de exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta, demanda, precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado”.

## **Aprovisionamiento**

El aprovisionamiento es la atención a las demandas de diferentes productos los cuales deben estar correctamente garantizados y afianzados a la comercialización de bienes y servicios a precios accesibles, pero de buena calidad. Así lo afirma Casanoves (2012) indicando que:

En una empresa, las compras y el aprovisionamiento son las actividades que le permiten adquirir y disponer de los materiales y servicios necesarios en el punto de consumo (usualmente la línea de fabricación), en la cantidad correcta, en el instante de su consumo, con el menor coste e inversión total posible, con total seguridad sobre la calidad previamente especificada, y atendiendo a las expectativas de servicio derivadas del cliente final.

### **1.4. Formulación del Problema.**

¿De qué manera la gestión de proveedores permite optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor SRL, del departamento de Lambayeque?

### **1.5. Justificación e importancia del estudio.**

La presente investigación se justifica porque busca mejorar el asunto de gestión de proveedores con los representantes que se encuentran externamente, esto permitirá que la empresa Lima Motor SRL desarrolle una dimensión competitiva logística y cumpla con la cesión de sus actividades comerciales, evitando el exceso de costos en el proceso logístico, re procesamientos intrínsecos y disminuyendo costes lo que baja la calidad.

De igual forma, se justifica por su carácter científico ya que se utilizaron informaciones de libros, investigaciones e informes relacionadas a las variables de estudio. El carácter práctico se justifica debido a que se identificaron problemas en la gestión de proveedores de la empresa y se planteó un modelo que permita gestionar de forma eficiente el proceso de importación de motocicletas. Finalmente, el carácter social se justifica debido a que se ofrecerá como un instrumento ventajoso para los porvenires profesionales que trabajen en el espacio de adquisiciones o logística de las compañías

concernientes al vuelco de la indagación de la vigente labor. En cuanto a todo lo vertido anteriormente le en su desarrollo, les proporcionará una dirección en las alternativas planteadas y sus tácticas de mejora en la gestión de compras hacia la peripeca de acrecentar el rendimiento de distintas organizaciones.

## **1.6. Hipótesis**

**Hipótesis 1:** La gestión de proveedores permitirá optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque, 2018-2019.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General**

Determinar de qué manera la gestión de proveedores permite optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

- a) Describir la situación actual de la gestión de los proveedores de motocicletas en la empresa Lima Motor SRL.
- b) Identificar el abastecimiento de motocicletas por parte de proveedores de acuerdo a los estándares de calidad.
- c) Analizar las importaciones de la empresa Lima Motors SRL
- d) Plantear una propuesta que logre optimizar las importaciones a partir de la gestión de proveedores.

## II. MATERIAL Y MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

#### 2.1.1. Tipo de Investigación

Es descriptivo porque se describen fenómenos, situaciones, y características de un proceso que se sometan a análisis (Hernández et al., 2014) pág. 92, y en esta investigación se analizó y se describió la gestión de proveedores y las importaciones de motocicletas en la empresa Lima Motors SRL.

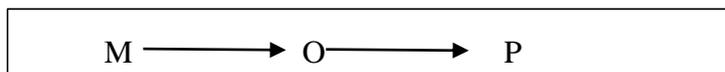
Según el propósito; la investigación procurara determinar la gestión de proveedores; para ello se tomarán en cuenta teorías y bases científicas para brindar una propuesta de mejora.

#### 2.1.2. Diseño de Investigación

Según los estudios realizados por Hernández, Fernández, y Baptista (2014) El diseño del presente trabajo de investigación es no experimental. En pocas palabras en la investigación no se hizo manipulación de las variables gestión de proveedores e importación de motocicletas; de manera que solo se investigó el fenómeno tal cual se da en su contexto.

El diseño está representado por el siguiente esquema:

Esquema del diseño:



Dónde:

M: Muestra de la población de la empresa LIMA MOTORS SRL

O: Información extraída de la entrevista y análisis documental

P: Propuesta de una gestión de proveedores.

### **2.1.3. Método:**

**Método Descriptivo:** El presente método permitió describir e identificar cada una de las características de la gestión de proveedores y como es que esa variable optimizara la importación de motocicletas del mercado chino.

**Método Analítico:** Procedimiento en el cual se trató de implantar la asociación entre las partes anteriormente analizadas, facilitando manifestar las relaciones de sus características frecuentes, este procedimiento se utilizó para obtener particularidades partiendo de las observaciones iniciales.

**Método Deductivo:** Este método permitió llegar a las conclusiones generales de la investigación a partir de sus inferencias obtenidas de la observación, recopilación, clasificación y derivación de los hechos.

## **2.2. Población y muestra.**

### **2.2.1. Población**

La población de la reciente investigación estuvo conformada por el Gerente General de la Empresa en donde se realizó la investigación, así como también el acervo documentario de las importaciones realizadas en el año 2018 y después se entrevistó a cinco especialistas en logística e importaciones para reforzar la investigación.

### **2.2.2. Muestra**

La muestra de la presente investigación fue de tipo no probabilística, y estuvo conformada por el gerente general de la empresa, el acervo documentario de las exportaciones realizadas en el año 2018 y cinco especialistas en Logística e Importaciones para reforzar la investigación.

### **Criterios de Inclusión**

Conocimiento operativo

Experiencia en el cargo

Relación con los proveedores

Accesibilidad a la aplicación de instrumentos

Conocimiento comercial

### **Criterios de exclusión:**

El estudio considera como unidad de análisis al gerente general, los cuatro expertos y los acervos documentarios de las importaciones, quienes proporcionaran la información necesaria y suficiente para el logro de los objetivos de la investigación. Por lo tanto, los trabajadores de la empresa que no cuenten con información relevante, se constituyen como elementos excluyentes en el proceso investigativo.

## **2.3. Variables, Operacionalización.**

### **2.3.1. Variables**

#### **Variable independiente**

Federación de Aseguradores Colombianos (2014) donde se manifiesta que la gestión de proveedores es un camino de sostenibilidad, de esta manera se entiende que son todos los procesos que se realizan para cerciorar el abastecimiento de los bienes y servicios que demandan o necesitan las empresas con el objeto de satisfacer las necesidades de sus clientes, del mismo modo es la aplicación de estrategias y acciones en los métodos que llevan a cabo, como por ejemplo disminuir los riesgos en la medida que sea posible, aminorar los factores económicos, ambientales y políticos que podrían hacer que los proveedores no cumplan con los requerimientos, esto con la finalidad de que las operaciones de compra-venta sean consecutivas en la organización.

#### **Variable dependiente:**

Según Mincetur (2013) indica que la importación es la entrada lícita de bienes originarios de países externos con diferentes propósitos, en principio pueden ser de carácter lucrativo, es decir para revenderlos obteniendo una utilidad, pudiendo igualmente tener el objeto de ser utilizados de manera personal o propia, así como para fines industriales, entre otros que no estén restringidos por la ley general de aduanas.

### 2.3.2. Cuadro de Operacionalización

Variable(s)	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Obj.	Ítems	Técnica
INDEPENDIENTE  <b>Gestión de Proveedores</b>	Federación de Aseguradores Colombianos (2014) donde se manifiesta que la gestión de proveedores es un camino de sostenibilidad, de esta manera se entiende que son todos los procesos que se realizan para cerciorar el abastecimiento de los bienes y servicios que demandan o necesitan las empresas con el objeto de satisfacer las necesidades de sus clientes, del mismo modo es la aplicación de estrategias y acciones en los métodos que llevan a cabo, como por ejemplo disminuir los riesgos en la medida que sea posible, aminorar los factores económicos, ambientales y políticos que podrían hacer que los proveedores no cumplan con los requerimientos, esto con la finalidad de que las operaciones de compra-venta sean consecutivas en la organización.	Mencionada variable será medida por medio de la Elaboración del Plan de Gestión de proveedores.	Evaluación de las necesidades	Determinación de las necesidades de la empresa.	a)	1	Entrevista
				Priorizar las necesidades.		1.1	
			Realización de una lista de proveedores	Búsqueda de proveedores		2	
				Identificación de tipo de proveedor		5	
				Elaborar una base de datos de la cartera de proveedores.		3	
			Análisis de oferta de los proveedores	Envío de cotización escrita o virtual.		6	
Analizar las cotizaciones del Proveedor.	7 8						

				Relación precio- calidad		4	
			Establecimiento de criterios de selección	Determinar los criterios de selección		9	
			Certificación de los Proveedores	Solicitar certificación de los proveedores		10	
DEPENDIENTE	Según Mincetur (2013) indica que la importación es la entrada lícita de bienes originarios de países externos con diferentes propósitos, en principio pueden ser de carácter lucrativo, es decir para revenderlos obteniendo una utilidad, pudiendo igualmente tener el objeto de ser utilizados de manera personal o propia, así como para fines industriales, entre otros que no estén restringidos por la ley general de aduanas.	Mencionada variable será evaluada Mediante la cantidad de importación	Cantidad Importada	Cantidad de motocicletas importadas	c)		Análisis documental
<b>Importación de motocicletas</b>			Movimientos de las importaciones	Reporte de los movimientos acumulados por el importador	b)		

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.**

### **2.4.1. Técnicas de recolección de datos**

Los procedimientos técnicos que se utilizaron para la recolección de datos en el proyecto de investigación serán:

**Entrevista.** - Conjunto de preguntas realizadas hacia el responsable del área de compras tomada como muestra de la empresa Lima Motor SRL., con el fin de obtener información real sobre los objetivos que se siguen en el proyecto de investigación.

**Análisis Documental.** - Es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar información de las importaciones de motocicletas por parte de la empresa Lima Motor SRL.

### **2.4.2. Instrumentos de recolección de datos**

**Guía de entrevista.** - Es el instrumento de la técnica entrevista, consistió en formular un conjunto sistemático de interrogaciones trazadas, en una rúbrica, que están conexas a la suposición del trabajo y por ende a las variables e indicadores de investigación. Es un instrumento aplicado al gerente general de la empresa Lima Motor SRL. También se realizó una entrevista a especialistas, consistió en formular preguntas que estén relacionadas con las variables e indicadores de la investigación.

**Guía de Análisis Documental.** - Es el instrumento de análisis documental que permitió evaluar la documentación de las importaciones realizadas por la empresa Lima Motor S.R.L, las facturas de las compras realizadas a los proveedores del mercado chino y la extracción de información de base de datos de SUNAT, TRADE MAP, etc. Con la finalidad de constatar el contenido y la veracidad del mismo.

**Tabla 1****Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Técnicas	Instrumentos	Finalidad	Acciones
Observación	Guía de observación	Diagnosticar las características de la realidad problemática de la empresa LIMA MOTOR SRL	Este instrumento se aplicó en las instalaciones de la empresa LIMA MOTOR SRL.
Entrevista	Guía de entrevista	Describir el proceso de gestión actual de los proveedores de la empresa Lima Motor SRL.	Este instrumento se aplicó al responsable del área compras de la empresa LIMA MOTOR SRL
Análisis documental	Guía de análisis documental	Analizar los niveles de importación de la empresa Lima Motors SRL	Este instrumento se aplicó para recolectar información de la demanda de las importaciones de motocicletas, se busca extraer datos de la SUNAT, COMTRADE, y demás fuentes para representarlos de manera sintética y análisis en cuadros estadísticos.
Análisis documental	Guía de análisis documental	Plantear una propuesta que logre optimizar las importaciones a partir de la gestión de proveedores.	Este instrumento se aplicará para el diseño de la propuesta.

Elaboración: Propia

### **2.4.3. Validación y Confiabilidad de instrumentos**

Para validar los instrumentos de recolección de datos, se aplicó el caso de validez de contenido y se realizó por juicio de expertos dichos expertos fueron: Lic. Rocero Salazar Cesar Ricardo quien tiene el grado académico de MBA con una experiencia profesional de 8 años y labora como docente y Director de la escuela de negocios internacionales USS, el Licenciado Jean Michael Carrión Mezones quien tiene el grado de Magister, especialista en comercio y negocios internacionales con experiencia profesional de 7 años y 5 años de experiencia como docente, El Lic Marco Aragón Alvarado quien tiene el grado de Doctor con una experiencia de 25 años y es especialista en metodología de la investigación científica.

### **2.5. Procedimientos de análisis de datos.**

Se emplearán a modo de recolección de datos la entrevista, con su referente instrumento que es el cuestionario el cual estuvo dirigido al Gerente General de la organización Lima Motor SR.L. Asimismo una guía de análisis documental para la técnica de análisis documental con la finalidad de obtener información del acervo documentario. Los fundamentos serán coleccionados de la aplicación de los cuestionarios y guía de análisis documentales al gerente General de la empresa, y acervo documentario respectivamente. El procedimiento de la siguiente manera:

La muestra se define por el tamaño de la población de la presente investigación está conformada por el Gerente General, así como también el acervo documentario de las importaciones realizadas en el año 2017.

Ejecución de la entrevista y guía documental: El representante debe tener credibilidad, habilidad para realizar la verificación y análisis y contar con un buen respaldo institucional que admita reducir las riberas de potenciales resistencias. A la interrogación ¿De qué manera

la gestión de proveedores permitirá optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la “Empresa Lima Motor S.R.L.” del departamento de Lambayeque?

Procesamiento de la información recolectada. Estará en función a la metodología definida previamente, donde debe predominar un enfoque equitativo e imparcial a fin de evitar dificultades de manipulación en este trabajo. Requerimientos fundamentales para encausar información íntegra. Aseverar la independencia en el diseño, ejecución y análisis de entrevistas y guía de análisis documental, asegurando su integridad y su análisis.

Análisis de las deducciones de la atención de la entrevista y análisis documental. Se requiere independencia del poder de la institución que encomendó y/o financió el trabajo de la entrevista, no se debe ocultar información negativa. Se debe avalar la transparencia, integridad y consistencia práctica en el informe final, por ende, las derivaciones e investigaciones de las entrevistas y guía de análisis documental deben ser divulgados con carácter fiador y fructuosa mediante una táctica de notificación mutua.

Difusión de lo que resulta. Todas las personas que han contribuido y colaborado con la aplicación de los instrumentos de la investigación, tendrán acceso a los resultados de la misma. La divulgación debe ser extensa, despejada, pedagógica y tener accesibilidad, esto generará una potencial certeza para acciones ulteriores, como la realización de talleres de diagnósticos participativos y luego la implementación del plan de acción.

## **2.6. Criterios éticos**

En cuanto a los criterios éticos de la presente investigación han sido considerados los siguientes.

Respeto a las personas: Los colaboradores en esta investigación son estimados como agentes autónomos.

Credibilidad: Los resultados son reales por parte de los colaboradores a las cuales se les realizó las entrevistas.

Consentimiento informado: El Gerente General de la Empresa Lima Motor S.R.L, participante de esta investigación está de acuerdo con facilitar los datos que aportó para el desarrollo de la investigación. Así como los especialistas que brindaron su punto de vista con la finalidad de obtener información detallada con respecto a la gestión de proveedores y la optimización de importación de motocicletas.

## **2.7. Criterios de Rigor científico.**

Toda la información que se recogió para el proceso de la vigente investigación mediante los instrumentos de cada uno de las variables objeto de estudio, tienen la repleta confiabilidad y la verdad los mismos que se tomó para el desarrollo de la presente investigación.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Describir la situación actual de la gestión de los proveedores de motocicletas en la Empresa Lima Motor S.R.L.

Se realizará el análisis de la entrevista aplicada al gerente de la empresa Lima Motor S.R.L. para poder detallar la situación actual de la gestión de los proveedores de Motocicletas.

<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
<b>1. ¿Realiza Usted una lista de sus necesidades o requerimientos de motocicletas? Por favor justifique su respuesta</b>	Si eso es lo más importante si lo hacemos, revisamos la programación, miramos también las necesidades y requerimientos que tienen las motocicletas Los puntos más importantes que tenemos nosotros en cuenta mucho son el diseño, la calidad, año de fabricación, diseño, color.
<b>2. ¿La empresa Prioriza sus necesidades, como el tiempo de entrega, calidad de producto o volumen del producto? Por favor justifique su respuesta</b>	Si claro esos puntos son muy importantes porque una necesidad es dependiendo del cliente, lo que el cliente también requiere su calidad, teniendo en cuenta diseño y modelo del producto.
<b>3. ¿Cómo realiza la búsqueda de nuevos proveedores? ¿Cómo calificaría el trabajo que se realiza en cuanto a esta búsqueda?</b>	Normalmente lo realizamos por medio de Internet, es decir vía online. Sin embargo, para este producto no se ha realizado búsqueda de proveedores. Por lo general los proveedores de dicho producto provienen de China y como somos una empresa reconocida por el volumen de importación, muchas veces los proveedores vienen a nuestra empresa a ofrecernos sus ofertas.

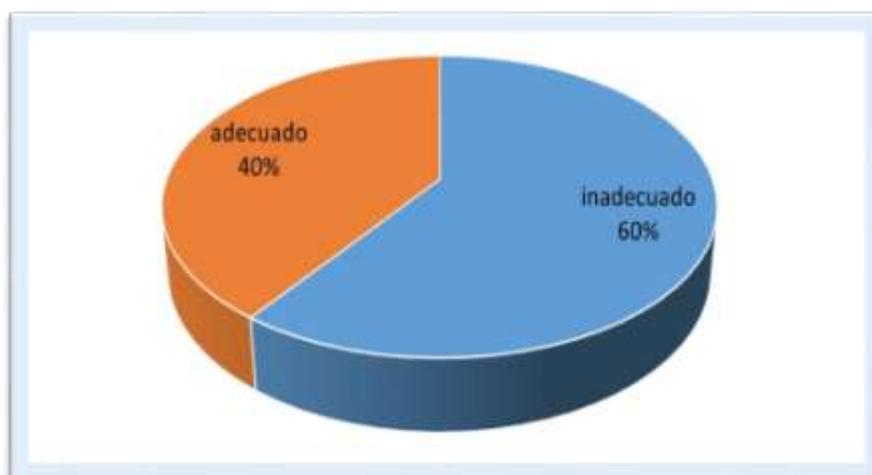
<p><b>4. ¿La empresa cuenta con una base de datos de proveedores?, ¿Qué tan efectiva es esta medida?</b></p>	<p>Si, Sin embargo, el registro es muy pobre pues en este instante contamos con dos proveedores que obtuvo de algunos contactos y espero ustedes puedan reforzarnos con su investigación</p>
<p><b>5. ¿Qué condiciones establece en sus cotizaciones con los proveedores, considera que el manejo de esta etapa de cotización es el adecuado? Justifique su respuesta.</b></p>	<p>Cantidad, precio, modelo. Diseño, año de fabricación, color.</p>
<p><b>6. ¿De qué manera solicita el envío de información sobre la cotización?</b></p>	<p>Mediante manera virtual, con información detallada del producto. Al momento que va a solicitar su cotización lo envía por un correo especificando todos los requisitos que usted requiere como por ejemplo el diseño y modelo, tomando como punto importante el precio, como primer paso a la negociación.</p>
<p><b>7. ¿Cada cuánto tiempo revisan las cotizaciones? ¿Cómo calificaría el manejo de ello?</b></p>	<p>Mensualmente, sobre todo, esta se maneja según el movimiento del mercado</p>
<p><b>8. ¿Cuáles son los aspectos que evalúa en las cotizaciones de los proveedores Motocicletas?</b></p>	<p>Lo más importante que vemos cómo le repito son las calidades, modelo y mucho el precio.</p>
<p><b>9. ¿Cuáles son los puntos críticos que considera en su negociación con los proveedores?</b></p>	<p>La puntualidad, calidad y volumen.</p>
<p><b>10. ¿Qué certificaciones requiere Usted de un proveedor de motocicletas para la importación?</b></p>	<p>Algunas de las certificaciones que se requieren son la de calidad como por ejemplo el Iso 9001 y el código Vin Lc4 de productor internacional. Cabe señalar que la empresa Yansumi Motor cuenta con las certificaciones que mencione anteriormente.</p>

**Tabla 2:**

*Valoración de la variable gestión de proveedores a partir de la entrevista dirigida al gerente de la empresa Lima Motor S.R.L*

Variable	Dimensión	Valoración
Gestión de Proveedores	Evaluación de las necesidades	Adecuado
	Realización de una lista de proveedores	Inadecuado
	Análisis de la oferta de proveedores	Inadecuado
	Establecimiento de criterios de selección	Inadecuado
	Certificación de los proveedores	Adecuado

Fuente: Gómez, J. (2014). *Gestión logística y comercial*. Madrid, España: McGraw Hill.  
Elaboración: Propia



**Figura 2:** Gestión de proveedores mediante la entrevista al gerente

**Fuente:** Guía de entrevista dirigida al gerente de la empresa Lima Motor S.R.L

**Nota:** Según la valoración de la variable gestión de proveedores a partir de la entrevista dirigida al gerente de la Empresa Lima Motor S.R.L, se pudo determinar que el 60% de las actividades realizadas en dicha empresa son inadecuadas, mientras que el 40% de las actividades son adecuadas.

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación de la entrevista se pudo valorar el manejo de la gestión proveedores la cual, por el mayor porcentaje de inadecuadas actividades, se infiere como inadecuada, esto refleja resultados de la tabla 1 que por lo general tiene un inadecuado Realización de cartera de proveedores, análisis de oferta con los proveedores y establecimiento de criterios de selección. Sin embargo, existe una adecuada evaluación de las necesidades ya que la empresa es consciente de ello, otro de las ideas claras de la empresa son las certificaciones con las que debe contar cada proveedor.

### **Entrevistas a los especialistas:**

Una vez analizado la situación de la empresa a través de la entrevista al gerente, se procedió a aplicar una entrevista a especialistas con experiencia en Logística e importaciones los cuales respondieron a un cuestionario de 10 preguntas necesarias para abordar el tema, mismos que se aplicaron de la siguiente manera:

Pregunta	Comentarios			
	Danna Jiménez Boggio	Mónica del Pilar Pintado Damián	Nilton Parra Nauca	Domel Vásquez Altamirano
1. ¿Considera que es importante la gestión de proveedores?	Lic. en Comercio y Negocios Internacionales y MBA	Mag. y Lic. En Comercio y Negocios Internacionales.	Lic. Negocios internacionales Bróker internacional.	Lic. en Ing Agroindustrial y comercio exterior Especialista en logística internacional.
	Definitivamente permite la evaluación de los mismos con la finalidad de minimizar costos y definir el mejor producto o servicio. En una empresa es importante la gestión de proveedores, porque para una importación se debe tener cuidado con la calidad del producto y la calidad no solo es en el producto final si no en todos los suministros que se pueda tener.	Si considero que es importante la gestión de proveedores ya que con ello podemos dar seguimiento a lo planificado con respecto a las personas o las empresas que nos están brindando productos o servicios.	Sí es muy importante porque la gestión de proveedores constituye un proceso fundamental dentro de una empresa ya que gracias a lo que ellos te proporcionan tú puedes otorgar a tus clientes el servicio o producto que ellos esperan. Si ellos realizan mal su labor tú también quedarás mal ante tus clientes.	Yo considero que sin gestión de proveedores y sin análisis de los mismos no puedes tener una operación o una compra exitosa. Tienes que saber con quién estas tratando, quienes son las personas que están involucradas y si la empresa es solvente para que pueda cumplir con tus pedidos.
2. ¿Qué criterios cree usted que se debe tener en cuenta para tener una	Las empresas deben tener en cuenta la homologación de proveedores que es una herramienta bastante importante donde se verifica la calidad del producto, tiempo de respuesta,	Uno de los criterios que se toma en cuenta cuando se evalúa a un proveedor, primero pueden ser el precio, muestra del producto	Negociación, Firma del contrato, Evaluación de la gestión de proveedores Ser capaz de evaluar de forma regular si debe	Básicamente saber que la empresa es, con que productos cuenta y si son competitivos, el costo que también influye muchísimo, la capacidad

<p><b>adecuada gestión de Proveedores?</b></p>	<p>servicio, post venta, riesgos de pago o crédito brindado</p>	<p>que quieres comprar, tiempo después de haber hecho el pago cuanto tiempo demora en proveerte lo que tú le has solicitado.</p>	<p>continuar con el mismo proceso de gestión de proveedores quizá se debe mejorar.</p>	<p>en cuanto a la eficacia de entregar los materiales en el tiempo indicado, la forma de pago y la calidad. Verificar con quien a trabajado la empresa proveedora y si ha tenido algún tipo de problema o no para minimizar riesgos.</p>
<p><b>3. ¿Cuál es la importancia respecto a la gestión de Proveedores para la importación de motocicletas?</b></p>	<p>La importancia es que puedes tener una mejor diversificación de proveedores y comparar a distintos proveedores para obtener mejores propuestas y minimizar costos</p>	<p>Es muy importante gestionar los proveedores para cualquier tipo de importación de productos ya que si tu no gestionas puede que en algún momento no tengas el producto, no haya la capacidad y eso te puede generar problemas, finalmente no vas a cumplir con tus clientes, entonces yo creo que es muy importante contar con una lista de proveedores.</p>	<p>La importancia de la gestión de proveedores reside en que puedes minimizar los riesgos de importación de tu producto ya que se pueden suscitar problemas en la distancia para el tránsito interno y externo del producto y otros problemas como en la calidad del producto.</p>	<p>La importancia radica en buscar proveedores que ofrezcan una oferta de importación diversificada que permita analizar de manera minuciosa el tema de conseguir los productos a un buen precio y sin dejar de lado la calidad de modo que se pueda generar mayor rentabilidad</p>

<p><b>4. ¿Opina que el abastecimiento de materiales e insumos por parte de los proveedores influye en los estándares de calidad exigidos en el producto?</b></p>	<p>Claro que sí, el producto final será de calidad siempre y cuando las materias primas e insumos cumplan con los requisitos de calidad.</p>	<p>Sí, yo creo que si uno exige productos de calidad el proveedor pues va a abastecer de lo que tu estas requiriendo y además el proveedor te pregunta que calidad necesita porque sabe que cada mercado es diferente</p>	<p>Sí influye si los proveedores hacen una correcta labor no generaría ningún problema para la empresa que será abastecida.</p>	<p>Totalmente tienen que influir mucho los estándares de calidad, en este caso las proveedurías que vienen hacer prácticamente tu materia prima o insumo para que realicen la producción y vendan un producto de calidad y buena performance.</p>
<p><b>5. ¿Usted piensa que una gestión óptima de proveedores permitirá optimizar las importaciones?</b></p>	<p>Sí, porque permite la evaluación de proveedores y la toma de decisiones. Si tengo insumos y materia prima de calidad por ende voy a tener un producto de calidad y el cliente va satisfacer la necesidad y por lo tanto va incrementar los volúmenes de pedidos.</p>	<p>Sí, porque si tienes una óptima gestión de proveedores obviamente vas a tener costos reducidos y esto va permitir que eso sea atractivo por los clientes, obviamente tu cliente va a estar contento siempre van a hacer sus pedidos por lo que tú vas hacer para ellos un proveedor.</p>	<p>Claro, porque sí realizo una correcta gestión de proveedores como empresa no tendré problemas con mis clientes ya que el abastecimiento del producto se realiza cómo el cliente y la empresa lo quiere; el correcto proceso de gestionar los proveedores generaría una buena relación entre el importador y exportador.</p>	<p>Claro, si no tienes una óptima gestión de proveedores no vas a poder evaluar los mismos de manera eficiente. Asimismo va a existir pérdidas de tiempo y de dinero.</p>

<p><b>6. ¿Sabe usted cuáles son los pasos que se deben dar para gestionar las compras de productos importados?</b></p>	<p>La empresa que regularmente es un área logística interno o área de compras, hay que realizar la verificación de los proveedores, solicitar cotizaciones de operadores logísticos, agente de aduanas, verificar los trámites para el ingreso de la mercancía al país</p>	<p>Primero se debería buscar a los proveedores en páginas o asistiendo a ferias o identificándolos bien, el área de compra es la que gestiona a los proveedores</p>	<p>En mi opinión Selección, evaluación, Negociación, Firma del contrato Tener claro las responsabilidades de ambas partes que tanto el proveedor como la empresa deberían llegar a un buen consenso para evitar a futuro un problema.</p>	<p>Seleccionar bien tu proveedor y verificar el producto que quieres traer como el precio, la calidad. También el trámite aduanero que depende de valor que se tenga, la nacionalización y la logística interna hasta el desembarque</p>
<p><b>7. ¿Cuáles son las herramientas de búsqueda de proveedores que usted conoce?</b></p>	<p>Las herramientas que utilizo para búsqueda de proveedores es: Kompass: Verifica a los proveedores Coface: analiza el riesgo comercial con una empresa</p>	<p>Buenos una herramienta que yo manejo para buscar proveedores es Alibaba, wish,</p>	<p>Directorios de Directorio de la Sunat a través de herramientas de inteligencia comercial, Alibaba</p>	<p>Las ferias son muy eficaces como por ejemplo Expomotos donde se reúnen diferentes clientes de diversas partes del mundo dedicados a este sector de vehículos automotores menores. Así como Alibaba que es una página utilizada comúnmente</p>
<p><b>8. ¿Cuál es su opinión con respecto a la búsqueda de proveedores de motocicletas y como identificar si</b></p>	<p>Se debe de tomar en cuenta diferentes factores como modelo, diseño, colores, etc. Se identifican si son confiables de acuerdo al record y/o valoraciones, así como los comentarios emitidos por sus clientes y con las paginas</p>	<p>Los proveedores se ubican a una considerable distancia, por ende deben de ser analizados para evitar algún riesgo de estafa y básicamente podemos identificar si son confiables a través de</p>	<p>Considero que se deben de tener relaciones comerciales y personal capacitado para búsqueda de proveedores ya que estos se encuentran en otra parte del mundo por lo que se se torna</p>	<p>Tienes que ver la tendencia, el año de fabricación, que haya una innovación en el producto, de modo que sea agradable para el cliente</p>

<b>son confiables?</b>	especializadas como las mencionadas	las valoraciones y comentarios.	difícil ir a comprobar a la empresa y concretar el negocio,	
<b>9. ¿Existirá algún modelo o metodología para realizar una buena gestión de proveedores?</b>	En este caso la homologación de proveedores, poder establecer con quien vas a trabajar hay que hacer alianzas estratégicas con ellos, cuando no somos productores.	Bueno si el modelo que más se utiliza es el cribas que son criterios de selección luego que se hace una ponderación y se elige al proveedor que obtiene el puntaje más alto	Sí, debe existir una metodología muy buena para la correcta gestión de proveedores por ejemplos hay entidades que brindan una interesante metodología	Si, existe una matriz en la que vas ponderando según los criterios de selección y el que obtenga mayor puntaje es el proveedor elegido.
<b>10. ¿Cree usted que realizar un seguimiento de la gestión de compras permita obtener una buena gestión de proveedores?</b>	Sí, todos procesos como en la administración se hace una planificación hay controles, seguimientos, porque es probablemente te estén engañando y todo proceso de administración necesita un monitoreo.	Si hacer un seguimiento a todo creo que ayuda mucho, porque vez que cosas debes mejorar y que medidas correctivas debes emplear.	Sí se debe realizar el seguimiento para medir de forma regular si la gestión de proveedores es eficiente.	Considero que se debe dar un seguimiento continuo del proceso de compra para controlar y evaluar si se debe de seguir trabajando o no con el mismo proveedor

Según la recopilación de datos obtenidos de especialistas, estos proporcionarán información que refuerce el diagnóstico, así como la propuesta de la investigación.

### **ANALISIS FODA**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
1. Marca posicionada en el mercado 2.- Capacidad financiera 3.- Minimizar costos logísticos internos	1.- Vías de comunicación adecuadas para transporte rápido y seguro del producto. 2.- Respaldo de entidades que te brindan asesoramiento comercio exterior.
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
1. Carencia de cartera de proveedores 2. Falta de un Área logística 3. Poca comunicación con sus proveedores. 5. Carencia de recurso humano especializado en el área de compras.	1.- Competencia 2.- Variaciones en los costos de producción debido a la inflación. 3.- Cambios en los estándares de calidad 4.- Políticas entre estados que afecten el ingreso de productos Importables.

### **3.2. Identificar el abastecimiento de Motocicletas por parte de proveedores de acuerdo a los estándares de calidad exigidos.**

La empresa Lima Motor S.R.L. se abastece de motocicletas obtenidas de proveedores que pueden ser fabricantes directos o empresas intermediarias las cuales ofrecen sus productos a empresas importadoras que tienen como finalidad comercializar y distribuir estos productos, como es el caso de la empresa Lima Motor S.R.L, que importa las motocicletas para venderlas y distribuirlas al por menor y mayor.

De acuerdo a lo recopilado en el análisis documental se pudo determinar lo siguiente:

**Tabla 3:**

*Cantidad abastecida*

Cantidad Abastecida	Proveedor
46 UND	Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd
112 UND	Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd
252 UND	Chongqing Zongwo Vehicle Industry Co., Ltd
84 UND	Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd
114 UND	Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd
70 UND	Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd
<b>678 UND</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: *Análisis de las DAM de importación*

**Interpretación:** De acuerdo al análisis documental se pudo determinar que la empresa ha sido abastecida con un total de 678 unidades físicas en el año 2018 de las cuales 46 UND, 112 UND, 84 UND, 114 UND Y 70 UND fueron abastecidas por el proveedor chino Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,LTD el cual fue buscado por la empresa a través del internet y las 252 UND restantes fueron abastecidas por la fábrica llamada Chongqing Zongwo Vehicle Industry Co., LTD, el cual fue un proveedor recomendado. Esto refleja que la empresa tan solo ha tenido contacto con dos proveedores mostrando carencia en la cartera de proveedores. Asimismo, en la tabla 2 se puede observar que la empresa en su gran mayoría ha trabajado con un solo proveedor, ya que con el otro proveedor la empresa ha realizado una sola importación, esto manifiesta deficiencia en la evaluación de sus proveedores ya que en la última importación volvió a comprarle al proveedor con el que inicio su primera importación del año 2018.

### 3.3. Analizar las importaciones de la empresa Lima Motor S.R.L.

**Tabla 4:**

*Reporte de movimiento de importaciones acumulado por el importador*

Item	Importador	Mes	Unidades Comerciales	País	FOB \$	CIF \$
1	20531497741 - Lima Motor S.R.	Abril 2018	46 unid	CHINA	47,090.00	49,770.87
2	20531497741 - Lima Motor S.R.	Enero 2018	112 unid	CHINA	79,620.00	84,323.74
3	20531497741 - Lima Motor S.R.	Febrero 2018	336 unid	CHINA	196,206.80	210,189.71
4	20531497741 - Lima Motor S.R.	Mayo 2018	184 unid	CHINA	214,650.00	222,552.86

**Fuente:** Sunat 2018

#### INTERPRETACIÓN

Según la información mostrada en la tabla 3, la cual se obtuvo del análisis documental proveniente de las DAM, N° **136562, 038839, 071240, 064278, 217506 y 217787** de las importaciones de la empresa Lima Motor S.R.L, se pudo verificar que la empresa solo ha importado cuatro veces en lo que va del año, la primera importación ha sido realizada en Abril de 2018 adquiriendo una cantidad de 46 unidades provenientes de china con un valor FOB de 47, 090.00 USD, la segunda importación ha sido realizada en enero de 2018 adquiriendo una cantidad de 112 unidades provenientes de china con un valor FOB de 79, 620.00 USD; la tercera importación se realizó en febrero de 2018 adquiriendo una cantidad de 336 unidades provenientes de china con un valor FOB de 196, 206. 00 USD y la cuarta importación que fue realizada en mayo de 2018 adquiriendo una cantidad de 184 unidades provenientes de china con un valor FOB de 214, 650.00 USD. Además, se puede observar en la Tabla en casi las cuatro importaciones el proveedor es el mismo lo que determina que se ha evaluado poco al otro proveedor y también carece de una cartera de proveedores.

### **3.4. Plantear una propuesta que logre optimizar las importaciones a partir de la gestión de proveedores.**

#### **3.4.1. Propuesta**

##### ***3.4.1.1. Objetivos de la propuesta:***

##### ***3.4.1.2. Objetivo General:***

Plantear una propuesta para optimizar las importaciones proyectadas a partir de la gestión de proveedores.

##### **3.4.1.3. Objetivos Específicos:**

- a) Describir estrategias de Búsqueda de proveedores para la adquisición de Motocicletas.
- b) Diseñar una ficha de cotejo con las características necesarias para evaluar el producto.
- c) Diseñar una plantilla de registro para los proveedores.

#### **3.5. Diagnóstico:**

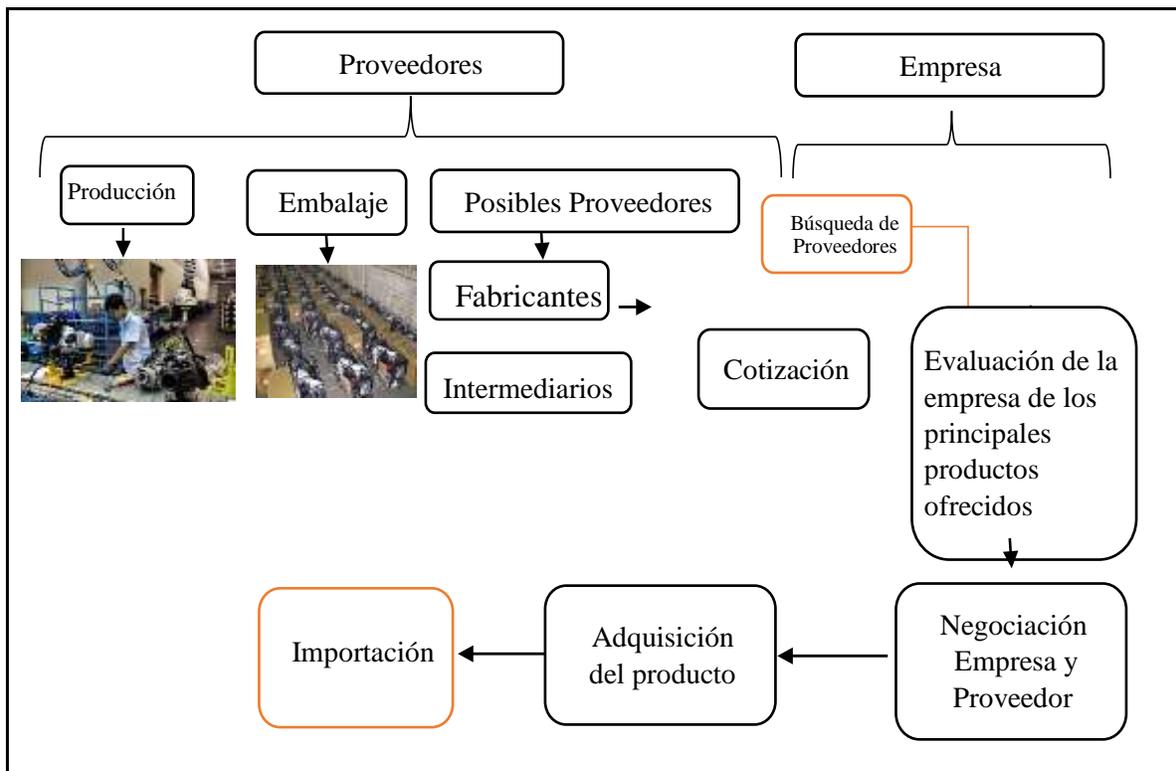
Según los resultados anteriormente analizados se pudo determinar que la empresa, considera características válidas del producto sin embargo esta es aplicada por juicio propio del gerente reflejado a través de su experiencia, así mismo se pudo determinar que en la empresa existe la ausencia de búsqueda de proveedores y homologación de los mismos, teniendo problemas en las ordenes de entrega por falta de compromiso del proveedor y problemas en cuanto a buscar otras posibilidades que permitan a la empresa generar una mayor rentabilidad, importando en mayor cantidad y calidad.

A todo ello la propuesta va dirigida a plantear alternativas básicas para la elección del mejor proveedor con la finalidad de contar con registros adecuados, personal para la búsqueda de proveedores, criterios de selección empleando herramientas para una buena toma de decisiones.

Para poder determinar estrategias es de suma importancia tener claras las estrategias mediante los procesos que realiza la empresa misma que se encuentra representada por un flujograma que se muestra a continuación:

### 3.6. Flujograma de la gestión de proveedores para la importación

En la siguiente figura se presentará un flujograma de la gestión de proveedores, dicho diseño sirve como una guía para las estrategias de la empresa.



**Figura 3:** Flujograma de la gestión de proveedores para la importación

*Elaboración:* propia

Fuente: Análisis de las entrevistas a expertos, 15 de octubre del 2018.

El flujograma de la gestión de proveedores para la importación nos muestra las etapas del proceso resaltando la búsqueda de proveedores la evaluación la cual se encuentra conformada por criterios, los cuales dan paso a la negociación y posterior adquisición para la importación.

### 3.7. Búsqueda de proveedores:

La búsqueda de proveedores es un factor muy significativo para la adquisición de productos ya que mientras mayor sea la cantidad de proveedores con los que se cuente, la continuidad de importación y el volumen adquirido será mayor

Como posibles opciones de búsqueda se cuenta con lo siguiente:



*Figura 4. Buscador Alibaba*

*Fuente:* <https://www.fool.com/investing/2017/07/12/alibaba-group-holding-ltd-buy-at-the-high.aspx>

Nota: Mediante este buscador se pueden encontrar proveedores de motocicletas



*Figura 5. Superintendencia nacional de Aduanas y de administración tributaria*

*Fuente:* <http://www.sni.org.pe/category/reporte-legal/instituciones/sunat/>

Nota: Mediante el directorio que presenta Sunat se puede encontrar proveedores de motocicletas, con los cuales se podrían generar posibles negociaciones.



**Figura 6.** Directorio de empresas

Fuente: <https://pe.kompass.com/>

Nota: Directorio para verificar a los proveedores.

Además otra de las formas de búsqueda de proveedores es concurrendo a ferias que se realizan para reunir a diferentes empresas que muestran sus productos, en este caso podría mencionar a una feria realizada en Lima llamada “EXPOMOTO AAP” donde podrán encontrar diversos productos relacionados al rubro automotriz, además el ingreso a la feria es gratis otra forma es ir al mismo lugar donde se producen dichos productos. Otra de las ferias es CANTON una de las más grandes de todo el mundo donde se da un despliegue comercial de exhibición, además se abren muchas ventanas a futuros compradores.

**Presupuesto:**

**Tabla 5:** Presupuesto para búsqueda de proveedores

Actividad		Materiales	Sub total s/.
Búsqueda de proveedores mediante la web	-	Computadora	- s/. 1200
	-	Internet	- s/. 90
	-	Personal de búsqueda	- s/. 1000
Búsqueda de proveedores directamente en el lugar (feria Expomotos-Lima)	-	Pasajes a Lima	- s/. 200
	-	Otros gastos	- s/. 300
	-	Personal de búsqueda	- s/. 1000
<b>Total</b>			<b>s/. 3790</b>

Elaboración: propia

En la tabla N° 5 se puede observar el presupuesto que se necesita para realizar una eficiente búsqueda de proveedores con el objeto de obtener un abanico y/o una mejor cartera de proveedores de tal manera que exista una lista considerable de los mismos esto conlleva a tener mayor oportunidad de análisis en cuanto al costo- beneficio que ofrecen los diversos proveedores.

### 3.8. Criterios de selección:

Para poder definir bien los criterios de selección es necesario una plantilla ajustada a una ficha de cotejo de tal manera que se pueda a partir de ella evaluar a cada proveedor tras la cotización para ello es necesario que la empresa cuente con una plantilla para poder realizar la cotización.

**Tabla 6.** *Criterios de selección de proveedores*

Empresa: Contacto: Número de contacto:		
partida Arancelaria: 0910100000		
Características	Cumplimiento	
	NO	SI
Precio		x
Calidad	x	
Garantías		x
Plazos de entrega		x
Formas de pago	x	
Prestigio de empresa		x

*Elaboración propia*

De acuerdo con la tabla número 10 mediante esta plantilla se tomarán en cuenta en las características físicas del producto.

### 3.9. Registro de proveedores:

Una vez ubicados los posibles proveedores estos son pasados a una base de datos mediante el cual se debe contar con la siguiente plantilla:

**Tabla 7: Registro de proveedores**

Producto: Motocicletas						
Empresa	Contacto	Número de Contacto/ Correo de contacto	Ubicación	Prestigio de la empresa	Calidad	Plazo de entrega
Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd	Chan Kwong Kwan	+86 16233482045	Chongqing	Buena	Buena	33 días
Daelim Motor Co. Ltd.	Gangjun Koung	82-55-239-7569	Corea del Sur	Buena	Buena	29 días
Kawasaki Heavy Industries Motorcycle & Engine	Chan Kwong Kwan	0086-1590-23456-50	Japon	Muy Buena	Muy Buena	26 días
Moto Vespa S.A.	Jesús Zuñiga	+86 16233482045	España	Muy Buena	Muy buena	19 días
Cooper Motorcycles	Juan Manual Hernandez	+1 780-436-7823	Mexico	Regular	Buena	9 días
Henan Zipstar Motor Tricycle Manufacturing Co.,Ltd.	Johnny Jang	0086 152259 11240.	Xinxiang	Regular	Regular	30 días

*Fuente: Sunat*

*Elaboración propia*

Mediante esta platilla se tendrá en cuenta las capacidades de las empresas proveedoras con la finalidad de poder adquirir en su conjunto las cantidades necesarias para la importación ya que por lo general dichas empresas no cumplen con los criterios suficientes para importar por ende es necesario tomar en cuenta a otras empresas proveedoras para no tener pérdidas o estancar la comercialización de los productos, Además sólo se incluirán proveedores cuyos productos sean los adecuados ello para su posterior evaluación

### **3.10. Evaluación:**

Para la evaluación de los se deberá de considerar distintos puntos de selección del producto, el precio, el volumen y los posibles costos de adquisición del producto lo que ayudará a tomar una buena decisión:

**Tabla 8:** *Ficha de evaluación de proveedores*

<b>Proveedores</b>	<b>Calidad</b>	<b>Garantías</b>	<b>Plazo de entregas</b>	<b>Formas de pago</b>	<b>Prestigio de empresa</b>
Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd	Buena	<b>20 días días</b>	<b>33 días</b>	<b>Pago directo</b>	<b>Buena</b>
Kawasaki Heavy Industries Motorcycle & Engine	<b>Muy buena</b>	<b>15 días</b>	<b>26 días</b>	<b>Pago anticipado</b>	<b>Muy buena</b>
Moto Vespa S.A.	Muy buena	<b>8 días</b>	<b>19 días</b>	<b>Carta de crédito</b>	<b>Muy buena</b>
<b>Resultado Final</b>					

*Elaboración propia*

**Presupuesto total de la propuesta:**

**Tabla 9:** *Presupuesto total*

Estrategia	Subtotal
Búsqueda de proveedores	3790
Criterios de selección	0
Registro de proveedores	0
Evaluación	0
<b>TOTAL</b>	<b>3790</b>

*Elaboración propia*

## IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### Discusión 1.

De acuerdo al resultado conseguido en cuanto al primer objetivo que es Analizar la situación actual de la gestión de los proveedores de motocicletas se pudo determinar que la gestión de proveedores en la empresa Lima Motor S.R.L. es deficiente; a partir de una valoración de la entrevista realizada al gerente general de la empresa quien realiza las compras según su experiencia y de manera deliberada, permitiendo obtener un valor porcentual mediante estimación del 60% como inadecuado, esto determinado por factores tales como la variedad de proveedores para una mejor cotización, encontrando que en la empresa se ejecuta actividades comerciales con un solo proveedor, siendo prolijo el registro del otro proveedor con el que tiene poca relación, por otro lado el gerente mencionó que si realizan la búsqueda de sus proveedores mediante la web sin embargo esto no se muestra en su registro de proveedores puesto que en los movimientos de importación se pudo verificar que sólo se cuenta con dos proveedores, lo que hace que esta respuesta sea contradictoria. Siendo un caso similar a los problemas que se encontró en la investigación de (Vásquez, 2015), quién determinó que el principal problema de la empresa PASAMANERÍA S.A es la carencia de efectividad en sus proveedores, mencionando también que las compras se realizan de manera deliberada sin ninguna aprobación previa esto ha llevado a que muchas veces se compren materiales innecesarios

### Discusión 2

De acuerdo a la entrevista el Gerente toma en cuenta los siguientes criterios de evaluación: el volumen, el diseño y el modelo sin embargo el enfoque que muestra es muy relativo ya que en la empresa no se evidencio un modelo para la gestión de proveedores de modo que no se realiza

una adecuada selección y evaluación de los mismos trayendo consigo malas decisiones en el proceso de compra acarreado como consecuencia el aplazamiento en la comercialización de los productos importados, En cuanto al análisis del producto según lo que revela el gerente de la empresa, se toma en cuenta el año de fabricación, diseño, color y modelo, además del precio siendo este un elemento transcendental para dar marcha a la negociación, los cuales darán paso a tomar en cuenta puntos críticos en cuanto el volumen y/o abastecimiento, la calidad y puntualidad, ello hace referencia a lo descrito en la investigación de (Osorio, 2014), quien hace referencia que para la administración y gestión de proveedores se tiene que dar un desarrollo más profundo de los períodos de elección y de valoración de proveedores y como segundo concluye que se debe tener en cuenta los aspectos operacionales en la venta de las mercancías, los cuales van más allá del proceso de adquisición puesto que admite tomar una mejor disposición al momento de elegir un proveedor.

### Discusión 3

En cuanto a la certificación según el gerente toma en cuenta con gran valor las certificaciones, una de ellas es el Iso 9001 que garantiza la calidad y el otro el código VIN LC4 de fabricante mundial, todo ello certifica los altos atributos y buenas prácticas para la elaboración de los vehículos automotores menores. Posterior a la evaluación se pudo realizar una entrevista a 5 especialistas sobre logística e importación, siendo la primera la Magister Mónica del Pilar Pintado Damián, quien reafirma sobre la importancia de los certificados de calidad para adquirir un producto, asimismo considera que el proveedor abastece según la calidad que el cliente requiera ya que cada mercado es diferente, también menciona que es importante gestionar los proveedores para cualquier tipo de operación ya que si no se gestiona adecuadamente puede darse

que no tengas el producto, que no haya la capacidad y eso puede generar problemas puesto que no se va a cumplir con los clientes, además recomendó usar las páginas web como parte de búsqueda de proveedores quienes proporcionarán información mediante cotización, para lo cual expuso que es el área de compras quien gestiona a los proveedores, por otro lado en la entrevista realizada a la licenciada y Máster Business Administration Danna Jiménez Boggio, indica que las empresas deben de tomar en cuenta la homologación de proveedores ya que es una herramienta bastante importante donde se verifica la calidad del producto, tiempo de respuesta, servicio, post venta, riesgos de pago o crédito, asimismo refiere que si se realiza una óptima gestión de proveedores va a permitir una adecuada evaluación de los mismos y una mejor toma de decisiones por ende se va a obtener productos de calidad y el cliente estará satisfaciendo sus necesidades de modo que se van a incrementar los volúmenes de pedidos , Además recomendó el uso de buscadores especializados como el Kompass que verifica a los proveedores y el Coface que analiza el riesgo comercial de una empresa. La licenciada y Bróker Internacional Nilton Parra señaló que se deben de tener relaciones comerciales y personal capacitado para búsqueda de proveedores ya que estos se encuentran en otra parte del mundo por lo que se torna difícil ir a comprobar a la empresa y concretar el negocio, recomendó además evaluar de forma regular si se debe continuar con el mismo proceso de gestión de proveedores o quizá se deba mejorar; Finalmente el Ing. Agroindustrial y comercio exterior y especialista en logística internacional Domel Vásquez Altamirano, hace alusión de la importancia en cuanto al costo y la entrega de los materiales en el tiempo indicado, por otro lado recalcó la importancia en buscar proveedores que ofrezcan una oferta de importación diversificada que permita analizar de manera minuciosa el tema de conseguir los productos al mejor costo y sin dejar de lado la particularidad esto con el objeto de generar mayor rentabilidad, asimismo recomendó verificar con quien ha trabajado la

empresa proveedora y si ha tenido algún problema o no esto con la finalidad de minimizar riesgos de modo que se dé una óptima transacción.

#### Discusión 4:

En cuanto al segundo objetivo identificar el abastecimiento de Motocicletas por parte de proveedores de acuerdo a los estándares de calidad exigidos. Este pudo ser identificado mediante el registro DAM, N° Declaración: 136562; N° Declaración: 038839; N° Declaración: 071240 N° Declaración: 064278; N° Declaración: 217506 y N° Declaración: 217787 el cual (SUNAT, 2017), menciona que este formato diseñado por Aduanas es necesario para poder consignar las entradas y salidas de productos del país, por ende el abastecimiento a la empresa es considerable y se pudo observar un incremento de 112 unidades en el mes de enero a 184 unidades en el mes de mayo, sin embargo este volumen abastecido ha sido adquirida a la misma empresa, manifestando que no existió una mayor búsqueda de proveedores sino que solo se enfocaron en uno solo el cual es Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd., demostrando también que la empresa Lima Motor efectúa sus compras de manera premeditada sin seleccionar ni evaluar a sus proveedores lo que ha conllevado a que la empresa sea abastecida de manera incorrecta por su único proveedor de la misma forma se han realizado solo cuatro operaciones en lo que va del año frenando las adquisiciones y por ende la comercialización de los productos importados. Por otro lado, el volumen abastecido a pesar que sea considerable este no es lo suficiente para poder cumplir con los pedidos. Por consiguiente los problemas son originados por la ineficiencia en la gestión de los proveedores de materias primas, lo que impacta directamente con la productividad, debido a lo manifestado se realizó un plan de homologación de los proveedores, con la propósito de asegurar el abastecimiento de la materia prima cumpliendo con los estándares de calidad requeridos, esto referido por Asencio

y Rivera (2011), razón por la cual se ha estimado esta investigación, ya que fundamenta la importancia de una adecuada gestión con los proveedores.

#### Discusión 5

Por otro parte el tercer objetivo que es analizar las importaciones de la Empresa Lima Motor S.R.L, este pudo ser examinado mediante la adquisición de motocicletas mencionado anteriormente lo que ha llevado a realizar solo cuatro importaciones con las cantidades de 46, 112, 336, 184 unidades adquiridas por la empresa Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd misma que ha sido frenada por no obtener una mejor oferta en las formas de pago de su proveedor, además de una deficiente gestión en las compras lo que ha obstaculizado nuevas opciones para seguir efectuando las adquisiciones de una manera óptima, atendiendo a la demanda de los clientes estas importaciones fueron realizadas en abril, enero, febrero y mayo de 2018 respectivamente, siendo las únicas en lo que va del año del producto motocicletas, por lo que se llega a inferir que es necesario un buen manejo de los proveedores con la finalidad de no estancar las adquisiciones y por ende la comercialización de los mismos creando valor en la organización, ello es afirmado por (Espino, 2016), el cual determinan que la implementación de herramientas tecnológicas y de técnicas especializadas en la dirección de adquisiciones son aptos de crear valor en la organización y el tipo de importación en este caso es indirecta mencionado por Sunat (2017), es necesario tener una continuidad mediante una buen manejo de los proveedores ya que sin importación no existe comercialización y viceversa.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

Mediante los resultados se permitió concluir que la gestión actual de proveedores se viene realizando 60 por ciento de actividades inadecuadamente y el 40 por ciento adecuado, presentando como problemas más notorios, los dos únicos proveedores que se muestran en el registro de movimientos de importación de los cuales sólo se emplearon los servicios de una empresa que en esta caso es Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.,Ltd, mientras tanto se pudo determinar la forma relativa del gerente en el momento de examinar las cotizaciones asumiendo mayores riesgos en la compra y venta de dichos productos, de tal manera que estos malos manejos han conllevado al estancamiento de la importación de motocicletas siendo necesario una propuesta basada en estrategias concisas reforzadas en entrevistas a los especialistas con amplia experiencia en el tema de investigación.

Por consiguiente, en cuanto a los volúmenes adquiridos estos han sido tan solo cuatro cantidades de 46, 112, 252, 84 y 114 unidades a un solo proveedor Chongqing Liyang Jlayu Motorcycle Co.Ltd., el cual actualmente no está siendo eficaz para la empresa importadora razón por la cual se han paralizado las importaciones, además no existe una comparación con otros proveedores que ofrezcan diferentes ofertas de modo que permitan una mejor toma de decisiones. Por lo que se hace evidente la mala gestión ya que al perder al proveedor la cantidad de motocicletas importadas y la comercialización se han paralizado.

Se concluye que la importación se ha realizado en cuatro ocasiones en abril, enero, febrero y mayo de 2018, siendo importadas las cantidades de motocicletas de 46, 112, 336, 184 unidades adquiridas de la misma empresa como lo mencionado anteriormente, además cabe señalar que

el hecho de dejar de trabajar con la única empresa proveedora ha frenado las importaciones y por ende la comercialización, demostrando a cabalidad el mal manejo de la gestión de proveedores.

Por último, las estrategias se encuentran direccionadas hacia la búsqueda del registro y evaluación de proveedores, acciones que poseen un valor general de 3790 soles divididos en búsqueda de proveedores mediante directorio de Sunat, Kompass, Coface y Alibaba, además se diseñó una ficha de evaluación de producto el cual toma como puntos a tener en cuenta el año de fabricación, modelo, color y certificaciones correspondientes. Finalmente se diseñó una plantilla de registro con las capacidades de abastecimiento de cada proveedor, precios y los plazos de entrega los cuales permitirán evaluar a cada proveedor para una buena toma de decisiones además de una adecuada negociación que pueda beneficiar a ambas partes.

## **5.2. Recomendaciones**

En alusión a minimizar el coste se recomienda ejecutar revisiones de las guías de importes y de los proveedores para comparar con los costes periódicos de las operaciones realizadas, igualmente, se debe perseguir un proceso en abastecimiento desde el momento inicial que es la búsqueda de proveedores hasta la elección de las mismas, además de realizar una comparación entre uno y otro para visualizar en cuanto se puede beneficiar la empresa respecto a precio, plazos de entrega, medios de pagos y garantías; de acuerdo a estos criterios y tomando en cuenta lo que sus clientes demandan podrá realizar la elección correspondiente, logrando reducir sus costos y aumentar la productividad, lo que fortalecería a una correcta gestión proveedores.

Por consiguiente se recomienda darle mayor importancia al área de compras y respetar los lineamientos en las funciones sin confundirla con una área administrativa, de mismo modo

debería de realizar controles periódicos y concretos sobre la gestión de compras desde el momento en que se da las órdenes de compra hasta el recibimiento de los productos por el almacenero, también es de suma importancia verificar la entrega de los mismos al área de producción, sobre todo la organización tendría que realizar un diagnóstico de actividades, un flujograma de procesos y establecer tiempos concisos para reducir tiempo.

Se recomienda realizar controles mensuales a los proveedores y mercadería, de modo que la demanda sea atendida en condiciones óptimas, esto permitir determinar y/o analizar que el indicador que se ha tomado es el correcto o si se puede mejorar.

Del mismo modo se recomienda realizar de forma mensual entrevistas a los clientes con el objetivo de saber cuál es su experiencia de compra y que a través de su opinión se alcance conocer las debilidades o las insatisfacciones que tienen, gracias a la información obtenida de primera mano se podrían planificar mejoras, aplicando herramientas de solución sobre los lineamientos, como por ejemplo capacitaciones a los representantes encargados de proveer, recibir y entregar las mercancías.

Se recomienda desarrollar programas de asesoría y/o capacitaciones a los trabajadores que forman parte del área de compras de modo que realicen sus actividades de manera eficiente logrando mejores resultados para la empresa Lima Motor S.R.L.

El mencionado trabajo de investigación se desarrolló con el anhelo de encontrar mejoras continuas a través de futuros investigadores que muestren interés en el mismo lineamiento, puesto que se recomienda que los que manifiesten interés en la investigación consigan complementar la propuesta diseñada para perfeccionar la gestión de proveedores, cabe rescatar que también sería aún más recomendable que se hagan cotejos entre los resultados arrojados de modo que se pueda implementar un proceso de optimización.

## VI. REFERENCIAS

- Aap. (2017). aap.org.pe. Obtenido de aap.org.pe:  
[http://aap.org.pe/estadisticas/importaciones\\_vehiculos\\_nuevos/imp-2017/](http://aap.org.pe/estadisticas/importaciones_vehiculos_nuevos/imp-2017/)
- Aap. (2017). Boletín Informativo 103. Asociación Automotriz del Perú . Obtenido de  
<http://aap.org.pe/boletin-aap/aap-2017/>
- Abt, C. A., Acosta, C. G., Gallegos, A. P., & Torres, L. A. (2016). Gestión de riesgo para la cadena de suministro de neumáticos de auto y camioneta de Michelin del Perú. (Tesis de Maestría), Universidad ESAN, Lima. Obtenido de  
[http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/501/2016\\_MASCM\\_14-4\\_08\\_RE.pdf?sequence=1](http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/501/2016_MASCM_14-4_08_RE.pdf?sequence=1)
- Álvarez, M. R. (2013). Formulación de un plan de negocios para la importación de repuestos y accesorios para motos en la empresa EXPOMOTOS y comercializar en la ciudad de Loja período 2013-2014. (Tesis de Licenciatura), Universidad Internacional del Ecuador, Loja. Obtenido de  
<http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/600/1/T-UIDE-0550.pdf>
- Calvo, M. E. (2013). Propuesta de modelo de gestión del proceso de compras internacionales en astilleros. Caso: COTECMAR. (Tesis de Maestría), Universidad Tecnológica de Bolívar, Cartagena. Obtenido de <http://biblioteca.unitecnologica.edu.co/notas/tesis/0064868.pdf>
- Casanoves. (2012). Compras y aprovisionamiento. Universidad de Barcelona Virtual, Barcelona. Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/03/compras-y-aprovisionamiento.pdf>
- CPA, C. (s.f.). departamentolatino.com. Obtenido de <http://departamentolatino.com/la-calidad-de-productos-y-la-gestion-de-calidad-en-china/>
- ESAN, U. (23 de Junio de 2016). Universidad ESAN. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/el-proceso-de-evaluacion-de-proveedores/>
- Espino, E. J. (2016). Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. (Tesis de Licenciatura), Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Obtenido de  
[http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016\\_Espino\\_Implementacion\\_de\\_mejora\\_en\\_la\\_gestion\\_compras.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2459/1/2016_Espino_Implementacion_de_mejora_en_la_gestion_compras.pdf)
- Federación de Aseguradores Colombianos. (2014). Informe de sostenibilidad del sector asegurador colombiano. Obtenido de Fasecolda:  
[http://www.fasecolda.com/files/2714/4535/0623/Informe\\_de\\_sostenibilidad\\_del\\_sector\\_asegurador\\_colombiano\\_2014\\_I.pdf](http://www.fasecolda.com/files/2714/4535/0623/Informe_de_sostenibilidad_del_sector_asegurador_colombiano_2014_I.pdf)
- Freedonia. (2017). freedoniagroup.com. Obtenido de <https://www.freedoniagroup.com/World-Motorcycles.html>
- Gestión. (2017). gestion.pe. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/expomoto-le-mercado-motocicletas-139452>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill. Obtenido de  
<https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbXNjb250YWw1cmlhcHVibGljYTk5MDUxMHxneDo0NmMxMTY0NzIxNzliZmYw>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación - Sexta Edición. México: Mc Graw Hill. Obtenido de  
[https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodologc3a3c2ada\\_de\\_la\\_investigac3a3c2b3n\\_-sampieri-\\_6ta\\_edicion1.pdf](https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodologc3a3c2ada_de_la_investigac3a3c2b3n_-sampieri-_6ta_edicion1.pdf)
- Huamán, N., & Uriarte, L. S. (2017). Gestión de proveedores para incrementar la exportación de jengibre al mercado de Colombia de la “empresa de productos agrícolas internacionales JAVI - COFFE E.I.R.L. (Tesis de Licenciatura), Universidad Señor de Sipán, Chiclayo - Perú.

- Jordán, D. M. (2013). El sistema gestión BASC y su incidencia en las importaciones de la empresa MEGAPROFER S.A.de la ciudad de Ambato en el año 2012. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/3650/1/TMAF002-2013.pdf>
- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). Comercio y Marketing Internacional. México: Cengage Learning Editores. Obtenido de [http://www.academia.edu/36077147/Comercio\\_y\\_Marketing\\_Internacional\\_4ed\\_-\\_Alejandro\\_Lerma\\_y\\_Enrique\\_M%C3%A1rquez.pdf](http://www.academia.edu/36077147/Comercio_y_Marketing_Internacional_4ed_-_Alejandro_Lerma_y_Enrique_M%C3%A1rquez.pdf)
- Mincetur. (2016). Análisis Integral de Logística en Perú. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Analisis\\_Integral\\_Logistica\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf)
- Moto, F. (jueves de Octubre de 2016). formulamoto.es. Obtenido de <http://www.formulamoto.es/novedades/2016/10/27/salon-moto-china-marcando-tendencias/16577.html>
- Ortiz, J. C. (2014). Propuesta de mejora en la gestión de compras de una empresa textil de prendas interiores y exteriores femenina. (Tesis de Licenciatura), Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Obtenido de [http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/322254/2/Ortiz\\_AJ.pdf](http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/322254/2/Ortiz_AJ.pdf)
- Osorio, J. I. (2014). Un modelo para la gestión de proveedores en el área de compras de la empresa COMERTEX S.A. (Tesis de Licenciatura), Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/151278.pdf>
- Pablo, A. A., & Marielizabeth, R. M. (2011). Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/1754/1/INGENIER%C3%8DA%20INDUSTRIAL.pdf>
- Phillip, K., & Lane, K. (2009). Dirección del Marketing. México: Pearson Educación. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=CoHT8SmJVDQC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=CoHT8SmJVDQC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Reuters. (21 de Diciembre de 2017). Ita.reuters.com. Obtenido de <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN1EF1KS-OUSLB>
- Sarquis, A. (2002). Barreras Arancelarias y No Arancelarias. Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1>
- searchdatacenter. (2005). searchdatacenter. Obtenido de <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/Gestion-de-relaciones-con-los-proveedores-SRM>
- Statista. (2015). statista.com. Obtenido de statista.com: <https://www.statista.com/topics/2108/china-motorcycle-industry/>
- Sunat. (2008). Ley General de Aduanas. Decreto Ley, Lima. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03/ctrlCambios/anexos/DLeg.1053.pdf>
- Sunat. (2016). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/requisitos.html>
- Sunat. (2017). Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias>
- Turismo, M. d. (2013). EL ABC DEL COMERCIO EXTERIOR. Guía práctica del Importador, Lima. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/02\\_GUIA\\_DEL\\_IMPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf)
- Universidad Icesi - Icecomex. (2008). Importaciones 2008. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/12/12/importaciones-2008/>

- Universidad Politécnica de Valencia. (s.f.). Introducción a la Gestión. Valencia. Obtenido de <http://personales.upv.es/igil/Gestion.PDF>
- Vásquez, P. (2015). Diseño de un Plan de Gestión de compras y procedimientos para la evaluación y calificación de proveedores. CASO: PASAMANERÍA S.A., año 2015 (Tesis de Pregrado). Universidad de Cuenca. Cuenca, Ecuador. Cuenca, Ecuador.
- Vega, L. (2014). Controla el proceso de abastecimiento de bienes para la empresa. México. Obtenido de <https://www.joomag.com/Frontend/WebService/downloadPDF.php?UID=0015313001421362517>
- Vilana, J. (2011). La Gestión de la Cadena de Suministro. Escuela de Organización Industrial, Madrid. Obtenido de [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:75237/componente75235.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:75237/componente75235.pdf)

## ANEXOS

DAM de importación N° 13652

10 - Importación Definitiva					IMPRIMIR
Aduana	Código	<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>
MARITIMA DEL CALLAO	118				
N° Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	N° DUA Prov.	N° Declaración: 136562
000269	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 04/04/2018
<b>1 IDENTIFICACION</b>	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: VERDE
	LIMA MOTOR S.R.L.				
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20531497741		AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO			
<b>3 TRANSPORTE</b>	3.1 Empresa Transporte Código		3.2 N° Manifiesto	3.3 Vía Transporte Código	
	TRANSMERIDIAN S.A.C. - 3453		2018 - 619	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Terminó Desc/Embar	3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código	
	-				
<b>4 ALMACEN</b>	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A. Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado
	- - 4076		.		0
<b>5 TRANSACCION</b>	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código	
	OTROS - 099			PAGO DIFERIDO - 2	
<b>6 VALOR ADUANA</b>	6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/Valor Neto Entrega
	47090	2655	25.87	0	49,770.87
<b>8 DECLARANTE</b>	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)				
	RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA				
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.F. Básicas	Total U. Comercial.
	00000.0	00130.0	1304.0	16.0	16.0
7.35 Descripción Mercancías	1. L5,MARCA:YANSUMI,MODELO:YS250RB3-P,AÑO FAB:2017,AÑO MOD:2018				
	2. CH:LC4HDNXL2HF840122,VI:LC4HDNXL2HF840122,MO:167MM01795001,CC:250,NC:1,CO:GASOLINA,SN:0,NC				
	3. CA:TRIMOTO CARGA,PM:14.30@8600,AS:1,PA:0,FR:3X2,TT:MEC,C1:AZUL				
	4. PB:960,PN:370,CU:590,LA:3600,AN:1330,AL:1300,NR:3				
	5. TE:CHI,SAC,NF:CHONGQING LIYANG JIA, FAB: CHONGQING LIYANG JIAYU MOTORCYCLE CO., LTD.				

Fuente: SUNAT 2018

**10 - Importación Definitiva**

|| IMPRIMIR

Aduana		Código		<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>		<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>	
MARITIMA DEL CALLAO		118					
Nº Orden	Destino	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 038839		
000018	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 26/01/2018		
<b>1 IDENTIFICACION</b>	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: VERDE	
	LIMA MOTOR S.R.L.						
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20531497741			AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO				
<b>3 TRANSPORTE</b>	3.1 Empresa Transporte Código			3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte Código		
	- 5009			2017 - 3424	1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Terminó Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código	
		-					
<b>4 ALMACEN</b>	4.1 Depósito Temporal Código			4.2 Depósito A. Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado	
	- 4076			.		0	
<b>5 TRANSACCION</b>	5.1 Entidad Financiera Código				5.2 Modalidad Código		
	OTROS - 099				PAGO DIFERIDO - 2		
<b>6 VALOR ADUANA</b>	6.1 FOB/Valor Clausula venta		6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
	79620		4660	43.74	0	84,323.74	
<b>8 DECLARANTE</b>	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)						
	RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA						
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Fásicas	Total U.Comercial.	
	36423.48		36800.0	2256.0	112.0	112.0	

7.35 Descripción Mercancías	1. L5,MARCA:YANSUMI,MODELO:YS300R3CT-P,AÑO FAB:2017,AÑO MOD:2017
	2. CH:LC4HDPXL5HF839154,VI:LC4HDPXL5HF839154,MO:172MN01788060,CC:300,NC:1,CO:GASOLINA,SN:0,NC
	3. CA:TRIMOTO CARGA,PM:14.30@8600,AS:3,PA:2,FR:3X2,TT:MEC,C1:AZUL
	4. PB:999,PN:399,CU:600,LA:4500,AN:1400,AL:1900,NR:3
	5. TE:CHL,SAC, FAB: CHONGQING LIYANG JIAYU MOTORCYCLE CO. LTD.

Fuente: SUNAT 2018

DAM de importación 071240

**10 - Importación Definitiva**

|| IMPRIMIR

Aduana		Código			<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>		<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>	
MARITIMA DEL CALLAO		118						
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.		Nº Declaración: 071240		
000075	10	1	NORMAL			Fecha Numeración: 19/02/2018		
<b>1 IDENTIFICACION</b>		1.1 Importador/Exportador			Sujeto a: VERDE			
		LIMA MOTOR S.R.L.						
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20531497741			AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO					
<b>3 TRANSPORTE</b>		3.1 Empresa Transporte Código		3.2 Nº Manifiesto		3.3 Vía Transporte Código		
		COSMOS AGENCIA MARITIMA S.A - 0217		2018 - 320		1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código		
		-						
<b>4 ALMACEN</b>		4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado		
		- 4076		-		0		
<b>5 TRANSACCION</b>		5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código			
		OTROS - 099			PAGO DIFERIDO - 2			
<b>6 VALOR ADUANA</b>		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega		
		78456.8	5746	1181.247	0	85,384.047		
<b>8 DECLARANTE</b>		8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)						
		RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA						
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.		
		33377.0	42300.0	1708.0	252.0	252.0		
7.35 Descripción Mercancías		1. L5;MARCA;YANSUMI;MODELO;YS300ZL55P;AÑO FAB:2017;AÑO MOD:2017 2. CH:LXKXKDM103HM000459;VI:LXKXKDM103HM000459;MO:172MN01770027;CC:300;NC:1;CO:GASOLINA;SN:0;NC 3. CA:TRIMOTO CARGA;PM:14.30@8600;AS:3;PA:2;FR:3X2;TT:MEC;CI:AZUL 4. PB:999;PN:399;CU:600;LA:4500;AN:1400;AL:1900;NR:3 5. TE:CH;SAC;NF:CHONGQING ZONGWO VEH;FAB:CHONGQING ZONGWO VEHICLE INDUSTRY CO., LTD.						

Aduana		Código			<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>		<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>	
MARITIMA DEL CALLAO		118						
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.		Nº Declaración: 064278		
000073	10	1	NORMAL			Fecha Numeración: 13/02/2018		
<b>1 IDENTIFICACION</b>		1.1 Importador/Exportador			Sujeto a: BARRANJA			
		LIMA MOTOR S.R.L.						
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20531497741			AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO					
<b>3 TRANSPORTE</b>		3.1 Empresa Transporte Código		3.2 Nº Manifiesto		3.3 Vía Transporte Código		
		- 5022		2018 - 172		1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código		
		-						
<b>4 ALMACEN</b>		4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado		
		- 4076		-		0		
<b>5 TRANSACCION</b>		5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código			
		OTROS - 099			PAGO DIFERIDO - 2			
<b>6 VALOR ADUANA</b>		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega		
		117750	6990	65.66	0	124,805.66		
<b>8 DECLARANTE</b>		8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)						
		RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA						
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.		
		53896.94	54410.0	3339.0	84.0	84.0		

Fuente: SUNAT 2018

DAM de importación 217506

**10 - Importación Definitiva**

|| IMPRIMIR

Aduana		CÃºdigo	<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>	
MARITIMA DEL CALLAO		118					
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 217506		
000412	10	1	ANTICIPADO		Fecha NumeraciÃ³n:30/05/2018		
<b>1 IDENTIFICACION</b>	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: VERDE	
	LIMA MOTOR S.R.L.						
1.2 CÃºdigo y Documento de IdentificaciÃ³n			1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20531497741			AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO				
<b>3 TRANSPORTE</b>	3.1 Empresa Transporte CÃºdigo			3.2 NÃº Manifiesto	3.3 VÃ±a Transporte CÃºdigo		
	IAN TAYLOR Y CIA S.A.C. - 3406			2018 - 1543	1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termin Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃºdigo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃºdigo	
		-					
<b>4 ALMACEN</b>	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃºdigo			4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃºdigo		4.3 Plazo Solicitado	
	- - 4076					0	
<b>5 TRANSACCION</b>	5.1 Entidad Financiera CÃºdigo				5.2 Modalidad CÃºdigo		
	OTROS - 099				PAGO DIFERIDO - 2		
<b>6 VALOR ADUANA</b>	6.1 FOB/Valor Clausula venta		6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
	127100		4515	69.77	0	131,684.77	
<b>8 DECLARANTE</b>	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)						
	RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA						
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.	
	53256.95		55070.0	3345.0	114.0	114.0	

7.35 DescripciÃ³n MercancÃ­as	1. LS, MARCA: YANSUMI, MODELO: YS300R3CT-P, AÃ±O FAB: 2017, AÃ±O MOD: 2017						
	2. CH: LC4HDPXL3HF840190, VI: LC4HDPXL3HF840190, MO: 172MN01797126, CC: 300, NC: 1, CO: GASOLINA, SN: 0, NC						
	3. CA: TRIMOTO CARGA, PM: 14.30@8600, AS: 3, PA: 2, FR: 3X2, TT: MEC, C1: ROJO						
	4. PB: 999, PN: 399, CU: 600, LA: 4500, AN: 1400, AL: 1900, NR: 3						
	5. TE: CHLSAC, FAB: CHONGQING LIYANG JIAYU MOTORCYCLE CO. LTD.						

Aduana		CÃºdigo	<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>	
MARITIMA DEL CALLAO		118					
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 217787		
000411	10	1	NORMAL		Fecha NumeraciÃ³n:30/05/2018		
<b>1 IDENTIFICACION</b>	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: VERDE	
	LIMA MOTOR S.R.L.						
1.2 CÃºdigo y Documento de IdentificaciÃ³n			1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20531497741			AV. LEGUIA NRO. 500 CPME URRUNAGA LAMBAYEQUE - CHICLAYO - JO				
<b>3 TRANSPORTE</b>	3.1 Empresa Transporte CÃºdigo			3.2 NÃº Manifiesto	3.3 VÃ±a Transporte CÃºdigo		
	IAN TAYLOR Y CIA S.A.C. - 3406			2018 - 1383	1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termin Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃºdigo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃºdigo	
		-					
<b>4 ALMACEN</b>	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃºdigo			4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃºdigo		4.3 Plazo Solicitado	
	- - 4076					0	
<b>5 TRANSACCION</b>	5.1 Entidad Financiera CÃºdigo				5.2 Modalidad CÃºdigo		
	OTROS - 099				PAGO DIFERIDO - 2		
<b>6 VALOR ADUANA</b>	6.1 FOB/Valor Clausula venta		6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
	87550		3270	48.1	0	90,868.1	
<b>8 DECLARANTE</b>	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)						
	RUC 20100410746 - ESMES S.A. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA						
<b>OTROS DATOS DILIGENCIA</b>	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.	
	38440.58		39280.0	3464.0	70.0	70.0	

Fuente: SUNAT 2018

## Reporte de importaciones por Subpartida

Retroseder   Inicio	ACUMULADO ANUAL SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS
---------------------	--

### Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018

Subpartida Nacional : 8704.31.10.90 ---- Los demás

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
CN - CHINA	13.200.305,48	14.261.020,33	4.634.813,930	4.836.956,296	75,02
BR - BRAZIL	1.731.263,05	1.804.586,38	247.800,000	247.800,000	9,49
ES - SPAIN	861.598,79	899.553,19	125.206,000	125.206,000	4,73
ID - INDONESIA	772.421,61	848.231,24	117.500,000	117.500,000	4,46
KR - KOREA, REPUBLIC OF	727.625,75	794.130,56	121.220,000	121.220,000	4,18
PL - POLAND	264.465,00	276.222,29	30.338,000	30.338,000	1,45
US - UNITED STATES	103.184,15	106.789,06	7.319,688	8.307,016	0,37
RU - RUSSIAN FEDERATION	8.886,80	10.000,00	2.053,000	2.053,000	0,05
MX - MEXICO	6.708,05	8.685,65	592,550	612,700	0,05
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0,00	0,00	0,000	0,000	0,00
TOTAL - TOTAL	17.678.661,68	19.009.500,62	3.387.068,180	3.310.213,000	100,00

Fuente: SUNAT 2018

Retroseder   Inicio	DECLARACION DEL VALOR.
---------------------	------------------------

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	VE000089888/2017	07/09/2017	1	4- 20502797230 DIVEIMPORT S.A.	Chongqing Liyang Jilayu Motorcycle	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXP.AL PAIS DE IMP.

Retroseder   Inicio	DECLARACION DEL VALOR.
---------------------	------------------------

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	VE000089888/2017	07/09/2017	1	4- 20502797230 DIVEIMPORT S.A.	Daelim Motor Co, Ltd.	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXP.AL PAIS DE IMP.

Fuente: SUNAT 2018

## DECLARACION DEL VALOR.

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	JE000089888/2017	07/08/2017	1	4- 20802797230 DIVEIMPORT S.A.	Kawasaki Heavy Industries Motorcycle & Single	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXPL.PAIS DE OR.

## DECLARACION DEL VALOR.

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	JE000089888/2017	07/08/2017	1	4- 20802797230 DIVEIMPORT S.A.	Moto Vespa S.A.	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXPL.PAIS DE OR.

## DECLARACION DEL VALOR.

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	JE000089888/2017	07/08/2017	1	4- 20802797230 DIVEIMPORT S.A.	Cooper Motorcycles	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXPL.PAIS DE OR.

## DECLARACION DEL VALOR.

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Numero DUA	CANAL	FACTURA2	F.FACTURA	SEC.	IMPORTADOR	PROVEEDOR	NATURALEZA
118-2018-10-216878	VERDE	JE000089888/2017	07/08/2017	1	4- 20802797230 DIVEIMPORT S.A.	Henan Ziptar Motor Tricycle Manufacturing Co., Ltd.	11 COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXPL.PAIS DE OR.

*Fuente: SUNAT 2018*

Validado por el Mag. Dr(a): DR. MAICO ARAGON ALVARADO

Especialidad: ADMINISTRACIÓN Y EJECUCIÓN

Tiempo de docencia universitaria: 25 AÑOS

Tiempo de experiencia profesional: 25 AÑOS

Tiempo de experiencia en investigación científica: 20 AÑOS

Fecha: .....

  
FIRMA JUEZ EXPERTO

Validación del instrumento por un metodólogo

Validado por el Mag. Dr(a): Rocero Solazar Cesar R

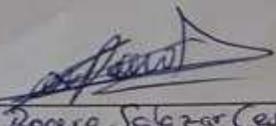
Especialidad: Mejoras Int.

Tiempo de docencia universitaria: 5 años

Tiempo de experiencia profesional: 8 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 3 años

Fecha: 16/10/2018

  
Mag. Dr. (a) Rocero Solazar Cesar R.

Validación del instrumento por un especialista

Validado por el Mag. Dr(a): Jean Michel Corrión Mezones

Especialidad: Comercio y Negocios Internacionales

Tiempo de docencia universitaria: 5 años

Tiempo de experiencia profesional: 7 años

Tiempo de experiencia en investigación científica: 2 años

Fecha: 11 Octubre 2018

Jean M  
Mag. Dr. (a) Jean Michel Corrión Mezones

Validación del instrumento por especialista



## **ENTREVISTA A LOS ESPECIALISTAS DE GESTIÓN DE PROVEEDORES DE MOTOCICLETAS**

1. ¿Usted Considera que es importante la gestión de proveedores?
2. ¿Qué criterios cree usted que se debe tener en cuenta para tener una adecuada gestión de Proveedores?
3. ¿Cuál es la importancia respecto a la gestión de proveedores para la importación de motocicletas?
4. ¿Opina que el abastecimiento de materiales e insumos por parte de los proveedores influye en los estándares de calidad exigidos en el producto?
5. ¿Usted piensa que una óptima gestión de proveedores permitirá optimizar las importaciones?
6. ¿Sabe usted cuáles son los pasos que se deben dar para gestionar las compras de productos importados?
7. ¿Cuáles son las herramientas de búsqueda de proveedores que usted conoce?
8. ¿Cuál es su opinión con respecto a la búsqueda de proveedores de motocicletas y como identificar si son confiables?
9. ¿Existirá algún modelo o metodología para realizar una buena gestión de proveedores?
10. ¿Cree usted que realizar un seguimiento de la gestión de compras permita obtener una buena gestión de proveedores?

**ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL SOBRE LA GESTIÓN DE  
PROVEEDORES PARA LA IMPORTACIÓN DE MOTOCICLETAS DEL  
MERCADO CHINO EN LA EMPRESA LIMA MOTOR S.R.L, DEL  
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE.**

1. ¿Realiza usted una lista de sus necesidades o requerimientos de motocicletas? Por favor justifique su respuesta.
2. ¿La empresa Prioriza sus necesidades, como el tiempo de entrega, calidad de producto o volumen del producto? Por favor justifique su respuesta
3. ¿Cómo realiza la búsqueda de nuevos proveedores? ¿Cómo calificaría el trabajo que se realiza en cuanto a esta búsqueda?
4. ¿La empresa cuenta con una base de datos de proveedores?, ¿Qué tan efectiva es esta medida?
5. ¿Qué condiciones establece en sus cotizaciones con los proveedores, considera que el manejo de esta etapa de cotización es el adecuado? Justifique su respuesta.
6. ¿De qué manera solicita el envío de información sobre la cotización?
7. ¿Cada cuánto tiempo revisan las cotizaciones? ¿Cómo calificaría el manejo de ello?
8. ¿Cuáles son los aspectos que evalúa en las cotizaciones de los proveedores de motocicletas?
9. ¿Cuáles son los puntos críticos que considera en su negociación con los proveedores?
10. ¿Cómo y cada cuanto tiempo se evalúa a cada proveedor? ¿Considera que este proceso es adecuado en la empresa?
11. ¿Qué certificaciones requiere Usted de un proveedor de jengibre para la importación?



Entrevista a experto en comercio exterior



Entrevista a experta en comercio exterior