



**FACULTAD DE INGENIERIA, ARQUITECTURA Y  
URBANISMO**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
INGENIERIA INDUSTRIAL**

**TESIS**

**GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN  
PARA REDUCIR COSTOS DE PERNOS  
DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN  
TYSON E.I.R.L, 2020.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**Autor:**

**Bach. Agip Pérez, Heinder Luis  
(Orcid: 0000-0002-0008-5353)**

**Asesor:**

**Msc. Purihuamán Leonardo, Celso Nazario  
(Orcid:0000-0003-1270-0402)**

**Línea de Investigación:**

**Infraestructura, Tecnología y Medio Ambiente**

**Pimentel – Perú**

**2021**

TESIS

**GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN  
PARA REDUCIR COSTOS DE PERNOS  
DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN  
TYSON E.I.R.L, 2020.**

**Aprobación del Jurado**

---

MSc. Purihuamán Leonardo, Celso Nazario  
**Asesor**

---

Mg. Arrascue Becerra, Manuel Alberto  
**Presidente del Jurado de Tesis**

---

Mg.Larrea Colchado, Luis Roberto

**Secretario del Jurado de Tesis**

---

MSc. Purihuamán Leonardo, Celso Nazario

**Vocal del Jurado de Tesis**

## **DEDICATORIA**

*Dedico la presente tesis a mis padres que son el pilar fundamental en mi formación como profesional, por brindarme la confianza, consejos, oportunidad y recursos para lograrlo, a mi esposa por estar siempre en los momentos difíciles y por alentarme a nunca rendirme.*

*Heinder Luis Agip Pérez*

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a Dios por su amor, bondad y por su infinita misericordia en estos tiempo difíciles, que todos estamos viviendo, gracias por que hoy día puedo sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda, que siempre estuviste ahí para no desanimarme y me pones a prueba siempre y de esos errores aprendo cada día más.*

*Este trabajo de tesis ha sido una gran bendición en todos los aspectos, gracias por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome lo mejor y buscando lo mejor para mi persona.*

*Heinder Luis Agip Pèrez*

**GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN PARA REDUCIR COSTOS DE  
PERNOS DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L,  
2020.**

**IMPORT LOGISTICS MANAGEMENT TO REDUCE COSTS OF GLASS  
BOLTS IN THE COMPANY CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L, 2020.**

Heinder Luis Agip Pérez.

*Resumen:*

La presente investigación titulada Gestión logística de importación para reducir costos de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L, 2020, propone resolver la problemática en los costos logísticos.

En la empresa Corporación Tyson E.I.R.L evidencia dificultades para ser competitiva en tema de costos acorde con el mercado, debido a que sus precios son altos a diferencia de la competencia que posee precios más bajos.

La empresa viendo la realidad de su situación actual ha decidido identificar de qué manera se podría minimizar los costos logísticos en las importaciones de pernos y por ello se realizará un proyecto de investigación en el cual se analizará los aspectos correspondientes

La problemática, se encuentra en que las empresas importadoras no creen que los costos logísticos adicionales deban ser incluidos en el costo total de importación, por ende, no le prestan la atención necesaria y esto conlleva al pago de costos muchas veces innecesarios.

**PALABRAS CLAVE:** Costo de importación, Costos logísticos adicionales, costo logístico portuario, costo logístico de almacenamiento, costo logístico de transporte interno.

---

<sup>1</sup> Adscrita la Escuela Académica Profesional de Ingeniería Industrial Pregrado. Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: [agiplus@crece.uss.edu.pe](mailto:agiplus@crece.uss.edu.pe) código ORCID [0000-0002-0008-5353](https://orcid.org/0000-0002-0008-5353)

**Abstract:**

*The present investigation entitled Import logistics management to reduce costs of glass bolts in the company Corporación Tyson E.I.R.L, 2020, proposes to solve the problem in logistics costs.*

*In the company Corporación Tyson E.I.R.L, it shows difficulties to be competitive in terms of costs in accordance with the market, because its prices are high unlike the competition that has lower prices.*

*The company, seeing the current situation, has decided to identify how logistical costs could be minimized in bolt imports and therefore a research project will be carried out in which the corresponding aspects will be analyzed.*

*The problem is that importing companies don't believe that logistics costs should be included in the total import cost, therefore, they do not pay the necessary attention and this leads to the payment of costs that are often unnecessary.*

**KEY WORDS:** *Import cost, additional logistics costs, port logistics cost, storage logistics cost, internal transport logistics cost.*

## ÍNDICE GENERAL

<i>Resumen:</i> .....	v
<i>Abstract:</i> .....	vi
ÍNDICE GENERAL .....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	13
1.2. ANTECEDENTES:.....	14
1.2.1. A nivel internacional .....	14
1.2.2. A nivel nacional .....	17
1.2.3. A nivel regional.....	19
1.2.4. Teoría relacionada a gestión logística de importación .....	19
20	
1.2.5. Teorías relacionadas a reducción de costos logísticos.....	24
1.2.6. Herramientas para la generación y elección de estrategias: .....	27
1.3. Marco Conceptual: .....	29
1.3.1. Gestión Logística de importación: .....	29
1.3.2. Proceso de la logística de importación:.....	29
1.3.3. Fases de la importación en el Perú: .....	30
1.3.4. Modalidades de despacho aduanero de importación:.....	31
1.3.5. Indicadores de la logística de importación:.....	34
1.3.5.1. Indicadores de servicio al cliente:.....	34
1.3.5.2. Indicadores de distribución de envío: .....	34
1.3.5.3. Indicadores de gestión de proveedores: .....	35
1.3.5.4. Indicadores de comercio exterior:.....	35
1.3.6. Costos de importación:.....	35
1.3.6.1. Definición de Costos de Importación: .....	35
1.3.6.2. Costos Logísticos evitables:.....	36
1.3.6.3. Tipos de costos de Importación .....	39
1.4. Formulaciòn del Problema: .....	41
1.4.1. Problema Específico: .....	41
1.6. Objetivos:.....	41

1.6.1.    Objetivo general: .....	41
1.6.2.    Objetivos específicos: .....	41
II. MATERIAL Y MÉTODOS: .....	44
2.1.    Tipo de investigación: .....	44
2.2.    Diseño de investigación: .....	44
2.3.    Población y Muestra: .....	44
2.4.    Variables y Operacionalización: .....	45
2.5.    Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	46
2.6.    Procedimiento de análisis de datos. ....	46
2.7.    Aspectos éticos: .....	48
2.8.    Criterios de Rigor científico. ....	48
III. RESULTADOS: .....	50
3.1.    Situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. ....	50
3.2.    Procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.....	59
3.3.    Analizar estrategias serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. ....	68
DISCUSIÓN: .....	79
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: .....	82
REFERENCIAS: .....	83
ANEXOS: .....	88
a.    Autorización para el recojo de información .....	88
b.    Cuadro de operacionalización: .....	89
c.    Instrumento de validacion por juicio de expertos.....	94
d.    Imágenes del producto.....	101
e.    Embalaje del producto .....	102
f.    Proforma Saximan Logistics .....	107
g.    Documentos de importación: .....	108



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Procedimiento de la Gestión de compra al exterior. Elaboración propia.....	20
Figura 2: Procedimiento de la Gestión de compras por Palacios. Elaboración propia...	22
Figura 3: Procedimiento de la Gestión de compras por Moya. Moya (2007). ....	23
Figura 4: Alianzas Estratégicas. Elaboración propia.....	24
Figura 5: Diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque just in time. Romero (2015). ....	25
Figura 6: Diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque just in time en las importaciones. Elaboración propia. ....	26
Figura 7: Modelo de matriz de Kraljic. Cemiot International (2015) .....	27
Figura 8: Modelo de matriz FODA. D'Alessio Ipinza (2008). ....	28
Figura 9: Procedimiento de importación por despacho anticipado y despacho diferido. SUNAT (2020). ....	32
Figura 10: Gráfico comparativo de tiempos en desaduanaje de importación en modalidad de despacho anticipado vs diferido en el año 2019. SUNAT (2020). ....	33
Figura 11: Comparativo de tiempos de las 5 fases del despacho diferido. SUNAT (2020). ....	34
Figura 12: Principales países exportadores de la subpartida 7318159000 a Perú 2017-2019. SUNAT (2020). ....	51
Figura 13: Países exportadores de tornillos autorroscantes de los tamaños 6 y 8 a Perú. SUNAT (2020). ....	52
Figura 14: Importadores nacionales de pernos autorroscantes de los tamaños 6 y 8, acumulado de los años 2017, 2018 y 2019. SUNAT (2020). ....	52
Figura 15: Vía de transporte mayormente utilizada para la importación de pernos autorroscantes. SUNAT (2020). ....	54
Figura 16: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte I. Elaboración propia. ....	60
Figura 17: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte II. Elaboración propia. ....	61
Figura 18: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte III. Elaboración propia. ....	62
Figura 19: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L Parte IV. Elaboración propia. ....	63
Figura 20: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Elaboración propia. ....	64

Figura 21: Flujograma de Importación. Elaboración propia. ....	67
Figura 22: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020. ....	68
Figura 23: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020. ....	69
Figura 24: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020. ....	70
Figura 25: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020. ....	71
Figura 26: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020. ....	72
Figura 27: Elaboración de la Matriz FODA. ....	78

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Costos evitables por agente de cadena portuaria importaciones. ....	38
Tabla 2: Principales países exportadores de la subpartida 7318159000 a Perú 2017-2019. SUNAT (2020). Elaboración propia.....	50
Tabla 3: Importaciones de tornillos autorroscantes de la empresa corporación Tyson E.I.R.L. SUNAT (2020). ....	53
Tabla 4; Valor Cif de las importaciones de tornillos autorroscantes de la empresa corporación Tyson E.I.R.L. SUNAT (2020). ....	53
Tabla 5: Vía de transporte mayormente utilizada por la empresa corporación Tyson E.I.R.L para la importación de pernos autorroscantes. SUNAT (2020). Elaboración propia. ....	54
Tabla 6: Ranking de tiempos de importación por agencias de aduana.....	55
Tabla 7: Ranking de tiempos de importación por almacenes. SUNAT (2020).....	55
Tabla 8: Valor FOB y % de participación de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Proforma de Saximan Logistics. Elaboración propia.....	57
Tabla 9: Cotización del operador logístico Saximan Logistics para la importación de pernos autorroscantes. Proforma de Saximan Logistics. Elaboración propia .....	58
Tabla 10: Costo y desembolso de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Proforma de Saximan Logistics. Elaboración propia. ....	59
Tabla 11: Costo y desembolso unitario de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Factura de importación LW18050071.....	59

# **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

A nivel mundial, los costos logísticos determinan la competitividad de los países al momento de hacer negocios, actualmente los costos logísticos en Asia, Europa y el norte de América son los más competitivos en cuanto a logística se trata.

A nivel latinoamericano los costos logísticos juegan un papel importante, tanto así que atenta en la competitividad en precios de un país respecto a otro. Operti (2019), gerente del Banco interamericano de desarrollo dice que la situación de los costos logísticos en Latinoamérica es la siguiente: “No son los aranceles, son los costos logísticos que en nuestra región representan el doble de los costos promedio mundiales. (Además) debemos tener más y mejor infraestructura”.

En el Perú, Luis Carranza, presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF) advirtió que "Los costos logísticos en el Perú están por encima del 30%", afirmando que la cifra está por encima del promedio de la región, que es del 24%. Por otra parte, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) planea agilizar las operaciones de exportación e importación, es por esa razón que es importante mejorar los procesos en las importaciones y exportaciones para lograr los mayores beneficios para los empresarios del Perú. En la actualidad, la importación de mercancías es muy importante para la economía en Perú, por ende, una reducción de costos en la logística haría prosperar mucho más al país.

El departamento de Lambayeque no cuenta con un puerto que facilite la salida, y entrada de productos, de forma más factible y eficiente, por lo que genera sobrecostos logísticos, en el transporte y distribución de mercancías.

La empresa Corporación Tyson E.I.R.L tiene dificultades en el mercado, debido a que sus precios son altos a diferencia de la competencia que posee precios más bajos., esto debido a sus costos de importación y asimismo por algunas deficiencias en la logística de importaciones.

## **1.2. ANTECEDENTES:**

A continuación, se procederá a analizar investigaciones relacionadas al problema de investigación.

### **1.2.1. A nivel internacional**

Guerrero González (2012) en su tesis expone estrategias de clase mundial que conducen a la minimización de costos logísticos de una empresa del rubro de pinturas en Colombia, el modelo parte de un indicador total logístico de la empresa y de su comparación con otras empresas Colombianas. Guerrero propone el diseño de una cartera de estrategias conducentes a la disminución de costos logísticos mediante instrumentos informáticos de simulación financiera, el comportamiento de los costos logísticos y del margen EBITDA.

Vorush (2013). In his research thesis entitled "obstacles decision to import and customs." Mentioned that importation costs are greatest barrier facing with regard to transport in relation to the costs of moving the goods to the border. Therefore a study should be applied and research to provide solutions for businesses to develop more in the domestic market. En su tesis de investigación titulada "Obstáculos a la decisión de importación y aduana". Mencionó que los costos de importación son la mayor barrera que enfrenta el transporte en relación con los costos de trasladar las mercancías a la frontera. Por lo tanto, se debe aplicar un estudio e investigación que brinde soluciones para que las empresas se desarrollen más en el mercado interno.

Harrison (2011) in his research entitled: "International entry and country analysis". Companies risk abroad for a variety of reasons, and there is a large international industry. On the main elements that can influence the decision-rules for the industry in experience, the result of its goals and objectives, without confiscation, looks conceited tellingly by the international environment in general and the situations in certain countries. For this knowledge, it is significant to reflect how the business environment affects a firm's internationalization available. A number of specific elements, including access to markets and resources and the failure to reduce costs, also affect this revision.

En su investigación titulada: "Entrada internacional y análisis de países". Las empresas arriesgan en el extranjero por diversas razones y existe una gran

industria internacional. Sobre los principales elementos que pueden influir en las reglas de decisión de la industria en la experiencia, el resultado de sus fines y objetivos, sin confiscación, se ve presuntuoso por el entorno internacional en general y la situación de ciertos países. Para este conocimiento, es importante reflejar cómo el entorno empresarial afecta la internacionalización disponible de una empresa. Varios elementos específicos, incluido el acceso a los mercados y los recursos y la falta de reducción de costos, también afectan esta visión.

Ljungeld, (2012) in his research thesis entitled: "The role of the import process selection in supplier - Thai casemuay. Muay Thai" (also known as Thai Boxing) is one of the sports foot contact is essentially a part of the sport's fastest increase in Mixed Martial Arts (MMA). Since the number of practitioners of martial arts is developing rapidly, inadequate equipment of very good quality and value is progressing swiftly. The largest number of Finland Muay Thai equipment retailers buys their products to wholesalers who order supplies distributors in Thailand. Distributors in Thailand are the strongest and most practice in the international market of Muay Thai. Since the products have many different distributors Thailand different sizes, it would be appealing to learn how these various retailers And businesses entertain each other in the course of import. An import must be competent to expound your dealer for an enterprise as a whole successful. En su tesis de investigación titulada: "El papel de la selección del proceso de importación en el proveedor - casemuay tailandés. Muay Thai" (también conocido como boxeo tailandés) es uno de los deportes de contacto con el pie es productos una parte del deporte más rápido aumento en las artes marciales mixtas (MMA). Dado que el número de practicantes de artes marciales se está desarrollando rápidamente, el equipo inadecuado de muy buena calidad y valor está progresando rápidamente. El mayor número de minoristas de equipos de Finlandia Muay Thai compra sus productos a mayoristas que solicitan suministros distribuidores en Tailandia. Los distribuidores en Tailandia son los más fuertes y con mayor práctica en el mercado internacional de Muay Thai. Dado que los productos tienen muchos distribuidores diferentes de Tailandia de diferentes tamaños, sería atractivo saber cómo estos diversos minoristas y empresas se entretienen entre sí en el curso de importación Una importación debe ser competente para exponer a su distribuidor para una empresa en su conjunto exitoso.

Mora (2014). In his thesis strategy cost reduction of import Balanced dog food in the capital city which is named import costs have become a value to a local market. The importer takes advantages when secures a contract with the shipping receiving personalized service. Should be considered in international trade the Exchange as it is an important instrument that applies in negotiations the exporter and importer. Importing companies should consider the elements used in the marketing process to price, where import costs have an importance to be the price in the domestic market and consequent cost to modify the prices can have a higher or lower price as this. En su estrategia de tesis reducción de costos de importación La comida balanceada para perros en la ciudad capital a la que se denomina costos de importación se ha convertido en un valor para un mercado local. El importador se beneficia a la hora de conseguir un contrato con el envío recibiendo un servicio personalizado. Debe considerarse en el comercio internacional la Bolsa ya que es un instrumento importante que aplica en las negociaciones el exportador e importador. Las empresas importadoras deben considerar los elementos utilizados en el proceso de comercialización a precio, donde los costos de importación tienen una importancia por ser el precio en el mercado interno y el costo consecuente de modificar los precios puede tener un precio mayor o menor como este.

Solano (2014) In such research "Analysis and Design of an information system on the operational side to the importing company Great Andean LTA". mentioned that you should know the processes taking place in different areas of a business and therefore should be applied strategies in the medium and long term for the company to achieve the goals set by this because these strategies through the company you can reach them. Do not leave unnoticed the processes taking place in the areas of business if not to do continuous improvement processes to be carried efficiently as they are important in the business part. According to research on techniques and tools for managing Shopping mentioned that should exist in every company a control to analyze the performance with suppliers and this should provide the information necessary to agree on a future business; Procurement management is more complex in a company incurs as processes, which cycles of design, planning and construction are developed, which should be applied to purchases for the first two cycles in the last cycle is through the construction costs are reduced and avoid delays in the company. En dicha investigación "Análisis y



Diseño de un sistema de información del lado operativo a la empresa importadora Gran Andina LTA”. Mencionó que se deben conocer los procesos que se desarrollan en las diferentes áreas de un negocio y por ello se deben aplicar estrategias en el mediano y largo plazo para que la empresa logre las metas marcadas por esta ya que estas estrategias a través de la empresa se pueden alcanzar. No dejar desapercibidos los procesos que se desarrollan en las áreas de negocio si no es por hacer procesos de mejora continua para que se lleven a cabo de manera eficiente ya que son importantes en la parte de negocio. De acuerdo con investigaciones sobre técnicas y herramientas para la gestión de Compras, mencionó que debe existir en toda empresa un control para analizar el desempeño con los proveedores y este debe brindar la información necesaria para acordar un futuro negocio; La gestión de aprovisionamiento es más compleja en una empresa en la que incurre a medida que se desarrollan procesos, en los cuales se desarrollan ciclos de diseño, planificación y construcción, los cuales deben ser aplicados a las compras para los dos primeros ciclos en el último ciclo es mediante la reducción de costos de construcción y evitar retrasos en el empresa.

Rivera (2017) in his research thesis states: "Study and Analysis of the import of Couche Paper for printing Ecuadorian Charts". The Couche Paper is produced in Ecuador, to produce papers like this magnas transformations are required to develop their production requires very expensive machinery and chemicals that must be imported. Ecuadorian Printing should consider how to reach the different international suppliers, with good negotiations, in order to benefit from these, to import paper discount and high quality to reduce costs and to better supply. En su tesis de investigación expresa: "Estudio y Análisis de la importación de Papel Couche para la impresión de Cartas Ecuatorianas". El Couche Paper se produce en Ecuador, para producir papeles como este se requieren transformaciones magnas para desarrollar su producción se requiere maquinaria y químicos muy costosos que se deben importar. La Imprenta Ecuatoriana debe considerar cómo llegar a los diferentes proveedores internacionales, con buenas negociaciones, para poder beneficiarse de estos, importar papel de descuento y de alta calidad para reducir costos y mejorar el suministro.

### **1.2.2. A nivel nacional**

Correa Carbonel & Fernández Arrascue (2017) en su tesis realizada para la compañía Inversiones Yajced S.A.C, buscan reducir los costos en las importaciones de telas oriundas de china, la investigación elaborada por los autores se centra en la identificación de sobrecostos que se producen en las importaciones de la empresa Inversiones Yajced S.A.C., determinando elementos de gestión de abastecimiento y elaborando un modelo de abastecimiento que permita minimizar los sobrecostos en la empresa. Dentro de la investigación identificaron los siguientes sobrecostos como: el pago que la empresa Inversiones Yajced S.A.C realiza al operador logístico siendo costos muy elevados, que cuenta con pocos proveedores quienes no le ofrecen mejores costos, así como también que no cuenta con una política ni estrategias de compra que ayuden a favorecer a la empresa con los proveedores fortaleciendo dicho abastecimiento.

Cueva Carbajal & Ruiz Polo (2015) en su tesis investigan acerca de los costos logísticos, que se fundamenta mejorar la gestión logística, realizando una propuesta de reducción de los costos de la compañía Constructora e Inversiones del Pacifico S.A.C. Para ello realiza entrevistas a la administradora del área logística y al residente de obra “Conjunto Residencial Roma”, recolectándose así la información necesaria para determinar el proceso logístico que realizaba la empresa anteriormente mencionada, en la que se pudo evaluar el proceso de suministro que realiza la empresa.

Romàn (2017) en su tesis titulada Tecnicas y Herramientas para la gestion de compras, nos menciona que toda empresa debe tener una información requerida de sus proveedores para una selección a futuro creando un monitoreo de desempeño para reducir en tiempo, costo, calidad y alcance. Desarrollando una logistica eficiente que se vea reflejado en la eficacia de sus procesos logísticos lo que concibe a una reducción de costos. La mejora de los procesos logísticos sobrelleva a que la empresa adquiera ventajas competitivas. Las decisiones de compras que se establecen en toda empresa tienen que ver con el diseño, planificación y construcción.

Cardenas (2013) en su tesis titulada “Análisis y propuesta de mejora para la Gestión de Abastecimiento de una compra comercializadora de luminarias”. Menciona que el Abastecimiento permite la fiabilidad de los clientes y lograr ser competitiva en el Mercado, la adquisición de los productos solicitados por los

proveedores no deben ser Mensuales, deben cumplir una frecuencia de compra optima para obtener costos menores en el almacenaje como en la colocación de ordenes. Para la empresa Agrotec Maquinarias S.A.C le permitio llevar un adecuado manejo de la gestión de Abastecimiento en las maquinárias y los repuestos para lograr ser competitiva en el Mercado, solicito los productos con una frecuencia de compra optima para reducir sus Costos reducir sus costos y asi obeneter mayor rentabilidad.

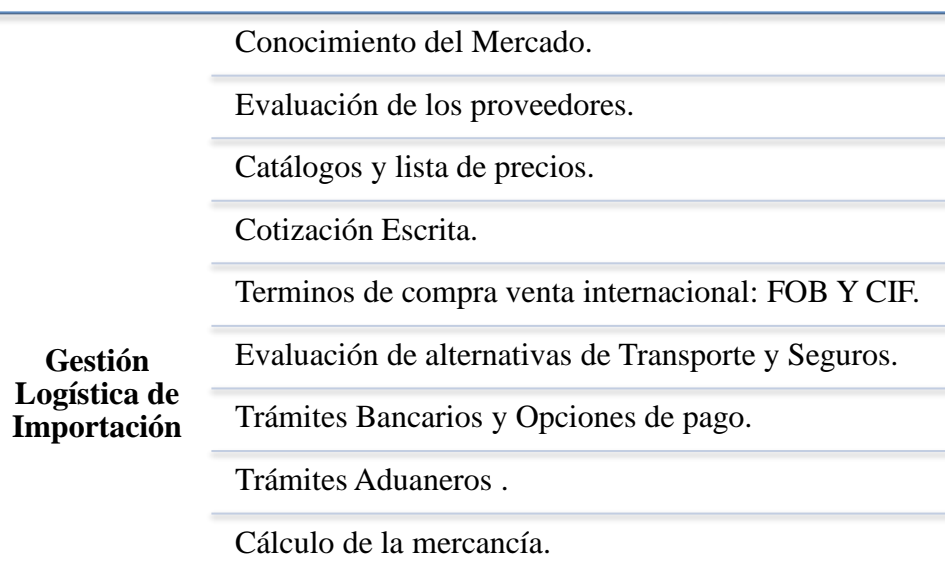
Loaiza (2007) en su tesis titulada Analisis y evaluación y mejora de procesos logísticos de ingreso de mercadería bajo régimen de deposito autorizado en un operador logistico: teoria y ejemplo aplicativo nos menciona que la herramienta fundamental aplicado a las empresas es la mejora de técnicas ya que permite modernizar los métodos administrativos y operativos, para detectar las fallas en los subprocesos se debe emplear una perfección continua de los procesos para ofrecer a los clientes un servicio de calidad, la adquisicion de un sistema operativo ofrece al cliente las verificaciones de su producto en cuanto a la cantidad, ubicación y esto generara la confianza y satisfaccion por el cliente. Para la empresa Agrotec Maquinarias S.A.C. adquirio en su gestion de compras un sistema operativo que le permitio ver lo que lo que el cliente solicita en cuanto al modelo, diseño y el tiempo en que llegara el producto para asi lograr crear una reduccion de sus costos en cuanto a los productos no solicitados por el cliente consiguiendo obtener clientes satisfechos.

### **1.2.3. A nivel regional**

Guerrero Alvarado & Requejo Bustamante (2018) en su tesis elaborada para la empresa Atlantica S.R.L., buscan la reducción de costos de importación de polipropileno, procedentes de Brasil hacia la región Lambayeque, la investigación se centra en solucionar los altos costos de importación del producto hacia la región Lambayeque, se detecto que el problema estaba en el área de compras, ya que, no contaban con un especialista en el área comercio exterior que ejecute las compras directamente, porque, se consideraba que costaría más contratar un especialista que tercerizar la actividad. Sin embargo, esta actividad incrementaba los costos.

### **1.2.4. Teoría relacionada a gestión logística de importación**

Morera (2010) Las compras que una empresa haga en el exterior es por las siguientes razones: se ha superado la dificultad para conseguir divisas, los precios son más favorables que en el mercado nacional, calidad y presentación de productos son los más convenientes ya que por tecnología que otros países han desarrollado se logra la reducción de desperdicios.



*Figura 1: Procedimiento de la Gestión de compra al exterior. Elaboración propia*

En la figura se observan los procesos para realizar una compra al exterior en donde el conocimiento es el interés que tiene el proveedor en promocionar y vender sus productos y su contratación dejaría a la empresa una aceptable ganancia, siendo el pago una moneda de aceptación mundial como dólar, marcos alemanes, etc. Las captaciones de proveedores extranjeros se consiguen a través de revistas comerciales de gran circulación internacional, ferias internacionales, páginas de internet, etc. Evaluación de proveedores debe ser más riguroso en su calificación se analizan variables como precio, calidad, respuestas inmediatas en lista de precios se analiza los precios competitivos juntamente con la calidad del producto que ofrecen los proveedores, en la cotización escrita se estipula los requerimientos de la empresa, las cantidades a comprar y la forma de pago en los sistemas FOB Y CIF que son términos de negociación que se establecen las obligaciones que ambas partes tendrán que cumplir según el acuerdo establecido, FOB es el precio de un producto cuando ha llegado al punto de embarque y CIF es costo, seguro y flete; el proveedor cubre todos los cargos hasta la llegada del barco al puerto indicado por el comprador, en Evaluación de alternativas de transporte y seguros consiste en la

división de los costos y la responsabilidad de hacer los arreglos de entrega entre el comprador y el vendedor es determinado por los Términos comerciales, Trámites bancarios y opciones de pago consiste en que el comprador ve el banco intermediario para garantizar la seguridad del pago, La carta de crédito es el medio de pago que otorga el banco una cierta cantidad de dinero que estará disponible para ser reclamada por el vendedor a su banco, su proceso de cobranza es tan pronto desde que se embarcan las mercancías, solo el vendedor deberá presentar todos los documentos requeridos para efectuar dicho cobro, Trámites Aduaneros son los documentos que deberá presentar el comprador para desaduanar la mercancía teniendo como procesos la identificación de la llegada de embarques, localización de los embarques, obtención de los documentos necesarios para los trámites aduaneros, entrega a la bodega y por último el cálculo de la mercancía consiste en que el vendedor deberá sacar un precio para presentar a su oferta de tal manera que le genere ganancias.

(Palacios, 2010) No todas las empresas siguen el mismo proceso para realizar una compra ya que eso depende de su actividad comercial. Según el autor el procedimiento lo define en ocho pasos para realizar una compra:

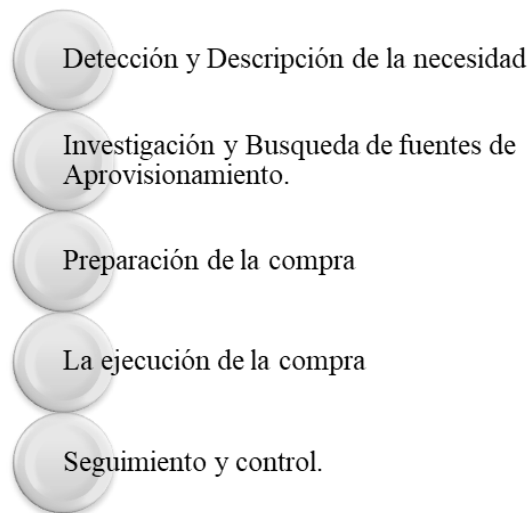


Figura 2: Procedimiento de la Gestión de compras por Palacios. Elaboración propia

El conocimiento general es cuando el comprador conoce la empresa con la que hará una negociación, su actividad, el tipo de producto que debe obtener, el objetivo de posicionamiento, la imagen, la calidad que ofrecerá, la capacidad que tenga para cumplir con los pagos, la cantidad que demanda o el consumo.

Se inicia una venta y cierra una negociación cuando el vendedor sabe con claridad las necesidades, las políticas y las exigencias que tiene acerca del producto. La identificación de necesidades se inicia con la información recogida de los almacenes o de los encargados de la empresa. El responsable de compra realiza actividades de: las indagaciones con los clientes internos y externos, las tendencias del mercado, las innovaciones tecnológicas, las soluciones y la productividad que ofrecen otras empresas, las visitas a ferias o exposiciones internacionales para identificar o citar a un proveedor. Elaboración de la cita o entrevista es la conversación dialogo establecido entre el vendedor y comprador para ver las condiciones de compra, Definición de la compra es cuando el comprador requiere los documentos y los requisitos legales que la empresa debe tener para aceptar al

proveedor o a la adquisición del producto, Codificación de productos es la información que tienen sobre el manejo de inventarios para los productos. En definición del pedido el vendedor tiene una brillante oportunidad de mostrar sus cualidades como asesor y lograr cambiar la imagen, el comprador recibe una buena asesoría por parte del vendedor acerca del tipo de productos y las cantidades que compra la empresa. Seguimiento a la rotación es considerada unas de las etapas más importantes dentro del proceso de compra, debido al impacto de la rotación de los productos para que el ciclo se repita en forma ordenada, continua y produzca liquidez ganancias para la empresa. Se identifican en que el comprador deberá revisar en el sistema las unidades que se han vendido o consumido, debe estar pendiente en contacto con los encargados de los almacenes para ver el consumo del producto y pedir al departamento de ventas sobre faltantes de mercancía, verificar las condiciones de exhibición y de identificación en las bodegas para lograr realizar una distribución rápida, identificar las causas que impiden la salida de las mercancías proponiendo mejores soluciones, decidir basado en los resultados del área de ventas. Retroalimentar al proveedor es la información compartida entre el comprador y vendedor con la finalidad de lograr el apoyo o ayuda que se pudiera ofrecer. En esta etapa se definen las condiciones de devolución o cambios sobre las mercancías.



*Figura 3: Procedimiento de la Gestión de compras por Moya. Moya (2007).*

La detección y descripción de la necesidad consiste en analizar el entorno de la empresa, en Investigación y búsqueda de aprovisionamiento consiste en ver que comprar, A quien compramos, cuánto y cuando comprar y esto es buscando a los

proveedores que respondan con eficiencia los requerimientos de la empresa, en preparación de la compra es preparar los espacios disponibles para la adecuada distribución de las mercancías, también se debe preparar el capital para efectuar el pago en el momento establecido por el vendedor, en ejecución de la compra. La ejecución de la compra es el cierre de la negociación que se hace entre el vendedor y el comprador donde se acuerdan el tipo del producto y las condiciones de pago y por el ultimo el seguimiento y control es el monitoreo de las mercancías que hace el vendedor para que asegurar que estas lleguen en buenas condiciones.

### 1.2.5. Teorías relacionadas a reducción de costos logísticos

#### A. Alianzas Estratégicas:

Es un acuerdo que se da mediante un contrato, en el cual dos o más participantes se unen para realizar una actividad económica (Mesén Figueroa, 2008)

De acuerdo a lo antes mencionado, una alianza con otra empresa para importar los productos, ayudaría a reducir costos, ya que, se podría comprar a gran escala y así reducir los costos de importación del producto.

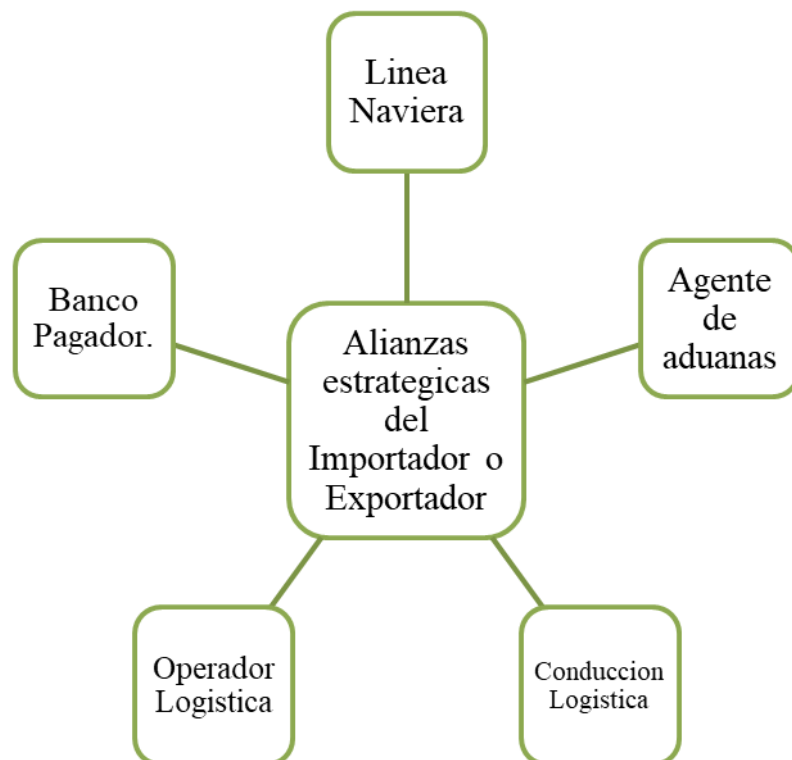


Figura 4: Alianzas Estratégicas. Elaboración propia.



## B. Just in time:

Esta filosofía tiene como objetivo la exclusión de actividades que no generan valor durante los procesos de compra, fabricación, distribución y las actividades que se relacionen con un proceso. (Guerrero González, 2012)

De acuerdo a lo antes mencionado, esta filosofía podría mejorar los procesos de logísticos de importación, eliminando procesos que pueden llevar a un estancamiento de tiempo o pérdida de dinero.

A continuación, se puede apreciar la diferencia entre como modelo un enfoque tradicional y un enfoque Just in time y en la siguiente imagen como es que se vería la aplicación de un enfoque Just In Time en la logística de una importación.

Diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque JIT

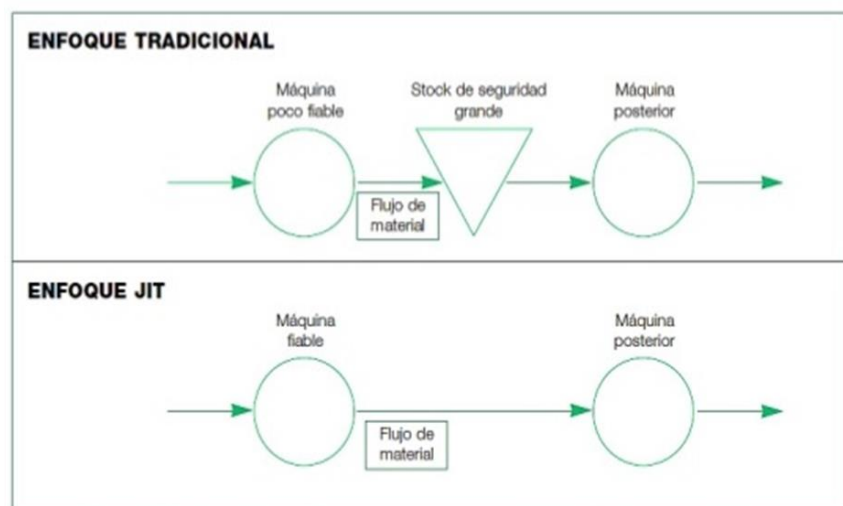


Figura 5: Diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque just in time. Romero (2015).

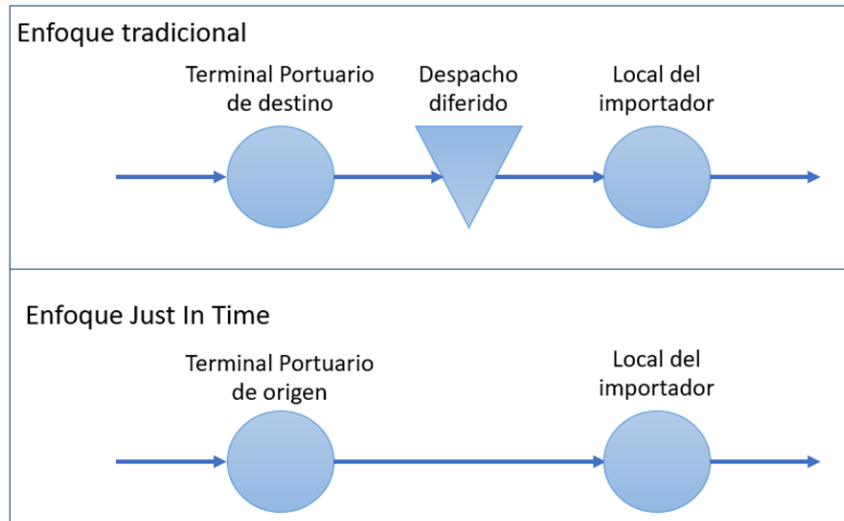


Figura 6: Diferencia entre el enfoque tradicional y el enfoque just in time en las importaciones. Elaboración propia.

### C. Matriz Kraljic:

La Matriz de Kraljic es muy útil para fortalecer la relación comprador-proveedor, para identificar oportunidades de mejora y realizar estrategias que mejoren el sistema de compras y tiempos. (Neodata, 2019)

Cemiot International (2015) Dice que de acuerdo a la matriz de Kraljic, la táctica que una organización elabore con un proveedor, estará estipulada de acuerdo al puesto que ocupa su suministro en la matriz. El modelo de la matriz clasifica a los productos en 4 categorías, que son las siguientes:

- Productos apalancados o “commodities”: Son los productos que resultan con un alto margen de ganancias para la empresa compradora y a la vez cuenta con muchos proveedores disponibles.
- Productos estratégicos: Son los productos de más importancia para el negocio, pero se tienen pocos proveedores.
- Productos No críticos o Rutinarios: Son productos fáciles de encontrar en el mercado, pero no dan un margen de ganancia importante a la empresa.
- Productos cuello de botella: Son productos que tiene escasos proveedores y tienen un impacto bajo en las ganancias de la empresa.

A continuación, se puede observar como es que van ubicados las 4 categorías de la matriz de Kraljic.



Figura 7: Modelo de matriz de Kraljic. Cemiot International (2015)

Como se puede visualizar en la parte superior, los productos apalancados tienen un impacto financiero y un riesgo de suministro bajo, por ende, se deberían analizar a los proveedores y buscar la opción con precios bajos para reducir costos. Por otro lado, los productos estratégicos tienen un impacto financiero alto y un riesgo de suministro alto, por lo que se deberían hacer alianzas con los proveedores para que en un futuro no afecte la falta de suministros. En la parte inferior, se tienen los productos rutinarios, que tiene un impacto y un riesgo de suministro bajo, por lo cual se debería tener un sistema de contratación que reduzca el tiempo y dinero gastado en estos productos, se recomienda reducir el número de proveedores. En el caso de productos de cuello de botella, se puede observar que se tiene un impacto de suministros alto pero un riesgo de suministro alto, por lo que se debe tener en cuenta el aseguramiento de este, buscando más proveedores para reducir la dependencia del producto. (Cemiot International, 2015).

### 1.2.6. Herramientas para la generación y elección de estrategias:

#### A. Matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).

La Matriz FODA es una herramienta que ayuda a analizar la situación de una empresa, dicha matriz sirve para generar estrategias las cuales se conforman de acuerdo a los cuadrantes de dicha matriz, los cuales son: Estrategias (FO) realizadas en base a las fortalezas y oportunidades, Estrategias (DO) realizadas en base a las debilidades y oportunidades, Estrategias (FA) realizadas en base a las fortalezas y

amenazas y las Estrategias (DA) realizadas en base a las Debilidades y amenazas. (D'Alessio Ipinza, 2008).

Para realizar la Matriz FODA, se debe de completar directamente las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, luego hacer uso de las 4 diferentes entradas:

- Estrategias FO – Explotar, implica usar las fortalezas de una organización para aprovechar las oportunidades del entorno.
- Estrategias DO – Buscar, Implica mejorar las debilidades de una organización para sacar ventajas de las oportunidades del entorno.
- Estrategias FA – Confrontar, implica hacer uso de las fortalezas de una organización para reducir el impacto de las amenazas del entorno.
- Estrategias DA – Evitar, implica realizar actividades defensivas para reducir las debilidades de la organización y evitar las amenazas del entorno.

VISIÓN - MISIÓN - VALORES		
Análisis interno	<b>FORTALEZAS-F</b> Liste las fortalezas 1. 2. 3. 4.	<b>DEBILIDADES-D</b> Liste las debilidades 1. 2. 3.
Análisis externo	<b>ESTRATEGIAS FO</b> Use las fortalezas para sacar ventaja de las oportunidades  <b>Explota</b> <b>Maxi-Maxi</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b> Mejore las debilidades para sacar ventaja de las oportunidades  <b>Busque</b> <b>Mini-Maxi</b>
<b>OPORTUNIDADES-O</b> Liste las oportunidades 1. 2. 3. 4.	<b>ESTRATEGIAS FA</b> Use fortalezas para neutralizar las amenazas  <b>Confronta</b> <b>Maxi-Mini</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b> Mejore las debilidades y evite las amenazas  <b>Evite</b> <b>Mini-Mini</b>
<b>AMENAZAS-A</b> Liste las amenazas 1. 2. 3.		

Figura 8: Modelo de matriz FODA. D'Alessio Ipinza (2008).

## B. Diagrama de Gantt:

El diagrama de Gantt es un gráfico sistemático en donde se elaboran dos dimensiones o ejes, en el eje de abscisas se sitúa el tiempo y en el eje de ordenadas se sitúan las actividades que se desarrollarán. Este diagrama es utilizado como una herramienta para realizar una planificación, un seguimiento y un control de las actividades que se piensa desarrollar. Para desarrollar este diagrama se debe realizar lo siguiente: calcular los tiempos de ejecución y secuencia, estimar los costos asociados y tiempos hasta el inicio de actividades, todo esto se plantea en el diagrama y se ejecuta. (Terrazas, 2011).

### **1.3. Marco Conceptual:**

#### **1.3.1. Gestión Logística de importación:**

##### **1.3.1.1. Importancia de la gestión logística de importación**

Ballou (2004) nos dice que la gestión de la logística es importante porque crea valor, crea valor tanto para clientes como para proveedores y los accionistas de la empresa. El valor se ve reflejado en el tiempo y lugar, el producto no tiene valor si es que no es entregado a la hora y en el lugar que los clientes deseen.

Casanueva (2017) nos dice que la gestión logística de importación es importante porque permite organizar estratégicamente elementos asociados a la logística y también suministrar información necesaria para las negociaciones y así alcanzar los objetivos previstos de minimización de costos y aumento de rentabilidad.

Si no se gestiona eficiente y eficazmente la logística, podría afectar la viabilidad y perdurabilidad del negocio, la optima gestión logística es una necesidad de sobrevivencia empresarial (Mondragón, Logística pieza clave del comercio internacional, s.f.).

#### **1.3.2. Proceso de la logística de importación:**

Según Villamizar (2011), Es un proceso logístico, que realiza una serie de procedimientos para trasladar una carga desde un punto de origen a un punto de destino, con el objetivo de recortar costos, tiempos y riesgos que se puedan presentar durante el traslado. Esta comprende etapas la cuales son las siguientes:

- **Etapa 1:** Análisis de la carga a transportar: Se debe analizar el tipo de carga a usar, puede ser carga general, suelta, unitarizada o a granel, también se debe ver a la carga por su naturaleza, si es carga perecedera, frágil, peligrosa o extra dimensionada.
- **Etapa 2:** Preparación del empaque y embalaje: En esta etapa se debe determinar el empaque, envase y embalaje correcto para poder trasladar la mercancía de un punto a otro, sin que esta sufra daño al momento de movilizarla.

- **Etapa 3:** Selección de modo de transporte: Esta es la etapa más importante de la distribución física internacional, ya que se tiene que elegir el modo de transporte más adecuado para la mercancía de acuerdo a lo antes visto en la etapa 1 y 2. Esta etapa está determinada por los International commercial terms (Incoterms 2020), ya que de acuerdo a lo negociado con el exportador se definirá la ruta de embarque y entrega al comprador.

### 1.3.3. Fases de la importación en el Perú:

Según el MINCETUR (2017), en su informe llamado Análisis de los costos marítimos portuarios, existen 5 fases dentro del proceso de importación, las cuales son las siguientes:

- **Fase 1:** Fase preparatoria: Esta fase implica todas las actividades que debe realizar el importador y el agente de aduanas, antes de la numeración de la declaración aduanera de mercancías (DAM), por ejemplo: solicitud de una garantía global, póliza de seguros, obtención de visto bueno, etc.
- **Fase 2:** Fase numeración – canal: Esta fase conlleva a la presentación de documentos de importación (factura, documento de transporte, autorizaciones, permisos del sector al que le corresponda la mercancía y certificado de origen si fuera necesario) y numeración de la DAM ante la Superintendencia Nacional De Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT). En esta fase también se determinará el tipo de despacho al que se someterá la mercancía.
- **Fase 3:** Fase arribo – descarga: Esta fase comprende desde el arribo de la nave hasta la descarga del contenedor. Esta fase depende del tipo de despacho al cual se someta el producto, ya que, se determina hacia donde será dirigida la mercancía, si será despachada en puerto o a un depósito temporal.
- **Fase 4:** Fase de inspección: En esta fase se determina el canal de control al cual será sometido la mercancía, los cuales son 3:

- Canal verde: No requiere de revisión documentaria ni reconocimiento físico.
- Canal Naranja: Requiere revisión documentaria.
- Canal Rojo: Requiere reconocimiento físico, extracción y análisis de muestras
- **Fase 5:** Fase levante: Esta fase comprende desde que termina la inspección hasta que se da el levante, una vez termine esta fase, el importador podrá disponer de su mercancía.

#### **1.3.4. Modalidades de despacho aduanero de importación:**

Para empezar, es necesario conocer que se entiende por despacho aduanero, SUNAT mediante el artículo 2 de la ley general de aduanas, define el termino despacho aduanero de la siguiente manera:

«El despacho aduanero es el cumplimiento de conjunto de formalidades aduaneras necesarias para que las mercancías sean sometidas a un régimen aduanero.» (DL N°1053, 2008, Artículo 2°).

Con esta definición SUNAT nos da a entender que para que una mercancía pueda ser sometida a un régimen aduanero como lo es la importación definitiva, exportación definitiva u otro régimen especial, se deben cumplir todas las acciones necesarias que aduanas requiere a efectos de cumplir con la legislación aduanera.

Actualmente el Perú cuenta con tres modalidades de despacho aduanero. En primer lugar, se encuentra el despacho anticipado, el cual, puede ser solicitado al régimen de importación para el consumo, durante el plazo de treinta días antes de la llegada del medio de transporte, pudiéndose retirar la mercancía en el puerto y luego realizar su traslado inmediato al almacén del importador, sin necesidad de ingresar a un depósito temporal. En segundo lugar, se encuentra el despacho urgente, en el cual, las mercancías pueden ser solicitadas al régimen de importación para el consumo durante el plazo de quince días antes de la llegada del medio de transporte hasta los siete días posteriores al término de descarga. Por último, se cuenta con el despacho excepcional o diferido; es donde las mercancías pueden ser solicitadas al

régimen de importación para el consumo dentro del plazo de quince días, contados a partir del día siguiente del término de la descarga, pasando por un depósito temporal. Si se excede el plazo, las mercancías caerán en abandono legal. (DESPA-PG. 01, 2014)

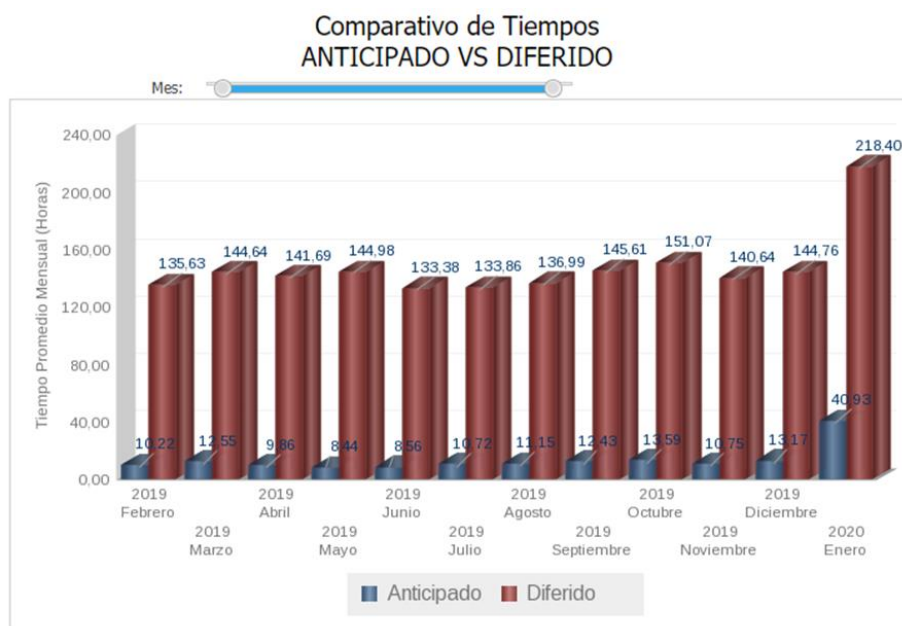
Los despachos utilizados para mercancías que no son urgentes, son el anticipado y el diferido, debido a que, el fin de la investigación es la reducción de costos logísticos, en la siguiente imagen se puede observar que el despacho anticipado permite una rápida atención y por ende una rápida recepción de la mercancía, lo que conlleva a reducir costos porque no pasan por un almacén, si no, pasa del terminal portuario al local del importador. Por otro lado, en el despacho diferido la atención es más lenta, ya que, la mercancía luego de llegar al terminal portuario, ingresa a un almacén, y esto conlleva a incrementar los costos logísticos.



Figura 9: Procedimiento de importación por despacho anticipado y despacho diferido. SUNAT (2020).

Según las estadísticas proporcionadas por Sunat, los tiempos de despacho anticipado son inferiores a los de despacho diferido, en diciembre de 2019 se registro que el tiempo promedio mensual en el despacho diferido fue de 144.76 horas y el anticipado fue de 13.17 horas. Sin embargo, en enero de 2020 el tiempo promedio mensual de ambos se ha incrementado, pero el despacho anticipado sigue siendo inferior del despacho diferido con un tiempo promedio de 40.93 y 218.40 horas respectivamente.





*Figura 10: Gráfico comparativo de tiempos en desaduanaje de importación en modalidad de despacho anticipado vs diferido en el año 2019. SUNAT (2020).*

Para tener un poco más claro el tiempo que implica realizar una importación bajo despacho diferido, Sunat ha realizado un comparativo de tiempos de este despacho, dividiéndolo en 5 fases las cuales tienen la siguiente duración promedio en horas:

- Llegada de la mercancía hasta término de la descarga: 21.00 horas
- Término de la descarga hasta ingreso al almacén: 23.55 horas
- Ingreso al almacén hasta numeración de la declaración: 102.67 horas
- Numeración de la declaración (DAM) hasta pago de tributos: 12.98 horas
- Pago de tributos hasta levante autorizado: 17.42 horas.

Si sumamos estos tiempos promedio, el despacho diferido tendría una duración de 177.62 horas, lo cual significa que el importador podrá tener su mercancía en un aproximado de 7.4 días.

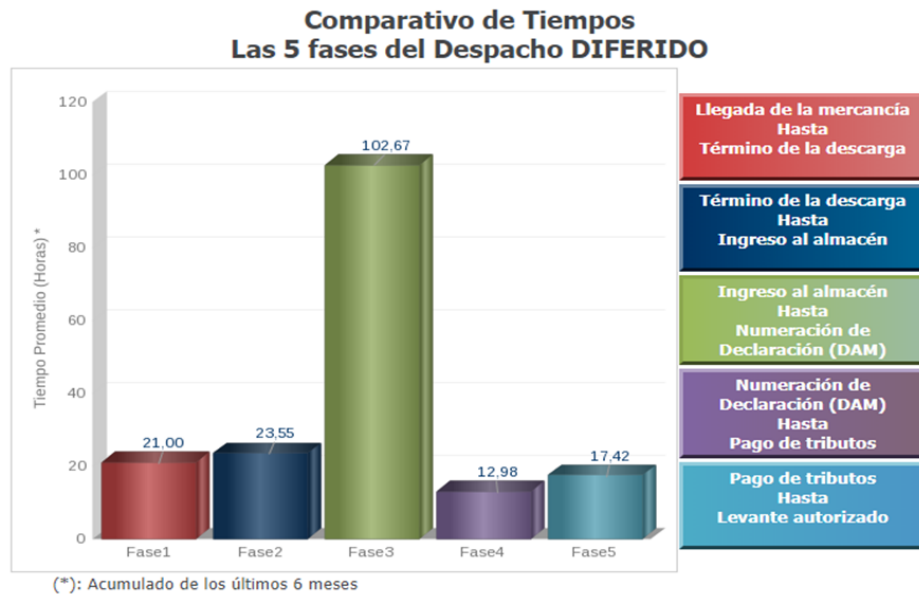


Figura 11: Comparativo de tiempos de las 5 fases del despacho diferido. SUNAT (2020).

### 1.3.5. Indicadores de la logística de importación:

Cofoce (2011) dice que los indicadores logísticos permiten evaluar el desempeño y resultado de cada proceso como almacenamiento, inventarios, despachos, facturación, etc. Existen diferentes tipos de indicadores orientados a lo que se desea medir, en logística de importación se han considerado los siguientes indicadores:

#### 1.3.5.1. Indicadores de servicio al cliente:

- **Tiempo de suministro:** Mide la entrega del producto en punto de encuentro acordado.
- **Precisión de pronóstico de la demanda:** Se debe implantar un sistema que pronostique la demanda en el mercado que se tendrá sobre un producto, para así, evitar tener el estancamiento del stock.

#### 1.3.5.2. Indicadores de distribución de envío:

- **Costo de transporte por unidad:** Este indicador permite reducir costos de es variable logística del costo total.
- **Precisión de entregas:** Es importante medir este indicador, ya que, permitirá saber la velocidad de entrega, el cumplimiento del proveedor y a calidad de servicio
- **Calidad del producto en el punto de venta:** Es importante medir la calidad del producto y la calidad de transporte en la que llega el producto.

### 1.3.5.3. Indicadores de gestión de proveedores:

- **Precisión de entregas:** Se debe medir a los proveedores en cuanto a la precisión de entregas en cantidad y oportunidad.
- **Flexibilidad:** Se debe medir la habilidad de respuesta que tiene el proveedor, si puede cubrir necesidades no planeadas por la empresa.

### 1.3.5.4. Indicadores de comercio exterior:

Dentro de los indicadores que directamente tienen que ver con una importación encontramos los siguientes:

- **Indicador de costo por unidad importada:** Mora García (2020) dice que uno de los indicadores importantes del comercio exterior es el costo por una unidad importada, la cual se encarga de controlar los precios unitarios según los costos generados por la importación que se realice.
- **Indicador de valor importado:** Este indicador sirve para conocer el valor que una empresa o país ha importado en dólares en el tiempo.
- **Indicador de tasa de crecimiento:** Este indicador sirve para conocer el % de cuanto han crecido las importaciones de las empresas o países en un espacio de tiempo.
- **Indicador de cantidad importada:** Este indicador sirve para conocer la cantidad importada en unidades, pesos brutos o pesos netos de una empresa o un país.
- **Indicador de concentración de los países proveedores:** Este indicador te indica donde se encuentran los proveedores de un producto que podría abastecer a una empresa.

### 1.3.6. Costos de importación:

#### 1.3.6.1. Definición de Costos de Importación:

MINCETUR (2013) define al costo de importación como el precio de un bien o servicio comprado en el extranjero, en el cual se debe considerar todos los gastos que se tengan que realizar hasta donde lo requiera el cliente, como por ejemplo: el transporte, agenciamiento de aduanas, etc.

Gavelán Izaguirre (2014) dice que el costo de importación es la constitución del precio de la compra de los productos, flete, seguro, derechos e impuestos correspondientes, transporte interno, gastos de aduanas, así como los gastos directos e indirectos como por ejemplo los gastos administrativos.

### **1.3.6.2. Costos Logísticos evitables:**

El gobierno peruano ha venido cooperando junto con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para mejorar el comercio exterior en el País, por ende, se ha actualizado el Plan Estratégico Nacional Exportador – PENX 2025 que tiene dentro de sus pilares la “Facilitación del Comercio Exterior y Eficiencia de la Cadena Logística Internacional” favoreciendo también a los importadores, que forman parte del intercambio comercial mundial.

En tal sentido, con la colaboración del Banco Mundial, desarrolló el “Análisis de la logística en el Perú de 5 cadenas de Exportación” y el “Análisis de los Costos Portuarios y Marítimos en el Perú” con el objetivo de determinar los principales problemas que generan altos costos logísticos en las operaciones de comercio exterior, de acuerdo a ello, se han identificado los siguientes costos evitables:

#### **Costos evitables vinculados a la presencia de depósitos temporales:**

Existen dos modalidades exportación e importación en cuanto a relación con los depósitos temporales, las cuales son directa e indirecta, la diferencia entre esto es la presencia del depósito temporal. Para las importaciones el costo portuario excluyendo fletes en la modalidad directa está entre US\$800-990 por contenedor, mientras que la modalidad indirecta sobrepasa los US\$1000 por contenedor. Esto quiere decir que la presencia de un depósito temporal incurre en los costos de una importación, el cual se puede evitar si se descarga de manera directa. (MINCETUR, Análisis de los costos Marítimos y Portuarios, 2017).

#### **Costos evitables vinculados a la facturación de servicios no identificables:**

En esta parte se identificarán los costos evitables generados por la facturación de línea navieras y agentes marítimos:

- **Agentes Marítimos:** En la práctica internacional, es la naviera quien le paga a las agencias marítimas, esto quiere decir que el dueño de la carga no tiene que tener cargos facturados por los agentes marítimos, ya que, el importador es el que paga un flete marítimo a la naviera, que debe incluir todos los servicios que esta tenga que subcontratar con los agentes marítimos, lo que conlleva a la conclusión que todos los cargos de los agentes marítimos a los

dueños de la carga son evitables. (MINCETUR, Análisis de los costos Marítimos y Portuarios, 2017)

- **Línea Naviera:** En la mejor práctica internacional, los importadores tienen que pagar el valor del flete marítimo y el terminal handling charge (THC), el cual no es un recargo sobre el flete básico, es un pago que se le paga a la naviera para poder hacer uso del terminal portuario, sin embargo, de acuerdo a la documentación de la experiencia peruana, las navieras tienden a incluir el THC como parte del flete, lo que quiere decir que cualquier cobro de THC en puertos peruanos es un costo evitable, por que se estaría cobrando por duplicado. (MINCETUR, Análisis de los costos Marítimos y Portuarios, 2017)
- **Depósitos Temporales:** En el caso de los depósitos temporales, no hay una práctica internacional conocida, ya que, en Perú estos depósitos se utilizan para aduanas y tramites administrativos. Sin embargo, se recopiló información, con distintos agentes con los cuales se discutió acerca de los servicios que estos depósitos brindan. Se detectó entre los agentes que existen dudas acerca de los servicios que son facturados como servicio integral y servicios adicionales, ya que, existen servicios que aparentemente se cobran doble como los gastos administrativos y manipuleo (manipulación). (MINCETUR, Análisis de los costos Marítimos y Portuarios, 2017)

#### **Cuantificación de los costos evitables vinculados a agentes privados:**

La cuantificación de los costos evitables, basados en las premisas anteriores revelan que los costos de importación estarían entre 329 dólares, esto depende de lo que el servicio integrado incluya, ya que, esto varía de acuerdo a los servicios que ofrezca cada depósito temporal, que muchas veces impide que los usuarios puedan comparar las diferentes tarifas y servicios que ofrecen los depósitos. Dentro de los costos evitables vinculados a agentes privados tenemos los siguientes:

Tabla 1: Costos evitables por agente de cadena portuaria importaciones.

Importaciones independientemente del destino			
% costos evitables			
Quien cobra	US\$/contenedor	totales	%factura del Agente
01 Depósito Temporal	56.42	17.2	10.21
02 Depósito de Vacíos	-	-	-
03 Línea Naviera	73.33	19.18	1.91
04 Agente Marítimo	199.00	63.62	100.00
05 Agente de Aduana	-	-	-
06 Agencias del Estado	-	-	-
Costos Evitables Totales	328.75	100.00	7.54

Recuperado de: Análisis de los costos marítimos y portuarios en el Perú, de la cooperación técnica del Banco Mundial con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. Nota: Estimaciones se refieren a contenedores llenos (FLC) de 40 pies, exportación e importación indirecta, un solo conocimiento de embarque. Datos pertenecen al año 2015 entre noviembre-diciembre.

#### **Costos Evitables derivados de ineficiencias del sector público:**

- **Inspecciones Invasivas:** Los costos que se pueden dar en las inspecciones invasivas son las que se dan por revisiones de control de estupefacientes y por rupturas de cadenas de frío. No se tiene referencias del primer grupo, ya que, el nivel de incidencias no es de acceso público, en el caso del siguiente grupo, se generan por no disponer inspectores suficientes que ocasionen retardos y demoras en el comercio exterior.
- **Congestión:** Los costos que se pueden dar por congestión, son muchas veces los recargos que cobran terminales por la congestión que se presenta en los accesos al puerto del Callao. Está comprobado que en casos extremos un camión puede esperar afueras de los terminales entre 12 a 14 horas, esto conlleva a un costo de oportunidad del tiempo, además se presentan otros riesgos por exponer tanto tiempo la carga.
- **Inseguridad:** La inseguridad en el Perú es un problema complejo y con muchas aristas, tanto así, que esta inseguridad se desarrolla incluso dentro del

puerto, esto debido al tráfico de drogas que se desarrolla en el país. Este problema, podría ocasionar pagos extras como la contratación de seguridad privada para proteger las mercancías y conductores, incluso podría generar pérdidas de mercancías, de contenedores y también ocasionar un incremento en las primas de seguro, en conclusión, estos costos podrían ser evitables si no existiera la inseguridad dentro del puerto. (MINCETUR, Análisis de los costos Marítimos y Portuarios, 2017).

### 1.3.6.3. Tipos de costos de Importación

Los costos de importación que presenta la empresa Tyson EIRL son los siguientes:

- **Valor Fob:** El valor Fob es el valor del producto a bordo del buque, este valor Fob incluye gastos como fabricación del producto, envase, embalaje, transporte interno en origen, despacho de aduana en origen, etc.
- **Flete:** El flete, es el precio de transportar vía marítima un contenedor de mercancías, este incluye los gastos portuarios desde el embarque en el puerto de origen hasta el desembarque en puerto de destino. (Mondragon, El flete marítimo: concepto, tarifa y recargos ,s.f.)
- **Seguro:** Es un contrato que realiza un importador con un asegurador, el cual asume la responsabilidad si es que la mercancía importada sufre algún daño o pérdida en el traslado de la carga, a cambio de una prima de seguro. (Mondragon, ¿qué es la póliza de seguro de transporte internacional?, s.f.)
- **Valor Cif:** El valor Cif está conformado por la suma del valor Fob, flete y seguro, El valor CIF es la base imponible a la cual se le aplicarán los impuestos correspondientes.
- **Derechos de aduana:** Dentro de los derechos de aduana se encuentran los siguiente:
  - **Ad-Valorem:** Es el derecho arancelario que grava la importación de mercancías, tiene 4 tasas impositivas las cuales son 0%, 4%, 6%, 11%, la base imponible a la cual se le aplicarán las tasas es el valor CIF de la mercancía. (SUNAT, Tributos que graban la importación, 2020)
  - **IGV:** El Impuesto general a las ventas (IGV) grava la importación de todos los bienes, su tasa impositiva es el 16% y su base imponible a la que se aplicará la tasa es el Valor en Aduana más los derechos arancelarios y demás

tributos que afectan a la importación. (SUNAT, Tributos que graban la importación, 2020)

- **IPM:** El Impuesto de promoción municipal (IPM) es un tributo nacional creado a favor de las municipalidades su tasa impositiva es el 2% y su base imponible es el Valor en Aduana más los derechos arancelarios y demás tributos que afectan a la importación. (SUNAT, Tributos que graban la importación, 2020)
- **Percepción:** es un pago adelantado del IGV que pertenece a operaciones posteriores del importador. Su base imponible es el valor en aduanas, más los derechos arancelarios y demás tributos que graven las importaciones, la tasa impositiva varia, puede ser 3.5%, 5% y 10%. (SUNAT, Tributos que graban la importación, 2020).
- **Gastos Operativos:**
  - **Transporte interno en destino:** Es el costo del transporte en el Perú desde el lugar de donde se realiza el despacho del contenedor hasta el local del importador.
  - **Gastos administrativos:** Los gastos administrativos pueden comprender lo siguiente: comisiones por emisión y confirmación de la carta crédito, comisiones por transferencia, intereses de letras en descuentos, intereses de pagaré, intereses de advance account, otros intereses y comisiones, otros gastos administrativos. (Fernández Giura, s.f).
  - **Gastos de Aforo**
- **Gastos de terceros:**
  - **Gastos de almacén:**
  - **Handling:** Manipuleo de documentos
  - **Visto Bueno Portuario:** Es un pago que se realiza para validar los pagos del flete y servicios documentarios, en este pago se cargan posibles costos que haya generado la carga en su traslado, además con este tramite se confirma a que depósito temporal se devolverá el contenedor. (Mondragón, Principales servicios del transportista marítimo de carga, s.f.).
  - **Desconsolidación:** Es un pago que se realiza para separar mercancía de un contenedor y ordenarla en el almacén cuando la carga es LCL. (Mondragón, Principales servicios del transportista marítimo de carga, s.f.).
  - **Movilización y Estiba:**



- **Comisión de aduanas:** La comisión de aduanas es el pago que el importador le hace a la agencia de aduanas por prestación de sus servicios aduaneros.

#### **1.4. Formulaciòn del Problema:**

¿De qué manera la Gestión logística de importación permitirá reducir costos de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. en el periodo 2020?

##### **1.4.1. Problema Específico:**

- ¿Cuál es la situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.?
- ¿Cuál es el procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.?
- ¿Cuáles serán estrategias aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

#### **1.5. Hipòtesis**

Una propuesta de gestión logística de importación permite reducir los costos de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. en el periodo 2020?

#### **1.6. Objetivos:**

##### **1.6.1. Objetivo general:**

Proponer la Gestión logística de importación que permita reducir costos de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L, 2020.

##### **1.6.2. Objetivos específicos:**

- Indicar cuál es la situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

- Especificar cuál es el procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.
- Analizar estrategias serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

**CAPÍTULO II:**  
**MATERIAL Y MÉTODOS**

## **II. MATERIAL Y MÉTODOS:**

### **2.1.Tipo de investigación:**

**Cuantitativo:** Su proceso es secuencial, deductivo, probatorio y analiza la realidad objetiva. Tiene bondades en cuanto a la Generalización de resultados, Control sobre fenómenos, Precisión, Réplica y Predicción.

### **2.2.Diseño de investigación:**

El diseño de investigación es descriptivo, propositivo, no experimental.

Descriptivo porque Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, en este caso lo concerniente a la Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque, asimismo Describe tendencias de un grupo o población. (Sampieri, Metodologia de la Investigacion. , 2010).

Propositiva, porque esta investigación no pretende implementar un sistema sino investigar y diagnosticar la motivación y clima laboral en la Cámara de Comercio para luego proponer estrategias que permitan solucionar deficiencias encontradas. (Sampieri, Metodologia de la Investigacion. , 2010).

No Experimental, porque las variables de estudio no se manipularán deliberadamente, por ende, no se hará ningún experimento (Sampieri, Metodologia de la Investigacion, 2010).

### **2.3.Población y Muestra:**

#### **- Población**

La primera población son los trabajadores 6 de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

La segunda población son los documentos de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

La tercera población son las empresas importadoras de Lambayeque.

#### **- Muestra.**

La primera muestra se estudió a los colaboradores de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Se constituye como criterios de exclusión:

- Personas que laboran en el departamento de Lambayeque.
- Personas que laboran en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.
- Personas que laboran más de 2 años en la institución.

Luego de haber realizado el análisis, se llega a determinar que se tendrá una muestra de 2 personas, las cuales poseen los criterios determinados anteriormente.

La segunda muestra de estudio a los documentos de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Se constituye como criterios de exclusión:

- Documentos de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.
- Documentos físicos y virtuales de la importación de pernería
- Documentos concernientes a las 2 últimas importaciones.
- Documentos donde se evidencie los costos de importación.

Luego de haber realizado el análisis, se llega a determinar que se tendrá una muestra de la documentación de las 2 últimas importaciones tanto física como virtual.

La tercera muestra, se estudió a los importadores de Lambayeque

Se constituye como criterios de exclusión:

- Importadores de Lambayeque
- Importadores con más de 3 años de experiencia
- Importadores conocidos y competitivos en el mercado de Lambayeque.

Luego de haber realizado el análisis, se llega a determinar que se tendrá una muestra 3 importadores.

#### **2.4.Variables y Operacionalización:**

Variable Independiente. – Gestión Logística de Importación

Variable dependiente.- Costos de Importación

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

- **Instrumentos:**
  - Guía de entrevista
  - Análisis de contenido.
- **Técnicas:**
  - Entrevista
  - Análisis documental.

Las personas que validaron los instrumentos fueron la Mag. Mónica del Pilar Pintado Damian , Mba Danna Jimenez Boggio y Jean Michel Carrión Mesones.

También es necesario mencionar que para la aplicación del instrumento se contó con la autorización para poder recabar evidencia de su implementación.

## **2.6.Procedimiento de análisis de datos.**

Nuestra presente investigación se desarrolló efectuando los siguientes procedimientos para cada población, cada una de ellas de ejecutó de manera distinta.

En la primera población se alcanzó el siguiente procedimiento con el fin de recolectar datos necesarios para nuestra investigación.

- Se hizo una presentación formal con el administrador de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. por intermedio de un contacto fehaciente, solicitando la aceptación de una entrevista personal con directivos de la muestra determinada preliminarmente.
- Aceptación por parte del administrador fijando las fechas de las entrevistas.
- Se determinó la reunión en la empresa dándose las indicaciones que le corresponderán a cada participante en estudio sobre el instrumento que se aplicó que en este caso fue la entrevista a profundidad.

- La aplicación del instrumento a los directivos seleccionados se realizó a cargo del investigador teniendo una buena relación con la empresa.
- Se realizó entrevista a través de grabación con el único fin de ser repasadas cuando se necesite.
- Se desarrolló en el programa de Microsoft Word 2010 para su análisis.

Para la elaboración de la segunda población se hizo el siguiente modo:

- Se procedió hacer una autorización formal al administrador de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. para entregar la documentación solicitada.
- Cuando se tiene la documentación se desarrolló la revisión documentaria, instrumento que se seleccionó para esta muestra.
- Se procedió a la filtración de la información física y virtual que se ha obtenido para ser verificada con mejor exactitud.
- Se determinó una tabulación de datos obtenidos para una mejor comprensión en un documento Microsoft Word 2010.

En la tercera población se detalló a continuación:

- Se establecerán reuniones y se capacitó a los participantes en estudio sobre el instrumento que se estableció.
- Se realizó contacto a través de una vía telefónica con los administradores de empresas importadoras que conforman la muestra determinada, con el fin de obtener la aceptación para aplicar la entrevista a profundidad.
- Se fijaron en qué fecha se iba a desarrollar la entrevista.
- Para desarrollar las entrevistas se hicieron a través del investigador.
- Se hizo en el programa Microsoft Word 2010, y el contenido será de manera detallada.

## **2.7.Aspectos éticos:**

Se utilizó datos los cuales fueron referidos de fuentes primarias, los cuales serán aprovechados para la investigación únicamente, no para fines personales. Los datos no serán manipulados, serán originales y utilizados netamente para la investigación

La investigación será realizada previamente autorización de la empresa.

## **2.8.Criterios de Rigor científico.**

Se procuró reducir las posibilidades de información errónea informando al participante y absolviendo cualquier duda que tuviera respecto a la correcta administración de los cuestionarios.

Asimismo, se informó que, dado que su participación es voluntaria, en cualquier momento podría decidir retirarse de la investigación con lo cual sus datos no serían utilizados en la misma. Del mismo modo, se utilizó un documento llamado Consentimiento informado con el cual los participantes dan fe de que son conocedores del propósito, fines y alcances del estudio, así como de la confidencialidad de su información y participación en la misma.



**CAPÍTULO III:**  
**RESULTADOS**

### III. RESULTADOS:

#### 3.1.Situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Actualmente en el Perú, los principales países de los que se importan los productos de la subpartida 7318159000, que tiene como descripción demás tornillos y pernos de hierro inclusive con tuercas son China con \$ 45,718,777.72 en valor Fob de importación en los últimos 3 años, seguido de Estados Unidos del cual se importó \$ 40,653,559.68 en valor Fob de importación, los siguientes 4 puestos en cuanto a importación de la subpartida mencionada anteriormente, son Taiwan, España, República de Korea y Thailandia.

Tabla 2: Principales países exportadores de la subpartida 7318159000 a Perú 2017-2019. SUNAT (2020). Elaboración propia.

PAÍSES EXPORTADORES DE LA SUBPARTIDA 7318159000 A PERÚ	2017	2018	2019	TOTAL GENERAL
China	\$ 11,376,218.68	\$ 16,092,340.34	\$ 18,250,218.70	\$ 45,718,777.72
United States	\$ 11,621,378.75	\$ 14,274,115.68	\$ 14,758,065.25	\$ 40,653,559.68
Taiwan, province of China	\$ 3,775,750.95	\$ 5,202,852.66	\$ 3,615,315.37	\$ 12,593,918.98
Spain	\$ 2,308,575.92	\$ 716,372.30	\$ 1,143,351.10	\$ 4,168,299.32
Korea, republic of	\$ 585,161.90	\$ 649,625.28	\$ 672,197.35	\$ 1,906,984.53
Thailand	\$ 53,944.59	\$ 63,144.43	\$ 40,455.65	\$ 157,544.67

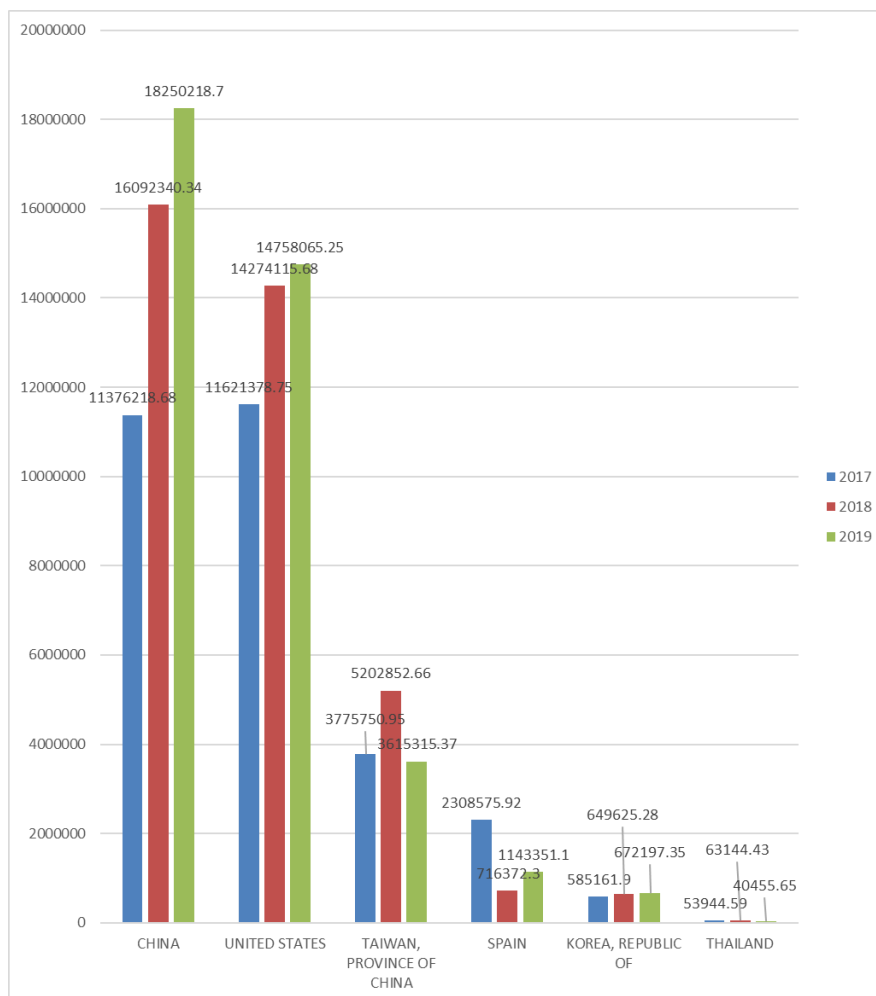


Figura 12: Principales países exportadores de la subpartida 7318159000 a Perú 2017-2019. SUNAT (2020).

Los principales países exportadores de tornillos autorroscantes de los tamaños 6 y 8 a Perú, que son los modelos de tornillos los cuales la empresa Corporación Tyson E.I.R.L importa, son China y Taiwan, de los cuales el que tiene mayor cantidad de exportaciones a Perú es China con, \$21,910.71; \$33,276.51 y \$33,662.3 en valor FOB, respectivamente en los años 2017, 2018 y 2019, a comparación de Taiwan que tiene \$6,193.41; \$18,594.5 y \$11,312.41 en los años 2017, 2018 y 2019 respectivamente, según la superintendencia nacional de aduanas y administración tributaria (SUNAT).

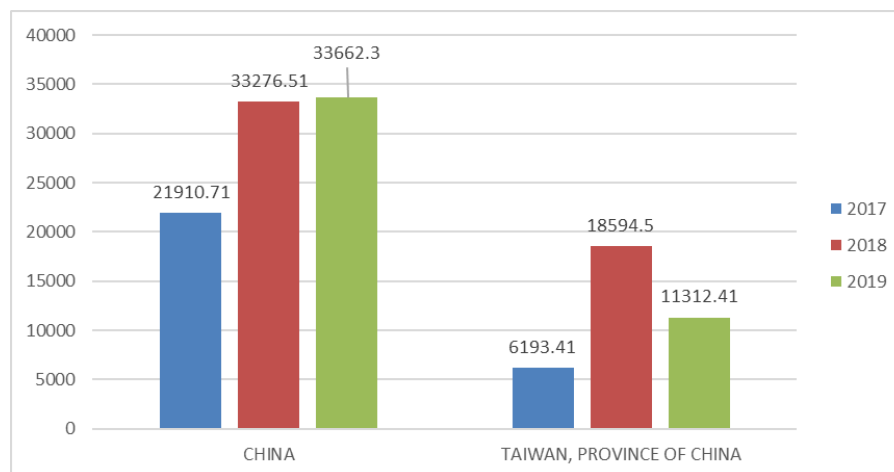


Figura 13: Países exportadores de tornillos autorroscantes de los tamaños 6 y 8 a Perú. SUNAT (2020).

Los principales importadores de pernos autorroscantes de los tamaños 6 y 8 en Perú, son Importadora Multistock S.A., que importó en los años 2017, 2018 y 2019 la cantidad de \$67,649.41 en valor Fob de importación, seguida de la empresa Ajuste Perfecto S.A.C, que importó la cantidad de \$28,500.4 en valor Fob de importación, en tercer lugar se encuentra Corporación Miyasato S.A.C. con \$11,235.83 importados en valor Fob, en cuarto lugar se encuentra Smart Servicios integrados Sociedad Anon, con \$8010.03 importados en valor fob, por último, se encuentra la empresa de la cual es la presente investigación Corporación Tyson E.I.R.L con \$6193.41 importados en valor FOB.

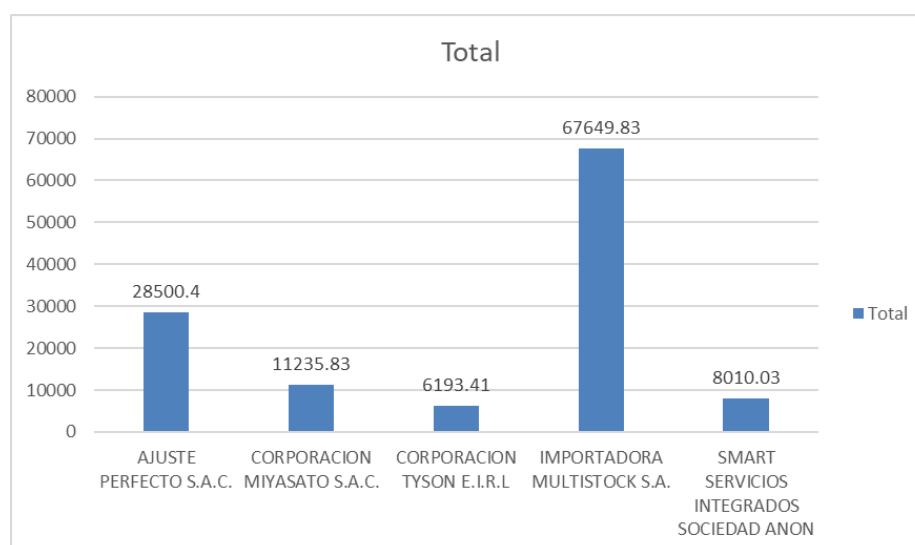


Figura 14: Importadores nacionales de pernos autorroscantes de los tamaños 6 y 8, acumulado de los años 2017, 2018 y 2019. SUNAT (2020).

La empresa Corporación Tyson E.I.R.L solo ha importado pernos o tornillos autorroscantes de la marca Tomi en 2 diferentes años, en el 2017 importo 3 modelos diferentes, los cuales son el modelo #6-18 x ½, #6-18 / ¾ y #8-15 x 1, los cuales tienen un precio FOB unitario de 2.22, 2.98 y 4.59 dólares respectivamente. En el 2018 importó solo 2 modelos, el #6-18 x ½ y #6-18 x ¾, los cuales tenían un precio FOB unitario de 2.69 y 3.55 dólares respectivamente, como se puede apreciar en la siguiente imagen.

Tabla 3: Importaciones de tornillos autorroscantes de la empresa corporación Tyson E.I.R.L. SUNAT (2020).

Producto	2017			2018		
	Valor FOB	Cantidad	FOB unitario	Valor FOB	Cantidad	FOB unitario
<b>TORNILLOS AUTORROSCANTES TOMI</b>						
# 6-18 X 1/2	\$ 6,193.41	1495	\$ 2.22	\$ 17,047.98	5002	\$ 2.69
# 6-18/3/4	\$ 6,193.41	504	\$ 2.98			
# 8 - 15 X 1	\$ 6,193.41	299	\$ 4.59			
# 6-18 X 3/4				\$ 17,047.98	1012	\$ 3.55
<b>Total</b>	<b>\$ 18,580.23</b>	<b>2298</b>	<b>\$ 9.79</b>	<b>\$ 34,095.96</b>	<b>6014</b>	<b>\$ 6.24</b>

El valor cif de sus 3 importaciones en el 2017 es de 6, 250.21 dólares cada una, sumando un total de 18, 750.63 dólares en el año. En el año 2018 el valor Cif de las 2 importaciones que realizó fue de 17, 162.78 dólares cada una, sumando un total de 34, 325.56 dólares en importaciones durante el año.

Tabla 4; Valor Cif de las importaciones de tornillos autorroscantes de la empresa corporación Tyson E.I.R.L. SUNAT (2020).

Producto	2017				2018			
	Valor FOB	Flete	Seguro	Valor CIF	Valor FOB	Flete	Seguro	valor CIF
<b>Tornillos autorroscantes</b>								
# 6-18 X 1/2	\$ 6,193.41	\$ 43.50	\$ 13.30	\$ 6,250.21	\$ 17,047.98	\$ 46.40	\$ 68.40	\$ 17,162.78
# 6-18/3/4	\$ 6,193.41	\$ 43.50	\$ 13.30	\$ 6,250.21				
# 8 - 15 X 1	\$ 6,193.41	\$ 43.50	\$ 13.30	\$ 6,250.21				
#6-18 X 3/4					\$ 17,047.98	\$ 46.40	\$ 68.40	\$ 17,162.78
<b>Total general</b>	<b>\$ 18,580.23</b>	<b>\$ 130.50</b>	<b>\$ 39.90</b>	<b>\$ 18,750.63</b>	<b>\$ 34,095.96</b>	<b>\$ 92.80</b>	<b>\$ 136.80</b>	<b>\$ 34,325.56</b>

Los principales importadores nacionales de pernos autorroscantes de los tamaños 6 y 8, del acumulado de los años 2017, 2018 y 2019 importaron sus productos por dos diferentes vías de transporte, la cual la principal vía de importación fue vía marítima con \$124,903.62 en valor FOB de importación, mientras que la segunda vía de importación fue la aérea, con una ligera importación de \$46.22 en valor fob de importación.

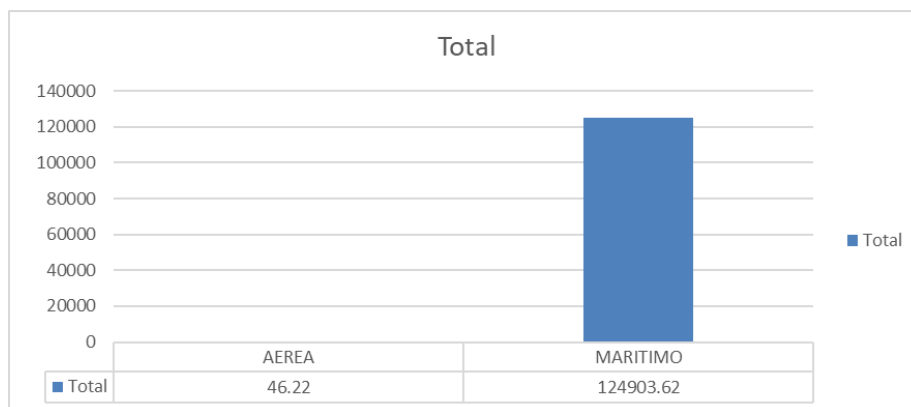


Figura 15: Vía de transporte mayormente utilizada para la importación de pernos autorroscantes. SUNAT (2020).

Cabe resaltar que todas las importaciones de pernos o tornillos autorroscantes de la compañía Corporación Tyson E.I.R.L se han realizado vía marítima, provenientes de Taiwan, embarcadas por el puerto de Keelung (Chilung) y desembarcadas por el puerto del Callao.

Tabla 5: Vía de transporte mayormente utilizada por la empresa corporación Tyson E.I.R.L para la importación de pernos autorroscantes. SUNAT (2020). Elaboración propia.

AÑO	MODELO COMERCIAL	VIA DE TRANSPORTE	ADUANA	PAIS DE PROCEDENCIA	PUERTO DE EMBARQUE
2017	# 6-18 X 1/2	Marítimo	Marítima del Callao	Taiwán, Province of China	Keelung (Chilung)
2017	# 6-18/3/4	Marítimo	Marítima del Callao	Taiwán, Province of China	Keelung (Chilung)
2017	# 8 - 15 X 1	Marítimo	Marítima del Callao	Taiwán, Province of China	Keelung (Chilung)
2018	# 6-18 X 1/2	Marítimo	Marítima del Callao	Taiwán, Province of China	Keelung (Chilung)
2018	#6-18 X 3/4	Marítimo	Marítima del Callao	Taiwán, Province of China	Keelung (Chilung)

Las agencias de aduana con las cuales trabajó las importaciones de pernos la empresa corporación Tyson E.I.R.L. fueron Grupo PML S.A.C. Agentes de aduanas y Hugo Gadea Villar S.A. Agentes de aduana, las cuales según el ranking de tiempos que brinda Sunat, en el 2019 realizaron 2815 y 3181 declaraciones y un tiempo promedio de 119.8 y 135.8 horas respectivamente, esto podría incurrir en costos adicionales por la tardanza en la declaración de la mercancía, a comparación de otras agencias de aduanas, que tienen mejores tiempos en cuanto a declaraciones de mercancías se trata.

Tabla 6: Ranking de tiempos de importación por agencias de aduana.

DECLARARANTE	2019		2020		
	CANTIDAD DE DECLARACIONES	TIEMPO PROMEDIO (HORAS)	CANTIDAD DE DECLARACIONES	TIEMPO PROMEDIO (HORAS)	
20600443209	Orbis Logistic Sociedad Anónima cerrada	51	69	9	0.3
20449488777	DDP Aduanas S.A.C.	253	14.4	29	3.6
20259829594	Refineria la Pampilla S.A.A.	307	30.7	32	7.2
20100417325	Agencia de Aduana Sol S.A.	591	1.3	28	13.7
20134944871	San Cristóbal libros S.A.C.	76	41.3	9	15.5
20148092282	Universidad Nacional Mayor de San Marcos	12	210.6	2	16.8

Los almacenes con los cuales, la empresa Corporación Tyson E.I.R.L trabajó fueron Sakj Depot S.A.C. y Terminales portuarios peruanos S.A.C, como se puede apreciar en la siguiente imagen, según el ranking de tiempos de almacenes del año 2019, estos almacenes realizaron un total de 5285 y 8427 declaraciones, en un tiempo promedio de 125.2 y 127.7 horas respectivamente.

Tabla 7: Ranking de tiempos de importación por almacenes. SUNAT (2020).

ALMACÉN	CANTIDAD DECLARACIONES	TIEMPO PROMEDIO (HORAS)	
Cotton Mix			
20507965581	Sociedad Anónima Cerrada	1	61.8
20182077705	Almacenes Mundo S.A.	247	91.5
20522473571	Terminales Portuarios Euroandinos Paita S.A. - TPE Paita S.A.	356	101
20100147514	Southern Peru Copper Corporation Sucursal Del Peru	118	105.1

20513462388	DP World Callao S.R.L	6.532	112.1
20538307453	Consortio DEFM S.A.C.	3	116.9
20543083888	APM Terminals Callao Sociedad Anónima APM	1.080	117.0
20107012011	TERMINALS INLAND SERVICES S.A. RANSA	1.991	117.9
20100039207	COMERCIAL S.A.	1.533	119.1
20392952455	CONTRANS S.A.C.	4.402	124.8
20504363903	SAKJ DEPOT S.A.C.	5.285	125.2
20100010217	NEPTUNIA S.A. TERMINALES	7.731	125.7
20507646051	PORTURARIOS PERUANOS SAC VILLAS	8.427	127.7
20508782013	OQUENDO SA	15.163	128.3
20518156706	DTDINETPERU S.A.C.	3.214	131.0
20101395031	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	3.491	133
20347646891	MEDLOG PERU S.A.	1.629	135.3



	INTEGRATED		
20522951651	GLOBAL	3.206	135.5
	LOGISTICS S.A.		
	TERMINAL		
20562916360	PORTUARIO	1	138.8
	PARACAS S.A.		

### Costos de importación:

Para poder visualizar los costos de importación total de pernos de vidriería de corporación Tyson E.I.R.L., se ha tomado en cuenta una de sus importaciones, los datos se tomaron de la factura No LW18050071 y la cotización del operador logístico Saximan Logístics, la importación fue de un valor FOB de 17,047.98 dólares, este valor se divide en 2, ya que, se importaron 2 modelos diferentes de pernos de vidriería, los modelos #6-18X1/2" y #6-18X3/4" de los cuales se importaron un valor FOB de 13,455.38 y 3,592.6 dólares respectivamente, dichos valores representados en porcentajes representan del total del valor importado del modelo #6-18X1/2" un 78.93% y del modelo #6-18X3/4" representa un 21.07% del total del valor importado como se puede apreciar en la tabla 8.

*Tabla 8: Valor FOB y % de participación de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Proforma de Saximan Logístics. Elaboración propia.*

	VALOR FOB	% DE PARTICIPACIÓN
#6-18X1/2"	\$ 13455.38	78.93%
#6-18X3/4"	\$ 3592.6	21.07%
	<b>17047.98</b>	<b>100.00%</b>

A continuación, en la tabla 9 se podrán apreciar la cotización realizada por la empresa Saximan Logístics, en donde se cotizaron los siguientes costos: Flete, seguro, derechos de aduana y otros, gastos operativos, gastos de terceros y el crédito fiscal, dando como resultados el costo total de la importación y el desembolso que se hará por ello.

Tabla 9: Cotización del operador logístico Saximan Logistics para la importación de pernos autorroscantes. Proforma de Saximan Logistics. Elaboración propia

<b>PERNOS AUTORROSCANTES</b>	
FOB	72.68%
FLETE	0.20%
SEGURO	0.29%
<b>CIF</b>	73.16%
<b>Derechos de aduana y otros</b>	21.55%
A/V (6%)	4.39%
<b>IGV</b>	<b>12.41%</b>
<b>IPM</b>	<b>1.55%</b>
<b>PERCEPCIÓN (3.5%)</b>	<b>3.20%</b>
<b>Gastos operativos</b>	1.09%
Comisión aduanas	0.43%
Transporte zona 2	0.51%
Gastos administrativos	0.02%
Gastos aforo	0.13%
<b>Gastos de terceros aproximado</b>	3.39%
Gastos almacén	1.39%
Handling	0.11%
Visto Bueno Portuario	0.51%
Desconsolidación	0.75%
Movilización y estiba	0.64%
<b>IGV Desaduanaje</b>	<b>0.81%</b>
<b>DESEMBOLSO TOTAL</b>	100%
<b>CREDITO FISCAL</b>	<b>17.97%</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>82.03%</b>

Para entrar más en detalle, en la tabla 10 se puede observar que el desembolso que hará Corporación Tyson E.I.R.L. por importación de pernos de vidriería para los modelos #6-18X1/2" y #6-18X3/4" es de 18,514.41 dólares y de 4,943.37 dólares respectivamente, sumando un total de 23,457.78 dólares, a este desembolso se le tiene que restar el crédito fiscal que tendría a su favor la empresa, por lo que el costo total de importación de pernos autorroscantes de vidriería por los modelos #6-18X1/2" y #6-18X3/4" sería de 15,187.66 dólares y de 4,055.12 dólares respectivamente, sumando un total de 19,242.78 dólares.

Tabla 10: Costo y desembolso de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Proforma de Saximan Logistics. Elaboración propia.

	<b>COSTO POR MODELO</b>	<b>DESEMBOLSO POR MODELO</b>
#6-18X1/2"	15187.66	18514.41
#6-18X3/4"	4055.12	4943.37
	<b>19242.78</b>	<b>23457.78</b>

Para hallar el costo y desembolso unitario se tomaron en cuenta las cantidades de los modelos importados, del modelo #6-18X1/2" se importaron 5002 unidades a un valor Fob unitario de 2.69 dólares y del modelo #6-18X3/4" se importaron 1012 unidades a un valor Fob unitario de 3.55 dólares.

Tabla 11: Costo y desembolso unitario de importación de corporación Tyson E.I.R.L. por tipo de modelo. Factura de importación LW18050071.

	<b>CANTIDAD IMPORTADA</b>	<b>VALOR FOB UNITARIO POR MODELO</b>	<b>COSTO UNITARIO POR MODELO</b>	<b>DESEMBOLSO UNITARIO POR MODELO</b>
#6-18X1/2"	5002.00	2.69	3.04	3.70
#6-18X3/4"	1012.00	3.55	4.01	4.88

Como se puede apreciar en la tabla 11, el desembolso unitario que hizo Corporación Tyson E.I.R.L. para los modelos #6-18X1/2" y #6-18X3/4" fue de 3.70 y 4.88 dólares respectivamente, sin embargo, como se menciono anteriormente al desembolso se le tiene que restar el credito fiscal, por ende, el costo unitario para los modelos #6-18X1/2" y #6-18X3/4" fue de 3.04 y 4.01 dólares respectivamente.

### **3.2.Procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.**

El proceso de la logística de importación de la empresa Tyson EIRL está conformada de la siguiente manera:

- El área de comercio exterior, que es externa por medio de una consultora internacional, quien es la encargada de buscar y evaluar los proveedores reportar al área de gerencia.
- El área de gerencia general, que es quien ve y decide todos los procesos de importación.

- El proveedor extranjero, quien es el que suministra los productos a la empresa.
- El área de administrativa, la cual se encarga de ver el desembolso de dinero.
- Proveedores de servicios, quienes son organizaciones externas que se encargan de cubrir servicios que la empresa no puede realizar como agenciamiento de aduanas, agenciamiento de carga internacional, banca y transporte interno.

El proceso de importación empieza cuando el área de gerencia general por medio de sus vendedores identifica una necesidad en el mercado, en este caso, se determina la necesidad de pernos de vidriería, es por eso que el área de gerencia le comunica al área de comercio exterior para que este planifique y de aviso de una posible importación al área de administración. Una vez que al área de comercio exterior se le haya dado la orden de realizar una posible importación, esta se encarga de buscar, evaluar e identificar posibles proveedores de pernos de vidriería. Luego de haber encontrado los proveedores, el área de comercio exterior envía reportes al área de gerencia general a la espera de una aprobación, una vez aprobado el proveedor, el área de comercio exterior se pone en contacto con el proveedor identificado y le solicita una cotización del producto solicitado y este proveedor le envía su cotización.

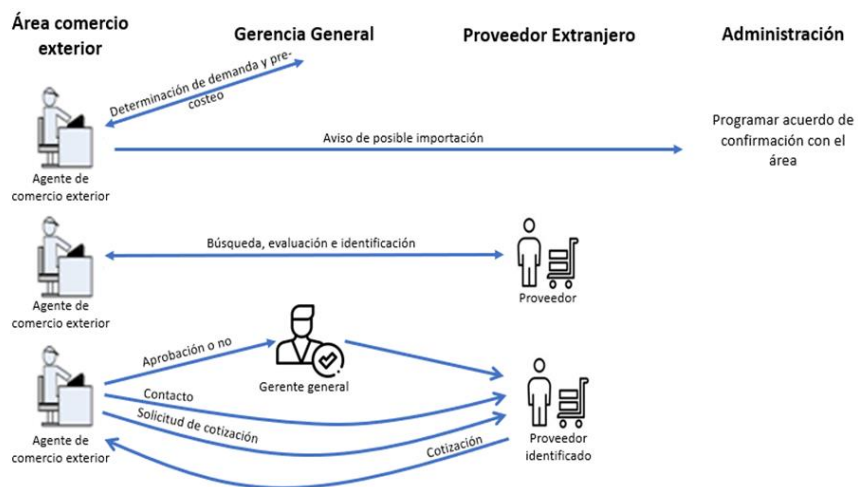


Figura 16: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte I. Elaboración propia.

El área de comercio exterior envía la cotización al área de gerencia general y espera la confirmación para realizar el pedido, de darse la

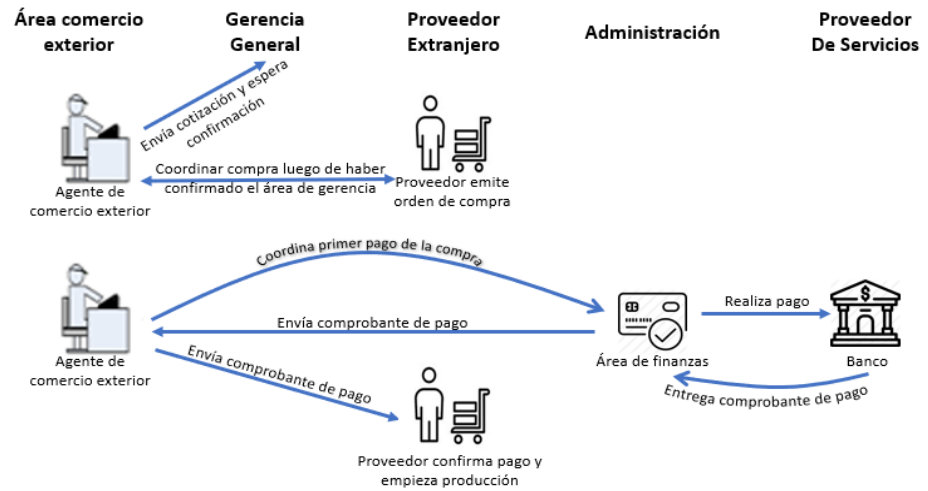


Figura 17: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte II. Elaboración propia.

confirmación, el área de comercio exterior coordina la compra con el proveedor en el extranjero y este emite una orden de compra. Posteriormente a ello, el área de comercio exterior comunica al área de finanzas para que realice el primer pago de la compra, esta área realiza el pago a través del banco, el banco le da un comprobante de pago al área de finanzas y esta se lo transmite al área de comercio exterior, quién le envía una copia del comprobante al proveedor extranjero para que este pueda confirmar el pago y empiece con la producción de los pernos de vidriería.

Una vez que el proveedor comunique al área de comercio exterior que la carga ya está lista, se coordina con el agente naviero para recoger la carga y se realiza el segundo pago de los productos y se espera a la confirmación de que se ha recibido el pago por parte del proveedor. Luego de la confirmación se coordina la entrega de los documentos con el proveedor que son: la factura comercial, packing list, bill of lading y certificado de origen en caso sea necesario, también se espera el envío de documentos originales y el número de tracking para rastrear la carga por parte del proveedor. Después de haber recibido los documentos originales, se envían al agente de aduana vía courier para que vaya manejando el despacho de importación.

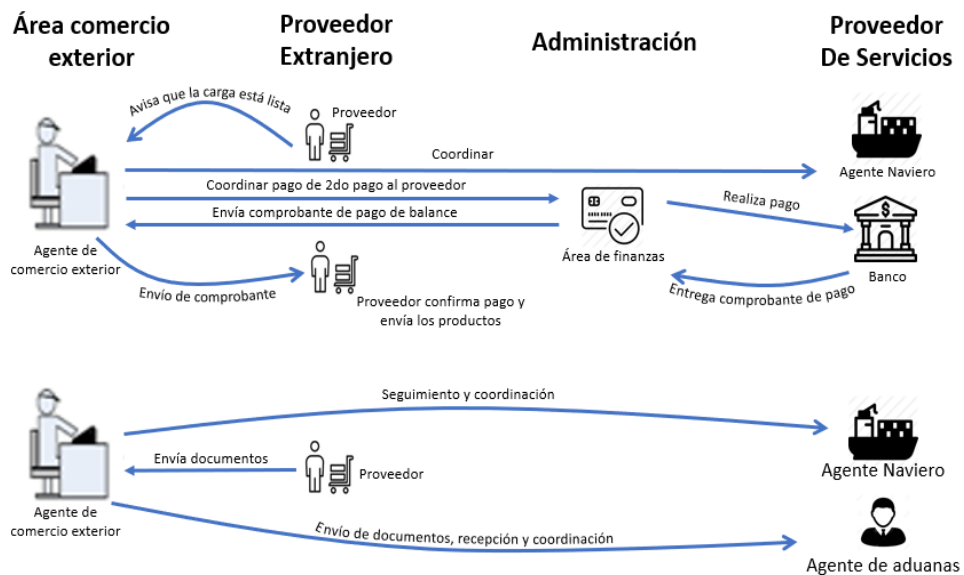


Figura 18: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Parte III. Elaboración propia.

Una vez realizado lo anteriormente mencionado, el área de comercio exterior se encarga de hacerle seguimiento a la carga para verificar el día de llegada de la mercancía, después de haber llegado la mercancía, se coordina con el agente de aduanas el desaduanaje y los costos que se están llevando a cabo para posteriormente realizar un reporte para el área administrativa y gerencia general para que se alisten los desembolsos de dinero. Mientras tanto el área de administración realiza el armado del Kardex, para proyectar los ingresos de mercadería. Una vez realizado los pagos por desaduanaje y pago de impuestos, dependiendo el canal de control que asigne el sistema

aduanero, es que se realizarán las actividades. Si el canal sale rojo, se tendrá que realizar revisión física de la mercancía, lo que incluiría costos adicionales, si el canal sale naranja, se tendrá que presentar documentos ante aduanas y si sale verde se podrá proceder con el retiro de la mercancía. Una vez se tenga la aprobación para retirar la mercancía, el área de comercio exterior coordina con el área de gerencia para coordinar el destino de la mercancía, si la mercancía es solicitada en la ciudad de Chiclayo, se coordina con una de las empresas de transportes las cuales son Shalon express o Evans cargo para su traslado y también con el almacén de la empresa para que pueda recepcionar la mercancía.

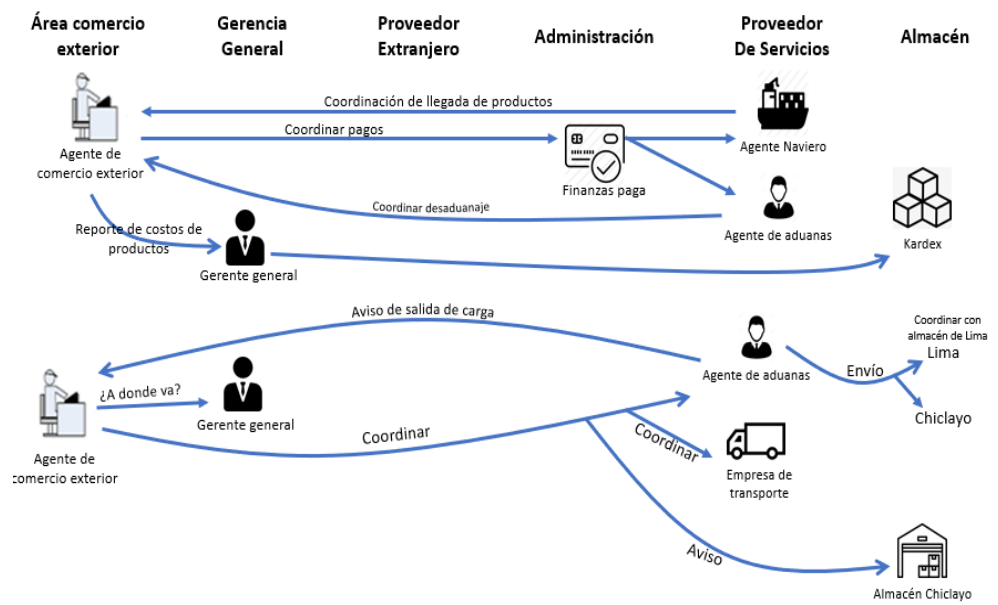


Figura 19: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L Parte IV. Elaboración propia.

Por último, el área de comercio exterior verificará si la mercancía llegó en buenas condiciones, de ser el caso que la mercancía llegue en mal estado, el área de comercio exterior tendrá que reportar el inconveniente al proveedor. Por consiguiente, el agente de aduanas enviará la documentación respectiva de acuerdo a los pagos realizados en la importación al área de comercio exterior y esta la remitirá al área administrativa para su conocimiento.

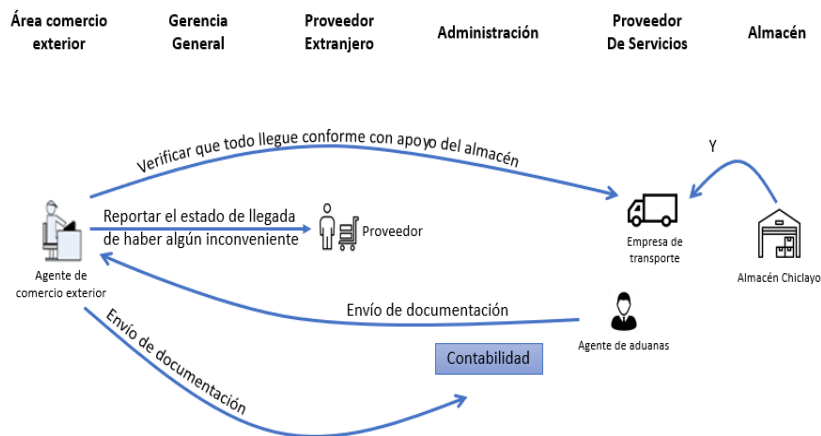


Figura 20: Proceso de compras de la empresa Tyson E.I.R.L. Elaboración propia.

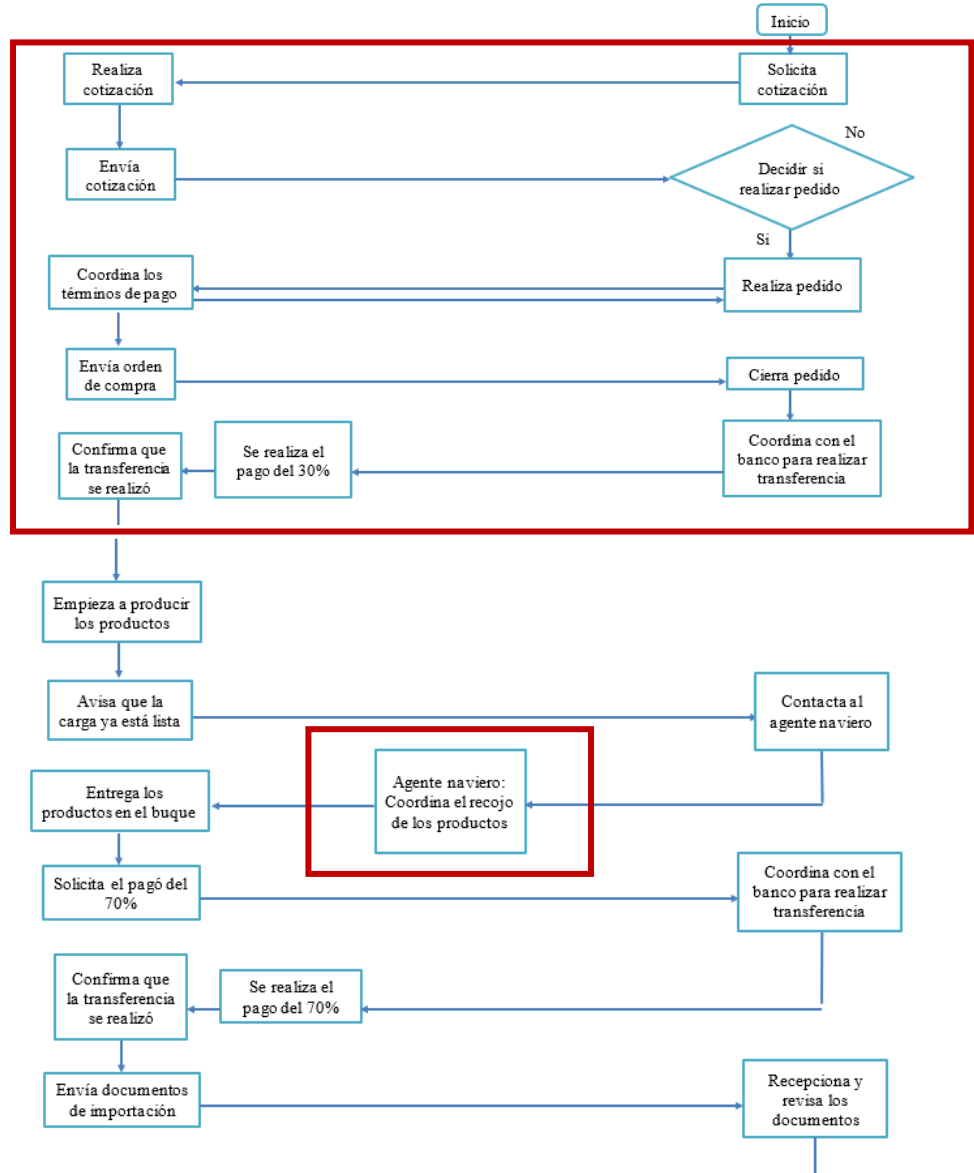
### Flujograma del proceso de compras de la empresa corporación Tyson E.I.R.L.

El flujograma del proceso de compras inicia con la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. quien solicita una cotización de los pernos de vidriería a su proveedor Linkwell Industry CO. LTD, Este realiza la cotización y procede a enviarla, Corporación Tyson E.I.R.L. tiene que decidir si desea realizar el pedido. Si decide que no, no se realiza ninguna compra, si decide que si, se continua y se realiza el pedido, Linkwell Industry CO. LTD., cordina los términos de pago y envia la orden de compra, por parte de Corporación Tyson E.I.R.L.cierra el pedido y coordina con el banco para realizar la transferencia interbancaria y realiza el pago del 30%, y Linkwell Industry CO. LTD., tiene que confirmar que se relizo la transferencia y procede a producir los productos, luego de ello, tiene que avisar que la carga este lista. Corporación Tyson E.I.R.L, luego del aviso, contacta con el agente naviero, para que este coordine el recojo de la mercancía, Linkwell Industry CO. LTD. Entrega la mercancía y solicita el pago del 70% faltante, Corporación Tyson E.I.R.L coordina con el banco para realizar la transferencia y realiza el pago del 70% restante. Luego de ello, Linkwell Industry CO. LTD. Procede a verificar que la transferencia fue realizada con éxito y envía los documentos de importación. Una vez que Corporación Tyson E.I.R.L. recepciona los documentos de importación, este coordina con su



agente de aduanas y envía los documentos respectivos para avanzar la numeración de la DAM. El agente naviero avisa de la llegada de los productos a Corporación Tyson E.I.R.L y este coordina con el agente naviero y el agente de aduanas para el desaduanaje de la mercancía, posterior a ello, se coordina con el agente naviero para informar a que agencia de transporte se le dejará la mercancía, una vez, el agente naviero deje la mercancía a la agencia de transportes, esta la traslada al almacén de Chiclayo de Corporación Tyson E.I.R.L, y esta revisa y confirma que la mercancía este en buen estado y le avisa a Linkwell Industry CO. LTD. que todo está en conforme. Finalmente Corporación Tyson E.I.R.L solicita las facturas de de los gastos de importación al agente naviero y de aduanas, estos las envían, Corporación Tyson E.I.R.L las revisa y realiza su declaración ante Sunat.

Cabe recalcar que los cuellos de botella se encuentran en la búsqueda de proveedores, ya que Corporacion Tyson E.I.R.L. solo negocia con Linkwell Indutry CO. LTD. Ubicada en el pais de Taiwan con el cual no tenemos ningun acuerdo comercial



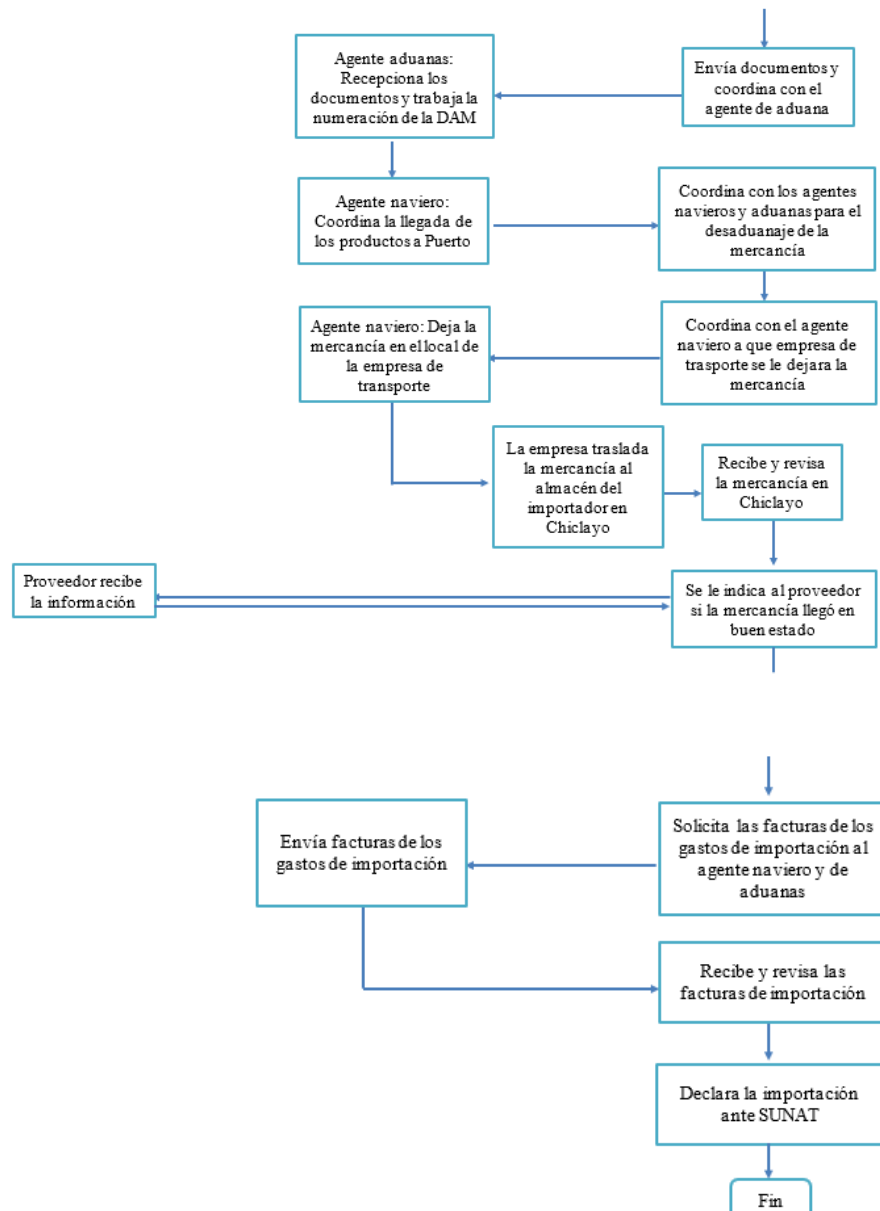


Figura 21: Flujograma de Importación. Elaboración propia.  
■ Cuellos de botella.

### 3.3. Analizar estrategias serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

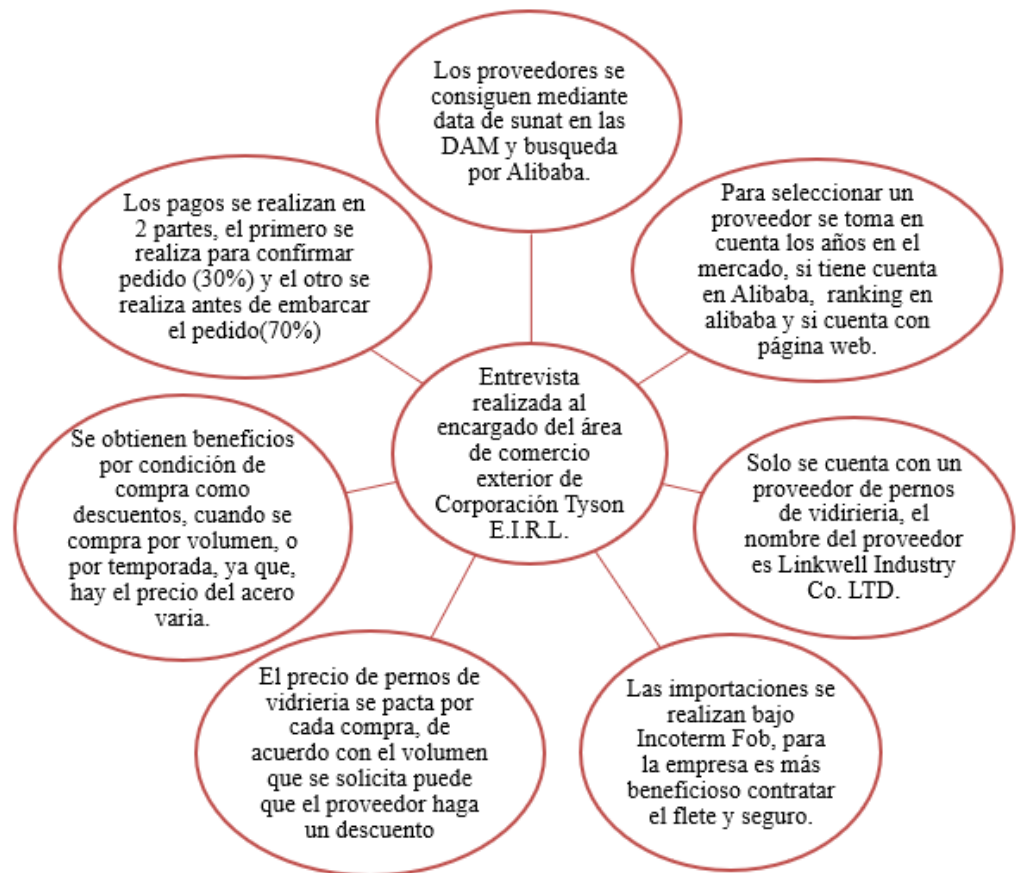
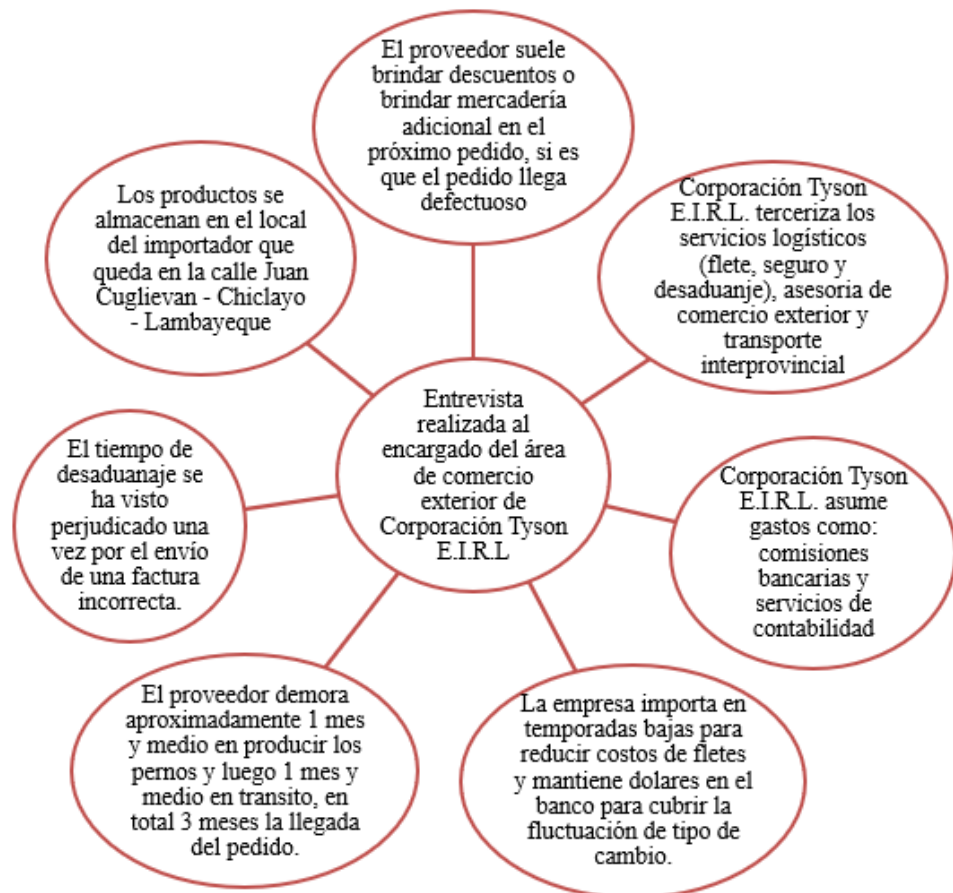
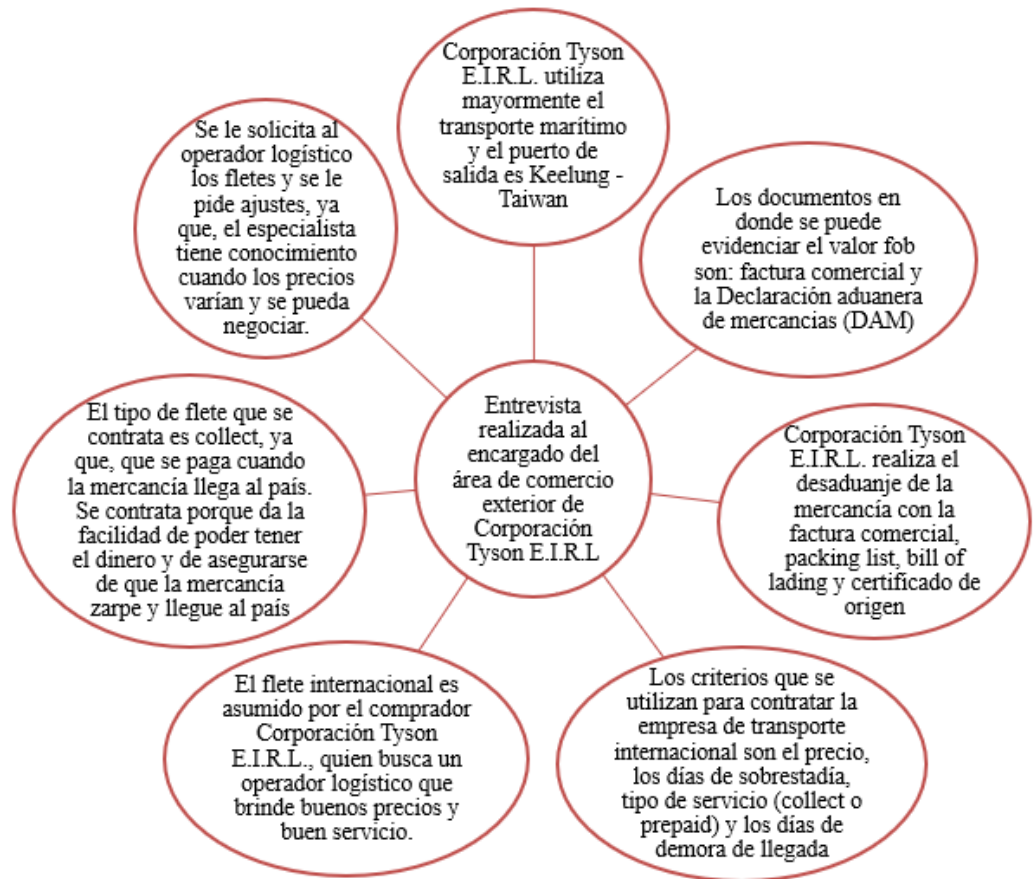


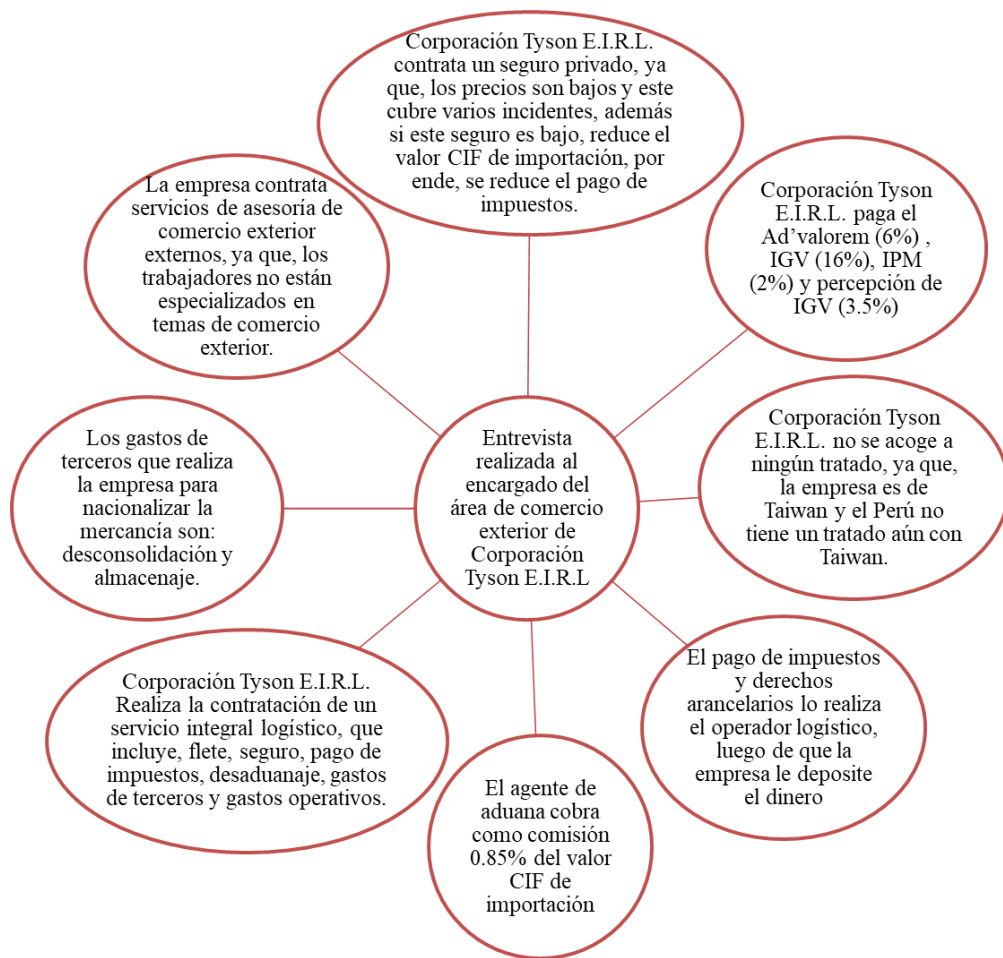
Figura 22: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020.



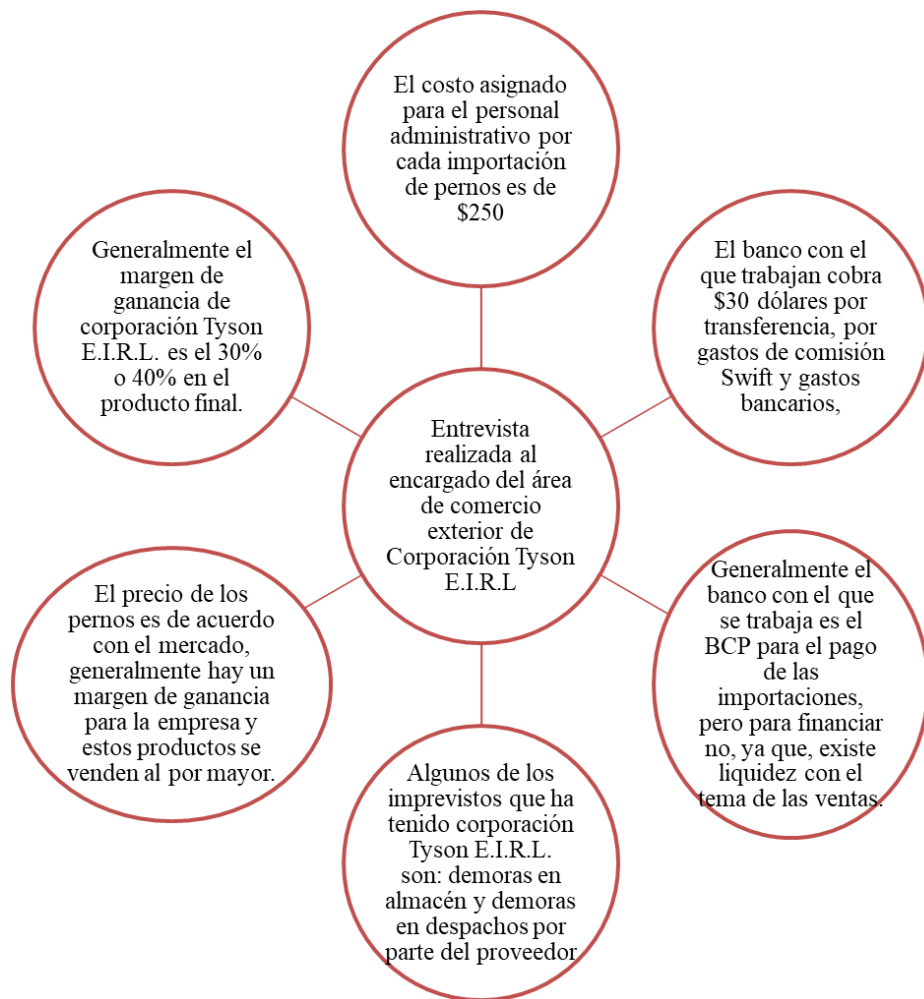
*Figura 23: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020.*



*Figura 24: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020.*



*Figura 25: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020.*



*Figura 26: Situación actual de las importaciones de Corporación Tyson E.I.R.L. según el área de comercio exterior. Entrevista realizada al encargado del área de comercio exterior de Corporación Tyson E.I.R.L. el día 23 de abril del 2020*



**PROPUESTA.**

- Propuesta para mejorar la situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Aduana		Código		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A1)			2		REGISTRO DE ADUANA	
MARITIMA DEL CALLAO		118								
Nº Orden		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque	Nº Declaración: 270588				
002016		10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 09/07/2018				
1 IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: VERDE				
		CORPORACION TYSON E.I.R.L								
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.				
4 - 20601384401			CAL. JUAN CUGLIVAN NRO. 1167 CERCADO DE CHICLAYO LAMBAYEQUE - CHICLAYO - CHICLA							
7 DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 Nº Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 Nº Declaración Precedente Serie	7.4 Nº Certificado Reposición Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.				
		1		---						
7.6 Puerto de Embarque Código		7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nº Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod.Exoneración				
TWKEL		05/06/2018	KECL1806021		5002	/				
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Física Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP				
9	BUL	3,494.07	3,677.97	3494.078 - KG						
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 PaAs Origen	7.27 PaAs Adq./Dest.	7.28 Reg. Apli.	
7318159000 DEMAS TORNILLOS, INCLUSO CON TUERCAS Y ARANDELAS, DE FUNDICION		0/0		0	0	0	TW	TW		

Figura 27: DAM

Sabiendo que la partida 7318159000 a importar proveniente de Taiwán esta afecta a un advaloren de 6% como se muestra en el grafico.

TIPO DE PRODUCTO: FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2014-EF-06.11.2014-LEY 29666-I	
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.75%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Figura 28: Tabla de aranceles según partida arancelaria 7318159000

Debido a que Perú no tiene ningún acuerdo comercial con Taiwán como se observa en el grafico obtenido de SUNAT.

taiwan 0/0 ^ v X

**SUNAT**

**TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL**

Retroceder Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. CODIGO: 7318159000

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones DESCRIPCION:

Consultar Restablecer

**CONVENIOS INTERNACIONALES**

**SECCIÓN:** XV : METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES  
**CAPITULO:** 73 : Manufacturas de fundición, hierro o acero  
**73.18** Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpias roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle (resorte)) y artículos similares, de fundición, hierro o acero.  
 - Artículos roscados:  
 - - Los demás tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas:  
**7318.15**  
**7318.15.90.00** - - - Los demás

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV	OBSERVACION
CHILE	338 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHILE	73181500		01/07/2008-31/12/9999	---	100%	SAU20083A210000007
TAILANDIA	808 - PROTOCOLO PERU - TAILANDIA			31/12/2011-31/12/9999	12%	100%	
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	73181500		01/01/2011-31/12/9999	---%	100%	
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	Activar Windows
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	Ve a Configuración para activar Windows.
				01/05/2012-			

Figura 29: Acuerdos comerciales de Perú- Taiwán.

En el caso de China, se observa que si tiene acuerdos comerciales con Perú, en el cual uno de los beneficios que se tiene es la liberación del 100% del advaloren, entonces se propone a la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. buscar proveedores de China y realizar negociaciones con este país y así aprovechar los beneficios mencionados líneas arriba.

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV	OBSERVACION
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA		2	01/01/2015-31/12/9999	9%	100%	
ISLANDIA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2015-31/12/9999	12%	100%	
LIECHTENST	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2015-31/12/9999	12%	100%	
SUIZA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2015-31/12/9999	12%	100%	
CHILE	815 - PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL			01/05/2016-31/12/9999	6%/0%		
COLOMBIA	815 - PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL			01/05/2016-31/12/9999	6%/0%		
MEXICO	815 - PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL			01/05/2016-31/12/9999	6%/0%		
PANAMA	811 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - PANAMA			01/01/2016-31/12/9999	9%	100%	
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2016-31/12/9999	12%	100%	
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA			01/01/2019-31/12/9999	9%	100%	
AUSTRALIA	816 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AUSTRALIA			01/01/2021-31/12/2021	9%/5.4%		
LUXEMBURGO	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	
POLONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	
MALTA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	
ITALIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	
PORTUGAL	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	
RUMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	Activar Windows
ESTONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-31/12/2021	9%	81.81%	Ve a Configuración para activar Windows.
PAISES BA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/01/2021-	9%	81.81%	

Figura 30: Acuerdo comercial de Perú-China.

Entre los principales proveedores de pernos en China, ubicados en la plataforma de Alibaba están:

- HEBEI RONGTE FASTENER MANUFACTURING CO., LTD.
- TANGSHAN SHIMAI IMP & EXP TRADING CO, LTD.
- Shanghai G&T Industry CO, Ltd.

También se sugiere trabajar con un solo operador logístico y fidelizarse con él para reducir costos.



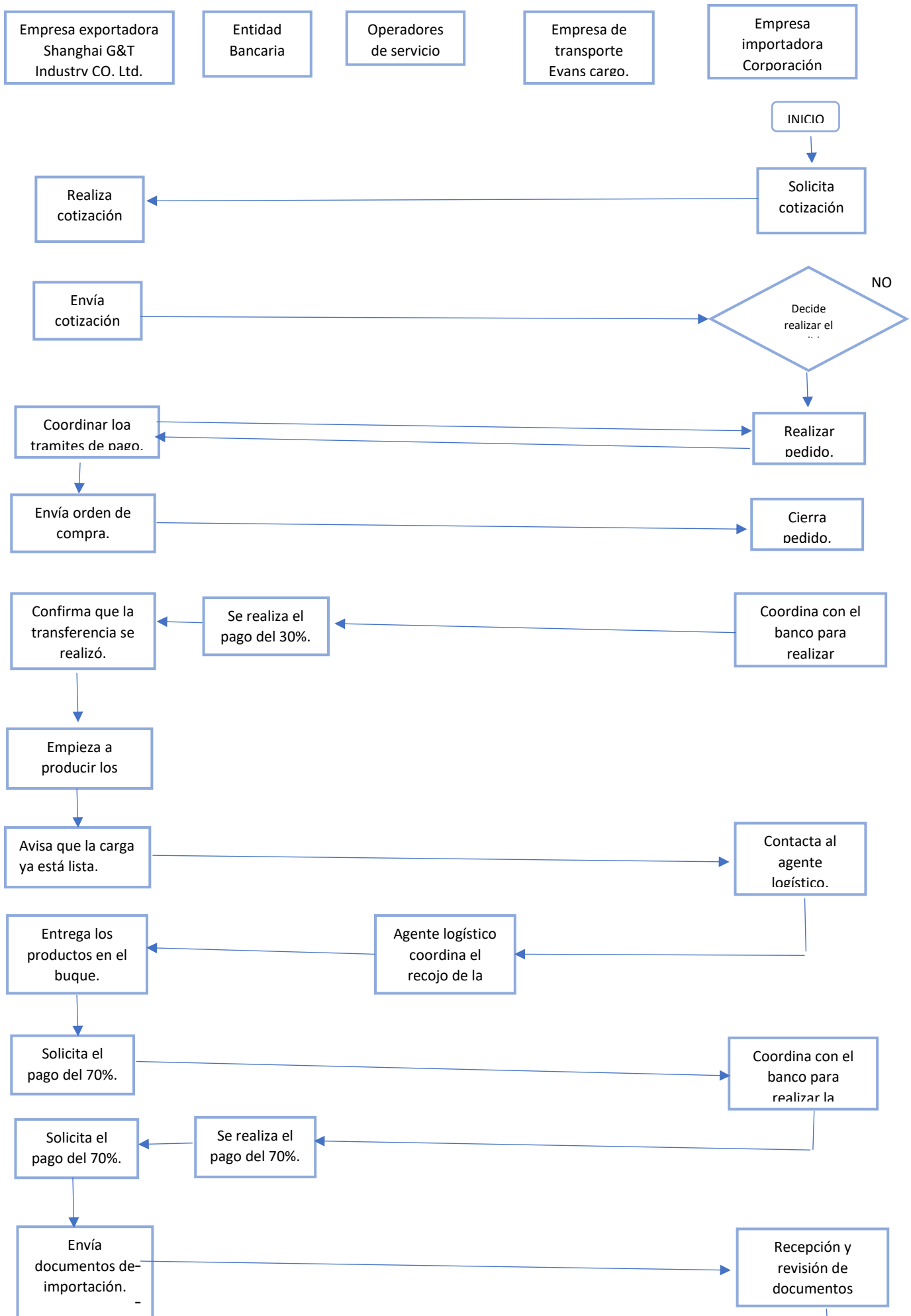
Se realizó una cotización con la agencia aduanera Grupo Macromar, donde se observa que los costos son menores en comparación con la cotización anterior, a continuación se mostrara en el cuadro de costos.

Tabla 12: Costos de pernos cotizados con nuevo proveedor en China.

<b>PERNOS AUTORROSCANTES</b>	
FOB	-5%
FLETE	-0.2%
SEGURO	-0.3%
CIF	-5.5%
A/V (6%)	-6%
<b>Gastos operativos</b>	-2%
<b>Gastos de terceros aproximado</b>	-3%
<b>REDUCCION TOTAL</b>	<b>-16.5%</b>

Si se realiza la cotización con un nuevo proveedor de un país distinto (CHINA), el valor FOB se reducirá en -5%, además se puede aplicar el beneficio de los acuerdos comerciales con el país obteniendo como resultado la reducción de un -6% en el arancel (Ad-valorem), asimismo se observa que gracias a la cotización con un nuevo operador logístico los gastos operativos y a terceros tiene una reducción de -5%. En conclusión se tendría una reducción total de -16.5%.

- Propuesta para mejorar el procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L



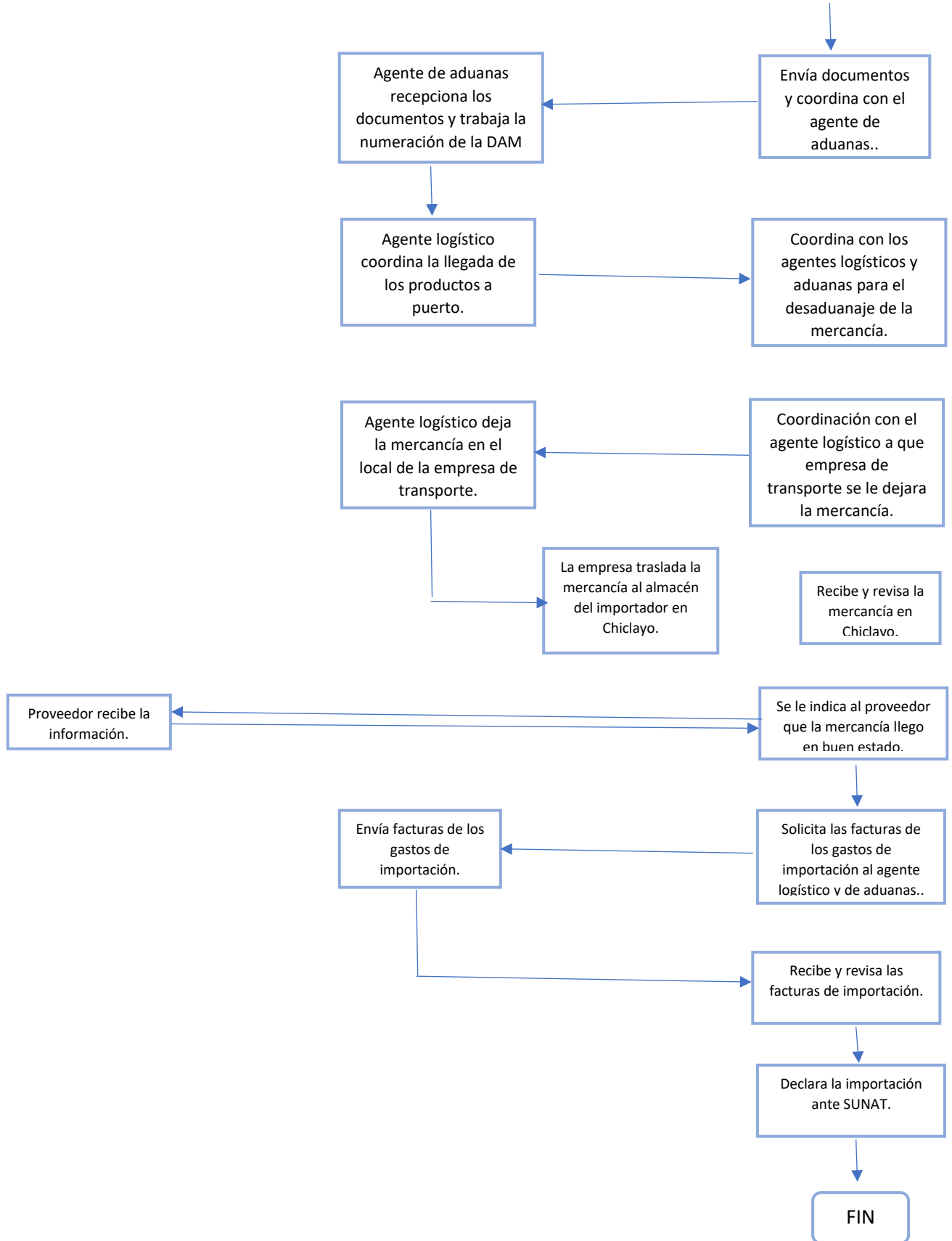


Figura 31: Flujograma del proceso de importación.

- Propuesta para las estrategias que serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

<b>MATRIZ FODA</b>		<b>Fortalezas</b>		<b>Debilidades</b>	
		<b>F1</b>	Producto con tendencias de crecimiento en el mercado nacional.	<b>D1</b>	Perú no cuenta con un tratado de libre comercio el país del que importa el producto
		<b>F2</b>	Buena posición financiera	<b>D2</b>	Escasos proveedores del producto a importar
		<b>F3</b>	Personal con conocimiento en el rubro de Pernos	<b>D3</b>	Gerente desconoce sobre comercio exterior
		<b>F4</b>	La persona encargada de importaciones tiene conocimiento en el tema	<b>D4</b>	No trabajan con un solo agente de carga o aduana
		<b>F5</b>	El producto tiene su marca propia llamada TOMI	<b>D5</b>	Los costos de los productos no son competitivos
<b>Oportunidades</b>		<b>FO: EXPLORE</b>		<b>DO: BUSQUE</b>	
<b>O1</b>	Bajo costo de mano de obra en países de Asia.	Aprovechar la buena posición financiera para comprar productos en cantidades grandes (F2, O1)		Buscar más proveedores asiáticos para ampliar las opciones de compra (D2, O5, O1)	
<b>O2</b>	Liberación de Aranceles gracias al TLC con algunos países asiáticos	Aprovechar el Tratado de comercio con países asiáticos para reducir el pago de aranceles (F4, O2)		Buscar proveedores asiáticos de un país con el que tengamos TLC (D1, O2)	
<b>O3</b>	Facilitación para importaciones por parte del gobierno			Buscar mejores cotizaciones con agentes de cargas o líneas navieras (D4, D5, O4)	
<b>O4</b>	Variedad de operadores logísticos en el Perú			Buscar mejores cotizaciones con agentes de aduanas (D4, D5, O4)	
<b>O5</b>				Buscar mejores cotizaciones de transporte interprovincial (D5, O4)	
<b>Amenazas</b>		<b>FA: CONFRONTE</b>		<b>DA: EVITE</b>	
<b>A1</b>	competidores con productos similares	Mandar a realizar los productos con una mejor calidad y precio para poder competir con el mercado (F1, A1)		Realizar las compras cuando haya una estabilidad económica para poder obtener costos competitivos (D5, A2)	
<b>A2</b>	Variaciones en el T/C- Inestabilidad económica mundial	Realizar compras cuando la demanda de pernos de vidriería sea requerida, ya que, las necesidades del consumidor han variado por la situación actual de la pandemia (F4, A3, A4)		Realizar un benchmarking competitivo con otra empresa para mejorar los procesos de importación y reducir costos (D3, D5, A4)	
<b>A3</b>	Amenaza de pandemia mundial: coronavirus				

Figura 32: Elaboración de la Matriz FODA.

## **DISCUSIÓN:**

Para el primer objetivo el cual es Indicar cuál es la situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Vorush (2013).En su tesis de investigación titulada "Obstáculos a la decisión de importación y aduana". Mencionó que los costos de importación son la mayor barrera que enfrenta el transporte en relación con los costos de trasladar las mercancías a la frontera.

Gavelán Izaguirre (2014) dice que el costo de importación es la constitución del precio de la compra de los productos, flete, seguro, derechos e impuestos correspondientes, transporte interno, gastos de aduanas, así como los gastos directos e indirectos como por ejemplo los gastos administrativos. Asimismo se menciona que la empresa objeto de estudio , encontró barreras con respecto a sus procesos lo que acarrea en sobrecostos en su importación.

Para el segundo objetivo el cual es Especificar cuál es el procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.

Correa Carbonel & Fernández Arrascue (2017) en su tesis realizada para la compañía Inversiones Yajced S.A.C, buscan reducir los costos en las importaciones de telas oriundas de china, la investigación elaborada por los autores se centra en la identificación de sobrecostos que se producen en las importaciones de la empresa Inversiones Yajced S.A.C., determinando elementos de gestión de abastecimiento y elaborando un modelo de abastecimiento que permita minimizar los sobrecostos en la empresa. Dentro de la investigación identificaron los siguientes sobrecostos como: el pago que la empresa Inversiones Yajced S.A.C; realiza al operador logístico siendo costos muy elevados, que cuenta con pocos proveedores quienes no le ofrecen mejores costos, así como también que no cuenta con una política ni estrategias de compra que ayuden a favorecer a la empresa con los proveedores fortaleciendo dicho abastecimiento. Esta investigación es la que mas se asemeja a los hallazgos encontrados en la presente, ya que del mismo modo

se encontraron problemas con el operador logístico y en el proceso de importación.

Para el tercer objetivo el cual es Analizar estrategias serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. Alianzas estratégicas , Es un acuerdo que se da mediante un contrato, en el cual dos o más participantes se unen para realizar una actividad económica (Mesén Figueroa, 2008), una alianza con otra empresa para importar los productos, ayudaría a reducir costos, ya que, se podría comprar a gran escala y así reducir los costos de importación del producto. Dentro de las estrategias propuesta justamente estan. Aprovechar la buena posición financiera para comprar productos en cantidades grandes, Aprovechar el Tratado de comercio con países asiáticos para reducir el pago de aranceles , Mandar a realizar los productos con una mejor calidad y precio para poder competir con el mercado, Realizar compras cuando la demanda de pernos de vidriería sea requerida, ya que, las necesidades del consumidor han variado por la situación actual de la pandemia, Buscar más proveedores asiáticos para ampliar las opciones de compra, Buscar proveedores asiáticos de un país con el que tengamos TLC, Buscar mejores cotizaciones con agentes de cargas o líneas navieras, Buscar mejores cotizaciones con agentes de aduanas , Buscar mejores cotizaciones de transporte interprovincial, Realizar las compras cuando haya una estabilidad económica para poder obtener costos competitivos , Realizar un benchmarking competitivo con otra empresa para mejorar los procesos de importación y reducir costos.



**CAPÍTULO IV:**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.1. Conclusiones:**

1. La situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. es deficiente ya que encontró barreras con respecto a sus procesos lo que acarrea en sobrecostos en su importación.
2. El procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. presenta algunos cuellos de botella con el operador logístico y en el proceso de importación, específicamente en la nacionalización de la carga.

#### **4.2.Recomendaciones:**

1. Los alcances obtenidos en esta tesis facilitará tener un abanico de proveedores, donde podremos cotizar la variedad de modelos de los productos que nos interesan.
2. Es necesario tomar en cuenta lo que incluye las diversas actividades de las cuales es coordinar y organizar, considerando dicha carga de exportación o de importación cumplan una relevante tarea al darle salida a los problemas de transporte, buscando mejores cotizaciones con agentes de aduanas.

## REFERENCIAS:

Ballou, R. (2004). Logística, Administración de la cadena de suministro. Quinta edición. México: Pearson Educación.

Cardenas Zanabria, R. A. (Abril de 2013). Análisis y Propuestas de Mejora para la Gestión de Abastecimiento de una Empresa Comercializadora de Luminarias. Lima, Perú: Pontificia Univerisidad Católica del Perú.

Casanueva, C. (5 de Diciembre de 2017). Linbis Logistics Cloud Applications . Obtenido de Linbis Logistics Cloud Applications : <https://www.linbis.com/es/logistica/logistica-de-importaciones/>

Cemiot International (18 de Febrero de 2015). La matriz de Kraljic en la gestión de compras. Obtenido de Cemiot International: <https://www.cemiot.com/inicio/la-matriz-de-kraljic/>

Cofoce, E. (2011). Diagnóstico e indicadores de comercio internacional y logística. México: Editorial cofoce.

Correa Carbonel , E. S., & Fernández Arrascue, J. (2017). modelo de abastecimiento para reducir costos en las importaciones de telas provenientes de china en la empresa inversiones yajced S.A.C. Lima: Universidad San Martín de Porres.

Cueva Carbajal , L., & Ruiz Polo, N. (2015). Disminución de costos logísticos de la empresa Constructora e Inversiones del Pacifico s.a.c, en la obra conjunto residencial roma, mediante last planner system® de la filosofía lean construction. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.

D'Alessio Ipinza, F. (2008). El proceso estratégico, un enfoque de gerencia. México: Pearson education.

Fernández Giura, E. (s.f). Guía de precios y cotizaciones internacionales. Lima: Asociacion de exportadores (ADEX).

Gavelán Izaguirre , J. (2014). Costos de importación. Quipukamayoc, 6(11), 117-125. Obtenido de <https://doi.org/10.15381/quipu.v6i11.5943>

Guerrero Alvarado, M. E., & Requejo Bustamante, E. R. (2018). Gestion de compras para reducir los costos de importación de polipropileno en formas primarias provenientes de Brasil en la empresa Atlántica S.R.L., Lambayeque en el periodo 2015-2017. Lambayeque: Universidad San Martin de Porres.

Guerrero González, N. (2012). Estrategia para la minimización de costos logísticos: aplicaciones en una empresa piloto. Manizales, Colombia: Universidad Nacional De Colombia.

Harrison, A. (December de 2011). International entry and country analysis. United Kingdom: Formerly of Teesside University.

Ljungeld, T. (2012). The role of supplier selection in the import process - Case Muay Thai. Thailand: VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES.

Loaiza Dávila, M. G. (Agosto de 2007). Análisis, evaluación y mejora de procesos logísticos de ingreso de mercadería bajo régimen de depósito autorizado en un operador logístico: Teoría y ejemplo aplicativo. Lima, Perú: Pontífica Universidad Católica del Perú.

Mesén Figueroa, V. (2008). Alianzas Estratégicas: Su naturaleza, características y criterios de contabilidad. TEC Empresarial, 2(1), 29-33. Obtenido de [https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec\\_empresarial/article/view/772/694](https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/772/694)

MINCETUR. (2013). EL ABC DEL COMERCIO EXTERIOR GUÍA PRÁCTICA DEL IMPORTADOR VOLUMEN II. Lima: Gobierno del Perú.

MINCETUR. (2017). Análisis de los costos Marítimos y Portuarios. Lima: Gobierno del Perú.

Mondragón, V. (s.f.). ¿Qué es la póliza de seguro de transporte internacional? Recuperado el 04 de 03 de 2020, de Diario del exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/que-es-la-poliza-de-seguro-de.html>

Mondragon, V. (s.f.). El flete marítimo: concepto, tarifa y recargos. Recuperado el 04 de 03 de 2020, de Diario del exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2016/07/el-flete-maritimo-concepto-tarifa-y.html>

Mondragón, V. (s.f.). Logística Pieza Clave Del Comercio Internacional. Recuperado el 04 de 03 de 2020, de Diario Del Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2016/01/logistica-pieza-clave-del-comercio.html>

Mondragón, V. (s.f.). Principales servicios del transportista marítimo de carga. Recuperado el 04 de 03 de 2020, de Diario del exportador:

<https://www.diariodelexportador.com/2017/04/principales-servicios-del-transportista.html>

Mora García, L. (0000). INDICADORES DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA KPI "Los indicadores claves del desempeño logístico". Colombia: Fundación de estudios superiores.

Neodata. (s.f.). Aprovisionamiento estratégico con la matriz de KRALJIC. Recuperado el 26 de marzo de 2020, de Neodata: <https://www.neodatameat.com/aprovisionamiento-estrategico-la-matriz-kraljic/>

Perú. Congreso de la República (27 de septiembre de 2014) DESPA-PG.01: Procedimiento General de Importación. DO: Diario Oficial El Peruano.

Perú. Congreso de la República (27 de junio de 2008) Decreto Legislativo N°1053: Ley General de Aduanas. DO: Diario Oficial El Peruano.

Romero, A. (14 de mayo de 2015). La herramienta Just in Time (JIT) o método justo a tiempo. Obtenido de aar management: <http://www.angelantonioromero.com/la-herramienta-just-in-time-jit-o-metodo-justo-a-tiempo/>

Sampieri, R. H. (2010). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill.

SUNAT, (2020). Tiempo de importación. Recuperado el 03 de 04 de 2020, de <https://tiempodeimportacion.sunat.gob.pe/>

SUNAT, (2020). Tributos que gravan la importación. Recuperado el 04 de 03 de 2020, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>

Terrazas Pastor, Rafael. (2011). Planificación y programación de operaciones. *Revista Perspectivas*, (28), 7-32. Recuperado en 21 de mayo de 2020, de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1994-37332011000200002&lng=es&tlng=pt](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332011000200002&lng=es&tlng=pt).

Villamizar, M. (s.f.). *Logística y distribución física internacional: Clave en las operaciones de comercio exterior*. Bogotá: Cámara de comercio de Bogotá.

Vorush, A. (2013). *Customs obstacles and Decision to import*. (Tesis para Magister, Escuela de Economía de Kiev). Kiev. Recuperado de <http://www.kse.org.ua/download.php?downloadid=323>

**ANEXOS: 01**

**Autorización para el recojo de información**

## **CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L**

**“AÑO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA SALUD”**

*Chiclayo, 03 de febrero de 2020*

**Quien suscribe:**

**Sr.**


**Administrador:**

**Autoriza:** permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: **“GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN PARA REDUCIR COSTOS DE PERNOS DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L, 2020.”**.

Por el presente, el que suscribe, Administradora de la Empresa Corporación Tyson E.I.R.L. Autorizo al Sr. **Heinder Luis Agip Pérez** con DNI N°43750900, estudiante de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Señor de Sipán y autor del trabajo de investigación denominado: **“GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN PARA REDUCIR COSTOS DE PERNOS DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L, 2020.”**, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, para efecto exclusivamente académico en relación a la elaboración de la tesis enunciada líneas arriba.

Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

**Atentamente.**

  
**JENY LUCERO CHÁNDUVÍ SÁNCHEZ**  
DNI N°44732416



a. Cuadro de operacionalización:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	FUENTE
Gestión logística	Proveedor	Proceso de identificación, evaluación y selección del Proveedor	1. ¿Qué herramientas de inteligencia comercial utiliza o utilizó para contactar a su proveedor de pernos de vidriería?	Entrevista	Trabajadores de la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.
			2. ¿Cómo realiza el proceso de evaluación y selección de proveedor de pernos de vidriería?		
			3. ¿Qué criterios toma en cuenta para identificar, evaluar y seleccionar a sus proveedores de pernos de vidriería?		
			4. ¿Cuántos proveedores tiene la empresa corporación Tyson E.I.R.L. de pernos de vidriería?		
	Costo	Costo por tipo de proveedor	5. ¿Bajo qué Incoterm usted compra los pernos de vidriería? ¿por qué?		
			6. ¿El precio de pernos de vidriería que pacta con su proveedor es por cada compra o por un periodo de tiempo establecido? ¿por qué?		
			7. ¿Obtiene algún tipo de beneficio por condición de compra como: el volumen de compra, frecuencia de compra, temporada, ¿etc.?		
			8. ¿Cuál es la forma de pago con el proveedor de pernos de vidriería? ¿por qué?		
			9. ¿De qué manera el proveedor de pernos de vidriería se compromete con la garantía de los productos?		

		<b>Costo por intermediario</b>	<p>10. ¿Qué tipo de servicio terceriza la empresa corporación Tyson E.I.R.L. en el proceso de importación de pernos de vidriería, quien realiza esta actividad y que criterios de selección utiliza?</p> <p>11. ¿Qué otros gastos asumen la empresa corporación Tyson E.I.R.L., diferentes a los que contrata su agente logístico, después de nacionalizar la mercancía hasta llevarla a su fábrica?</p> <p>12. ¿Utiliza algún tipo de instrumento financiero para cubrir la fluctuación de tipo de cambio para realizar compras internacionales?</p>		
	<b>Tiempo</b>	<b>Ciclo total del pedido</b>	<p>13. ¿Cuál es el tiempo total aproximado de cada compra de pernos de vidriería desde la orden de pedido hasta la llegada de la mercancía al almacén de la empresa?</p> <p>14. ¿Cómo planifica el tiempo de llegada de pernos de vidriería para que no incurra en sobrecostos de almacenamiento?</p> <p>15. ¿Ha tenido algún inconveniente que haya perjudicado el tiempo de desaduanaje de la mercancía, cuál?</p> <p>16. ¿Con cuánto tiempo de anticipación realiza la orden de compra de pernos de vidriería?</p>		
	<b>Lugar</b>	<b>Lugar de almacenamiento</b>	<p>17. ¿En qué lugar almacena sus productos importados después del desaduanaje de la mercancía? ¿por qué?</p>		

			18. ¿Qué tipo de transporte utiliza y por qué puerto o aeropuerto importa los pernos de vidriería?		
<b>Costos de importación</b>	<b>Valor CIF</b>	<b>Valor FOB</b>	1. ¿Qué documentos la empresa Tyson E.I.R.L. solicita a su proveedor para despachar la mercancía en el puerto de destino?	<b>Entrevista</b>	<b>Trabajadores involucrados en el área de comercio exterior de la empresa corporación Tyson E.I.R.L.</b>
			2. ¿En qué documentos se puede evidenciar el valor FOB por cada pedido de importación de pernos de vidriería que la empresa Tyson E.I.R.L. realiza?		
		<b>Flete internacional</b>	3. ¿Qué criterios se utilizan para contratar a la empresa de transporte internacional?		
			4. ¿El flete internacional por cada contrato de compra venta es asumido por el vendedor o por la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.?		
			5. ¿El tipo de flete que contrata la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. es flete collect o prepaid? ¿por qué?		
6. ¿La empresa corporación Tyson E.I.R.L. cuenta con un comparativo de fletes para la importación de pernos de vidriería?					
<b>Seguro internacional</b>	7. ¿Le conviene contratar un seguro privado, o aplicar un seguro de tabla con los gravámenes vigentes? ¿cómo se gestiona ese aspecto?				

	<b>Deuda tributaria aduanera</b>	<b>Impuestos</b>	8. ¿Qué impuestos paga la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. para nacionalizar la importación de pernos de vidriería?		
			9. ¿La empresa corporación Tyson E.I.R.L. se acoge a algún tratado de libre comercio para exonerar pagos tributarios? ¿por qué?		
			10. ¿Quién realiza el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico? ¿por qué?		
	<b>Nacionalización</b>	<b>Comisión de agenciamiento de aduanas</b>	11. ¿Qué porcentaje cobra el agente de aduanas como comisión a la empresa corporación Tyson E.I.R.L. para nacionalizar la mercancía?		
		<b>Gastos operativos</b>	12. ¿Qué actividades contrata la empresa corporación Tyson E.I.R.L. a su agente de aduanas u operador logístico para la importación de pernos de vidriería?		
		<b>Gastos de terceros</b>	13. ¿Qué otros gastos a terceros realizan para nacionalizar los pernos de vidriería?		
			14. ¿Su operador logístico o agente de aduanas le factura directamente los gastos de terceros? ¿por qué?		
	<b>Gastos administrativos</b>	<b>Pago personal administrativo</b>	15. ¿El proceso de importación lo realiza algún trabajador de la empresa? ¿por qué?		

			16. ¿qué costo es asignado para el personal administrativo por cada importación de pernos?		
	<b>Gastos financieros</b>	<b>Gastos bancarios</b>	17. ¿Qué gastos bancarios incurren por comisión de transferencia de la compra de pernos?		
		<b>Gasto por prestamos</b>	18. ¿Trabaja con alguna entidad bancaria para financiar y realizar los pagos de las importaciones?		
	<b>Otros gastos</b>	<b>Gastos por imprevisto</b>	19. ¿Qué imprevistos se pueden presentar que puedan generar un gasto extra en la importación de pernos de vidriería?		
	<b>Margen de utilidad</b>	<b>Utilidad</b>	20. ¿De qué manera calcula el precio de los pernos de vidriería?		
			21. ¿Cuál es el promedio de margen de ganancia en las importaciones de pernos de vidriería?		

**b. Instrumento de validacion por juicio de expertos**

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		
	PROFESIÓN	
	ESPECIALIDAD	
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	
	CARGO	
<b>GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN PARA REDUCIR COSTOS DE PERNOS DE VIDRIERÍA EN LA EMPRESA CORPORACIÓN TYSON E.I.R.L. 2019- 2020</b>		
<b>DATOS DEL TESISISTA</b>		
NOMBRES		
ESPECIALIDAD		
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario: Contexto: Auto administrado.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<b><u>GENERAL</u></b>  Proponer la Gestión logística de importación que permita reducir costos de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L, 2019-2020.	
	<b><u>ESPECÍFICOS</u></b>  <b>1.-</b> Indicar cuál es la situación actual de los costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L  <b>2.-</b> Especificar cuál es el procedimiento de compras para reducir costos en las importaciones de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.  <b>3.-</b> Analizar estrategias serán aplicables para la reducción de costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L  <b>4.-</b> Establecer cuál será el modelo de gestión de Compras para reducir costos en las importaciones de pernos de vidriería en la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en “TA” si está totalmente de acuerdo con el ítem o “TD” si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
1. ¿Qué herramientas de inteligencia comercial utiliza o utilizó para contactar a su proveedor de pernos de vidriería?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
2. ¿Cómo realiza el proceso de evaluación y selección de proveedor de pernos de vidriería?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
3. ¿Qué criterios toma en cuenta para identificar, evaluar y seleccionar a sus proveedores de pernos de vidriería?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
4. ¿Cuántos proveedores tiene la empresa corporación Tyson E.I.R.L. de pernos de vidriería?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿Bajo qué Incoterm usted compra los pernos de vidriería? ¿por qué?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
6. ¿El precio de pernos de vidriería que pacta con su proveedor es por cada compra o por un periodo de tiempo establecido? ¿por qué?	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7. ¿Obtiene algún tipo de beneficio por condición de compra como: el volumen de compra, frecuencia de compra, temporada, etc.	TA( ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____

8. ¿Cuál es la forma de pago con el proveedor de pernos de vidriería? ¿por qué?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿De qué manera el proveedor de pernos de vidriería se compromete con la garantía de los productos?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Qué tipo de servicio terceriza la empresa corporación Tyson E.I.R.L. en el proceso de importación de pernos de vidriería, quien realiza esta actividad y que criterios de selección utiliza?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
11. ¿Qué otros gastos asumen la empresa corporación Tyson E.I.R.L., diferentes a los que contrata su agente logístico, después de nacionalizar la mercancía hasta llevarla a su fábrica?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Utiliza algún tipo de instrumento financiero para cubrir la fluctuación de tipo de cambio para realizar compras internacionales?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
13. ¿Cuál es el tiempo total aproximado de cada compra de pernos de vidriería desde la orden de pedido hasta la llegada de la mercancía al almacén de la empresa?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Cómo planifica el tiempo de llegada de pernos de vidriería para que no incurra en sobrecostos de almacenamiento?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Ha tenido algún inconveniente que haya perjudicado el tiempo de desaduanaje de la mercancía, cuál?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____



16. ¿Con cuánto tiempo de anticipación realiza la orden de compra de pernos de vidriería?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ -
17. ¿En qué lugar almacena sus productos importados después del desaduanaje de la mercancía? ¿por qué?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
18. ¿Qué tipo de transporte utiliza y por qué puerto o aeropuerto importa los pernos de vidriería?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
1. ¿Qué documentos la empresa Tyson E.I.R.L. solicita a su proveedor para despachar la mercancía en el puerto de destino?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿En qué documentos se puede evidenciar el valor Fob por cada pedido de importación de pernos de vidriería que la empresa Tyson E.I.R.L. realiza?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Qué criterios se utilizan para contratar a la empresa de transporte internacional?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿El flete internacional por cada contrato de compra venta es asumido por el vendedor o por la empresa Corporación Tyson E.I.R.L.?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿El tipo de flete que contrata la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. es flete collect o prepaid? ¿por qué?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿La empresa corporación Tyson E.I.R.L. cuenta con un comparativo de	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____

fletes para la importación de pernos de vidriería?	_____ _____
7. ¿Le conviene contratar un seguro privado, o aplicar un seguro de tabla con los gravámenes vigente? ¿cómo se gestiona ese aspecto?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Qué impuestos paga la empresa Corporación Tyson E.I.R.L. para nacionalizar la importación de pernos de vidriería?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿La empresa corporación Tyson E.I.R.L. se acoge a algún tratado de libre comercio para exonerar pagos tributarios? ¿por qué?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Quién realiza el pago de sus impuestos del IGV e IPM, usted directamente, su agente de aduanas o un operador logístico? ¿por qué?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
11. ¿Qué porcentaje cobra el agente de aduanas como comisión a la empresa corporación Tyson E.I.R.L. para nacionalizar la mercancía?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Qué actividades contrata la empresa corporación Tyson E.I.R.L. a su agente de aduanas u operador logístico para la importación de pernos de vidriería?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
13. ¿Qué otros gastos a terceros realizan para nacionalizar los pernos de vidriería?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Su operador logístico o agente de aduanas le factura directamente los gastos de terceros? ¿por qué?	TA( )      TD( )  SUGERENCIAS: _____ _____

	_____
15. ¿El proceso de importación lo realiza algún trabajador de la empresa? ¿por qué?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
16. ¿qué costo es asignado para el personal administrativo por cada importación de pernos?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
17. ¿Qué gastos bancarios incurren por comisión de transferencia de la compra de pernos?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
18. ¿Trabaja con alguna entidad bancaria para financiar y realizar los pagos de las importaciones?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
19. ¿Qué imprevistos se pueden presentar que puedan generar un gasto extra en la importación de pernos de vidriería?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
20. ¿De qué manera calcula el precio de los pernos de vidriería?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
21. ¿Cuál es el promedio de margen de ganancia en las importaciones de pernos de vidriería?	TA( )      TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
<b>1. PROMEDIO OBTENIDO:</b>	N° TA _____ N° TD _____

**2. COMENTARIO GENERAL**

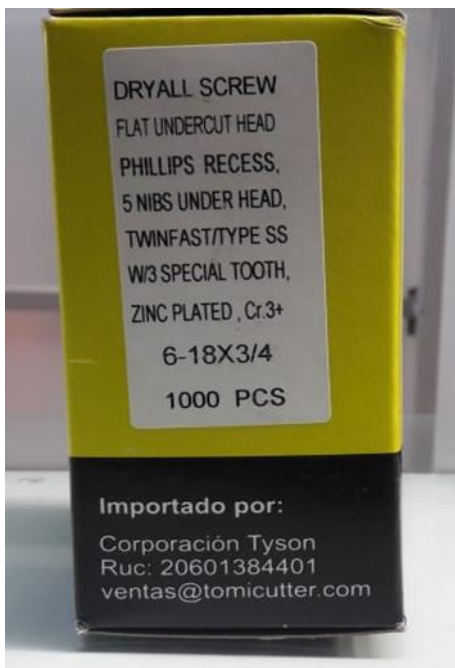
**3. OBSERVACIONES**

Chiclayo, septiembre del 2020

---

JUEZ – EXPERTO

c. Imágenes del producto



**d. Embalaje del producto**















e. Proforma Saximan Logistics



Cal. Martín de Murúa 123 – San Miguel  
Lima – Perú  
Telf: (511) 278-5978 / 565-9281  
www.grupomancero.com

Sr.(s): : CORPORACION TYSON EIRL  
Dirección :  
Atención : MONICA DEL PILAR

Fecha : 11/07/2018

NAVE / VIAJE			LLEGADA	HAWB - HBL	ADUANA	
			-	-	MARITIMA DEL CALLAO	
BULTOS	VOLUMEN	PESO (KGS)	PRODUCTO		REF. CLIENTE	FECHA
9	-	466.00	ACCESORIOS		TAIWAN	11/07/2018
FOB US\$	FLETE US\$	SEGURO US\$	CIF US\$	T.C. SUNAT(06/07)	PROFORMA N°	
17,047.98	46.40	68.40	17,162.78	3.2900	-	

DERECHOS DE ADUANA Y OTROS			GASTOS OPERATIVOS		
Ad - Valorem (6%)	USD 1,030.00	S/. 3,388.70	Transporte Zona 2		USD 120.00
Igv	USD 2,911.00	S/. 9,577.19	Gastos Administrativos		USD 5.00
Ipm	USD 364.00	S/. 1,197.56	Gastos Aforo		USD 30.00
Percepción (3.5%)	USD 751.00	S/. 2,470.79			
<b>TOTAL DERECHOS:</b>	<b>USD 5,056.00</b>	<b>S/. 16,634.24</b>	<b>TOTAL GASTOS:</b>		<b>USD 155.00</b>
GASTOS DE TERCEROS					
Gastos Almacen		USD 325.00			
Handling		USD 25.00			
Visto Bueno Portuarios		USD 120.00	TOTAL DERECHOS		S/. 16,634.24
Desconsolidación		USD 175.00	TOTAL FLETE INTEL		USD 46.40
Movilización y Estiba		USD 150.00	SEGURO		USD 68.40
			GASTOS OPERATIVOS		USD 155.00
			GASTOS DE TERCEROS		USD 795.00
			COMISION DE ADUANAS		USD 100.00
			IGV		USD 189.00
			<b>TOTAL DERECHOS SOLES</b>		<b>S/. 16,634.24</b>
<b>TOTAL GASTOS:</b>		<b>USD 795.00</b>	<b>TOTAL PROFORMA DOLARES</b>		<b>USD 1,353.80</b>
<b>EMA SAXIMAN LOGISTIC INC PERU SAC</b>			<b>OBSERVACIONES:</b>		
<b>RUC: 20537820510</b>			<b>CONTACTO: Lisseth Remuzgo</b>		
<b>BANCO</b>	<b>CTA. CTE.</b>	<b>INTERBANCARIO</b>	COTIZACION TOTALES EN DOLARES Y SOLES (IMPUESTOS)		
BCP S/.	193-1892971-0-17	219300189297101000	NO INCLUYE DESCARGA EN EL ALMACEN DEL CLIENTE		
BCP \$	193-1699762-1-21	219300169976212000	IMPUESTOS Y GASTOS DE TERCEROS APROXIMADOS		
SCOTTIABANK S/.	000-2976323	009-044-000002976323-92			
SCOTTIABANK \$	000-4603849	009-044-000004603849-93			

f. Documentos de importación:

**10 - Importación Definitiva**

|| IMPRIMIR

Aduana		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2 REGISTRO DE ADUANA	
MARITIMA DEL CALLAO		CÃºdigo		118		
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 270588	
002016	10	1	NORMAL		Fecha NumeraciÃ³n: 09/07/2018	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: VERDE	
	CORPORACION TYSON E.I.R.L					
1.2 CÃºdigo y Documento de IdentificaciÃ³n			1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20601384401			CA. JUAN CUGLIEVAN 1167 CERCADO DE CHICLAYO ,CHICLAYO,CHICLAYO,LAMBAYEQUE			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte CÃºdigo		3.2 NÃº Manifiesto		3.3 VÃ±a Transporte CÃºdigo	
	- 5059		2018 - 1747		1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃºdigo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃºdigo
		-				
4 ALMACEN	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃºdigo		4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃºdigo		4.3 Plazo Solicitado	
	- 3951				0	
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera CÃºdigo			5.2 Modalidad CÃºdigo		
	OTROS - 099			PAGO AL CONTADO - 1		
6 VALOR ADUANA	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	
	17047.98	46.4	68.4	0	17,162.78	
8 DECLARANTE	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)					
	RUC 20135025101 - HUGO GADEA VILLAR S.A. AG ADUANAS					
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.	
	4427.0	4660.0	9.0	4427.0	6014.0	