



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**“Estrategias de importación de maquinarias metalmecánica de las empresas
de Lima Metropolitana, 2016”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Elizabeth Ruiz Valverde

ASESOR:

Mg. Fernando Luis Márquez Caro

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Mercados Emergentes

LIMA – PERÚ

2017

PÁGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado



Dr. Sabino Muñoz Ledesma

Presidente



Mg. Esteban Barco Solari

Secretario



Mg. Fernando Márquez Caro

Vocal

Dedicatoria

El presente proyecto de investigación es dedicado primeramente a Dios, a mis padres y hermanos, quienes en todo tiempo me han apoyado e incentivado en el transcurso de mi carrera universitaria y en lo personal; gracias a ellos que me demuestran las ganas para seguir y ver que no existen piedras en el caminos, porque me enseñaron que un buen caminante cae para juntar cada piedra y construir algo nuevo.

Agradecimiento

A Dios porque día a día es quien guía mi caminar, gracias a él por darme las fuerzas para poder avanzar y cumplir cada una de mis metas que en la vida me estoy proponiendo. Una de las cosas que he llevado en mí caminar es su palabra que dice: esfuérsate y sé valiente. No habiendo sido fácil pero confío mucho en el poder de Dios, es mi fe hacia él que me ha ayudado a poder creer en lo que puedo hacer

A mis padres que desde niña siempre me han apoyado, a pesar de las dificultades económicas que se afrontaban u otros inconvenientes, ellos no dejaron de creer en lo que pueda emprender a futuros; agradezco los valores inculcados, por hacer de mí la persona que hoy en día soy. Parte de mi agradecimiento, también al profesor Márquez, quién en este periodo de enseñanza es quien me brinda su tiempo y ánimos para poder desarrollar este proyecto.

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Elizabeth Ruiz Valverde con DNI N° 71046372, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 28 de septiembre de 2017.



Elizabeth Ruiz Valverde

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Estrategias de importación de maquinarias metalmecánica de las empresas de Lima Metropolitana, 2016” y comprende los capítulos de Introducción, metodología, resultados, conclusiones y recomendaciones. El objetivo de la referida tesis fue describir las estrategias de Importación de maquinaria metalmecánica que aplican las empresas de Lima Metropolitana, 2016, la misma someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.



Elizabeth Ruiz Valverde

Índice

	Página
PÁGINAS PRELIMINARES	
Página del jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaratoria de autenticidad	vi
Presentación	vii
Índice	viii
Lista de tablas	x
Lista de figuras	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN	
1.1. Realidad problemática	15
1.2. Trabajos previos	17
1.3. Teorías Relacionadas al tema	20
1.4. Formulación al problema	23
1.5. Justificación del estudio	23
1.6. Objetivo	24
II. MÉTODO	
2.1. Tipo de investigación	26
2.2. Nivel de investigación	26
2.3. Diseño de investigación	26
2.4. Variables, operacionalización	26
2.5. Población y muestra	28
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	28

2.7. Métodos de análisis de datos	30
2.8. Aspectos éticos	30
III. RESULTADOS	
3.1. Rango de la variable y las dimensiones	32
3.2. Descripción de datos	34
IV. DISCUSIÓN	40
V. CONCLUSIÓN	43
VI. RECOMENDACIONES	45
VII. REFERENCIAS	47
ANEXOS	
Anexo 1: Instrumento	51
Anexo 2: Validación de instrumento	54
Anexo 3: Matriz de consistencia	62
Anexo 4: Similitud de la tesis con Turnitin	63

Lista de tablas

Tabla 1: Operacionalización.....	27
Tabla 2: Validación según expertos	29
Tabla 3: Confiabilidad	30
Tabla 4: Rango de la variable estrategia de importación	32
Tabla 5: Rango de la dimensión encontrar proveedores	32
Tabla 6: Rango de la dimensión proceso de importación.....	33
Tabla 7: Rango de la dimensión procedimiento de despacho aduanero	33
Tabla 8: Cantidad de preguntas realizada en la variable y dimensiones	34
Tabla 9: Descripción de la variable estrategia de importación.....	34
Tabla 10: Descripción de la dimensión encontrar proveedores	35
Tabla 11: Descripción de la dimensión proceso de importación	36
Tabla 12: Descripción de la dimensión despacho aduanero.....	37

Lista de figuras

Figura 1: Datos anuales de Perú importaciones de maquinas.....	16
Figura 2: Barras de los resultados de la variable estrategia de importación	35
Figura 3: Barras de los resultados de la dimensión encontrar proveedores	36
Figura 4: Barras de los resultados de la dimensión proceso de importación	37
Figura 5: Barras de los resultados de la dimensión despacho aduanero.....	38

RESUMEN

Esta investigación se tuvo como objetivo determinar las estrategias de importación de las empresas de Lima Metropolitana, 2016; ya que, se buscó mediante estrategias de encontrar proveedores, proceso de importación y procedimiento de despacho aduanero. Para el desarrollo de la tesis, se usó la teoría de Estrategias de Internacionalización de la empresa, basada por Gloria García. El diseño de la investigación es No experimental de corte transversal y el tipo de estudio es descriptivo. La población estuvo conformada por 30 empresas en Lima Metropolitana y la muestra con las mismas cantidades de empresas. Para la recolección de datos, se aplicó la técnica del censo, el cual, estuvo conformada con 30 preguntas con 5 alternativas de respuesta referente a la variable, siendo válido y confiable de elaboración propia, procediéndose a obtener los resultados en una base de datos para el procesamiento estadístico con el SPSS. Finalmente, se puede concluir que las estrategias de importación que aún falta que algunas empresas logren implementar son el proceso de importación; sin embargo, las áreas relacionadas no se involucran al 100% por lo que optan contratar un tercero debido a que no conocen lo suficiente sobre estos procedimientos.

Palabras clave: Estrategia de Importación, Encontrar proveedores, Proceso de importación, Procedimiento de despacho aduanero.

ABSTRAC

The purpose of this research was to determine the Import Strategies of Companies in Metropolitan Lima, 2016; since it was sought, through strategies of finding suppliers, import process and customs clearance procedure. For the development of the thesis, the theory of Internationalization Strategies of the company based on Gloria Garcia was used. The design of the research is non – experimental cross – sectional and the type of study is descriptive. The population was formed by 30 companies in Metropolitan Lima and the sample with the same amounts of companies. For the collection of data, the census technique was applied, which was made up of 30 questions with 5 response alternatives referring to the variable, being valid and reliable of own elaboration, proceeding to obtain the results in a database for the statistical processing with the SPSS. Finally, it can be concluded that the import strategies that still need some companies to implement are the import process; however, the related areas are not 100% involved so they choose to hire a third party because they don't know enough about these procedures.

Key words: Import Strategy, Find suppliers, Import process, Customs clearance procedure.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Durante los últimos años, la globalización ha influenciado y transformado el comercio internacional haciendo que los mercados sean cada vez más competitivos y que las empresas como el del rubro industrial de metalmecánica, busquen mejoras en los servicios que tienden a brindar, ya sea en la adquisición de materiales, la producción a realizar, su distribución, entre otros puntos.

Cabe mencionar que las empresas dirigidas a este rubro presentan diferentes dificultades, uno de los principales que presentan las empresas de Lima Metropolitana al importar sus maquinarias, es cuando el tipo de cambio del dólar tiende a subir, haciendo de esto que el costo a pagar sea mayor a lo estimado.

Gestión, (2017), “De acuerdo datos de la Cámara de Comercio de Lima, el alza del tipo de cambio afectaron a las importaciones, desfavoreciendo en una caída del 4.4%. Algunos de los sectores se vieron afectados, entre ellos las importaciones de maquinaria para la industria, teniendo un registro de caída de 5.4%”. (p.7).

Durante los últimos 5 años, muchas de las empresas en el Perú, entre ellas empresas de Lima Metropolitana, realizan sus importaciones en países como Estados Unidos, Taiwan, Italia y Alemania (figura 1); cabe mencionar que al realizar importaciones de sus mercancías, los pagos específicos lo realizan en valor expresado dólares americanos haciendo que su el tipo de cambio tenga un alza elevado, es decir al realizar algún pago, el empresario tendrá que invertir más dinero (en soles) para obtener el cambio requerido en el tipo de moneda a pagar (dólares); en consecuencia, esto ocasiona que las empresas detengan la compra de dichas mercancías, produciendo un retraso en la tecnología.

Fecha Pais Exportador	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	1.141.023	2.293.497	1.350.885	2.071.743	1.264.082	551.251
Taiwán	930.244	585.905	956.640	712.871	926.494	427.020
Italia		2.590.628	58.427	310	162.561	
Alemania	1.078.275	838.017	89.669	91.591		13.920
Austria	327.570	62.244	212.931	214.002		191.238
China	33.214	223.073	388.395	211.101	113.163	9.196
Brasil		147.775	161.085	112.600	114.547	197.856
España	273.152	52.875	76.182	119.022	134.906	29.847
Portugal				448.763	162.363	
Japón	38	170.690			125.038	223.030
Otros	63.153	144.072	389.606	176.676	193.697	99.290
Total	3.846.670	7.108.776	3.683.820	4.158.678	3.196.849	1.742.649

Figura 1. Perú importaciones, adaptado de “Estrategias de importación de maquinarias metalmeccánica de las empresas de Lima Metropolitana, 2016”, Comex, 2018.

Por otro lado, podemos mencionar que otro problema que presentan algunas de las empresas de Lima Metropolitana, es que al importar el tipo de maquinaria que estos requieren, toman más tiempo de lo estimado realizando mayores gastos de lo considerado y presentan dificultades en sus documentaciones, esto se debe a que no cuentan con estrategias o conocimientos suficientes para lograr importar su producto, por ejemplo, no teniendo información exacta de los beneficios de tratados que tenemos con algunos de los países donde importan, como es el caso con Estados Unidos.

El realizar un procedimiento de importaciones no es simple, para ello se requiere ser muy cauteloso ya que comprende muchas operaciones que hacen posible la salida de mercancías de un país para que sean ingresados al país destino. Por ello, las consideraciones que se deben tomar en cuenta antes de importar, son conocer los requisitos que se deben de cumplir, conociendo el país de origen o proveedor por el cual se realizara la compra, información de los precios y calidad de las maquinarias, cuales son los procesos que aduanas solicita, entre otros puntos.

El propósito de esta investigación es conocer, aprender y aplicar nuevas estrategias de importación, actualmente algunas de las empresas de Lima Metropolitana están logrando tener un mayor desarrollo, pero algunas de ellas se limitan en ciertos aspectos, haciendo que la competencia logre tener mayores usos tecnológicos favoreciendo a la atención de sus propios clientes.

1.2. Trabajos Previos

Nacionales:

Coronel (2014), en su tesis *Factores que explican las fluctuaciones de la demanda de importaciones en la economía peruana 1993-2012*, para obtener el título profesional de Economista de la Universidad San Martín de Porres. El objetivo de este trabajo fue analizar e identificar si los factores internos de la economía presionan en mayor medida a las fluctuaciones de la demanda de importaciones peruanas entre 1993-2012. El tipo de metodología que se utilizó fue aplicada, de nivel descriptivo-explicativo. En este trabajo se concluyó que el análisis de los resultados que se lograron obtener, han logrado mostrar que los factores internos han influenciado en la participación de la demanda de las importaciones que se dan en el Perú en el periodo de análisis, siendo las variables de índice del PBI real, el tipo de cambio, crédito del sector financiero al sector privado y disponibilidad de divisas, estos factores explican la conducta de la demanda de importación con una mayor participación a los factores externos y se menciona que son estadísticamente significativo confirmando la relación positiva a diferencia del índice del tipo de cambio real ya que este tiende a variar, explicando con un 40% el comportamiento de manera inversa. Se menciona que en el tiempo del gobierno del fujimorismo, se planteó una reforma estructural y económica, que donde el gobierno dispensa el comercio exterior y desregularizó el mercado interno, conllevando en ello la disminución de los aranceles a las importaciones entre otros factores. También se tomara en cuenta que dicho gobierno autorizó que el tipo de cambio lo decreta independientemente el mercado cambiario, más dejando de lado la participación del BCRP.

Carbajal (2014), en su tesis *El costo de importación de la empresa Ipesa S.A.C. Ate, 2014*, para obtener el título profesional de contador público en la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo de este trabajo fue determinar el nivel del costo de importación en la empresa Ipesa S.A.C., Ate. 2014. El tipo de metodología que se aplicó fue básica de nivel descriptivo, diseño no experimental. En su tesis concluyó que debido a que dicha empresa cuenta con diferentes sucursales en el Perú, dedicándose a la venta de maquinarias de construcción, maquinaria agrícola y repuestos, la empresa obtuvo un incremento en la rentabilidad debido al volumen de ventas que realizaron con un porcentaje de 11%, 40% y 35% respectivamente; haciendo que la empresa tenga una mayor participación en las importaciones. Se sabe que a mayor cantidad de mercaderías menores son los costos, y el área encargada de realizar los contratos con el país proveedor, gestiona las llegadas de mercancías, corroborando la documentación con el valor solicitado, en este caso la empresa considera el valor CIF.

Hilario (2016), en su tesis *Tasas compensatorias antidumping y la importación de calzado chino hacia el mercado peruano en el periodo 2010-2015*, para obtener el título de Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo de este trabajo fue analizar el efecto de las tasas compensatorias antidumping sobre la importación de calzado desde China hacia Perú, en el periodo 2010-2015. La metodología empleada fue de tipo de investigación descriptiva de diseño no experimental transversal. Llegó a la conclusión que las tasas compensatorias antidumping no afectan a las importaciones ya que estas no se disminuyen, debido a que sólo tiende a perjudicar a dos partidas arancelarias con el fin de eludir la competencia desleal con el mercado de calzado nacional. Estos derechos antidumping que se designan a las sub partidas arancelarias, son dados por INDECOPI, se asigna de acuerdo al rango de los precios en que los productos se han importado.

Internacionales:

Pérez (2012). En su *tesis Estrategias de mejoras al programa de sustitución selectiva de importaciones en las empresas metalúrgicas de la ciudad de Guayana*, para obtener el título de Magíster en Gestión de Operaciones y Producción de la Universidad Nacional Experimental de Guayana. El objetivo de esta tesis fue proponer estrategias de mejoras al programa sustitución selectiva de importaciones en las empresas metalmecánica de Ciudad Guayana. La metodología utilizada es aplicada de tipo descriptivo. Llegó a la conclusión que el análisis de la información recabada, mediante la reconstrucción histórica, permitió documentar, reflexionar y modificar los conocimientos generado para convertirlo en estrategias de mejorar para el programa de sustitución selectiva de importaciones de las empresas de Ciudad Guayana. Debido a que la mayoría de las empresas se consideran superiores que sus competidores nacionales, ya que la calidad de sus productos, la productividad obtenida poseen equipos similares. En las estrategias de mejoras que se propusieron están inmersos a una serie de elementos claves que dan forma a un modelo de articulación entre empresa y estado, dando como resultado en el entorno productivo, financiero y político, legal para posicionar al programa en el ámbito regional y nacional.

Vascones (2016). En su *tesis Impacto económico de las reformas arancelarias sobre las importaciones de electrodomésticos*, para obtener el grado de Contabilidad y Auditoría en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede de Ambato. El objetivo de este trabajo fue analizar las reformas arancelarias y su incidencia económica en la importación de electrodomésticos. La metodología empleada fue cuantitativa de nivel exploratorio. El estudio concluyó en que dichas importaciones de mercadería en CKD tienen un menor costo que la importación de productos terminados; por otro lado, el costo individual puede ser competitivo en el mercado gracias a sus costos bajos, habiendo logrado el objetivo de reducir costos en los productos importados, asumiendo como gastos ciertos costos que no son representativos, pero que si evitan que el costo individual del producto incremente.

Narea (2016). En su tesis *Estrategia para reducir el impacto de las salvaguardias arancelarias a la importación de carcacas celulares*, para obtener el grado de Magister en tributación y finanzas de la Universidad de Guayaquil. Su principal objetivo fue diseñar una estrategia para reducir los efectos de la aplicación de las salvaguardias y la importación de carcacas para celulares de la Empresa Carcasa S.A. La metodología utilizada para la realización de la investigación, fue descriptiva y se utilizó información cuantitativa y cualitativa. El estudio concluyó en que La empresa Carcacas S.A., disminuyo los costos para que aumentaran las ventas, debido a la implementación que se desarrolló como estrategia de importación de carcacas y la elaboración de estuches personalizados.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Para la presente investigación, se han utilizado teorías basadas en los estudios de diversos teóricos, ya que gracias a sus aportes, ha permitido tener mayor conocimiento y comprensión del tema. Por otro lado, se explicara mediante el marco teórico la información encontrada en la revisión literaria de autores especialistas en Negocios Internacionales donde respaldan los conceptos de estrategias de importación. Cabe mencionar que las importaciones son aquellos bienes y servicios del extranjero, que son solicitados por un país para que estos sean entregados en el interior de este, con el fin de que sean comercializados.

Donald *et al.* (1997) mencionaron:

En un sentido, los importadores tienden a ser lo contrario a lo que realizan los exportadores debido a que estos compran en mercados extranjeros y venden en el país. Sin embargo, muchas de las preocupaciones tienden a ser similares. Como en el caso de los exportadores, hay pequeñas empresas donde su negocio es la importación minorista, cabe mencionar que también hay corporaciones globales donde la importación es solo una de sus principales funciones [...]. (p.615).

El importador potencial, puede identificar las siguientes fuentes de abastecimientos:

- Si en el mercado ya se existen productos que sean importadores similares, el importador debe ir con un minorista en la tienda que los venda y pueda examinar la etiqueta del producto para identificar su origen de la fabricación. Logrando la identificación del artículo, se debe llamar al consulado o embajada de ese país y solicitar el nombre de los fabricantes [...]. (p. 615).
- “Si el producto no se importa, en este caso el importador debe contactar con las fuentes como la embajada o consulado. [...] La diferencia es que, el proveedor deberá ponerse en contacto con otros países, usando como una de las fuentes a los bancos” (p. 615).
- “Existe la posibilidad de la importación accidental. Cuando el importador visite un país extranjero, debe buscar productos que pudieran tener mercado en su país, ya que encontrar uno de ellos puede iniciarse en un nuevo negocio, el cual se haga deducibles de impuestos los viajes al extranjero”. (p.616).

Daniels *et al* (2013) explicaron:

Los Negocios Internacionales son las exportaciones como importaciones de mercancías que constituyen, por lo general las transacciones económicas internacionales más común de un país [...]. Las exportaciones e importaciones, en la actualidad son los modos más populares de los negocios internacionales, en especial entre las empresas pequeñas [...].

Las importaciones de mercancías son los bienes que entran al país. Es posible ver el cómo se dan las modalidades en que los bienes entran y salen del país, en ocasiones se conocen como exportaciones e importaciones visibles. Cabe mencionar que estos términos mayormente se aplican solo a mercancías y no a los servicios. Cuando se menciona de productos que generan ingresos internacionales que no provienen de productos, se utilizan los términos exportaciones e importaciones de

servicios. Mencionar que, la empresa o particular que lo recibe y lo paga realiza una importación de servicio. (p. 20).

García (2012) explicó:

En el Comercio exterior se consideran los NI de la importación y exportación. Importación radica en obtener un producto o servicio en mercados extranjeros e ingresar en el territorio aduanero [...], la importación se basa en primordialmente proyectar una estrategia para buscar y obtener proveedores de calidad en mercados exterior. Por tanto, se debe diferenciar entre importación como estrategia utilizada por la empresa importadora para encontrar proveedores extranjeros y más adelante adquirir la mercancía y procedimiento aduanero, que vienen a ser todos los trámites necesarios para que dicha mercancía ingrese legalmente sin inconvenientes en un país o territorio aduanero. (p. 69).

Para medir la variable importación, se utilizó las siguientes dimensiones:

- Encontrar proveedores, tiene como objetivo seleccionar a proveedores de calidad en mercados exteriores, teniendo como principal propósito conseguir: los suministros con las especificaciones de calidad requerida, el cumplimiento de los plazos de entrega acordados, los costos asequibles. La búsqueda y evaluación de proveedores junto con la negociación permanente de las condiciones en que se realiza la importación constituyen las funciones más importantes de la estrategia de la empresa importadora. (p. 73).
- “El proceso de importación, una vez que la estrategia para conseguir proveedores extranjeros ha culminado, la empresa importadora deberá llevar a cabo etapas del proceso de importación de la mercancía”. (p. 79).
- El procedimiento aduanero permite que el producto a importar, sea ingresado legalmente en un territorio aduanero y puede ser realizado por

el suministrador extranjero o por la empresa importadora, dependiendo de las condiciones de entrega establecidas por el Incoterm que se hayan acordado, Los términos internacionales del comercio [...] son reglas que puntualizan las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor relacionados con la entrega de las mercancías ya sea en mercados exterior como en el mercado local. (p. 79).

1.4. Formulación del Problema

Problema General

¿Cuáles son las estrategias de importación de maquinarias metalmecánica que aplican las empresas de Lima Metropolitana, 2016?

Problemas Específicos

¿Cuál es la importancia de encontrar proveedor para las empresas de Lima Metropolitana, 2016?

¿Cuál es la importancia del proceso de importación para las empresas de Lima Metropolitana, 2016?

¿Cuál es la importancia del procedimiento de despacho aduanero para las empresas de Lima Metropolitana, 2016?

1.5. Justificación

1.5.1. Justificación Practica

Esta investigación tuvo como justificación conocer la importancia de aplicar estrategias de importación de maquinarias para las empresas de Lima Metropolitana, teniendo como fin ver cómo se puede mejorar las coordinaciones durante un proceso de importación, ya sea en tiempo de envío y costos. Por tal motivo el presente proyecto se justifica de manera práctica debido a que realizamos un estudio y análisis de diferentes teorías donde

tendremos un enfoque en las principales estrategias, para ello se llevara a cabo por medio de visitas a diferentes empresas, para realizar encuestas y saber los procesos que estos realizan.

1.5.2. Justificación Teórica

Esta investigación, se realiza porque existe la necesidad de mejorar la forma de importar las maquinarias en las empres de Lima Metropolitana, para ello se estudió como base teórica la Importación las cuales permitió describir la realidad problemática y tratar de brindar las recomendaciones o posibles soluciones que permita que estas empresas puedan obtener un mayor conocimientos . Se espera que esta investigación también, permita a la comunidad estudiantil poder obtener mayores conocimientos usando como herramienta para sus futuros trabajos de investigación.

1.6. Objetivos

Objetivo General

Describir las estrategias de Importación de maquinaria metalmecánica que aplican las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Objetivo Específico

Describir la importancia de encontrar proveedor para las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Describir la importancia del proceso de importación para las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Describir la importancia del procedimiento de despacho aduanero para las empresas de Lima Metropolitana, 2016

II. MÉTODO

2.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es Aplicada. Según Hernández (2014) mencionó que “una investigación será de carácter aplicada cuando la investigación contribuye a solucionar un problema existente socialmente a través de técnicas que a la vez ayuden a posteriores investigaciones”. (p.129).

2.2. Nivel de investigación

La presente investigación es de un nivel descriptivo, puesta que la finalidad es describir las estrategias para este proyecto.

Según Carrasco (2006) dijo “la investigación es descriptiva aquella que responde a las interrogantes referidas a las características, calidades internas y externas, propiedades y rasgos esenciales de los hechos y fenómenos de la realidad en un momento definido” (p. 42, Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación).

2.3. Diseño de investigación

El diseño de esta investigación es no experimental, dado que es un estudio donde no se manipula la variable.

Para Kerlinger (1983), sustenta que “investigación sistemática en la que el investigador no tiene el control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables” (p.269)

Así mismo, es de corte transversal, debido a que se ha recopilado la información en un solo momento.

2.4. Variable, Operacionalización

2.4.1. Variable: Importación:

Para García (2012) señaló que, “[...] la importación radica en obtener un producto o servicio en mercados extranjeros e ingresar en el territorio aduanero [...], desde

un punto de vista estratégico, la empresa importadora se basa en primordialmente en proyectar una o más estrategias” (p.69).

2.4.2. Operacionalización

Tabla 1

VARIABLE		OPERACIONALIZACION DE VARIABLES						
		Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	ITEM	Instrum. de medición
IMPORTACION	García, G. (2012) define que: “[...]. Importación radica en obtener un producto o servicio en mercados extranjeros e ingresar en el territorio aduanero, la importación se basa en primordialmente proyectar una estrategia para buscar y obtener proveedores de calidad en mercados exterior [...]” (p. 69).	Se obtendrán datos de las fuentes primarias, mediante la técnica de censo y analizar si la estrategia importación de maquinarias metalmecánica de las empresas de Lima Metropolitana, considera importante	Encontrar proveedores	precio suministros tiempo de entrega productos Pagos seguimiento de importación	ORDINAL ORDINAL ORDINAL ORDINAL ORDINAL ORDINAL ORDINAL ORDINAL	3 3 3 4 4 4 4 4 2 3	CUESTIONARIO	
			Proceso de importación					
			Procedimiento Despacho Aduanero	Proceso Aduanero Deuda Aduanera Impuestos				

2.5. Población y Muestra

2.5.1. Población

Según Briones (2002) mencionó que “es el conjunto de unidades que componen el colectivo en el cual se estudiara el fenómeno expuesto en el proyecto de investigación”. (p. 57).

La población de estudio para esta investigación fue realizada a 30 directivos que son las áreas involucradas de importaciones y logística de las empresas de Lima Metropolitana.

2.5.2. Muestra

Según Hernández, Fernández & Baptista (2006) “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población”. (p. 240).

La muestra empleada para esta investigación fueron los 30 directivos de las áreas que están involucradas para las importaciones; es decir, la población y la muestra serán el mismo objeto de estudio conformadas por las áreas de importaciones y logística de las empresas de Lima Metropolitana.

2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.6.1. Técnicas

La técnica que se realizó en esta investigación para la recolección de los datos obtenidos, fue el censo.

2.6.2. Instrumento de recolección

El instrumento de la recolección de datos debe ser confiable y válido, es por ello que se empleó como instrumento el cuestionario con un total de 30 preguntas en una escala de Likert.

Según Bernal (2010), “es un conjunto de preguntas que se plantean para obtener los datos requeridos, con el fin de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación”. (p. 250).

2.6.3. Validez

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010) “se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir [...]”. (p.201).

Cabe mencionar que el cuestionario contara con las dimensiones e indicadores que representa a la variable Estrategia de Importación. Para la validez de nuestro instrumento, ello será valorado por expertos. Es por ello que el cuestionario, consta del contenido de las dimensiones que se extrajeron de la variable.

Tabla 2

Docentes	Total
Sabino Muñoz , Ledesma	75%
Márquez Caro Fernández	70%
Chura Lucar, Rudy Gonzalo Adolfo	75%
Zamora Ramos, Ulises José	80%
Zavala Zavala Oscar Marcel	80%

2.6.4. Confiabilidad

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “la confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales”. (p. 200).

Para la presente investigación, la confiabilidad fue dada por el coeficiente de Alfa de Cronbach.

Tabla 3

<i>Resumen de procesamiento de casos</i>			
		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	30	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,751	30

Interpretación:

Del resultado obtenido, se evidencia que la confiabilidad que se obtuvo fue $\alpha=0.751$, donde indica que el instrumento de medición posee una confiabilidad; por lo tanto, el instrumento se puede aplicar.

2.7. Método de análisis de datos

Se utilizara el sistema SPSS Statistics 24 para en ello, procesar los resultados que se obtuvieron por medio del instrumento, con el fin de analizar la variable de estudio con sus respectivas dimensiones.

2.8. Aspectos éticos

Para la realización de esta investigación, se respetaron la propiedad intelectual de los autores citados, debido a que estos fueron utilizados como fuentes de información para la elaboración del trabajo; por ello, se muestran en las referencias bibliográficas con el fin de obtener mayor veracidad.

III. RESULTADOS

3.1. Rango de la variable y dimensiones

- ✓ *Rango de: estrategias de importación*

Tabla 4

VARIABLE	NIVELES	RANGO
ESTRATEGIAS DE IMPORTACION	BAJA	[30-69]
	MEDIO	[70-109]
	ALTO	[110-150]

BAJO	[30 – 69]	
MEDIO	[70 – 109]	$150-30+1=121$
ALTO	[110 – 150]	$121/3 = 40.333\dots$

- ✓ **Rango de las dimensiones de la variable:** Estrategias de Importación

- Calculando el número de preguntas de la variable: Estrategias de Importación

DIMENSIONES	# DE PREGUNTAS
• Encontrar proveedores.....	09
• Proceso de importación.....	12
• Procedimiento de despacho Aduanero.....	09
TOTAL	30

- ✓ *Rango de la dimensión: Encontrar proveedores*

Tabla 5

DIMENSIÓN	NIVELES	RANGO
ENCONTRAR PROVEEDORES	BAJA	[09-20]
	MEDIO	[21-32]
	ALTO	[33-45]

BAJO	[09 – 20]	
MEDIO	[21 – 32]	$45-9+1=37$
ALTO	[33 – 45]	$37/3=12.3333\dots$

- ✓ *Rango de la dimensión: Proceso de importación*

Tabla 6

DIMENSIÓN	NIVELES	RANGO
PROCESO DE IMPORTACIÓN	BAJA	[12-27]
	MEDIO	[28-43]
	ALTO	[44-60]

BAJO	[12 – 27]	
MEDIO	[28 – 43]	$60-12+1=49$
ALTO	[44 – 60]	$49/3 = 16.333\dots$

- ✓ *Rango de la dimensión: Procedimiento de Despacho aduanero*

Tabla 7

DIMENSIÓN	NIVELES	RANGO
PROCEDIMIENTO DE DESPACHO ADUANERO	BAJA	[09-20]
	MEDIO	[21-32]
	ALTO	[33-45]

BAJO	[09 – 20]
MEDIO	[21 – 32]
ALTO	[33 – 45]

$$45-9+1 = 37$$

$$37/3 = 12.33333$$

3.2. Descripción de datos

En el presente grafico se destaca la cantidad de preguntas realizadas, es decir el 100% de las preguntas realizadas, teniendo en cuenta las variables y dimensiones.

Tabla 8

		<i>Estadísticos</i>			
		KIMP	KEP0109	KPI1021	KPDA2230
N	Válido	30	30	30	30
	Perdidos	0	0	0	0

3.3. Descripción de Variable: Estrategias de Importación

Objetivo General

Describir las estrategias de Importación de maquinaria metalmecánica que aplican las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Tabla 9

		<i>Importación</i>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ALGUNAS VECES	4	13,3	13,3	13,3
	CASI SIEMPRE	25	83,3	83,3	96,7
	SIEMPRE	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

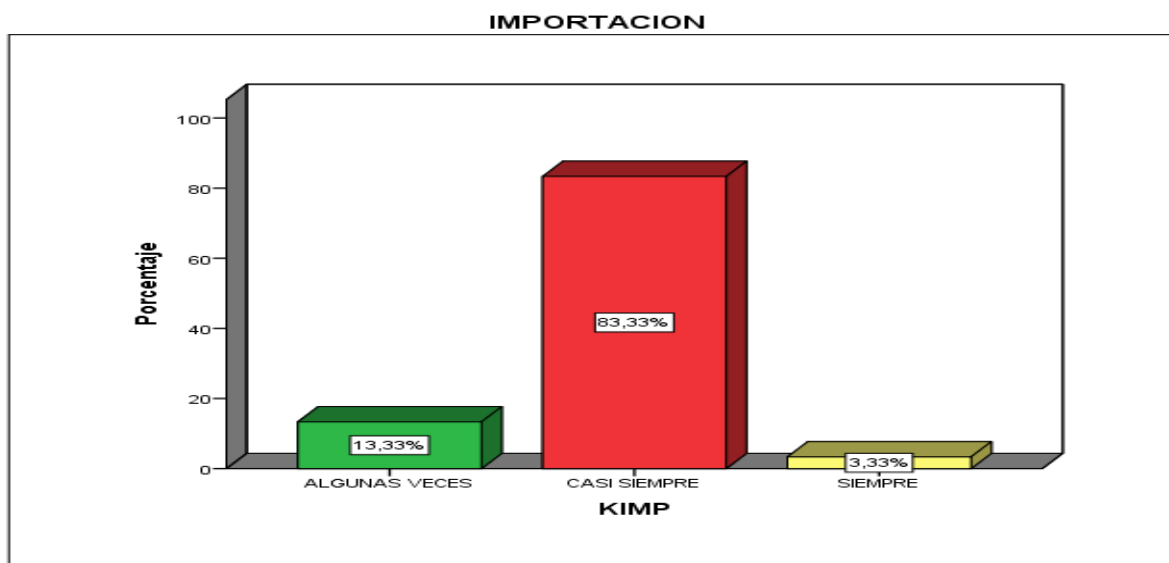


Figura 2. Importación

De la encuesta aplicada a las áreas de importación y logística de las empresas de Lima Metropolitana, se obtuvo que el 83.33% considera que las estrategias de importación que aplican en sus empresas es casi siempre correcta; el 13.33% considera que las estrategias de importación que aplican es algunas veces correcta y el 3.33% considera que siempre es correcta la estrategia de importación.

3.3.1. Dimensión: Encontrar Proveedores

Objetivo Especifico 1

Describir la importancia de encontrar proveedor para las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Tabla 10

<i>Encontrar proveedores</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ALGUNAS VECES	7	23,3	23,3	23,3
	CASI SIEMPRE	22	73,3	73,3	96,7
	SIEMPRE	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

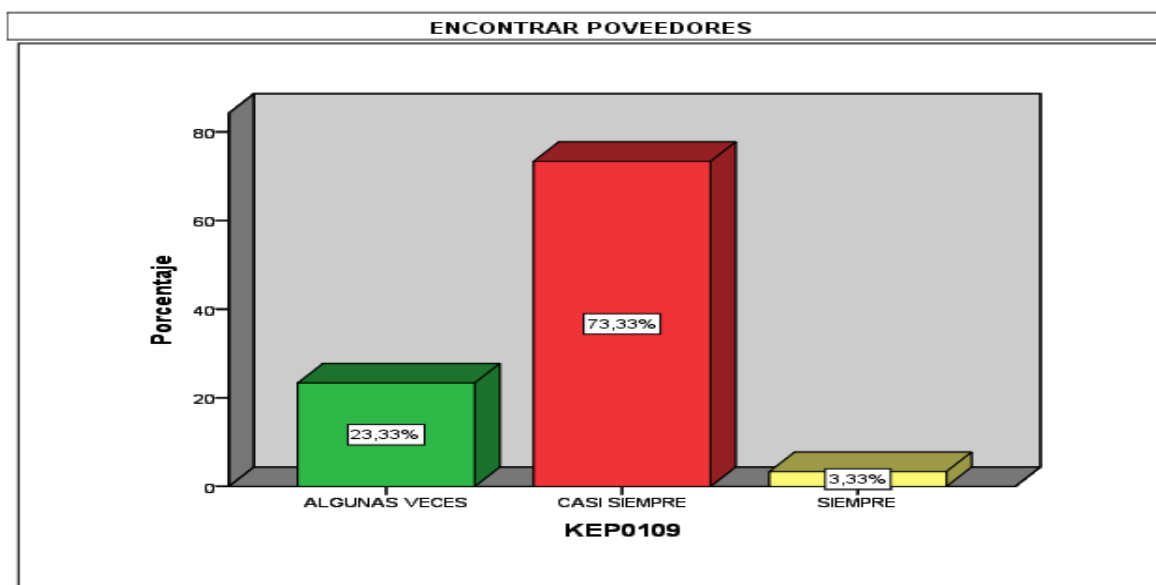


Figura 3. Encontrar proveedores

De la encuesta aplicada a las áreas de operación y logística de las empresas de Lima Metropolitana, se obtuvo que el 73.33% consideran importante casi siempre realizar el proceso de encontrar proveedores; el 23.33% considera que algunas veces realizan el proceso de encontrar proveedores y el 3.33% mencionan que siempre realizan el proceso de encontrar proveedores para las importaciones de sus maquinarias.

3.3.2. Dimensión: Proceso de Importación

Objetivo Específico 2

Describir la importancia del proceso de importación para las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Tabla 11

Proceso de importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	POCAS VECES	1	3,3	3,3	3,3
	ALGUNAS VECES	6	20,0	20,0	23,3
	CASI SIEMPRE	20	66,7	66,7	90,0
	SIEMPRE	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

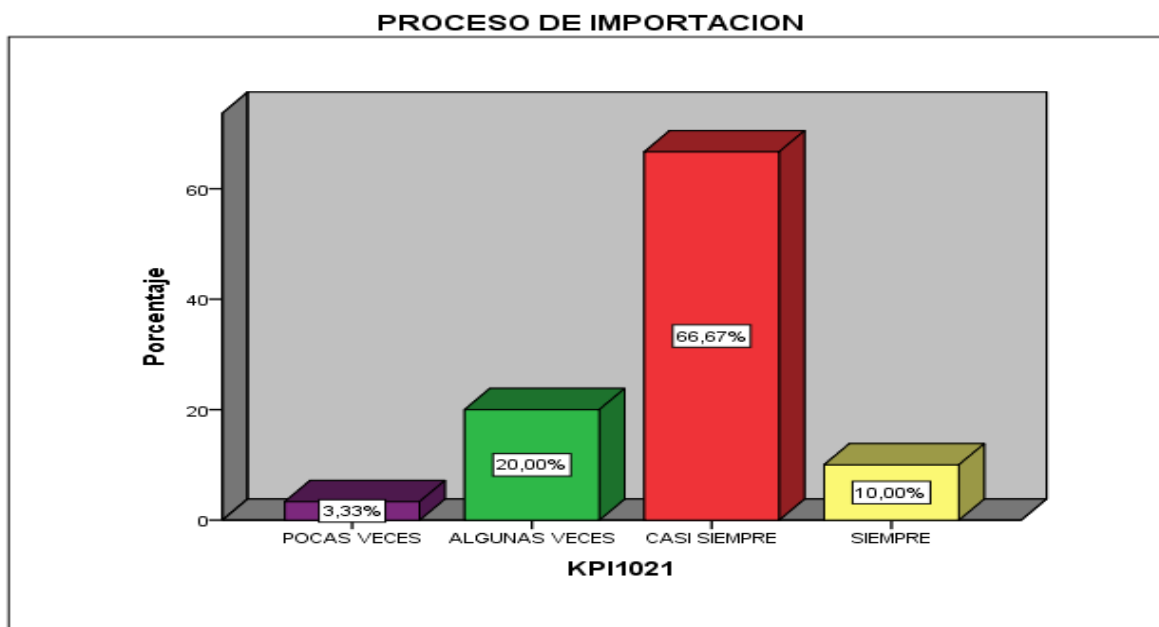


Figura 4. Proceso de importación

De la encuesta aplicada a las áreas de operación y logística de las empresas de Lima Metropolitana, se obtuvo que el 66.67% considera importante casi siempre realizar procesos de importación; el 20 % considera que algunas veces realizan proceso de importación; el 10 % considera que siempre realizan el proceso de importación y el 3.33% considera pocas veces en realizar el proceso de importación.

3.3.3. Dimensión: Procedimiento Despacho Aduanero

Objetivo Especifico 3

Describir la importancia del procedimiento aduanero para las empresas de Lima Metropolitana, 2016.

Tabla 12

<i>Procedimiento despacho aduanero</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ALGUNAS VECES	9	30,0	30,0	30,0
	CASI SIEMPRE	20	66,7	66,7	96,7
	SIEMPRE	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

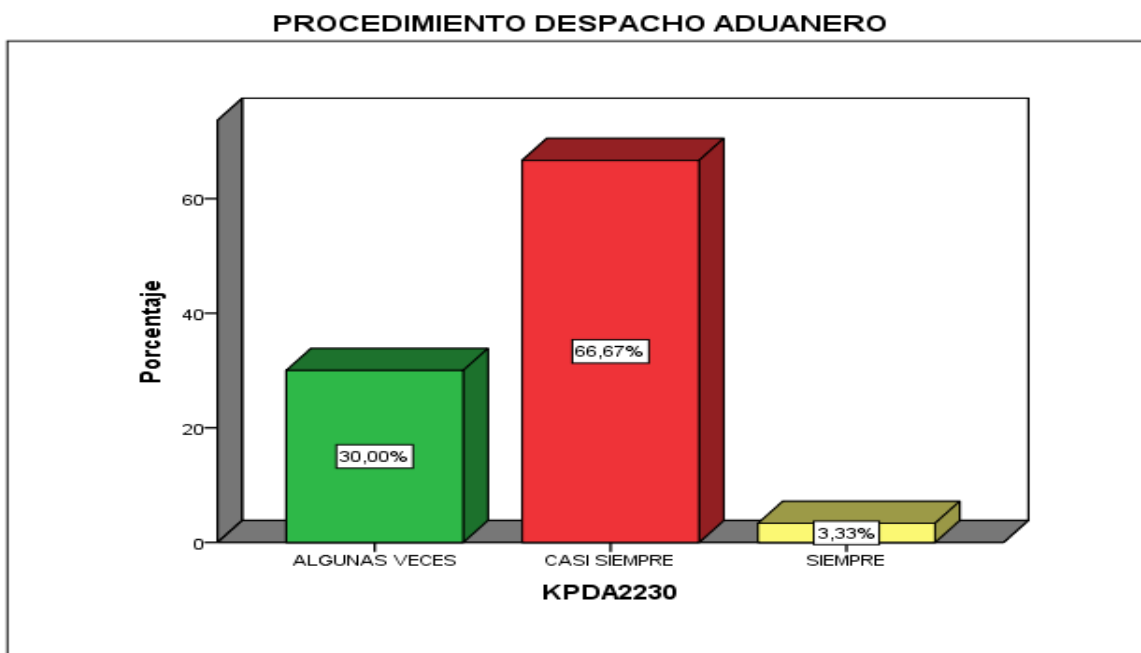


Figura 5. Procedimiento despacho aduanero

De la encuesta aplicada a las áreas de importaciones y logística de las empresas Lima Metropolitana, se obtuvo que el 66.67 % consideran importante casi siempre realizar los procesos de despachos aduanero; el 3.33% considera que siempre realizan los procesos de despacho aduanero y el 30% considera algunas veces en realizar el proceso de despacho aduanero para las importaciones de maquinarias.

IV. DISCUSIÓN

En la investigación de Carbajal (2014) en su tesis titulada “El costo de importación de la empresa IPESA S.A.C. Ate, 2014, se concluyó que la empresa alcanzó un crecimiento en su rentabilidad de 11% en ventas de maquinarias de construcción, 40% en ventas de maquinarias agrícolas y 35% en repuestos, debido a que lograron disminuir los costos adicionales por las cantidades de maquinarias que importan y a su vez verificando a tiempo todos los procesos documentarios para que estos sean importados; en este caso IPESA consideró establecer el nivel del valor CIF en el costo de importaciones.

En relación con el primer antecedente, se tiene como respuesta que uno de los factores que afectan a las empresas importadoras es el proceso de importación que realizan, es por ello que al aplicar las estrategias del proceso de importación, el 66.67% de las empresas de Lima Metropolitana considera que casi siempre es importante realizar el proceso de importación, mientras que el 20% considera algunas veces importante, el 10% siempre y el 3.33% pocas veces; demostrándose que las gestiones realizadas por las áreas de importación y logística desarrollan un buen desempeño de la gestión.

En la investigación de Pérez (2010) en su tesis titulada “Estrategias de mejoras al programa sustitución selectiva de importaciones en las empresas metalmeccánica de Ciudad Guayaga, concluyó que el análisis de la información conseguida, permitió documentar, reflexionar y modificar los conocimientos generados para convertirlo en estrategias de mejora para el programa de sustitución selectiva de importaciones de las empresas de Ciudad Guayaga debido a que los competidores se consideran superiores por la calidad de sus productos y la productividad obtenida. En las estrategias de mejoras que se propusieron están inmersos a una serie de elementos claves que dan forma a un modelo de articulación entre empresa y estado.

Con respecto al antecedente, se puede afirmar que, resulta importante aplicar nuevas estrategias donde estos obtengan resultados de mayor beneficio a las empresas es por ello al realizar una importación y con qué proveedores, se debe obtener diferentes propuestas, para decidir quien ofrece un mejor producto y el rendimiento que estos deben tener; por ende las empresas encuestadas de Lima Metropolitana en las áreas de importación y logística, consideran importante en un 73.33% casi siempre encontrar proveedores para sus importaciones, sólo un 3.33% considera en realizarlo siempre.

V. CONCLUSIÓN

Conclusión General

En esta investigación se logró determinar con un 83.3% que casi siempre que las empresas de Lima Metropolitana 2016 consideran la importancia de aplicar las estrategias de importación; ya que, el tiempo de la llegada de sus productos, comprando maquinarias de tecnología avanzada y teniendo la facilidad en realizar las documentaciones necesarios, han logrado obtener una mayor rentabilidad disminuyendo los gastos que se ocasionaban.

Conclusión Especifica 1

Con respecto a la dimensión Encontrar Proveedores, se identificó que el 73.33% de los encuestados consideran casi siempre importante en encontrar proveedores que satisfagan la satisfacción de las empresas. Es decir que la mayoría de estas empresas, consideran en ocasiones usar aún las negociaciones con los mismos proveedores.

Conclusión Especifica 2

Así mismo, en la dimensión Proceso de Importación, el cual es el medio importante para proceder con las importaciones de los productos, se obtuvo que el 66.67% de las empresas encuestadas de Lima Metropolitana consideran aplicar casi siempre la importancia de nuevas estrategias para que este proceso pueden darse sin inconveniente alguno, evitando mayores retrasos.

Conclusión Especifica 3

Finalmente, con respecto a la dimensión Procedimiento Despacho Aduanero, se obtuvo que solo un 3.33% de los encuestados, indican que este procedimiento siempre son importante, ya que no han tenido dificultad alguna.

VI. RECOMENDACIONES

Recomendación General

Algunas de las empresas de Lima Metropolitana, que no han logrado obtener un mayor crecimiento, deben mejorar las estrategias que han estado aplicando a través su gestión de las importaciones; es decir, realizar nuevas planificaciones, organizaciones y mejorar sus procedimientos para lograr un óptimo crecimiento.

Recomendación Específica 1

Respecto a encontrar nuevos proveedores como una estrategia de importación, es necesario que las empresas de Lima Metropolitana sigan realizando, aprovechando la experiencia que estos van obteniendo y por la experiencia que adquieren en el mercado peruano, así pueden realizar nuevas búsquedas para la satisfacción sus clientes; mientras que las empresas que algunas veces realizan dicha estrategia, deberían plantear esta estrategia porque sólo seguirán ofreciendo pocas novedades a sus consumidores y haciendo que su competencia sean más fuertes en los mercados.

Recomendación Específica 2

Las áreas de importaciones y logística de las empresas de Lima Metropolitana, deberían capacitarse más para obtener mayores conocimientos para aplicar nuevas estrategias de proceso de importación, haciendo que se realicen los pagos necesarios para obtener con facilidad la salida de sus productos, también poder realizar en el tiempo adecuado, el seguimiento de la importación teniendo la comunicación con el proveedor.

Recomendación Específica 3

Respecto al procedimiento de despacho aduanero como estrategia de importación, es necesario que las empresas de Lima Metropolitana realice la totalidad de sus importaciones evitando el contrato de un tercero, es decir que las áreas correspondientes realicen toda la coordinación desde el tipo de embarque a usar.

VII. REFERENCIAS

- Ávila, R. (2001). *Estadística elemental*. Perú: Estudios y Ediciones.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (3ª ed.). Bogotá, Colombia: Editorial Pearson Educación.
- Briones, G. (2002). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Editorial ICFES.
- Carbajal, J. (2014). *El costo de importación en la empresa Ipesa S.A.C., Ate, 2014*. (Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú).
- Carrasco (2006). *Estrategias y técnicas del diseño de Investigación*. Lima, Perú. Editorial San Marcos.
- Coronel, A. (2014). *Factores que explican las fluctuaciones de la demanda de importaciones en la economía peruana 1993-2012*. (Tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú).
- Daniels, J. Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales ambientes y operaciones* (4ª ed.) México D.F.: Editorial Pearson Educación.
- Donald, A. & Wendell, H. (1997). *Negocios internacionales introducción y aspectos esenciales* (5ª ed.). Madrid, España: Editorial Mc Graw.Hill.
- García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa*. España: Editorial Pirámide.
- Importaciones peruanas cayeron 4.4% en 2016. (30 de enero de 2017). *Gestión*, p.7.
- Hernández, Fernández y Baptista. (2006). *Metodología de la investigación* (5ª ed.). México: Editorial Mc Graw – Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, L. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª ed.). México: Editorial Mc Graw – Hill.

- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6th ed.). México: Editorial Mc Graw – Hill.
- Hilario, E. (2016). *Tasas compensatorias antidumping y la importación de calzado chino hacia el mercado peruano en el periodo 2010-2015*. (Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo de Trujillo, Perú).
- Kerlinger, F. (1983). *Investigación del Comportamiento. Técnicas y Metodología* (4th ed.). México D.F.: Editorial Interamericana.
- Narea, B. (2016). *Estrategias para reducir el impacto de las salvaguardias arancelarias a la importación de carcasas celulares*. (Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil, Ecuador). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/14057>
- Rosas, R. (2009). *Manual de importación y exportación-TLC`S*. Lima, Perú: Editorial Entrelineas.
- Pérez, Y. (2010). *Estrategias de mejoras al programa sustitución selectiva de importaciones en las empresas metalúrgicas de la ciudad Guayana*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional Experimental de Guayana, Venezuela). Recuperado de http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCS/TESIS/TESIS_POSTGRADO/MAESTRIAS/OPERACIONES%20Y%20PRODUCCION/TGMT43B652010PerezYusmira.pdf
- Vara, A. (2012). *Siete pasos para una tesis exitosa: Desde la idea inicial hasta la sustentación* (3^a ed.). Recuperado de <http://aristidesvara.net>
- Vascones, A. (2016). *Impacto económico de las reformas arancelarias sobre las importaciones de electrodomésticos, para obtener el grado de Contabilidad y Auditoría en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede de Ambato*. (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Ecuador). Recuperado de

[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1076/TELLO_T
RILLO_CRISTINA_RESTRICCIONES.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1076/TELLO_T
RILLO_CRISTINA_RESTRICCIONES.pdf?sequence=1)

ANEXOS

Anexo 1

✓ Instrumento

Con el fin de generar un mejor desempeño en las empresas de Lima Metropolitana, solicitamos su colaboración para el llenado de la siguiente encuesta, las cuales reflejan su opinión personal.

Todas las preguntas tienen 5 opciones de respuesta, elija la que mejor se adecue a su manera de pensar. Llene en el casillero correspondiente marcando un aspa (x); de no entender la pregunta, consulte al encuestador. Desde ya gracias por su tiempo y colaboración

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

SEÑOR(A):

Tengo el grado de dirigirme a usted con el objetivo de solicitarle gentilmente unos minutos de su tiempo para poder rellenar esta encuesta que a continuación se observa. Cabe mencionar que el propósito de dicha encuesta que ha sido elaborada con fines universitarios, servirán para recopilar datos informativos acerca de las dos variables de estudios de mi proyecto de investigación relacionadas con la rentabilidad e importación. Le agradezco de antemano su tiempo, comprensión y colaboración brindada.

INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente:

Siempre (5) Casi Siempre (4) Algunas Veces (3) Pocas Veces (2) Nunca (1)

VARIABLE: IMPORTACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE LA ESCALA				
		SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	POCAS VECES	NUNCA
		5	4	3	2	1
Encontrar proveedores	Precio					
	1. Suele realizar la búsqueda de sus proveedores mediante el uso del internet.					
	2. Usted acude a las ferias internacionales para la búsqueda de proveedores.					
	3. Cree usted que su rentabilidad puede ser mayor al obtener su mercancía a un costo asequible					
	Suministros					
	4. Los diferentes proveedores, logran suministrar maquinarias de última tecnología.					
	5. Su actual proveedor cumple con las cantidades requeridas de su mercancía					
	6. Su actual proveedor, logra suministrar las maquinarias en condiciones estables y con las características solicitadas.					

	<p>Tiempo de entrega</p> <p>7. El proveedor a enviar su requerimiento, cumple con los plazos de entrega.</p> <p>8. Su empresa, analiza el tiempo de entrega de la importación de maquinarias para que puedan estimar un tiempo de cuándo éstas, pueden estar en su funcionamiento</p> <p>9. Considera importante, tener una buena comunicación con el proveedor para tener mayores coordinaciones con las entregas de sus requerimiento</p>	
<p>Proceso de Importación</p>	<p>Productos</p> <p>10. Su representada logra importar las maquinarias que logran diferenciar a su competencia</p> <p>11. Las mercancías que importa la empresa, ayudan a diversificar sus materiales.</p> <p>12. Las importaciones que realizan, logra cumplir con las documentaciones solicitadas por Aduanas.</p> <p>13. Considera Ud. Que al importar maquinaria, escoge el Incoterm adecuado</p> <p>Pagos</p> <p>14. Conoce usted, que la importación de sus maquinarias está gravada con el tributo Ad valorem del 0%.</p> <p>15. Cuando su mercancía importada llega a un almacén logístico, considera usted que realiza el pago adecuado por el espacio a ocupar en el almacén.</p> <p>16. De acuerdo al tipo de Incoterm escogido, considera que el pago a efectuar es el más acorde a su importación.</p> <p>17. Tiene usted conocimiento de los pagos a realizar, considerando los beneficios de los TLC y Convenios que tiene su país con en el mercado extranjero del cual realiza la importación.</p>	
	<p>Seguimiento de importación</p> <p>18. Al importar las diferentes maquinarias metalmecánica, logra usted a realizar la clasificación arancelaria, sin inconvenientes.</p> <p>19. Realiza usted un seguimiento de la mercancía para detectar posibles desviaciones respecto a los plazos de entrega.</p> <p>20. Suele aplicar un seguimiento documental (documentos comerciales, transportes, bancarias o aduaneros) para confirmar que estos sean correctos.</p> <p>21. Aplica un seguimiento del cumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato.</p>	
	<p>Procedimiento Despacho Aduanero</p>	<p>Procesos Aduaneros</p> <p>22. Conoce usted con exactitud cuándo se determina el valor de mercancía en Aduana, el cual constituye la base imponible sobre la que se aplicarán los aranceles.</p> <p>23. Para que su mercancía llegue a su país destino, el medio de transporte que usted escoge, es el más fácil y rentable.</p>

24. Cree usted, que resulta importante contratar un agente aduanero

25. Conoce usted, cuales son las especificaciones si su mercancía pasa por Canal rojo, canal verde o canal naranja.

Deuda aduanera

26. Cómo importador, ha tenido una deuda Aduanera por incumplimiento (según Art. 79 CAU).

27. Conoce usted las garantías de una deuda aduanera

Impuestos

28. Conoce los impuestos que se debe de cancelar para realizar las importaciones.

29. Considera que al importar reduce sus gastos de impuestos que genera para la empresa.

30. Conoce los beneficios que obtiene gracias a los regímenes.

ANEXOS 2 Validación del instrumento



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Achimo Quiñ
- I.2. Especialidad del Validador Doc. secund
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Doc.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				75	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				75	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				75	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				75	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				75	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				75	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				75	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				75	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				75	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				75	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75

San Juan de Lurigancho, 09 de 10 del 2017.

[Firma]

Firma de experto informante

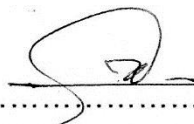
DNI: 07744062

Teléfono: _____

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: IMPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1			
Ítem 2			
Ítem 3			
Ítem 4			
Ítem 5			
Ítem 6			
Ítem 7			
Ítem 8			
Ítem 9			
Ítem 10			
Ítem 11			
Ítem 12			
Ítem 13			
Ítem 14			
Ítem 15			
Ítem 16			
Ítem 17			
Ítem 18			
Ítem 19			
Ítem 20			
Ítem 21			
Ítem 22			
Ítem 23			
Ítem 24			
Ítem 25			
Ítem 26			
Ítem 27			
Ítem 28			
Ítem 29			
Ítem 30			



Firma de experto informante

DNI: 07744062

Teléfono: _____



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: CARRERA LUCAR, RUDY GONZALEZ ADOUSO
 1.2. Especialidad del Validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES
 1.3. Cargo e institución donde labora: _____
 1.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: ENCUESTA
 1.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				75	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				75	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				75	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				75	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				75	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				75	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				75	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				75	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				75	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				75	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%

San Juan de Lurigancho, ____ de ____ del 2016.

.....
 Firma de experto informante

DNI: 41677589

Teléfono: _____

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: IMPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		
Ítem 19	✓		
Ítem 20	✓		
Ítem 21	✓		
Ítem 22	✓		
Ítem 23	✓		
Ítem 24	✓		
Ítem 25	✓		
Ítem 26	✓		
Ítem 27	✓		
Ítem 28	✓		
Ítem 29	✓		
Ítem 30	✓		

.....
 Firma de experto informante

DNI: 91627549

Teléfono: _____

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: MARCELA CARA, Fátima
- 1.2. Especialidad del Validador: Psicología
- 1.3. Cargo e institución donde labora: Docente Invest. EP UN. 11
- 1.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: ENCUESTA
- 1.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				70	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				70	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				70	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				70	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				70	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				70	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				70	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				70	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				70	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				70	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					70	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

70

San Juan de Lurigancho, ____ de _____ del 2016.

[Handwritten signature]

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: IMPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		
Ítem 18	/		
Ítem 19	/		
Ítem 20	/		
Ítem 21	/		
Ítem 22	/		
Ítem 23	/		
Ítem 24	/		
Ítem 25	/		
Ítem 26	/		
Ítem 27	/		
Ítem 28	/		
Ítem 29	/		
Ítem 30	/		

.....

 Firma de experto informante

DNI: 08725589

Teléfono: _____

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: ZARORA PAROS VILSES JOSÉ
- I.2. Especialidad del Validador Mg. en Comercio Internacional y Aduanas
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC. COMPUDECUN LIMA ESTE
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: ENCUESTA
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				80	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				80	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				80	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				80	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				80	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				80	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				80	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				80	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				80	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				80	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

San Juan de Lurigancho, ____ de ____ del 2016.

Firma de experto informante

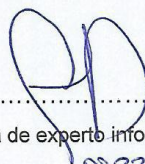
DNI: 09330913

Teléfono: 990-580563

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: IMPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		
Ítem 18	/		
Ítem 19	/		
Ítem 20	/		
Ítem 21	/		
Ítem 22	/		
Ítem 23	/		
Ítem 24	/		
Ítem 25	/		
Ítem 26	/		
Ítem 27	/		
Ítem 28	/		
Ítem 29	/		
Ítem 30	/		



Firma de experto informante

DNI: 09330913

Teléfono: 990-580563

Anexo 4: Similitud de la tesis con Turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
 Es seguro | https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&s=1&o=880007225&u=1049366272

feedback studio RUIZ VALVERDE ELIZABETH /0 5 de 5



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ESTRATEGIAS DE IMPORTACION DE MAQUINARIAS METALMECANICA DE LAS EMPRESAS DE LIMA METROPOLITANA, 2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:
RUIZ VALVERDE ELIZABETH

Resumen de coincidencias X

16 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

Nº	Fuente	Porcentaje
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4 %
2	Entregado a Pontificia ... Trabajo del estudiante	1 %
3	www.repositorioacade... Fuente de Internet	1 %
4	documents.mx Fuente de Internet	1 %
5	www.scribd.com Fuente de Internet	1 %
6	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %

Página: 1 de 52 Número de palabras: 7219

ES 08:16 p.m. 14/11/2017