



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“PLANEACIÓN ESTRATÉGICA E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS
RESTRÍNGIDAS EN LA EMPRESA ZMGLOBAL TRADING, CALLAO,
2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Ramos Maúrtua, Andrea Karina

ASESOR:

Dr. Lessner Augusto León Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA-PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)..... Andrea Karina Ramos Maurtua.....


cuyo título es: "PLANEACIÓN ESTRATÉGICA E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS RESTRÍNGIDAS EN LA EMPRESA ZMGLOBAL TRADING, CALLAO, 2018"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 19 (número) CATERCP (letras).

Lugar y fecha... CALLAO 17/12/18.....


.....
Israel Barrios Barrios
PRESIDENTE


.....
Lessner Leon Espinoza
SECRETARIO


.....
Ignacio Anchasti Sosa
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

consentirme siempre.

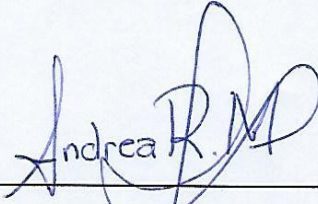
AGRADECIMIENTOS:

Ante todo agradezco a dios por guiarme a lo largo de mi vida a tomar las decisiones adecuadas, a mi mami por escucharme en todo momento y brindar sus sabios consejos, a mi padre por motivarme y darme las esperanzas necesarias para continuar a mi familia por darme el apoyo requerido. A mi universidad por ayudarme a ser la profesional que hoy soy y a mi asesor Lessner por compartir conmigo todos sus conocimientos acerca de mi tesis para perfeccionarla.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, RAMOS MAURTUA, ANDREA KARINA con DNI N° 72686951, estoy dispuesta a hacer efecto las normativas designadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Negocios Internacionales. Es por ello, que bajo juramento hago presente que toda la documentación que se presenta en la siguiente investigación es genuina y verosímil. De esta manera asumo toda la responsabilidad del caso si existiera alguna falsedad u omisión de la información o documentación presentada, por consiguiente, asumo todas las consecuencias dispuestas en las normativas académicas de la Universidad César Vallejo.

Callao, 10 de Agosto de 2018



Andrea Karina Ramos Maurtua

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En acatamiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo muestro ante ustedes la Tesis titulada “PLANEACIÓN ESTRATÉGICA E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS RESTRÍNGIDAS EN LA EMPRESA ZMGLOBAL TRADING, CALLAO, 2018”, la cual está compuesta por los sucesivos capítulos: Introducción, método, resultados, discusión, conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos. Asimismo, se plantea el objetivo general de “Determinar la influencia de la planificación estratégica en la importación de mercancía restringida en la empresa ZMGLOBAL TRADING– Callao, 2018”, la que hago entrega a ustedes para que hagan efectivo el cumplimiento de los requisitos de aprobación que se requieran para obtención del título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

ÍNDICE

Pág. PRELIMINARES	
RESUMEN	8
ABSTRACT	8
I. INTRODUCCIÓN	9
1.1 Realidad Problemática	9
1.2 Trabajos previos	11
1.3 Teorías relacionadas al tema	14
1.3.1. Variable Independiente: Planificación estratégica	14
1.3.2. Variable Dependiente: Importación de mercancía restringida	16
1.4 Formulación del Problema	17
1.4.1 Problema General	17
1.4.2 Problemas Específicos	17
1.5 Justificación del estudio	18
1.6 Objetivos	19
1.6.1 Objetivo General	19
1.6.2 Objetivos Específicos	19
1.7 Hipótesis	19
1.7.1 Hipótesis General	19
1.7.2 Hipótesis Específicas	19
II. MÉTODO	20
2.1 Diseño de Investigación	20
2.1.1. Enfoque de investigación	20
2.1.2. Método de la investigación	20
2.1.3. Tipo de Investigación	20
2.1.4. Nivel de investigación	21
2.2 Variables, Operacionalización	21
2.2.1. Operacionalización de variables	60
2.2.2. Matriz de Operacionalización	26
2.3 Población y muestra	26
2.3.1. Población	26
2.3.2. Unidad de muestreo	26

2.3.3. Muestra	26
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	28
2.4.1. Técnicas de recolección de datos	28
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos	28
2.4.3. Validez	28
2.4.4. Confiabilidad	28
2.5 Métodos de análisis de datos	31
2.6 Aspectos éticos	31
III. RESULTADOS	32
3.1. Análisis descriptivo	32
3.1.1. Resultados de dimensiones	32
3.2. Contrastación de hipótesis	38
3.3. Prueba de Hipotesis	38
3.3.1. Hipótesis general	38
3.3.2. Hipótesis específica 1	41
3.3.3. Hipótesis específica 2	45
3.3.4. Hipótesis específica 3	47
IV. DISCUSIÓN	50
4.1. Discusión – hipótesis general	50
4.2. Discusión – hipótesis específica 1	51
4.3. Discusión – hipótesis específica 2	52
4.4. Discusión – hipótesis específica 3	53
4.5. Aporte personal	55
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES	57
VII. REFERENCIAS	58
VIII. ANEXOS	62

RESUMEN

En el actual trabajo de investigación tiene como objetivo general determinar la influencia de la planificación estratégica en la importación de mercancía restringida de la empresa ZMGLOBAL TRADING-CALLAO,2018, lo cual se requirió emplear fuentes de información científica para su respectiva implementación. El método empleado fue hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo de tipo aplicada, con un nivel explicativo causal y diseño no experimental transversal. La población del estudio estuvo constituida por los colaboradores de la empresa ZMGLOBAL TRADING. Como instrumento de medición se empleó un cuestionario, el cual fue elaborado por 20 preguntas con la medición de la escala de Likert, Luego se procedió a interpretar mediante el software estadístico SPSS 24.

Además, se empleó la prueba estadística de regresión lineal para determinar el porcentaje de influencia entre as variables. Finalmente, se concluyó el estudio obteniendo resultados significativos que demostraron que la planificación estratégica es un 98.3% en la importación de mercancías restringidas en la empresa ZMGLOBAL TRADING –CALLAO, 2018

Palabra Clave: Planificación estratégica e Importación de mercancías restringidas

Abstract

In the current research work, the general objective is to determine the influence of the redirecting strategy of the company ZMGLOBAL TRADING-CALLAO, 2018, in which the sources of scientific information are required for their respective evaluation. The method used was hypothetical deductive with a quantitative approach of applied type, with a causal explanatory level and transversal non-experimental design. The collaborators of the company ZMGLOBAL TRADING constituted the population of the study. As a measuring instrument used in a questionnaire, it was evaluated using the statistical software SPSS 24. Although, as variables. Finally, the study was concluded obtaining significant results that showed that strategic planning is 98.3% in the import of restricted goods in the company ZMGLOBAL TRADING -CALLAO, 2018

Keyword: Strategic planning and Import of restricted goods.

INTRODUCCIÓN

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

Realidad Internacional

En el tiempo actual, El comercio Internacional se ha incrementado de manera desmesurada a comparación de décadas anteriores, en donde el flujo de importaciones y exportaciones era inferior al actual, puesto que los procesos que se empleaban eran tediosos y poco efectivo. Es por ello que la gran mayoría de empresas importadoras han implementado herramientas que permiten obtener un enfoque a futuro acerca de los procesos secuenciales de su organización como ha sido el caso de la empresa Coca Cola S.A. que es una de las grandes importadoras a nivel internacional de mercancía restringida. Según Schol, W. Ingeniero comercial de Coca Cola en el año 2016, menciona que “El 70% de empresas internacionales que han implementado el plan estratégico han tenido un mejor desempeño que sus competidores ya que, con factores como la crisis económica, los consumidores y clientes cada vez más empoderados y la tecnología que impacta los modelos de negocio producen que el gestionar de un negocio sea más riguroso” (p.2).

Realidad Nacional

La mayor parte de las empresas y corporaciones en el Perú están asociadas en el Gremio Peruano Cosmética e Higiene COPECOH, lo cual hasta el año 2017 arrojaba un total de 65 asociados, siendo los más representativos: Unique S.A., Starbrands, Intradevco, Cidasa y BELCORP que es una de las corporaciones cosméticas que ha tenido una gran aprobación en el mercado nacional por sus diversas marcas como esika, L`bel y Cyzone y las estrategias de mercado que han empleado para llegar al consumidor con productos de cuidado de belleza, muestran mediante sus resultados del plan estratégico que la tendencia de adquisición de fragancias corporales o de cuidado del cuerpo se está incrementando a pesar de que en años anteriores ha sufrido un declive. A pesar de ello, el diario gestión menciona que “la mayoría de empresas a nivel nacional solo ocupan el 15% de su tiempo en planificación de sus empresas, lo que debería ser un promedio de 30 a 35%” (2015, p.1).

Realidad del Sector

La cámara de comercio de Lima mencionó que “El 78% del mercado cosmético es importado y tan solo el 22% de dicha mercancía es de origen nacional” (2015, p. 1). Además, que según El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) señaló que “el volumen de importación medio en el incoterm FOB creció en 9%, debido principalmente al incremento en las adquisiciones de insumos y productos no terminados(13,9%)” (p.2). Lo que demuestra que a pesar de que nuestras exportaciones sean mayores a nuestras importaciones, nuestro flujo de importaciones está creciendo. Por consiguiente, enfocarnos en mejorar nuestras operaciones beneficiará a la mejora del proceso.

Una de las empresas que desarrolla sus actividades logísticas y de distribución de marcas internacionales como Victoria Secret´s y Bath and body Works que son empresas distribuidoras de cosméticos y cuidado de la piel a nivel nacional e internacional es La agencia de carga ZM GLOBAL TRADING S.A.C. Sin embargo, con la creciente demanda de los productos cosméticos por la diversa apertura de tiendas a nivel nacional, dicha empresa requiere un control y planeamiento de actividades más exhaustivo para que las diversas actividades se lleven a cabo de una manera más efectiva. Es por ello, que después de haber realizado un contraste tanto a nivel internacional con la empresa Coca Cola que muestra grandes resultados con la implementación del plan estratégico y a nivel nacional con la empresa BELCORP que debido implementación del plan estratégico dentro de sus actividades le ayudo a reducir niveles de riesgos y aumentar su productividad llegamos a la siguiente problemática de ¿Cuál es la influencia que existe entre planeación estratégica y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?

1.2. Trabajos Previos

1.2.1. INTERNACIONALES

ESPÍN (2015). En su investigación titulada *“Propuesta de modelo de planificación estratégica utilizando la herramienta de mapa estratégico de Norton y Kaplan aplicado a una empresa de capacitación y consultoría”*. Para obtener el bachiller en Ingeniería Comercial, por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, planteó como objetivo general determine how it is used and how it benefits the organization when using strategic planning. La metodología empleada por un enfoque cuantitativo; en cuanto a tipo de investigación fue descriptiva, explicativo- Causal y diseño no experimental. La población seleccionada fueron los colaboradores de la empresa de capacitación y consultoría. El resultado estadístico del estudio señala que el 86.7% de las personas manifestaron que las estrategias empleadas en el mapa de NORTON Y KAPLAN benefician la organización. Se analiza los resultados obtenidos por intermedio de la estadística inferencial de Pearson que dio un resultado de 0.867 y un nivel de significancia de 0.000, En esta investigación se llega a concluir que he use of this tool facilitates the organization to get closer to its goals, since unifying both the operations and the new strategies will obtain competitive advantages, therefore it is not conclusive to have a specific strategy that directs the top executives and the essential collaborators of the institution to correctly address and reach the medium and long-term objectives, since it is the central point in which all the daily activities that the organization presents are complemented.

Mera (2014) en su trabajo de investigación nombrada *“La planificación estratégica y el cumplimiento de las metas y objetivos en la empresa ACCPAS S.A. de la ciudad de Ambato”* para la obtención del título de Ingeniero en contabilidad y auditoría CPA por la universidad Técnica de Ambato- Ecuador, formulo como objetivo general Evaluar si la planificación estratégica que dispone la entidad se acopla a la realidad de la empresa, empleando la metodología con un enfoque cuantitativo , en relación al tipo de investigación fue descriptiva. La población que se utilizó para estudio fueron los departamentos de la empresa ACCPASS S.A. De igual manera se realizó la verificación de la hipótesis si las estrategias influyen en el mercado de cacao, por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.921 y un nivel de significancia de 0.021, evidenciando que efectivamente que si guardan una relación ambas variables, por consiguiente se

demuestra que la planificación estratégica incide de manera considerable en el cumplimiento de las metas y objetivo de la empresa ACCPASS S.A.

Mora, Vera-Colina, Melgarejo (2013) en su investigación titulada “Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá”, publicada por Estudios gerenciales de la Universidad Nacional de Colombia, planteó como objetivo general Implementar la planificación estratégica como herramienta para aumentar los niveles de competitividad en las mypes. En donde se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.935 y un nivel de significancia de 0.000. La metodología empleada por un enfoque cuantitativo; en cuanto a tipo de investigación fue descriptiva, explicativo- Causal y diseño no experimental. La población seleccionada fueron los gerentes de las mypes del sector de comercio en bogota. Y el autor llegó a la conclusión de que “la implementación de la planificación estratégica con una buena base de la situación actual tanto de la empresa, el entorno y su meta, llegará a ser efectiva, puesto que se tendrá un panorama amplio de los puntos tácticos a mejorar y a profundizar dentro de la investigación para poder tomar las medidas necesarias de mejora”.

1.2.2. NACIONALES

Ariza (2018) en su investigación titulada “*Planeamiento Estratégico para el Cacao de Colombia*” para obtener el título de magíster en administración de negocios internacionales otorgado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, planteó como objetivo general Implementar planes de mejora para El mercado de Cacao, La metodología empleada por un enfoque cuantitativo; en cuanto a tipo de investigación fue descriptiva, explicativo- Causal y diseño no experimental. La población seleccionada fueron los clientes de la empresa Makao, De igual manera se realizó la validación de la hipótesis si las estrategias influyen en el mercado de cacao, por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.875 y un nivel de significancia de 0.000, evidenciando que efectivamente que si guardan una relación ambas variables, por lo tanto el autor llega a la siguiente conclusión El mercado de Cacao es muy dinámico, se encuentra en constante expansión y cambio, por lo tanto el enfoque en las operaciones para implementar marcas y nuevos productos es vital para la correcta expansión de la empresa

Morales, O`connor, Rivera, Suárez (2017) en su investigación “*Planeamiento Estratégico de la Industria Peruana de Cosméticos*”, para obtener el grado de magister en administración estratégica de empresas por la pontifica universidad católica del Perú, planteo como objetivo general de incrementar el volumen de ventas de cosméticos peruanos para contribuir en el crecimiento de empleabilidad nacional, e incrementar la rentabilidad y el consumo per cápita local de cosméticos. La metodología empleada por un enfoque cuantitativo; en cuanto a tipo de investigación fue descriptiva, explicativo- Causal y diseño no experimental. La población seleccionada fueron el gremio de empresas cosméticas en el Perú y se analiza los resultados obtenidos por intermedio de la estadística inferencial de Pearson que dio un resultado de 0.984 y un nivel de significancia de 0.000, evidenciando que efectivamente que si guardan una relación ambas variables, por consiguiente el autor finaliza la investigación mencionando “ El nuevo boom que ha trascendido fronteras, es de adquirir cosméticos que estén basados en insumos organicos, por lo que esto se reflejará como una nueva oportunidad para la industria nacional de cosméticos, ya que el Perú posee una variedad de materias primas que favorecen la creación de estos cosméticos, por consiguiente la constante evaluación de los procesos que se implementan es la clave de la correcta operación”.

Díaz, Sarmiento (2016), *Propuesta de Estrategias para la tienda Importaciones Tokio E.I.R.L según el Modelo Delta – Periodo 2015*, para obtener el titulo de licenciado en administración de empresas en la universidad Catolica Santo Toribio de mogroviejo, que planteo como objetivo general Proponer estrategias para mejorar las ventas de los productos de la tienda Importaciones Tokio E.I.R.L. en la ciudad de Chiclayo. La metodología utilizada fue cuantitativa. La población estuvo conformada por el total de consumidores que adquirieron diversos productos en un año en la tienda Importaciones Tokio E.I.R.L. y se analizó la encuesta realizada con los parámetros delta y finalmente los autores llegan a la conclusión de que para disminuir la brecha de mercado entre la principal competencia se debe ajustar más las preferencias de los principales consumidores con el objetivo de la empresa con el propósito de un mayor posicionamiento en el mercado.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

1.3.1 Variable I: Planeación Estratégica

La planificación estratégica es una herramienta frecuentemente empleada en diversas organizaciones para mejorar el proceso de ellas. Sin embargo a lo largo del tiempo ha sido expresada de diversas maneras pero llegando a una misma conclusión, Uno de los autores que se ha profundizado en estudiar esta variable es el catedrático D'Alessio que señala que:

“Es un grupo de tareas que se despliegan de manera sucesiva con el propósito de que una empresa pueda visualizarse a al futuro y logren sus metas deseadas. Este método está estructurado por un proceso secuencial de tres etapas fundamentales: Formulación, implementación y evaluación y control” (2015, p.3)

Por consiguiente esta herramienta tiene la finalidad de antelarse al futuro y proyectarse a los diversos cambios que pueda sufrir el entorno, facilitando la toma de decisiones e implementando planes de mejora en la empresa.

Sin embargo, Una de las principales fallas de las organizaciones al implementar la herramienta, es que no dan a conocer los pasos adecuados ni fomentan a su personal a la participación activa de este, provocando fallas en el proceso y un retraso en llegar al objetivo planteado, como Chiavenato (2011) lo señala,

“La planeación estratégica hace referencia a los objetivos de la organización que afectan su evolución y viabilidad de ella y sino se implementan de manera conjunta resultará insuficiente en la organización. No obstante en el sistema de la planeación es determinante formular de maner conjunta y conectada con todos los planes tanto tácticos como operativos de la organización” (p. 26).

Es por ello, que se debe precisar los objetivos de la empresa en todas las operaciones, logrando así una mejora continua en los procesos y evitando fallos en ciertas áreas de la operación. Así mismo se debe tener en cuenta que los planes tanto tácticos como operativos se deben implementar al principio de la planificación y realizar una evaluación continua y no al culminar, puesto que sería muy tarde y concluiría con daños irreparables en la organización.

Siguiendo el mismo lineamiento podemos mencionar que es una herramienta caracterizada por desarrollarse a través de procesos secuenciales que se realizan en forma de

cadena para llegar al objetivo deseado, que a través de diversos procesos de control y participación del personal se logran. Drucker (2010), nos amplía un poco la definición de la planificación estratégica o como algunos autores lo mencionan plan a largo plazo

“La planeación estratégica es un sistema constante y progresivo, justificado en el saber más amplio del posible del futuro esperado, realizado para decidir acciones en el momento preciso, la cual reduce los posibles riesgos entre las estrategias plasmadas con los objetivos esperados, Se puede decir que es un sistema estructurado y que organiza adecuadamente las actividades y estrategias necesarias antes de emplear las decisiones y mediciones necesarias para evaluar si se necesitan replantear el sistema o se sigue el curso de ella, logrando así al final cumplir las expectativas necesarias” (pp. 133-136).

Drucker nos señala que la finalidad de la implementación de la estrategia es minimizar riesgos a futuro y antelarnos a este, para poder implementar planes de contingencia que beneficie a la empresa. Así mismo menciona que dichos planes se deben implementar en el presente, puesto que con mayor sea el tiempo de puesta en práctica, menor será el tiempo de organización de estrategias.

Roque, Barbiani, Campos (2015), en su artículo científico en donde indican como la planeación estratégica es una herramienta clave para la gestión, mencionan que:

Este modelo tem como objetivo basear-se no motivo pelo qual o planejamento é um meio onde predomina o produto final, ou seja, todo o processo que é implementado até a sua produção final, estimulando os participantes a se envolverem o sistema, através de compromissos na compreensão do essencial para alcançar o objetivo esperado, significa que a agenda é crítica e é projetada em uma prática contínua onde toda a equipe tem que ser complementada a fim de melhorar os processos
(p.4)

1.3.2 Variable II: Importación de mercancía restringida

“Es la **compra** de mercancía que se encuentra restringida, por ende **controlados** o fiscalizados por los sectores correspondientes que la autoridad aduanera impone, los cuales requieren de una autorización previa antes de ser **despachados**” (Ceballos, 2010, párr. 9)

Dentro de las diversas definiciones acerca de la importación de mercancía restringida, podemos tomar en cuenta un artículo científico de Álvarez (2015) que indica que:

Se designa así a la comercialización y distribución de productos tangibles que se encuentran controlados por los sectores correspondientes, los cuales antes de proceder con el despacho aduanero requieren de una autorización otorgada por la autoridad autorizante competente, encargada de emitir los permisos, entre otros. para que la mercancía se pueda comercializar libremente, ya que ciertos productos se encuentra condicionado a que una entidad del estado otorgue el visto bueno para ser trasladada (párr.5)

Existen ciertos requisitos para nacionalizar la mercancías que requieren permiso y entre ellas tenemos ,que los operadores de comercio exterior deben cumplir, puesto que cada mercancía restringida está regida por una entidad autorizante diferente. Así mismo, estas entidades emiten un control autorizante para el ingreso del producto y deben seguir ciertas formalidades como lo expresa el diario el peruano (2015):

Existen dos maneras de hacer llegar el documento de control autorizante, ya sea transmitiéndolo electrónicamente la VUCE o el especialista de aduana lo solicita de la siguiente manera:

- Una fotocopia del registro con un sello de autenticada por la agencia de aduana o despachador del documento de control, este documento solo es válido para un despacho.
- Una fotocopia del registro con firma y sello del despachador de la agencia de aduana si es que no se puede cumplir el punto anterior (p.20)

Por consiguiente, se entiende que sin el documento de control emitido por la entidad autorizante correspondiente, no se puede concluir el despacho aduanero, ya que es una de las restricciones que impone la aduana.

Las mercancías restringidas son productos que cuentan con limitaciones en el ingreso al país destino. No obstante no se aplica a todas las mercancías de consumo, Es por ello que Beato Alba (2013) nos menciona:

las Mercancías Restringidas son las siguientes: Animales ya sean vivos o muertos, productos que hayan sido fabricados hace mas de 30 años(Antigüedades), Armas de fuego, efectivo que sea mayor a lo establecido por la aduana, Insumos químicos como las drogas, Estupefacientes, Explosivos, Medicamentos, Joyas, materiales para mayores de edad (pornografía), Insumos radioactivos, piedras preciosas, Pinturas de arte, Mercancía que atente contra la salud humana, Plantas, Productos comestibles, , Sellos, entre otros (p.3).

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1. Problema General

¿Cuál es la influencia que existe entre la planeación estratégica y la importación de mercancías restringidas de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?

1.4.2. Problemas Específico

¿Cuál es la influencia que existe entre el proceso y la importación de mercancías restringidas de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?

¿Cuál es la influencia que existe entre la estrategia y la importación de mercancías restringidas de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?

¿Cuál es la influencia que existe entre la evaluación y la importación de mercancías restringidas de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?

1.5. Justificación del estudio

Hernández, Fernández y Baptista (2014), señala que la justificación de la presente investigación se realizará mediante la explicación de sus causas. Regularmente, esto se efectúa con un propósito definido. Una investigación favorable puede hallar una solución a un problema social, puede concebir una nueva teoría o puede generar voluntades para la investigación (p. 40).

Teórico: Se ha observado que la mayoría de agencias de aduana en el Perú no está implantando la planificación estratégica, pese a que se ha demostrado que es una estrategia eficaz para mejorar su productividad. Es por ello, que la presente investigación pretendió ser una herramienta de conocimiento acerca de la planificación estratégica y los beneficios

Metodológico: Para poder efectuar correctamente los objetivos previamente diseñados para el estudio, se elaboró un instrumento de medición mediante un cuestionario para ambas variables que son la “Planificación estratégica” y la “Importación de mercancía restringida”

Práctico: La finalidad del estudio actual, es brindar conocimientos acerca de la planificación estratégica para que se pueda implementar efectivamente dentro de una empresa y brinda ventajas competitivas sobre las demás

Social: Desde el ámbito social, el estudio anteriormente detallado favorecerá a una mejora en el proceso de importación de mercancías restringida que es un sector que en estos últimos años se ha ido incrementando, ya que buscaremos la relación que existe entre ambas variables y determinaremos los puntos relevantes de la planeación estratégica para poder implementarlos en las operaciones de la importación definitiva en donde ocurra mayor ineficacia, ayudándoles así a reducir los márgenes de error de sus procesos y convertirlos en procesos más eficientes.

Conveniencia: El trabajo difundirá la planificación estratégica hacia todas las empresas o agencias de aduana, en donde al determinar las grandes ventajas que incorporarla traería a su empresa otorgará un crecimiento balanceado.

1.6 Hipótesis

Hernández et al. (2014) indican que la hipótesis que presenten una relación de causalidad, únicamente no están ligadas por el vínculo que presentan ambas variables, sino que se manifiestan por la causa y efecto, ya que sin una no puede existir la otra variable (p.100).

Es por ello que la hipótesis planteada presenta relación de CAUSALIDAD, ya que las dos variables depende una de la otra, ya que ambas se relacionan por medio de causa y efecto.

1.6.1 Hipótesis General

Existe una influencia significativa entre planeación estratégica y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018

1.6.2 Hipótesis Específicas

El proceso tiene una influencia significativa con la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018.

La estrategia tiene una influencia significativa con la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018.

La evaluación tiene una influencia significativa con la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar la influencia que existe entre planeación estratégica y la importación de mercancías restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018

1.7.2. Objetivo Específico

Determinar la influencia que existe entre el proceso y la importación de mercancías restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018.

Determinar la influencia que existe entre la estrategia y la importación de mercancías restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018

Determinar la influencia que existe entre la evaluación y la importación de mercancías restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018.

II. Metodología

2.1 Diseño de investigación

El diseño del estudio planteado en el cual se basa el trabajo es NO EXPERIMENTAL – TRANSVERSAL.

Para Hernández, Fernández y Baptista (2014), indican como condición que ambas variables no se pueden modificar. Lo que el investigador realiza es visualizar las alteraciones tal y como se dan en su contexto natural, para posteriormente realizar el análisis respectivo (p. 152).

Por otro lado, Hernández et al. (2014), indican que el diseño de investigación transversal, se fundamenta en la recopilación de información necesarias para la investigación en un preciso momento. Cuyo objetivo principal es detallar las variables de estudio (p.154).

2.1.1 Enfoque de Investigación

Según los propósitos de investigación, se hizo uso de un enfoque CUANTITATIVO, basándonos en lo que señala Hernández, et al. (2014), donde indican que se utiliza la recaudación de información, para comprobar hipótesis, las cuales deben ser fundamentadas en un cálculo numérico y análisis estadístico, para crear patrones de comportamiento y probar teorías (p. 4).

2.1.2 Método de investigación:

El método utilizado en el estudio fue HIPOTÉTICO DEDUCTIVO; ya que Bernal (2013), manifiesta que es un proceso que se fundamenta en afirmaciones o también llamadas hipótesis, las cuales deben ser contrastadas con la realidad (p.60).

2.1.3. Tipo de investigación:

El tipo de estudio que se utilizó en este trabajo planteado es APLICADA, ya que según Bernal (2008), señala que es necesaria la aplicación de los conocimientos del investigador,

puesto que el estudio se da de un problema específico o concreto. Además, se tiene la finalidad de contrastar la teoría de los investigadores con la realidad (p. 20).

2.1.4. Nivel de investigación

Es de nivel de investigación EXPLICATIVO – CAUSAL, ya que el investigador explica la razón de las cosas, hechos, fenómenos o situaciones; es decir, se encarga de analizar las causas, efectos y la relación que existe entre las variables. (Bernal, 2010, p. 115)

2.2. Variables Operacionalización

2.2.1. Definición Conceptual

Variable 1: Planificación Estratégica

La planeación estratégica es un sistema constante y progresivo, justificado en el saber más amplio del posible del futuro esperado, realizado para decidir acciones en el momento preciso, la cual reduce los posibles riesgos entre las estrategias plasmadas con los objetivos esperados, Se puede decir que es un sistema estructurado y que organiza adecuadamente las actividades y estrategias necesarias antes de emplear las decisiones y mediciones necesarias para evaluar si se necesitar replantear el sistema o se sigue el curso de ella, logrando así al final cumplir las expectativas necesarias (Drucker, 2010, pp. 133-136).

Dimensión 1: Proceso

La clave fundamental para que la herramienta de planificación estratégica se lleve a cabo de forma eficaz es la correcta realización del proceso, Hammer y Champy (2013) señalan que “Es el conjunto de **actividades** que se lleva a cabo con la utilización de uno o más insumos los cuales otorgan un valor agregado al cliente. Inmerso dentro del sistema se desarrollan diversas tareas. En donde las organizaciones que desean implementar la Reingeniería deberán proyectarse y tener en mente que las tareas están condicionadas por las metas a largo plazo que el proceso determina” (p.15)

Así mismo “El proceso es una estructuración particular de tareas, que se desarrolla en un tiempo determinado y un espacio específico, que tiene un comienzo y un fin según las entradas y salidas de este” (Kutschker, 2009, p. 10).

Indicador 1: Actividades

“Se puede expresar como los puntos de quiebre indirectos de la ventaja competitiva. Sin embargo, cada actividad se desempeña con base a su economía, y ello podrá concluir si la empresa analizada posee un costo de acuerdo con su entorno y sus principales amenazas” (Porter, 1987, p.55)

Indicador 2: Valor

Según Philip Kotler, valor "es el resultado de la diferencia que se calcula entre los beneficios que espera recibir de la mercancía y el costo de producción final que se emplea"(2017, párr.3).

Así mismo se puede expresar que un producto también puede poseer más que un valor económico en la transacción, sino también el valor agregado que se le implementa a un determinado producto para satisfacer de manera completa al consumidor.

Dimensión 2: Estrategia

Respecto con la dimensión de estrategias se tiene dos definiciones de autores especializados en la rama, la primera es la siguiente “Son **acciones** posibles que buscan apoyar en las **decisiones** de los altos ejecutivos y requieren una adecuada asignación de los **recursos** de la organización para su cumplimiento de ella” (D’ Alessio, 2015,p. 6).

No obstante, Porter define la estrategia como “Es aquella característica que hará a una organización diferente a las demás, ya que brinda una ventaja competitiva que le otorgará un valor agregado al cliente final” (Porter, 2015, p. 27).

Por consiguiente se puede entender que las estrategias son acciones que se tiene que llevar a cada mediante una reunión entre los componentes involucrados y que no se puede llevar a cabo sin los recursos pertinentes, puesto que son diseñados para otorgar una ventaja competitiva en el mercado.

Indicador 1: Acciones

Conjunto de lineamientos que se tienen que seguir en un equipo de trabajo para llegar a la meta esperada. Sin embargo llegan a ser efectivas únicamente cuando se puede contrastar entre los objetivos y las metas para finalmente brindar un resultado favorable (Kroeger, 2009, p.5).

Indicador 2: Recursos

“Son los implementos que requiere la empresa para concretar sus fines operativos y llegar a implantar las estrategias respectivas dentro del proceso” (D’Alessio, 2015,p. 6).

Dimensión 3: Evaluación

“La evaluación es aquel sistema que consta en determinar, analizar y aportar información beneficiosa y detallada acerca de los propósitos, la planificación, la realización y el impresión de un objeto específico, con la finalidad de ayudar en **la toma de decisiones, solucionar** los problemas e iniciar el análisis de las discrepancias observadas” (Stufflebeam, 1966,p.6).

“Sistema mecánico, creado con la finalidad de extraer todos los datos necesarios información, que se mide a través de un programa que recopila caracteres y citas previas como base para la toma de desiciones” (Pérez Juste,2011).

Por lo tanto, podemos concluir que con una correcta evaluación de la institución durante el sistema de implementación de la planificación estratégica que se realiza mediante programas o aplicaciones se puede llegar a tomar una decisión final que beneficie a la organización.

Indicador 1: Toma de decisiones

“La toma de decisiones es un sistema que se realiza mediante un análisis y un previa meditación para escoger la alternativas adecuada, para determinar un curso a seguir de la organización” (Chiavenato, 2005, p. 20).

Es uno de los últimos pasos que se ejercen luego de tener de manera definitiva los resultados de la evaluación de todas las áreas.

Indicador 2: Solución

“La solución de problemas se interpreta como un sistema empleado para determinar y encontrar la discrepancia entre las metas actuales y las metas deseadas, para luego implementarlas con sus debidas acciones para llegar al objetivo de la organización” (Anderson, 2004, p.15).

Por consiguiente, se puede intuir, que son el conjunto de alternativas que se proponen en una determinada situación para llegar a tu objetivo.

Variable 2: Importación de mercancía restringida

“Es la **compra** de mercancía que se encuentra restringida, por ende **controlados** o fiscalizados por los sectores correspondientes que la autoridad aduanera impone, los cuales requieren de una autorización previa antes de ser **despachados**” (Ceballos, 2010, párr. 9)

Dimensión 1: Compra

Mercado (2013) señala que “ Es la adquisición de tanto bienes como servicios con la mayor calidad esperada otorgada por el proveedor de acuerdo al precio asignado”(p.16).

Podemos concluir que la compra hace referencia a la apropiación de un bien o servicio tangible o intangible que se adquiere según el precio o calidad que negocies con el proveedor para satisfacer de la mejor manera tus necesidades

Indicador 1: Calidad

“La Calidad se expresa como las necesidades futuras que el cliente requiere, que se mide a través de las características que el cliente impone para completar su satisfacción, lo cual al concluir las pueden llegar a producirse con la seguridad que el consumidor final las va a adquirir” (Juran, 2017, párr.3)

Indicador 2: Precio

El precio es "El valor monetario que se percibe por un producto o servicio. De manera más explícita se puede explicar cómo la suma de los valores monetarios que los usuarios conceden para poder aprovechar las ventajas de poder emplear el producto o servicio brindado o que sea de su propiedad"(Kotler y Armstrong, 2013, p. 6)

En otras palabras es la cantidad monetaria que brindas al proveedor por hacer uso de un servicio o producto con un fin.

Dimensión 2: Control

Es un sistema **interactivo** e **iterativo** que requiere que se implanten medios continuos de revisión y corrección permanente” (D’Alessio, 2015,7).

Indicador 1: Interactivo

“Es un sistema disciplinado que necesita el apoyo de todos los involucrados oportunos dentro de la institución, que tengan nociones de las características fundamentales del rubro, mercado, los ofertantes y los demandantes, y Así mismo que posean las capacidades de poder desarrollar un mayor aporte a la organización”(D’Alessio, 2015,13).

Indicador 2: Iterativo

“Es un sistema que se perfecciona conforme se despliega, de acuerdo con las discrepancias evidenciadas. El constante control del medio, de los ofertantes y de los demandantes, por lo cual, es importante establecer sistemas de alertas previamente, ya que permitirán controlar las alteraciones del entorno”(D’Alessio, 2015,13).

Dimensión 3: Despacho aduanero

"Compuesto de acciones y burocracia exigida al ingresar la **mercancías** al país destino, que en concordancia a los diversos **regímenes aduaneros**, deben emplear en la SUNAT los entes involucrados como es el caso de la aduana y los compradores, dueños de la carga entre otros” (Ramirez, 2017,p.3).

Indicador 1: Formalidades

Se puede definir como todas aquellas acciones impuestas que se deben ejecutar por las personas competentes y por la entidad reguladora con la finalidad de hacer cumplir la legislación aduanera (Vargas, 2014, parr. 3)

Indicador 2: Procedimientos Aduaneros

“Son aquellos procesos aduaneros que que la aduana competente exige al operador de despacho aduanero que se efectúan desde la llegada del medio de transporte al terminal portuario hasta el terminal de almacenaje del importador”(Manrique, 2012, p.7)

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población:

Según Bernal (2010), indica que es un conjunto integrado por los criterios necesarios para el adecuado estudio. Así mismo, se denomina como el grupo de todos los individuos de muestreo (p. 161).

Se tomará en cuenta para realizar el análisis a los trabajadores del área de importación de mercancía restringida de la empresa ZMGLOBAL trading S.A.C., ya que se quiere determinar la influencia de la planificación estratégica en la importación.

Para los objetivos del estudio planteado, la población estuvo compuesta por 60 empleados de la empresa.

2.3.2. Unidad Muestral

De la población general, se seleccionó 36 individuos de muestreo que cumplan determinadas peculiaridades que favorezcan el estudio.

Hernández et al. (2014), lo conceptualiza como una fracción de ese conjunto, que se encuentra conformado por las características irremplazables para la investigación, las cuales pretendan ser idénticas a la población general (p. 175).

2.3.3. Muestra

En relación al tipo de muestra se utilizó el **PROBABILÍSTICO ALEATORIO SIMPLE**, tal y como y lo menciona Hernández et al. (2014), señala que en este tipo de muestreo todos los individuos que pertenecen a la población tienen una oportunidad equitativa de ser escogidos y se determinan en relación a las cualidades de la población y el tamaño de la muestra, por medio de una selección indefinida de los individuos de muestreo/análisis (p. 175).

La fórmula que se usó para determinar el número de muestra que se empleará es la siguiente:

$$N = \frac{k^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + k^2 * p * q}$$

Donde:

Muestra (n)	
Unidades de muestro (N)	36
Nivel de confiabilidad	95%
Valor de distribución (k)	1.96
Margen de error (e)	5%
Porcentaje de aceptación (p)	50%
Porcentaje de no aceptación (q)	50%

$$n = \frac{(36)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(36 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 33$$

Luego de aplicar la formula antes mencionada se determinó que la muestra está conformada por 33 colaboradores de ZMGLOBAL TRADING S.A.C.

Asimismo, siendo de importancia, a continuación, describiremos lo siguiente:

- Unidad de análisis: Se consideró a los trabajadores de la empresa ZMGLOBAL TRADING S.A.C.
- Factores de inclusión: Se tomará en consideración a los trabajadores del área de importación de mercancía restringida de la empresa ZMGLOBAL TRADING S.A.C, Callao.
- Factores de exclusión: no se tendrá en cuenta encuestar a los demás colaboradores de regímenes diferentes.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La recolección de datos es aquel proceso que se emplea para la obtención de información que ayude a medir las variables que se van a analizar, con la finalidad de tener toda la información necesaria que el estudio requiera para solucionar el problema o el motivo fundamental de la investigación. (Chávez, 2008, p.6)

No obstante, para la presente investigación se tomará como instrumento las encuestas o como universalmente se le conoce “cuestionarios”, que son una serie de preguntas escritas dirigidas a las personas a las cuales se les va analizar, creadas por el investigador con la finalidad de encontrar una respuesta a las variables del estudio.

2.4.2. Validez y Confiabilidad

Hace referencia al nivel en el que el cuestionario da a conocer la pertenencia determinada de los ítems que se están midiendo, se intenta deducir hasta que punto las preguntas influyen en el universo de contenido de la cualidad o rasgo que se quiere medir, responde a la interrogante de cuanto influye el comportamiento optado como muestra del universo que intenta representar.(Corral,2009)

Coefficiente	Relación
0.00 a +/- 0.20	Muy Baja
-0.2 a 0.40	Baja o ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

Variable Independiente X y Variable dependiente Y

TABLA N° 1: FIABILIDAD GENERAL

Variable Independiente X: Planificación Estratégica

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	33	100,0
<u>Excluido^a</u>	0	,0
Total	33	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de <u>Cronbach</u>	N de elementos
,962	10

El cuadro que mide cuan fiable es la variable Independiente “Planificación Estratégica” (X) determina que el resultado es muy alto, ya que dio un valor de 0,962. Lo que da a entender que, el nivel de fiabilidad del cuestionario y de los ítems es muy alto.

TABLA N° 2: Estadístico de fiabilidad de la variable dependiente Y: Importación de mercancías restringidas

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de <u>Cronbach</u>	N de elementos
,959	10

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	33	100,0
<u>Excluido^a</u>	0	,0
Total	33	100,0

El cuadro que mide cuan fiable es la variable dependiente “Operatividad en la exportación definitiva” (Y) determina que el resultado es muy alto, ya que dio un valor de 0,959. Lo que da a comprender que, el nivel de fiabilidad del cuestionario y de los ítems es muy elevado.

TABLA N° 3: Estadístico de fiabilidad de la Variable Independiente X y Variable dependiente Y

Resumen de procesamiento de casos				Estadísticas de fiabilidad	
		N	%	Alfa de	N de
Casos	Válido	33	100,0	<u>Cronbach</u>	elementos
	<u>Excluido</u> ^a	0	,0	,961	20
	Total	33	100,0		

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

El cuadro que mide cuan fiable es la variable Independiente “Planificación Estratégica” (X) y la variable dependiente “Operatividad en la exportación definitiva” (X) determina que el resultado es muy alto, ya que dio un valor de 0,961. Lo que da a entender que, el nivel de fiabilidad del cuestionario y de los ítems es muy elevado

2.5 Métodos de análisis de datos

En el presente estudio se empleará el programa estadístico SPSS 24. Así mismo, se hará uso del Alfa de Cronbach para realizar la medición de cuan confiable es el cuestionario y el juicio de expertos para corroborar la validez.

2.5.1. Alfa de Cronbach

El sistema de evaluación interna con base en el alfa de Cronbach, ayuda a poder otorgar estimados de cuan fiable es el instrumento estudiado mediante el análisis del grupo de ítems, que busca la medición de las dimensiones conceptuales, en donde cuanto más se aproxime al valor 1, representa una fiabilidad mayor (George y Mallery, 2003, p. 231).

2.6 Aspectos éticos

Para la realización de la investigación se tendrá en cuenta los siguientes aspectos éticos:

- **Utilización de la información:**

En relación a este aspecto, no se revelará la identidad de cada individuo y solo se empleará dicha información para cumplir los objetivos de la investigación

- **Valor social:**

Los encuestados que participaron en la presente investigación, respondieron por voluntad propia sin ningún tipo de obligación, puesto que todos ellos respondieron libremente y con mucha predisposición.

- **Validez científica:**

La información que hemos recopilado de diversos autores para la creación del estudio, se encuentra correctamente citada según las fuentes en que la obtuvimos. Además se han respetado las normas de citado y no se ha alterado ninguna idea original del autor, para evitar confusiones de posibles plagios, por consiguiente con respecto a la validez teórica es la correcta.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis Descriptivo

4.1.1. Resultados de dimensión

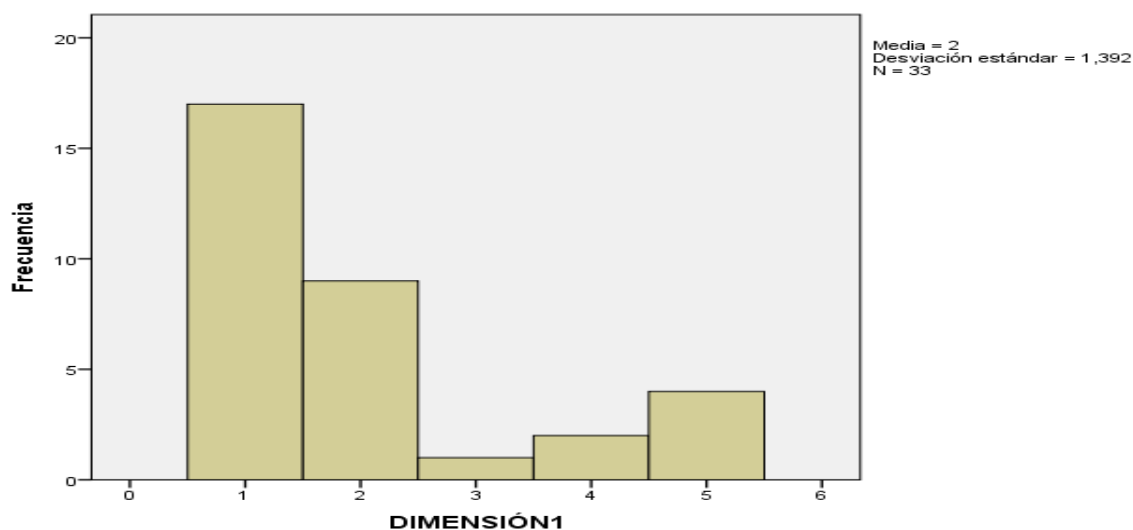
VARIABLE INDEPENDIENTE “PLANIFICACIÓN ESTRÁTEGICA”

TABLA N° 4: DIMENSIÓN 1 (AGRUPADA) “PROCESO”

DIMENSIÓN 1: “PROCESO”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<u>Válid</u>	Muy de acuerdo	17	51,5	51,5	51,5
	De acuerdo	9	27,3	27,3	78,8
	Indiferente	1	3,0	3,0	81,8
	En des acuerdo	2	6,1	6,1	87,9
	Muy en des acuerdo	4	12,1	12,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

HISTOGRAMA



Interpretación:

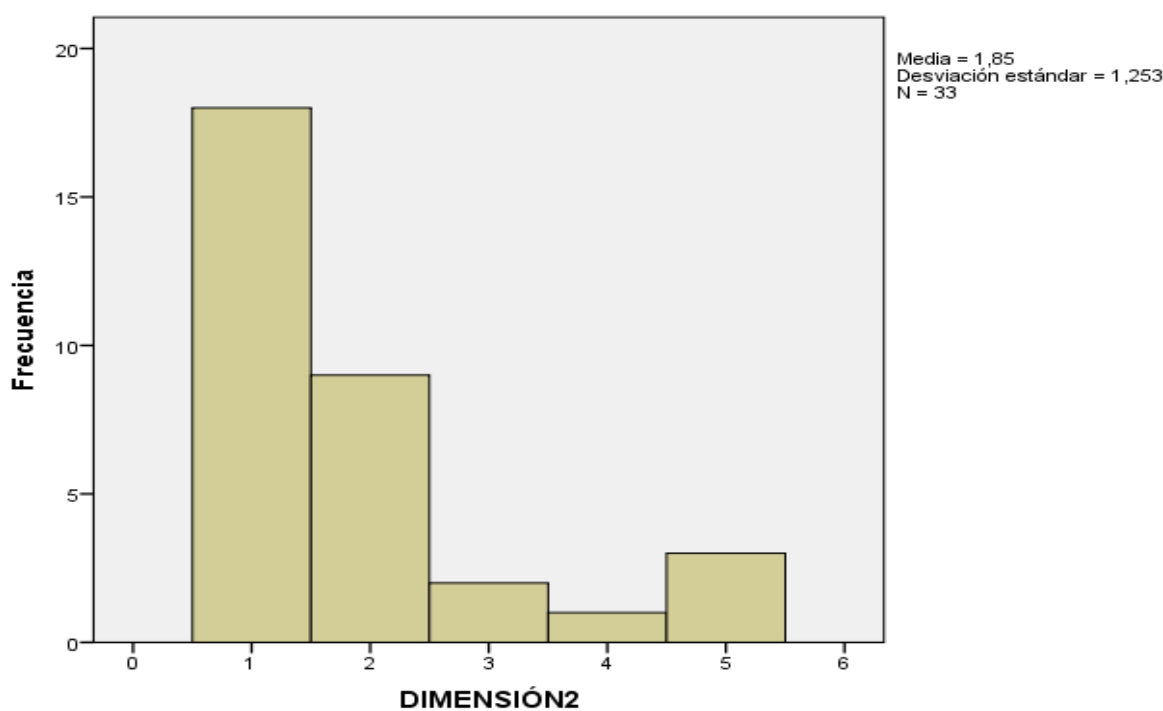
De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 4, se aprecia que el 51.5% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 21.3% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 3% indica que es indiferente, el 6.1% indica que está en des acuerdo y el 12.1% muy en des acuerdo con respecto a la dimensión de proceso.

TABLA N° 5: DIMENSIÓN 2 (AGRUPADA) “Estrategias”

DIMENSIÓN 2: “ESTRATEGIAS”

	Frecuencia	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy de acuerdo	18	54,5	54,5	54,5
De acuerdo	9	27,3	27,3	81,8
Indiferente	2	6,1	6,1	87,9
En des acuerdo	1	3,0	3,0	90,9
Muy en desacuerdo	3	9,1	9,1	100,0
Total	33	100,0	100,0	

ESTRATEGIAS



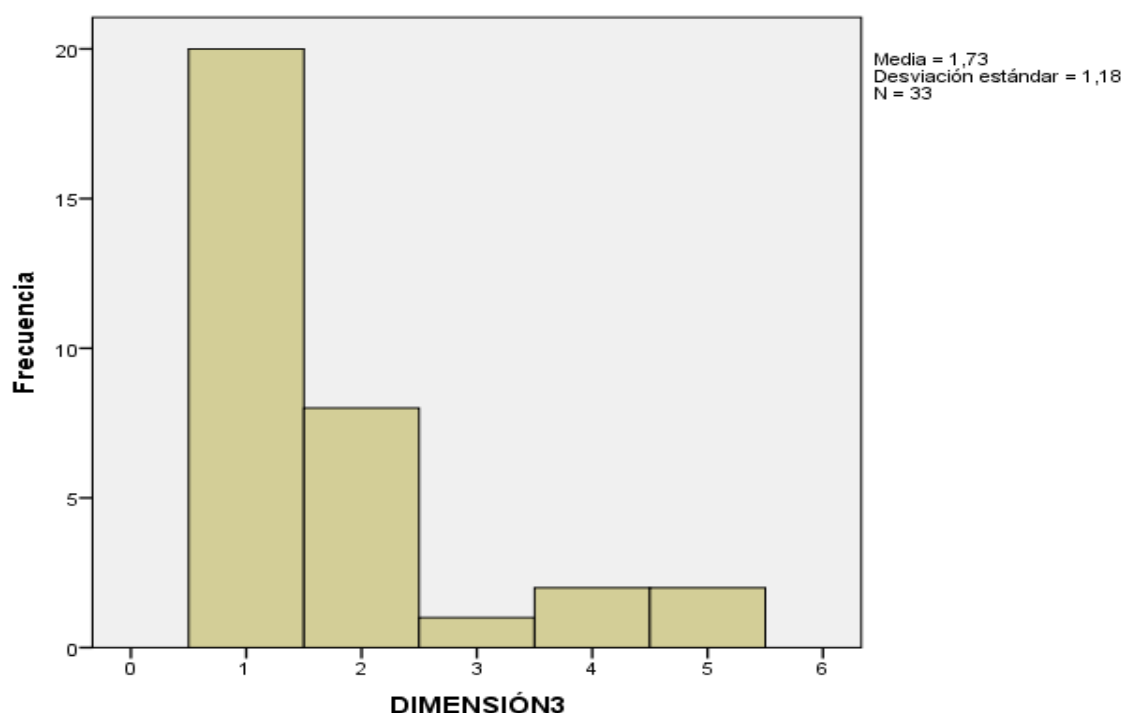
Interpretación:

De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 5, se aprecia que el 54.5% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 27.3% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 6.1% indica que es indiferente, el 3% indica que está en desacuerdo y el 9.1% muy en desacuerdo con respecto a la dimensión de estrategia.

**TABLA N° 6: DIMENSIÓN 3 (AGRUPADA) “EVALUACIÓN
DIMENSIÓN 2: “EVALUACIÓN”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	20	60,6	60,6	60,6
	De acuerdo	8	24,2	24,2	84,8
	Indiferente	1	3,0	3,0	87,9
	En des acuerdo	2	6,1	6,1	93,9
	Muy en desacuerdo	2	6,1	6,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

EVALUACIÓN



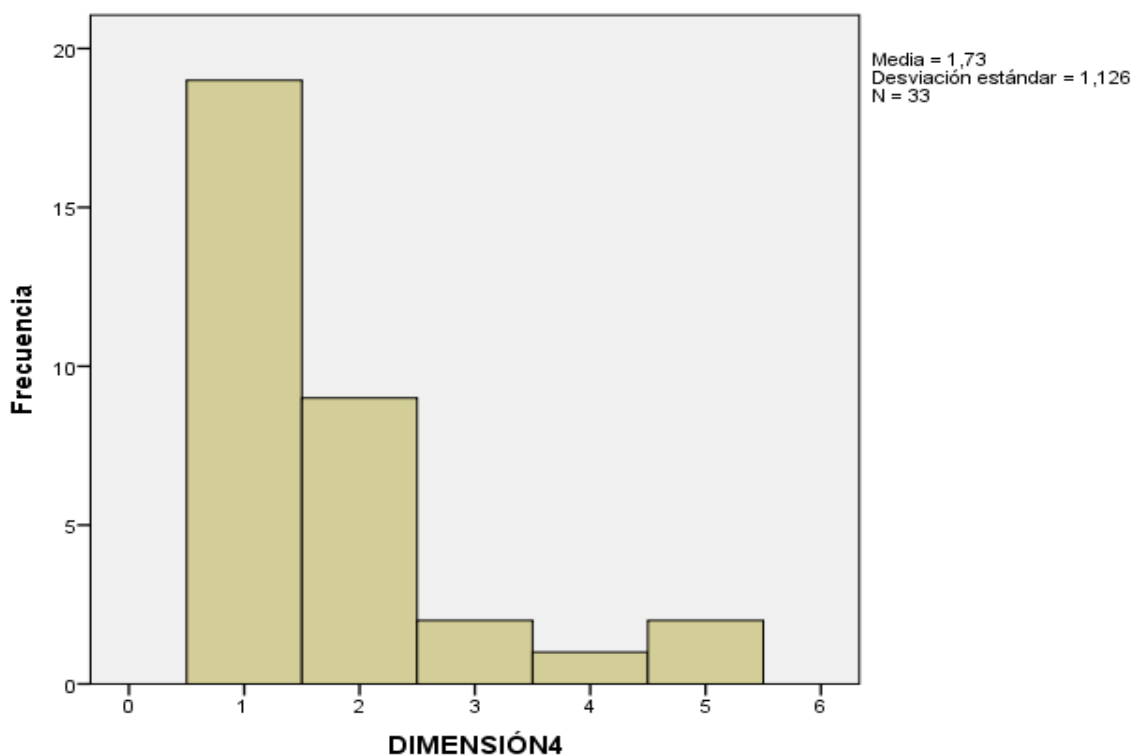
Interpretación:

De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 6, se aprecia que el 60.6% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 24.2% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 3% indica que es indiferente, el 6.1% indica que está en desacuerdo y el 6.1% muy en desacuerdo con respecto a la dimensión de evaluación

**TABLA N° 7: DIMENSIÓN 4 (AGRUPADA) “COMPRA”
DIMENSIÓN 2: “COMPRA”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	19	57,6	57,6	57,6
	De acuerdo	9	27,3	27,3	84,8
	Indiferente	2	6,1	6,1	90,9
	En des acuerdo	1	3,0	3,0	93,9
	Muy en desacuerdo	2	6,1	6,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Histograma



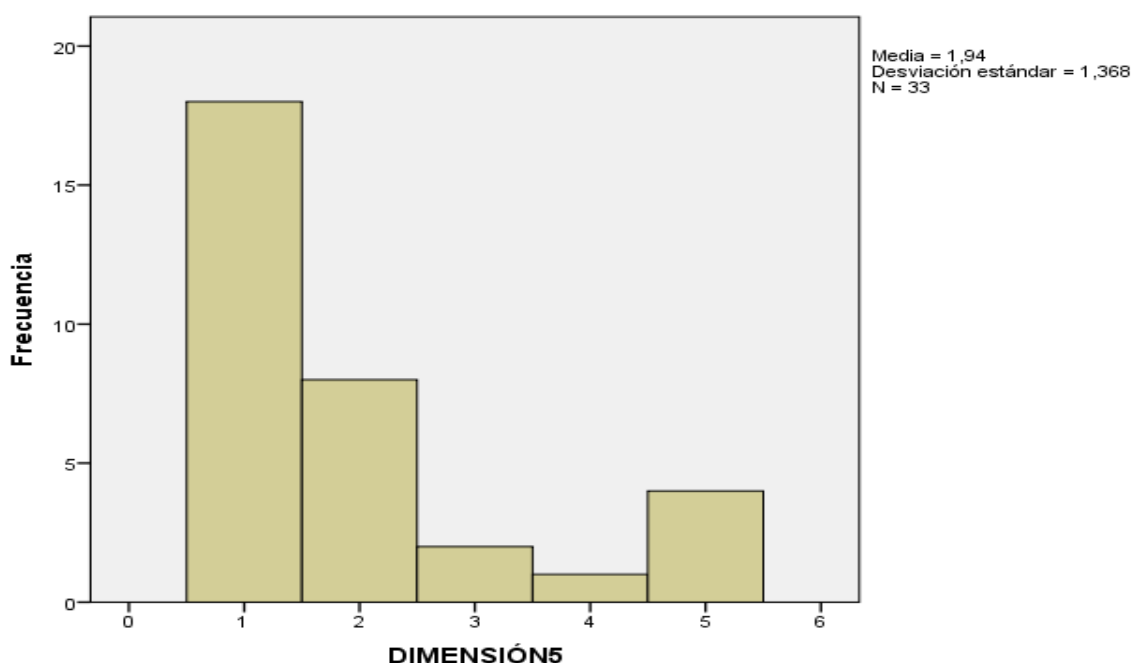
Interpretación:

De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 7, se aprecia que el 57.6% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 27.3% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 6.1% indica que es indiferente, el 3% indica que está en desacuerdo y el 6.1% muy en desacuerdo con respecto a la dimensión de compra.

TABLA N° 8: DIMENSIÓN 5 (AGRUPADA) “CONTROL”
DIMENSIÓN 2: “CONTROL”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	18	54,5	54,5	54,5
	De acuerdo	8	24,2	24,2	78,8
	Indiferente	2	6,1	6,1	84,8
	En des acuerdo	1	3,0	3,0	87,9
	Muy en desacuerdo	4	12,1	12,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

CONTROL



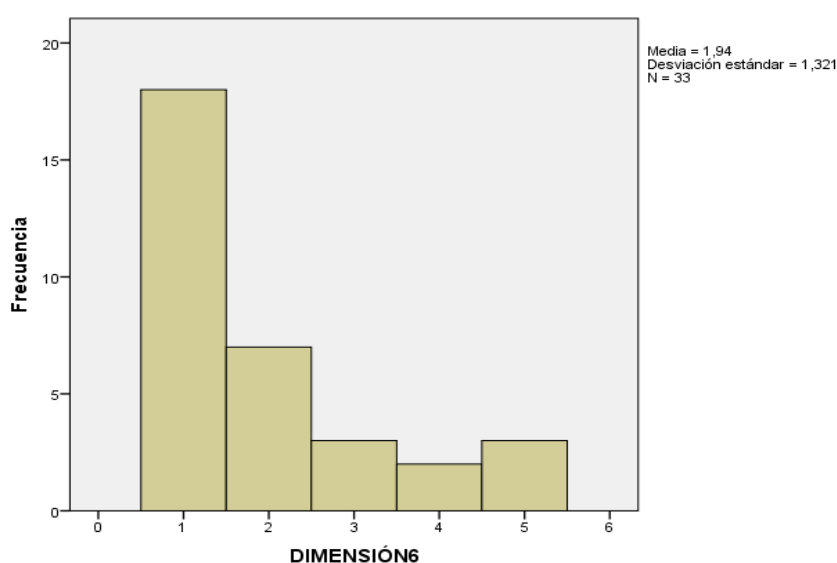
Interpretación:

De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 8, se aprecia que el 54.5% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 24.2% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 6.1% indica que es indiferente, el 3% indica que está en desacuerdo y el 12.1% muy en desacuerdo con respecto a la dimensión de control.

TABLA N° 9: DIMENSIÓN 6 (AGRUPADA) “DESPACHO ADUANERO”
DIMENSIÓN 2: “DESPACHO ADUANERO”

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	18	54,5	54,5	54,5
	De acuerdo	7	21,2	21,2	75,8
	Indiferente	3	9,1	9,1	84,8
	En des acuerdo	2	6,1	6,1	90,9
	Muy en desacuerdo	3	9,1	9,1	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

“DESPACHO ADUANERO”



Interpretación:

De acuerdo con los porcentajes arrojados en la tabla N° 6, se aprecia que el 54.5% de la muestra, conformada por los trabajadores de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C., expresan que están muy de acuerdo con respecto a la dimensión analizada. Así mismo, se aprecia que el 21.2% de la muestra manifiesta que está de acuerdo, mientras que el 9.1% indica que es indiferente, el 6.1% indica que está en desacuerdo y el 9.1% muy en desacuerdo con respecto a la dimensión de despacho aduanero.

Interpretación de la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

El nivel que muestra la estadística descriptiva correspondiente a la variable dependiente “Planificación estratégica”, han brindado resultados con un nivel elevado de aceptación con respecto a las dimensiones planteadas en la investigación.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.3. Prueba de influencia

4.3.1. Hipotesis General

Para la realización de correlación de variables del estudio, se plantearon las siguientes hipótesis:

H1: Planificación estratégica influye en las importaciones de mercancías restringidas en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

H1: Planificación estratégica no influye en las importaciones de mercancías restringidas en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

Considerando:

Sig <0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación.

Sig >0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de la investigación.

TABLA N° 11 Correlación de Pearson de la hipótesis general

		Correlaciones	
		VARIABL EX	VARIABL EY
VARIABL EX	Correlación de Pearson	1	,983**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
VARIABL EY	Correlación de Pearson	,983**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

En concordancia con lo mostrado en la tabla n° 11, se expresa que la correlación entre ambas variables como es la “planificación estratégica” y la “Importación de mercancía restringida” brindando un resultado de 0,983, lo cual expresa una correlación positiva muy fuerte según Hernandez, et al. (2014, p. 305).

TABLA N° 12, Resumen de modelo según la variable independiente “Planificación estratégica” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,983 ^a	,966	,965	,246

a. Predictores: (Constante), Importación de mercancía restringida

Interpretación

La tabla N° 12 indica el Resumen de modelo definido por Bernal (2016, p.219), indicando que el valor de R es de 983, lo que significa que en un 98.3% la planificación estratégica beneficia la importación de mercancía restringida. Así mismo, el coeficiente de determinación R^2 ajustado 0.965, lo que equivale a un 96.5% de la importación de mercancías restringidas eficaces se debe a una correcta planificación estratégica.

TABLA N° 13 Prueba de ANOVA según la variable independiente “Planificación estratégica” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	52,857	1	52,857	876,325	,000 ^b
Residuo	1,870	31	,060		
Total	54,727	32			

a. Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

b. Predictores: (Constante), Planificación estratégica

Interpretación

La tabla N° 13 indica la prueba de ANOVA definido por Hernandez, et al. (2014, p. 314), analizado con un nivel de significancia de 0.000, por debajo de lo esperado de 0.05, de tal manera se niega la hipótesis nula y se confirma la hipótesis del estudio, reflejando que hay una relación lineal entre la planificación estratégica y la importación de mercancías restringidas en la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

TABLA N° 14 TABLA de Coeficiente según la variable independiente “Planificación estratégica” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	,084	,075		1,125	,269
	Planificación estratégica	,987	,033	,983	29,603	,000

a. Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

Interpretación

La tabla n° 14 expresa que el coeficiente conceptualizado por Moreno (2008, p.179), llegando un nivel crítico (Sig) del estadístico t del coeficiente de regresión ($T=29,603; 0.000 < 0.05$), Infiriendo que se confirma la hipótesis de investigación y el 98.7% es un porcentaje de influencia por parte de la planificación estratégica en la importación de mercancías restringidas de la empresa ZMGLOBAL TRADING S.A.C.

4.3.2. Hipótesis específica 1

H_i: El proceso influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

H₀: El proceso no influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

Considerando:

Sig < 0.005 , se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig > 0.005 , se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

TABLA N^a15 . Correlación de Pearson de la hipótesis específica 1

Correlaciones

		DIMENSIÓN N1	VARIABLE EY
Proceso	Correlación de Pearson	1	,979**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
Importación de mercancía restringida	Correlación de Pearson	,979**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

En concordancia con lo reflejado en la tabla N^o 15, se expresa que la correlación entre el proceso y la importación de mercancía restringida mostró un resultado de 97.9%, lo cual manifiesta una correlación favorable muy elevado según Hernández et al. (2014, p.305).

TABLA N^a16 Resumen de modelo según la dimensión “Proceso” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,979 ^a	,958	,956	,274

a. Predictores: (Constante), PROCESO

Interpretación:

La tabla N^a16 muestra el resumen del modelo conceptualizado por Bernal (2016, p.219), señalando que el valor de R es de 0,979, lo que quiere expresar que un 97.9% el proceso mejora la importación de mercancía restringida. Además, el coeficiente de determinación R^2 ajustado es de 0,956, lo que quiere expresar que un 95.6% de la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING se explica por los procesos que implementan.

TABLA N°17 Prueba de ANOVA según la dimensión “Procesos” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	52,403	1	52,403	698,996	,000 ^b
Residuo	2,324	31	,075		
Total	54,727	32			

a. Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

b. Predictores: (Constante), Proceso

Interpretación:

La tabla N°17 muestra el ANOVA conceptualizado por Hernández et al. (2014, p. 314), obteniendo un nivel de significancia 0.000, por debajo de lo considerado de 0.05, de tal manera se niega la hipótesis nula y se confirma la hipótesis de la investigación, evidenciando que si existe relación lineal entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

TABLA N°18 Tabla de coeficientes según la dimensión “Proceso” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	,070	,084		,835	,410
Proceso	,919	,035	,979	26,439	,000

Interpretación:

La tabla N° 18 manifiesta la tabla de coeficientes definido por Moreno (2008, p.179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico T del coeficiente de regresión ($T=26,439:0,00.5 < 0.005$), concluyendo que se confirma la hipótesis de investigación y el 91.9% es el porcentaje de influencia por parte del proceso en la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

4.3.2. Hipótesis específica 2

Hi: La estrategia influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

H0: La estrategia no influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

Considerando:

Sig <0.005, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig >0.005, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

TABLA N°19 Correlación de Pearson de la hipótesis específica 2

Correlaciones

		DIMENSIÓN	VARIABLE
		N2	EY
Estrategia	Correlación de Pearson	1	,983**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
Importación de mercancía restringida	Correlación de Pearson	,983**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

En concordancia con lo reflejado en la tabla N° 19, se expresa que la correlación entre el proceso y la importación de mercancía restringida mostró un resultado de 98.3%, lo cual manifiesta una correlación favorable muy fuerte según Hernández et al. (2014,p.305).

TABLA N° 20 Resumen de modelo según la dimensión “Estrategia” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,983 ^a	,966	,965	,244

a. Predictores: (Constante), DIMENSIÓN2

Interpretación:

La tabla N° 20 muestra el resumen del modelo conceptualizado por Bernal (2016, p.219), señalando que el valor de R es de 0,983, lo que quiere expresar que un 98.3% el proceso aumenta la importación de mercancía restringida. Además, el coeficiente de determinación R^2 ajustado es de 0,965, lo que quiere expresar que un 96.5% de la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING se explica por los procesos que implementan.

TABLA N°21 Prueba de ANOVA según la dimensión “Estrategia” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	52,882	1	52,882	888,540	,000 ^b
Residuo	1,845	31	,060		
Total	54,727	32			

a. Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

b. Predictores: (Constante), ESTRATEGIA

Interpretación:

La tabla N°21 muestra el ANOVA conceptualizado por Hernández et al. (2014, p. 314), teniendo un nivel de significancia 0.000, menor a lo esperado de 0.05, de tal manera se niega la hipótesis nula y se confirma la hipótesis de la investigación, evidenciando que si existe relación lineal entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

TABLA N°22 Tabla de coeficientes según la dimensión “Estrategia” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	,013	,076		,166	,870
DIMENSIÓN N2	,956	,034	,983	29,808	,000

a. Variable dependiente: IMPORTACIÓN DE MERCANCÍA RESTRINGIDA

Interpretación:

La tabla n° 18 manifiesta la tabla de coeficientes conceptualizado por moreno (2008,p. 179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico t del coeficiente de regresión (T=29,808:0,000 < 0.005), concluyendo que se aprueba la hipótesis de investigación y el 91.9% es el porcentaje de influencia por parte del proceso en la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

4.3.2. Hipótesis específica 3

Hi: La evaluación influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

H0: La evaluación no influye En La importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

Considerando:

Sig <0.005, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig >0.005, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

TABLA N° 23 Correlación de Pearson de la hipótesis específica 3

Correlaciones

		EVALUACIÓN	IMPORTACIÓN DE MERCANCÍA RESTRINGIDA
EVALUACION	Correlación de Pearson	1	,956**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
IMPORTACIÓN DE MERCANCÍA RESTRINGIDA	Correlación de Pearson	,956**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

En concordancia con lo reflejado en la tabla N° 23, se expresa que la correlación entre el proceso y la importación de mercancía restringida mostró un resultado de 95.6%, lo cual manifiesta una correlación favorable muy elevado según Hernández et al. (2014,p.305).

TABLA N° 24 Resumen de modelo según la dimensión “Evaluación” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,956 ^a	,913	,910	,392

a. Predictores: (Constante), EVALUACIÓN

Interpretación:

La tabla N° 24 muestra el resumen del modelo conceptualizado por bernal (2016, p.219), señalando que el valor de R es de 0,956, lo que quiere expresar que un 95.6% el proceso incrementa la importación de mercancía restringida. Además, el coeficiente de determinación R^2 ajustado es de 0,910, lo que quiere expresar que un 91.0% de la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING se explica por los procesos que implementan.

TABLA N°25 Prueba de ANOVA según la dimensión “Evaluación” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	49,974	1	49,974	325,937	,000 ^b
Residuo	4,753	31	,153		
Total	54,727	32			

a. Variable dependiente: IMPORTACIÓN DE MERCANCÍA RESTRINGIDA

b. Predictores: (Constante), EVALUACION

Interpretación:

La tabla N°25 muestra el ANOVA conceptualizado por Hernández et al. (2014, p. 314), obteniendo un nivel de significancia 0.000, por debajo de lo esperado de 0.05, de tal manera se niega la hipótesis nula y se confirma la hipótesis de la investigación, evidenciando que si existe relación lineal entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

TABLA N°26 Tabla de coeficientes según la dimensión “Evaluación” y la variable dependiente “Importación de mercancía restringida”

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	,080	,122		,652	,519
Evaluación	,956	,059	1,059	18,054	,000

a. Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

Interpretación:

La tabla n° 26 manifiesta la tabla de coeficientes conceptualizado por moreno (2008,p. 179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico t del coeficiente de regresión (T=18,054:0,000 < 0.005), concluyendo que se aprueba la hipótesis de investigación y el 95.6% es el porcentaje de influencia por parte del proceso en la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.

V. DISCUSIÓN

Con respecto a los resultados proporcionados con la investigación, se expresó lo siguiente:

5.1. Discusión- Hipótesis General

Se propuso como objetivo general “Determinar la influencia entre la planificación estratégica y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.- Callao, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte 98.3% entre las variables del estudio y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera 0.05, según lo indicado por Hernandez et al. (2014, p.302). Es por ello, se ha negando la hipótesis nula y se aprueba la hipótesis del estudio. Así mismo, la tabla de coeficientes arrojó el resultado de que la planificación estratégica influye significativamente en un 98.3% en la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

De acuerdo con la investigación planteada por Mora, Vera-Colina, Melgarejo (2013) en su artículo titulado, Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá”, Se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.935 y un nivel de significancia de 0.000, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron 0.983 y un nivel de significancia de 0.000. Apreciando que existe una gran concordancia entre ambas investigaciones dado los resultados estadísticos. Además, el autor finaliza corroborando que la implementación de la planificación estratégica con una buena base de la situación actual tanto de la empresa, el entorno y su meta, llegará a ser efectiva, puesto que se tendrá un panorama amplio de los puntos tácticos a mejorar y a profundizar dentro de la investigación para poder tomar las medidas necesarias de mejora. De esta manera, se ha encontrado una coincidencia entre ambas investigaciones, puesto que se toma de la variable de la planificación estratégica como una medida de mejora a las empresas siempre y cuando se tomen los factores base para su correcta adaptación, ya que como se aprecia en la investigación la planificación estratégica es una herramienta que se debe adecuar a la empresa, puesto que no se toman los mismos procesos, estrategias y evaluaciones en todas las instituciones.

5.2. Discusión- Hipótesis Especifica 1

Se propuso como objetivo general “Determinar la influencia entre el proceso y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.- Callao, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte 97.9% entre las variables del estudio y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera 0.05, según lo indicado por Hernandez et al. (2014, p.302). Es por ello, se ha rechazado la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación. Así mismo, la tabla de coeficientes arroja el resultado de que el proceso influye significativamente en un 97.9% en la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

De acuerdo con la investigación planteada por Ariza (2018) en su investigación titulada “Planeamiento Estratégico para el Cacao de Colombia” Se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.875 y un nivel de significancia de 0.000, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron 0.979 y un nivel de significancia de 0.000. Apreciando que existe una gran concordancia entre ambas investigaciones dado los resultados estadísticos. Además, el autor finaliza corroborando que El mercado de Cacao es muy dinámico, se encuentra en constante expansión y cambio, por lo tanto el enfoque en las operaciones para implementar marcas y nuevos productos es vital para la correcta expansión de la empresa. De esta manera, se ha encontrado una coincidencia entre ambas investigaciones, puesto que se toma el tema del fundamental que es tomarle importancia al **proceso** para el crecimiento de las operaciones de una empresa.

Así mismo, Amador (2004) “La planeación estratégica está entrelazada de modo inseparable con el proceso completo de la dirección; por tanto, todo directivo debe comprender su naturaleza y realización. Cualquier compañía que no cuenta con algún tipo de formalidad en su sistema de planeación estratégica, se expone a un desastre inevitable” (p.5).

En el presente estudio se demostró por medio de los resultados estadísticos, a través de la regresión lineal, que existe coincidencia con la teoría de los escritores, la cual ha brindado un soporte a mi tesis, ya que se deduce que el estudio realizado por los autores tiene un

favorable porcentaje de confiabilidad, otorgando una ayuda para entender la importación de mercancía restringida, a través de las diversas fases de la planificación estratégica.

5.1. Discusión- Hipótesis Específica 2

Se propuso como objetivo general “Determinar la influencia entre la estrategia y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.- Callao, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte 98.3 % entre las variables del estudio y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera 0.05, según lo indicado por Hernandez et al. (2014, p.302). Es por ello, se ha rechazado la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación. Así mismo, la tabla de coeficientes arrojó el resultado de que la estrategia influye significativamente en un 98.3% en la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

En contraste con la investigación planteada por Espín (2015) En su investigación titulada *“Propuesta de modelo de planificación estratégica utilizando la herramienta de mapa estratégico de Norton y Kaplan aplicado a una empresa de capacitación y consultoría”*. Se analiza los resultados obtenidos por intermedio de la estadística inferencial de Pearson que dio un resultado de 0.867 y un nivel de significancia de 0.000, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron un 0.983 y un nivel de significancia de 0.000. Reflejando, que existe una gran concordancia entre ambas investigaciones dados los resultados estadísticos expresados. De igual manera el autor finiquita expresando que la utilización de esta herramienta facilita a la organización aproximarse más a sus metas trazadas, puesto que unificando tanto las operaciones como las nuevas estrategias se obtendrá ventajas competitivas, por consiguiente no es conclusivo tener una estrategia específica que encamine a los altos ejecutivos y a los colaboradores esenciales de la institución para dirigir correctamente y llegar a los objetivos de mediano y largo plazo, puesto que es el punto central en el cual se complementan todas las actividades diarias que la organización presenta.

Así mismo, Peter Drucker, en su libro *The Practice of Management (1999)*, afirmaba que “La estrategia requiere que los gerentes analicen su situación presente y que la cambien si es necesario. Parte de su definición partía de la idea que los gerentes deberían saber qué recursos tenía su empresa y cuáles debería tener” (p.5).

En el presente estudio se demostró por medio de los resultados estadísticos, mediante la regresión lineal, que existe una coincidencia con la teoría de los escritores, la cual han aportado un soporte teórico a mi tesis, ya que se deduce que el estudio realizado por los autores tiene un alto porcentaje de fiabilidad, otorgando una ayuda para comprender como la importación de mercancía restringida se puede mejorar con la influencia de las estrategias durante las operaciones.

5.1. Discusión- Hipótesis Específica 3

Se propuso como objetivo general “Determinar la influencia entre la evaluación y la importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING S.A.C.- Callao, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte 95.6% entre las variables del estudio y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera 0.05, según lo indicado por Hernandez et al. (2014, p.302). Es por ello, se ha rechazado la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación. Así mismo, la tabla de coeficientes arroja el resultado de que la evaluación influye significativamente en un 95.6% en la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018.

En contraste con la investigación planteada por Morales, O`connor, Rivera, Suárez (2017) en su investigación “Planeamiento Estratégico de la Industria Peruana de Cosméticos”, Se analiza los resultados obtenidos por intermedio de la estadística inferencial de Pearson que dio un resultado de 0.984 y un nivel de significancia de 0.000, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron un 0.956 y un nivel de significancia de 0.000. Reflejando, que existe una gran concordancia entre ambas investigaciones dados los resultados estadísticos expresados. De igual manera el autor finiquita expresando El nuevo boom que ha trascendido fronteras, es de adquirir cosméticos que estén basados en insumos orgánicos, por lo que esto se reflejará como una nueva oportunidad para la industria nacional de cosméticos, ya que el Perú posee una variedad de materias primas que favorecen la creación de estos cosméticos, por consiguiente la constante evaluación de los procesos que se implementan es la clave de la correcta operación. De acuerdo con esto se corrobora que existe una coincidencia entre

ambas investigaciones, puesto que se habla de la importancia de implementar una constante evaluación para que se generen mayores ventajas competitivas.

Así mismo, Gonzales señala que “La evaluación es el proceso que permite medir los resultados, y ver como estos van cumpliendo los objetivos específicos y líneas de actuación planteados. La evaluación permite hacer un "corte" en un cierto tiempo y comparar el objetivo planteado con la realidad” (2014, p.35).

En el presente estudio se demostró por medio de los resultados estadísticos, mediante la regresión lineal, que existe una coincidencia con la teoría de los escritores, la cual han aportado un soporte teórico a mi tesis, ya que se deduce que el estudio realizado por los autores tiene un alto porcentaje de fiabilidad, otorgando una ayuda para comprender como la importación de mercancía restringida se puede mejorar con la influencia de las evaluaciones mediante los procesos.

4.5 Aporte Personal

En relación con todas las estadísticas mostradas en páginas anteriores que se implementaron en la investigación para contrastar con las diversas tesis y los distintos autores que estas presentaban, arrojo que el estudio planteado presenta veracidad y solidez de información, logrando así ser una referencia fiable para investigaciones similares que traten de estudiar la planificación estratégica y la importación de mercancía restringida.

Además, Todas aquellas teorías incluidas en la investigación brindan recomendaciones de cómo se puede implementar eficazmente la planificación estratégica en los diversos rubros que existen en el comercio y en la vida cotidiana. De igual manera mencionan experiencias propias de como la falta de inclusión de todo el equipo de trabajo que conforma la organización ha provocado errores en el proceso y en el cumplimiento de las metas. Es por ello que para volver más eficientes a las empresas mediante la implementación de la planificación estratégica, se debe rediseñar el modelo y hacerlo con base a la situación actual de la empresa a evaluar. De esta manera al poder entender y analizar todos los puntos de vista que los autores tienen de acuerdo a un punto se podrá lograr una mayor planificación y de manera macroeconómica un crecimiento continuo de las empresas nacionales.

De igual manera esta investigación se puede complementar con toda la experiencia tanto académica como laboral. Enfatizando que se puede tomar en cuenta multiples herramientas y aplicaciones como es el caso del análisis FODA, Balanced scored card , Lean Manufacturing, Método Kaizen, Diagrama de Ishikawa, entre otras páginas o herramientas que brindan análisis certeros de la situación actual de la empresa, aumento de calidad, determinación de las causas y los posibles efectos, etc. Los cuales son influyentes para la toma de decisiones y la estructuración de las estrategias.

VI. Conclusiones

De acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, a la comprobación de hipótesis y a los resultados alcanzados, se llegó a las siguientes conclusiones:

Primera: Se evidenció que la planificación estratégica influye en la importación de mercancía restringida, puesto que arrojó resultados positivos y se obtuvo un nivel de significancia inferior a 0.05, considerado como barrera. Esto se evidenció, puesto a que el instrumento fue analizado por la validez de contenido, por medio del juicio de expertos y la confiabilidad, la cual proporcionó la estabilidad del mismo, alcanzando así un resultado óptimo para la investigación. Así mismo, se llegó a la conclusión de que la correcta aplicación de una planificación estratégica favorece las operaciones de la empresa, puesto que se adelanta a los problemas y se busca soluciones con anticipación para evitar cualquier fallo en el proceso.

Segunda: Se evidenció que el proceso influye en la importación de mercancía restringida, debido a los resultados analizados en la investigación. Manifestando, que el proceso, según los resultados expresados en la tabla de coeficientes, es una causa relevante a tomar en cuenta de 97.9% para el óptimo desarrollo de la importación de mercancía restringida. Además que según lo resaltan los autores el seguimiento continuo al proceso de una operación brinda la eficacia de este y el logro de las metas planteadas.

Tercera: Se evidenció que las estrategias influyen en la importación de mercancía restringida, debido a los resultados analizados en la investigación. Manifestando, que las estrategias, según los resultados expresados en la tabla de coeficientes, es una causa relevante a tomar en cuenta de 98.3% para el óptimo desarrollo de la importación de mercancía restringida. Incluso se puede inferir que la formulación de estrategias durante el proceso de planeación estratégica es la clave

Cuarta: Se evidenció que la evaluación influye en la importación de mercancía restringida, debido a los resultados analizados en la investigación. Manifestando, que la evaluación, según los resultados expresados en la tabla de coeficientes, es una causa relevante a tomar en cuenta de 95.6% para el óptimo desarrollo de la importación de mercancía restringida.

VII. Recomendaciones

Luego del previo análisis realizado a los resultados de la investigación, se plantea las siguientes recomendaciones para la empresa ZM GLOBAL TRADING- Callao, 2018

Primera: Se recomienda estructurar un plan estratégico específico a la empresa, con la finalidad de que se adelanten a las posibles errores o problemas que la operación pueda presentar, puesto que el punto de quiebre en donde existen mayores errores se encuentra en la logística de despacho y el manejo de información entre los colaboradores.

Segunda: Se recomienda tener una planificación del proceso logístico, puesto que el seguimiento continuo del proceso y los controles adecuados antes, durante y finalizado el proceso previenen que se reduzcan los márgenes de errores de la operación.

Tercera: Se recomienda evaluar e implementar ciertas estrategias dentro del proceso logístico del despacho aduanero con la finalidad de reducir errores en la operatividad de la carga y poder fidelizar al cliente con buenos resultados y propuestas de mejora que reducirán considerablemente los costos que actualmente se viene aplicando a la mercadería desde el traslado del puerto hasta el despacho al cliente

Cuarta: Se recomienda implantar medidas de evaluación en el proceso de importación de mercancías restringidas, ya que al ser una mercancía especial que pasa por diversos controles de aduana y que en muchos casos su valor es elevado, el riesgo de pérdida antes o durante el proceso es alto, por consiguiente las medidas de evaluación en todo el proceso es lo más óptimo para la operación.

I. REFERENCIAS:

- Ariza (2018). Planeamiento Estratégico para el Cacao de Colombia” (tesis pregrado) Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Bernaldo, E. (2008). Clasificación Arancelaria. Barcelona, España: Grupo Taric.
- Cámara de comercio de lima (15 de enero de 2017). Sector cosméticos e higiene proyecta un crecimiento entre 4% y 7% para el 2018. Recuperado de: <https://www.camaralima.org.pe/principal/noticias/noticia/sector-cosmeticos-e-higiene-proyecta-un-crecimiento-entre-4-y-7-para-el-2018/897>
- Cámara de comercio de lima (17 de diciembre de 2017). Lista de las 10 primeras empresas líderes en el gremio cosmético. Recuperado de: <https://www.camaralima.org.pe/principal/categoria/lista-de-gremios/86/c-86>
- Ceballos, A. (2010). Importación de mercancía restringida. Recuperado de: <https://p/mvclqzmjie9x/oe-salida-y-reembarque/>
- Chiavenato, I. (2da edición). (2011). Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones. Madrid: Editorial MCGRAW-HILL INTERAMERICANA
- D’Alessio, F. (2da edición). (2015). El proceso estratégico un enfoque de gerencia. Madrid: Editorial Pearson.
- Díaz y Sarmiento (2016). Propuesta De Estrategias Para La Tienda Importaciones Tokio E.I.R.L Según El Modelo Delta – Periodo 2015(Tesis De Pregrado).Universidad Catolica Santo Toribio De Mogroviejo.
- Diario Gestion (Miercoles 18 de Junio de 2015).HayGroup: Gerentes en Perú solo dedican hasta 15% de su tiempo al planeamiento en sus empresas. Recuperado de: <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/haygroup-gerentes-peru-dedican-15-planeamiento-empresas-92816>
- Drucker, P. (3ra edición). (2010). The practice of management. Buenos Aires:Editorial Sudamerica
- El Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Evolución de las Exportaciones E Importaciones. Recuperado de:

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-n02_exportaciones-e-importaciones-dic2017.pdf

Espín, D. (2013). Propuesta de modelo de planificación estratégica utilizando la herramienta de mapa estratégico de Norton y Kaplan aplicado a una empresa de capacitación y consultoría (tesis de pregrado). Pontificia universidad católica del ecuador.

Goodstein, Nolan, Pfeiffer (1998). Planeación Estratégica Aplicada. Recuperado:<https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2012/02/planeacion-estrategica-aplicada.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). Informe Técnico de las Exportaciones e Importaciones, febrero 2017. Informe Técnico No 04- abril 2017. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/04-informe-tecnicon04_exportaciones-e-importaciones-feb2017.pdf

Juran, Joseph M.(2017); “Juran y la planificación de la calidad”; Editorial Díaz de Santos; Madrid.

Kroeger, A.(2009). Plan de acción. Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/Documentos%20y%20Publicaciones/Plan%20de%20acci%C3%B3n.pdf>

Mora, Vera-Colina, Melgarejo (2013) Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá (tesis de pregrado) Universidad Nacional de Colombia

Mera, C. (2014). La planificación estratégica y el cumplimiento de las metas y objetivos en la empresa ACCPASS S.A. de la ciudad de Ambato (tesis de pregrado) Universidad Técnica de Ambato- Ecuador.

Morales, O`connor, Rivera, Suárez (2017). Planeamiento Estratégico de la Industria Peruana de Cosméticos (tesis pregrado) la pontificia universidad católica del Perú.

Rodríguez, J. (2003). Terminología de Control. Recuperado de: <http://www.unet.edu.ve/~jlrodriguezp/ctrlterm.pdf>

Vargas (2014). Las formalidades aduaneras y el Derecho de los administrados. Recuperado de: <http://ius360.com/publico/aduanero/las-formalidades-aduaneras-y-el-derecho-de-los-administrados/>

Schol, W.(2016). Un proceso formal de Planificación Estratégica. Recuperado de: <https://www.america-retail.com/opinion/omea-una-herramienta-de-planificacion-estrategica/>

2.2.2. Matriz de Operacionalización

Variable independiente: Planificación estratégica.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
VARIABLE INDEPENDIENTE: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	“La planeación estratégica es el proceso continuo, basado en el conocimiento más amplio posible del futuro considerado, que se emplea para tomar decisiones en el presente, las cuales implica riesgos a futuros en razón de los resultados esperados, es organizar las actividades y estrategias la necesarias para poner en práctica las decisiones y para medir, con una evaluación sistemática, los resultados obtenidos frente a las expectativas que se hayan generado” (Drucker, 2010, pp. 133-136).	La variable independiente “PLANEACIÓN ESTRATÉGICA” se midió a través de un cuestionario que contiene 10 ítems, en donde se emplearon los respectivos indicadores para la realización de dicho instrumento.	Proceso	Actividades	Según Hernández, Fernández y Baptista (2014). Ordinal Tiene un orden mayor a menor jerarquía (p.215). Intervalos Las escalas de actitudes no son intervalos, pero algunos investigadores lo usan porque se acercan a este nivel y se tratan como tal (p. 216).
				Valor	
			Estrategias	Acciones	
				Recursos	
			Evaluación	Toma de decisiones	
				Solución	

2.2.2. Matriz de Operacionalización

Variable dependiente: Importación de mercancía restringida

VARIABLE DEPENDIENTE: Importación de mercadería restringida	Es la compra de bienes que se encuentran controlados o fiscalizados por los sectores correspondientes, los cuales requieren de una autorización previa emitida por la autoridad competente antes de ser despachados " (Ceballos, 2010, párr. 9)	La variable independiente "IMPORTACION DE MERCADERÍA RESTRINGIDA" se mide a través de un cuestionario que contiene 10 ítems, en donde se emplearon los respectivos indicadores para la realización de dicho instrumento.	Compra	Calidad	Según Hernandez, Fernandez y Baptista (2014).
				Precio	
			Control	Interactivo	Ordinal Tiene un orden mayor a menor jerarquía (p.215).
				Iterativo	
			Despacho aduanero	Formalidades	Intervalos Las escalas de actitudes no son intervalos, pero algunos investigadores lo usan porque se acercan a este nivel y se tratan como tal (p. 216).
				Procedimientos aduaneros	

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de investigación “Operatividad en la exportación definitiva y Planificación estratégica en la de la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACION/ MUESTRA
<p><u>Problema General</u></p> <p>¿Cuál es la influencia que existe entre la planeación estratégica y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?</p>	<p><u>Objetivo General</u></p> <p>Determinar la influencia que existe entre la planeación estratégica y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p>	<p><u>Hipótesis General</u></p> <p>Ha: la influencia que existe entre la planeación estratégica y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p>	<p><u>Variable I:</u></p> <p>Planeación Estratégica</p> <p><u>Dimensiones</u></p> <p>Proceso Estrategias Evaluación</p> <p><u>Variable II:</u></p> <p>Importación de mercancía restringida</p> <p><u>Dimensiones</u></p> <p>Compra Control Despacho aduanero</p>	<p><u>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:</u></p> <p>No experimental-transversal</p> <p><u>Enfoque de la investigación:</u></p> <p>Cuantitativo</p> <p><u>Metodo de la investigación:</u></p> <p>Hipotetico deductivo</p> <p><u>Tipo de aplicación:</u></p> <p>Aplicada</p> <p><u>Nivel de la investigación:</u></p> <p>Explicativo-causal</p>	<p><u>Población</u></p> <p>60 trabajadores del área de importación de mercancía restringida de la empresa ZM GLOBAL TRADING</p> <p><u>Unidad de muestreo</u></p> <p>Se escogió 36 individuos que cumplían los requisitos adecuados</p> <p><u>Muestra</u></p> <p>33 trabajadores del área de importación de mercancía restringida de la empresa ZM</p>

<p><u>Problemas Específicos</u></p> <p>¿Cuál es la influencia que existe entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?</p> <p>¿Cuál es la influencia que existe entre la estrategia y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?</p> <p>¿Cuál es la influencia que existe entre la evaluación y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018?</p>	<p><u>Objetivos Específicos</u></p> <p>Determinar la influencia que existe entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p> <p>Determinar la influencia que existe entre la estrategia y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p> <p>Determinar la influencia que existe entre la evaluación y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p>	<p><u>Hipótesis Específicas</u></p> <p>H1: la influencia que existe entre el proceso y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p> <p>H2: la influencia que existe entre la estrategia y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p> <p>H3: la influencia que existe entre la evaluación y la importación de mercancía restringida en la empresa ZM GLOBAL TRADING Callao, 2018</p>			

INSTRUMENTO

CUESTIONARIO

En el cuestionario aquí presente que está conformado como parte del presente proyecto de investigación académica nombrado “Planeación estratégica y la importación de mercancías restringidas de la empresa ZMGLOBAL TRADING S.A.C.”, y se realizará de manera anónima con la finalidad de asegurar la confiabilidad de los encuestados

INSTRUCCIONES:

Únicamente se marcará con un aspa (X) el recuadro que considere pertinente con la pregunta asignada.

ÍTEMS	MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	EN DESACUERDO	MUY EN DESACUERDO
1) ¿Considera usted, que si se planifica las actividades de la empresa favorecerán el proceso de la importación de mercancía restringida?					
2) ¿Considera usted, que la correcta realización de las actividades forman una ventaja competitiva en la empresa					
3) ¿Considera usted, que el valor para el cliente esta conectado con la adecuada realización del proceso?					
4) ¿Considera usted, que las acciones que una empresa implementa dentro de las operaciones son la clave para llegar a las metas esperadas?					
5) ¿Considera usted, que las estrategias de la empresa se llevan a cabo con el adecuado uso de los recursos?					
6) ¿Considera usted, que si no hay los recursos necesarios la empresa no se puede desempeñar bien?					
7) ¿Considera usted, que la toma de decisiones dentro de las operaciones se deben realizar con una previa evaluación de ellas?					
8) ¿Considera usted que si se evaluarán las estrategias y las acciones dentro de la organización se podría toma una decisión más rápido?					
9) ¿Considera usted, que la solución se determina cuando se evalua previamente el proceso?					
10) ¿Considera usted, que las soluciones se implementan luego de identificar el problema y contrastarla con la meta?					
11) ¿Considera usted, que los clientes adquieren un producto o servicio por su calidad?					
12) ¿Considera usted, que la calidad de un servicio se consigue con una planificación previa del proceso?					
13) ¿Considera usted, que el precio es la principal razón para que un cliente compre un producto?					
14) ¿Considera usted, que el precio es relativo a cuan eficiente es una organización?					

15) ¿Considera usted, el control sería mayor en cuanto más comprometido este un empleado con la organización?					
16) ¿Considera usted, el monitoreo constante del proceso propicia un mayor control en la empresa?					
17) ¿Considera usted, que son muy burocráticas las exigencias aduaneras en la importación de mercancías restringidas?					
18) Considera usted, que hubiera un incremento en las importaciones si la entidad aduanera fuera más flexible con las formalidades que solicita?					
19) ¿Considera usted, que los procedimientos aduaneros se pueden facilitar si se planifica antes las operaciones?					
20) ¿Considera usted, que se puede simplificar los procesos aduaneros si la empresa implementa medidas de control?					

Yo, Lessner Augusto Leon Espinoza, docente de la Facultad de Ciencias empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Lima norte II ,revisor(a) de la tesis titulada

"PLANEACIÓN ESTRATÉGICA E IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS RESTRÍNGIDAS EN LA EMPRESA ZMGLOBAL TRADING, CALLAO, 2018"

De la estudiante Andrea Karina Ramos Maúrtua, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha... CALLAO 17/12/18



Firma
Lessner Augusto Leon Espinoza
Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: 07735129

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Yo Andrea Karina Ramos Maúrtua, identificado con DNI N° 72686951, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales. de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "PLANEACIÓN ESTRATÉGICA E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS RESTRÍNGIDAS EN LA EMPRESA ZMGLOBAL TRADING, CALLAO, 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33



FIRMA

DNI: 72686951

FECHA: 17 de diciembre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La Facultad de Ciencias Empresariales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Ramos Maúrtua Andrea Karina

INFORME TITULADO:

Planeación Estratégica e Importación de Mercancías Restringidas en la Empresa ZMGLOBAL TRADING; Callao 2018.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 17/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 14 catorce



Mg. Rafael Lopez Landauro