



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Proceso operativo para la exportación de medicina natural al Mercado Chino:
Caso empresa Qadir Trading S.A.C., 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Br. Ricardo Emmanuel Tapullima Jaimes (ORCID: 0000-0001-8799-8560)

ASESOR:

Dr. Loralinda Leonor Cavero Egusquiza Vargas (ORCID: 0000-0001-5222-8865)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2019

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mis padres y a Dios por brindarme su apoyo, bendición y por permitirme adquirir los conocimientos para poder trazar un mejor futuro, asimismo a mi familia, amigos, compañeros y colegas que a lo largo de mi vida, han apoyado y han hecho que mi persona cumpla objetivos y propósito la vida.

Agradecimiento

Deseo dar gracias especialmente primero a la asesora de tesis y Doctora de la escuela profesional de Negocios Internacionales Lauralinda Leonor Cavero Egusquiza Vargas por su Gestión y apoyo sobre mi tema de investigación.

De igual manera, un agradecimiento especial al Magister de la escuela profesional de Negocios Internacionales Carlos Guerra Bendezú por la asesoría sobre mi tema de investigación.

Página del Jurado

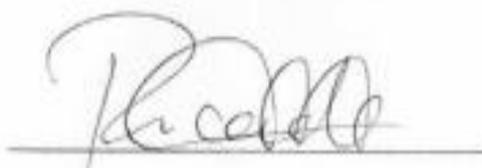
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Ricardo Emmanuel Tapullima Jaimes con DNI N° 74772651 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Informe de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 05 de Diciembre del 2019



Ricardo Emmanuel Tapullima Jaimes

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MÉTODO	24
2.1 Tipo y diseño de investigación	24
2.2. Escenario de estudio	25
2.3. Participantes	25
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	26
2.5. Procedimientos	27
2.6. Métodos de análisis de información	27
2.7. Aspectos éticos	27
III. RESULTADOS	28
IV. DISCUSIÓN	42
V. CONCLUSIONES	47
VI. RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS	49
ANEXOS	54

RESUMEN

Se realizó una investigación cuyo fin fue analizar cómo la empresa QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.

Asimismo, se aplicó un diseño tipo estudio de caso en el cual se tomó a tres trabajadores según el cargo jerárquico que la empresa tiene para obtener información clave a la investigación.

Los cuales fueron entrevistados en base a un formulario de nueve preguntas a cada uno.

Los resultados evidencian que el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino utilizado por la empresa QADIR TRADING S.A.C. se desarrolla como un mecanismo eficiente dado que utiliza los criterios y actividades como las gestiones de abastecimiento, comunicación con el contacto comercial, requisitos de documentación en la gestión aduanera y el proceso de distribución física en conjunto.

Por lo tanto, se concluye que la utilización de actividades tales como el ciclo de abastecimiento, contacto comercial, gestión aduanera y proceso de distribución física, generan que el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, se desarrolle de manera eficaz y eficiente según el incremento que puede obtener.

Palabras Claves: Proceso operativo para la exportación, ciclo de abastecimiento, contacto comercial, gestión aduanera y proceso de distribución física.

ABSTRACT

An investigation was conducted whose purpose was to analyze how the company QADIR TRADING S.A.C. It generates the operational process for the export of natural medicine to the Chinese market.

Likewise, a case study type design was applied in which three workers were taken according to the hierarchical position that the company has to obtain key information for the investigation.

Which were interviewed based on a form of nine questions to each.

The results show that the operating process for the export of natural medicine to the Chinese market used by the company QADIR TRADING S.A.C. It is developed as an efficient mechanism, communication since it uses criteria and activities such as supply management, communication with the commercial contact, documentation requirements in customs management and the physical distribution process as a whole.

Therefore, it is concluded that the use of activities such as the supply cycle, commercial contact, customs management and physical distribution process, generate that the operative process for the export of natural medicine to the Chinese market, is developed efficiently and efficient according to the increase you can get.

Keywords: Operational process for export, supply cycle, commercial contact, customs management and physical distribution process.

I. INTRODUCCIÓN

Durante la última década, el mercado internacional ha manifestado una alta demanda en el nivel de exportaciones por la compra venta de mercancías haciendo destacar a la medicina natural como principal producto exportado, es así que diferentes países han buscado una herramienta o mecanismo el cual resuelva las diversas dificultades mostradas en el mercado de exportaciones, siendo el proceso operativo para la exportación el utilizado para poder generar comercio entre el mercado Peruano hacia el Chino, a razón de poder desarrollar un crecimiento optimo en las exportaciones de acuerdo a las políticas que cada país, viendo así como por medio de esta herramienta se logra vencer y reducir cada déficits encontrado en las exportaciones con motivo de permitir la mejora del proceso de exportación por medio de la operatividad en conjunto de los tratados comerciales y procesos integradores los cuales permitan mejorar y crecer el nivel de exportaciones de medicina natural.

Diversas empresas dedicadas al rubro del comercio internacional han experimentado la muestra de indicadores bajos en el proceso de exportación de mercancías, dado que en el desarrollo de la compra y venta de mercancías, diversas empresas no han sabido encontrar la forma correcta de poder incrementar sus exportaciones, siendo el desarrollo del proceso operativo para la exportación la empleada para conseguir crecer la demanda de medicina natural dentro de la ventaja la cual se pueda conseguir frente a los diferentes mercados. siendo la constante practica empleada por las empresas a demostrar cada resultado que brinde el uso del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, con motivo de resaltar el beneficio de comercializar con el uso del proceso operativo para la exportación según la compra y venta que se dé en igualdad de condiciones permitiendo a su vez el cambio adecuado sobre el tratamiento aduanero.

Asimismo, el desenvolvimiento sobre uso el proceso operativo de exportación ha crecido de manera determinada en ciertas regiones, debido al incremento por la comercialización que se ha dado desde Perú hacia China, siendo Lima y Callao las plazas que cuentan con más concentración. Es así que, el desarrollo de compra y venta de productos naturales ha aumentado de la mano con la producción local y la utilización del proceso operacional de exportación como herramienta, dado que TRADEMAP indica que

el 25% de las importaciones de China en el 2018 pertenecen a Perú, siendo el 9% solo en exportaciones de medicina natural. La causa, del incremento se debe al buen tratamiento de proceso operacional para la exportación según el mercado al cual se va a dirigir. Observando así el progreso de esta práctica como herramienta, por medio del aporte brindado por diferentes organizaciones tanto públicos como privados para la mejora de la comercialización de mercancías.

La empresa Qadir Trading S.A.C. ha visto un incremento progresivo en la exportación de medicina natural, a razón de haber experimentado el desarrollo del proceso operativo y productivo de la exportación como herramienta, ganando así a la vez ventaja competitiva en China como principal mercado. En los últimos años, el nivel de las exportaciones se encuentra a la par del límite impuesto por el mercado local e internacional. A razón, de la disminución de restricciones que el área aduanera impone al comercio, sobre los requisitos a seguir, el cual para poder generar una buena práctica de compra y venta a nivel internacional, se procede a la mejora y optimización de procesos en operaciones y gestión de estrategias. Siendo estos criterios lo que la empresa Qadir Trading S.A.C. ha sabido utilizar a través de los años para el comercio de mercancías.

Mediante esta investigación se busca analizar cómo la empresa QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado Chino. Por motivo del crecimiento que se ha presentado en el mercado internacional en comparación con el local. Dado que, durante sus tres últimos años ha sabido negociar, frente a las limitaciones manifestadas en el entorno nacional. Analizando así la ventaja que obtendría a través de una buena gestión, en base a la utilización de criterios obtenidos mediante los acuerdos comerciales, los cuales ayudan a tener un mejor tratamiento a la hora de emplear el proceso operativo de exportación.

Para la presente tesis se identificaron diferentes investigaciones las cuales describen problemáticas similares, conformados por artículos y tesis de investigación creados en los últimos años, las cuales aportarán a la investigación y se verán a continuación.

Devoto, E (2016) en su artículo científico titulado *Apuntes para la elaboración de una historia de la medicina tradicional andina*, la cual se realizó en la Universidad de Lima, Perú, siendo su objetivo mencionar el desenvolvimiento productivo en los nuevos proyectos que generen el comercio de medicina natural tradicional en el mercado, por medio del uso de mecanismos que permitan comercializar un desarrollo sostenible desde la fabricación del producto hasta la entrega del mismo al cliente final, este artículo científico desarrolla un enfoque cualitativo, teniendo como resultado que el mercado genera una aceptación tras el paso del tiempo, dado que la medicina natural ha mostrado un cambio competitivo frente a los demás productos y siendo a la vez el mecanismo de comercio el que le da un valor agregado, este estudio tiene como conclusión el entendimiento de criterios y factores que sirven para la gestión de la productividad y desarrollo en la fabricación de medicina natural según el suceso que manifiesta el mercado durante la comercialización de estos productos los cuales crean sostenibilidad en el mercado tanto local como internacional.

Silva, L (2016) en su tesis para adquirir el título de ingeniero industrial titulado como *Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara*, esta investigación se realizó en Lima, teniendo como objetivo general el determinar los factores que influyen en una empresa exportadora para establecer el desarrollo de la producción y que mecanismo de exportación se emplea sobre una serie de productos basados en medicina natural para la comercialización en mercados extranjeros, enfocado en un estudio cuantitativo, siendo el resultado del estudio realizado una ascendencia en el consumo masivo en pequeños sectores sobre el uso de la medicina natural en el mercado internacional, del mismo modo estos criterios indican que los mecanismos utilizados por la empresa son congruentes y factibles, teniendo así como conclusión la creación de un proyecto en base a criterios y factores los cuales se determinan por medio del estudio de mercado a influir en la implementación de procesos para la producción, exportación, distribución y comercialización de productos de medicina natural y derivados.

Vásquez, S (2016) en su investigación para optar el grado de bachiller en ciencias agronómicas titulado como *Evaluación del uso e impacto de especies de flora utilizadas en medicina tradicional en la ciudad de Tamshiyacu, Loreto, Perú. 2014*, esta tesis se realizó en Iquitos, tiene como objetivo general el reconocer y determinar el proceso administrativo que se emplea en la ciudad de Tamshiyacu por medio de la evaluación en las funciones basados en actividades que desempeñan las comunidades para la productividad y distribución de productos medicinales que impacten en el mercado, esta investigación está enfocado en un estudio cuantitativo, descriptivo basado en muestras representativas, el cual tiene como resultado el manifiesto de actividades las cuales se emplearon para que la fabricación, distribución y comercialización de productos medicinales según los factores los cuales generan el valor agregado al entorno tradicional de la ciudad, siendo la conclusión el planteamiento para el manejo del desarrollo operativo sobre los lugares donde se siembra, cosecha, procesa y fabrica las diferentes formas de medicina natural en base a programas de investigación para la evolución de capacidades productivas con miras al comercio.

Del Carpio, J y Del Carpio, P (2016) en su tesis para obtener el título de licenciado en administración de negocios titulado como *Estudio de pre factibilidad para la instalación de una planta de fabricación de capsulas naturales de mashua en la ciudad de puno, Arequipa. 2015*, esta investigación se realizó en Arequipa, teniendo como objetivo general el determinar el estudio sobre la demanda en la elaboración de medicina natural para la creación y desarrollo de funciones productivas en una planta que se encargue del proceso y la distribución de medicina natural en base a la mashua, el enfoque de este estudio es cualitativo y la forma de estudio se basa en la elaboración de encuestas y entrevistas, siendo el resultado el incremento de desarrollo sobre la producción y comercialización de medicina natural dentro y fuera de la planta encargada de crear este producto, asimismo tiene como conclusión el estudio factible sobre el desarrollo de la demanda impuesta por la planta según la implementación adecuada para la producción de la medicina natural de mashua con disposición progresiva para brindar calidad de comercio en Arequipa.

Aliaga, E y Acevedo, J (2017) en su investigación para optar el título de ingeniero industrial titulado como *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de una planta de producción de bolsas filtrantes de manzanilla común (chamomilla recutita (L.) Rauschert)*,

esta tesis se realizó en Lima, teniendo como objetivo general el diagnosticar y definir la viabilidad sobre el desarrollo que emplea una planta que tendrá como fin la fabricación y comercialización según la productividad que genere la fábrica de medicina natural en base a la manzanilla, este estudio emplea el enfoque cuantitativo, siendo el resultado el crecimiento de la productividad y de la venta de medicina sobre manzanilla común, viable para los fines de implementar la planta en determinados sectores, teniendo como conclusión la implementación de la planta de acuerdo al aumento de la demanda y seguimiento mediante un estudio de financiamiento que indique la el aumento de la productividad de la medicina natural para la distribución local y comercialización internacional .

Gutiérrez, G, Méndez, L, Marbán, M, y Aviña S, G (2018) en su artículo científico titulado *La medicina tradicional como impulsora del turismo de salud*, esta investigación la realizo PODIUM Sport, Leisure And Tourism Review, México, indicando como objetivo general el entender cómo influye el crecimiento económico mediante el turismo para determinar el modelo que fomente la compra y venta de medicina natural tradicional por medio del uso de mecanismos eficientes los cuales traten al producto para el beneficio de la comercialización tanto local como internacional, teniendo como enfoque de investigación cualitativo, siendo el resultado de la investigación que por medio del impulso turístico que se le brinda a la medicina natural, esta se puede incrementar por medio del desarrollo de productividad y comercialización según el mecanismo utilizable, teniendo como conclusión la utilización de actividades comerciales según la clase de consumidor turístico en complemento a la fomentación sobre los beneficios económicos desarrollables, sociales, cultural y ambientales que pueda presentar la medicina natural tradicional para la comercialización.

Guamán, W (2015) en su tesis para optar el grado de ingeniero en administración de empresas titulado como *Plan de Marketing para posicionar en el mercado de remedios naturales a la empresa PLANDIMED en el centro de quito, provincia de Pichincha*, esta tesis se realizó en Quito, Ecuador, teniendo como objetivo general el determinar la planificación del desarrollo del proyecto publicitario que fomente la competitividad y la comercialización en el mercado de remedios de medicina natural en la provincia de Pichincha de acuerdo a los criterios o factores influyentes al posicionamiento del mercado, esta tesis cuenta con un enfoque cuantitativo, teniendo como resultado el ingreso de

ganancias las cuales se incrementan por medio del plan de marketing el cual ayuda a posicionar a la medicina natural dentro de la competencia, dando como conclusión el desarrollo progresivo en competencia del plan publicitario creado mediante la distribución de información y creación de actividades sobre la importancia de la medicina natural para el desarrollo de la productividad y comercialización creciente en la provincia de Pichincha.

Jiménez, P, Hernández, M, Espinosa, G, Mendoza, G y Torrijos, M (2015) en su artículo científico titulado *Los saberes en medicina tradicional y su contribución al desarrollo rural estudio de caso Región Totonaca, Veracruz*”, esta investigación se realizó en la Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, teniendo como objetivo el analizar las limitaciones que tendría el desarrollo sobre la productividad y la comercialización en el consumo de medicina natural tradicional a nivel local en la ciudad de Veracruz para exportación a otros mercados según la ventaja competitiva que pueda obtener, este estudio tiene un enfoque cualitativo, siendo el resultado la aceptación de comercio de medicina natural tradicional viable para la productividad y distribución del mismo en Veracruz y la posible aceptación de otras regiones o nuevos mercados donde intervenir según el segmento, teniendo como conclusión que el saber de sobre la elaboración de medicina natural ha evolucionado con el fin de crear la productividad a través de factores sociales y económicos los cuales transmiten el beneficio en la salud y la preservación de las tradiciones según la población en miras a la exportación a nuevos comercios.

Vaca, M (2016) en su tesis para obtener el grado de ingeniera en marketing titulado como *El proceso de incorporación de la medicina tradicional y alternativa y complementaria en las políticas oficiales de salud*, esta tesis se realizó en Málaga, España, teniendo como objetivo general el determinar los factores que influyen en la distribución de medicina natural como alternativa a los consumidores según los beneficios para la salud y el desarrollo económico comercial de los diferentes tipos de segmentos, esta investigación es de enfoque cuantitativo, teniendo como resultado el incremento de la distribución de medicina natural como alternativa al mercado competitivo de la salud según los factores y criterios los cuales complementan al proceso de producción y distribución, siendo la conclusión del estudio la viabilidad del proyecto según la investigación financiera el cual determino los criterios políticos que influyen en el

comercio de medicina natural como la variedad de costos y el nivel de accesibilidad, que competen al proceso de exportación de acuerdo a cada mercado.

Fierro, I (2017) en su investigación para obtener el grado de magister en dirección y gestión de empresas titulado como *Plan de Negocios para una red de centros de bienestar y calidad de vida a través de Medicina Complementaria*, esta investigación se realizó en Santiago de Chile, teniendo como objetivo general crear un proyecto que respalde el funcionamiento en la planificación de producción para la distribución y comercialización de medicina natural empleada en una red de calidad complementaria hacia la población local, esta tesis tiene un enfoque cualitativo, siendo el resultado la captación de clientes de acuerdo a la segmentación de la población siguiendo el plan acordado a la red de calidad y bienestar para la salud, teniendo como conclusión la formación final del proyecto dividido en diferentes partes para la constitución de la red de distribución que beneficie a la población y genere el crecimiento del consumo de la materia prima, por medio de la elaboración y fabricación del producto medicinal según la productividad y la comercialización de la misma para fomentar la exportación a nuevos mercados.

Martínez, S (2015) en su tesis para obtener el grado de magister en administración de negocios titulado como *Exploratory study on import promotion services and how those services could benefit Puerto Rico's importers*, esta tesis se realizó en Puerto Rico, teniendo como objetivo general el explorar y determinar los servicios en base a los programas para la importación y exportación entre los diferentes países para evaluar y regular los atributos y beneficios para sus importadores locales de acuerdo al mecanismo o proceso operacional que se utilice para la comercialización, esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, teniendo como resultado la regulación de las actividades que conllevan a las importaciones y exportaciones a utilizar mecanismos y herramientas las cuales determinen la base operativa de la comercialización de medicina natural, dando como conclusión a que el importador tiene más beneficios según los lineamientos propuestos de acuerdo a los atributos y beneficios que demande el comercio los cuales justifican la creación de entidades reguladoras que promuevan las exportaciones a nuevos mercados según las herramientas utilizadas en el proceso operativo de comercialización o exportación.

Muñoz, J (2017) en su artículo científico titulado *Capacity Constraints, Exports and R&D: An Empirical Analysis with Data of Spanish Manufacturing Firms*, esta

investigación se realizó en la Universidad Europea de Madrid y GRIPICO, teniendo como objetivo general el analizar la flexibilidad de acuerdo a las actividades a realizar según el nivel de producción y distribución para la comercialización en ciertos factores y criterios que influyen en las limitaciones para la capacidad de crear estrategias y decisiones para los procesos operativos de gestión en la exportación de mercancía, este artículo tiene un enfoque cualitativo, tiene como resultado la aceptación del uso flexible de las estrategias a nivel de producción y distribución para la gestión de exportación de mercancía de acuerdo a determinantes factores influyentes en el mercado, dando como conclusión que la productividad se basa en la toma de datos informativos según las empresas manufactureras guiándose de las limitaciones que brindan las actividades las cuales a su vez fomentan la comercialización hacia nuevos mercados brindando estimaciones del mismo para la gestión y tratamiento operativo de la mercancía.

Por lo que refiere, al Proceso Operativo para la Exportación diversas empresas utilizan diferentes mecanismos para el comercio de mercancías, los cuales tienen el objetivo de planificar, implementar y desarrollar el proceso operativo, de acuerdo al tipo o clase de mercancía a exportar, con el propósito de satisfacer la necesidad del cliente y el mercado. Siendo este a su vez respaldado por diferentes teorías, las cuales aportan criterios y soporte a la investigación.

Para ello, la Teoría Evolutiva Clásica del Comercio Internacional, refiere que las organizaciones se estructuran a partir de las ideas filosóficas del empirismo, los enciclopedistas franceses y la filosofía de la ilustración, que se aplicaron en los campos social, legal y económico, dieron origen al librecambismo sobre las mercancías u objetos de valor. (Smith, 1974)

Es así que, la teoría clásica del comercio internacional, consiste en la investigación de la existencia real y de los fenómenos económicos, aunque aparezcan restricciones en la predicción y experimentación. Los expertos en economía emplean modelos económicos basados en teorías, las cuales reflejan el mejor entendimiento y pronóstico frente al problema y las estrategias de comercialización.

Asimismo, la Teoría de Ventaja Competitiva en el Comercio Internacional, menciona que existen una variedad de modelos para enfocar diversos temas relacionados con el comercio internacional, siendo la ventaja competitiva la que genera diferencias en el mercado, a causa de presentar evolución y cambios en el intercambio de bienes y servicios. (Jiménez y Lahura, 1998)

Dicho de otra manera, la ventaja competitiva en el comercio internacional, es el fundamento que desarrolla el principio básico de un país o mercado, los cuales no cuentan con una ventaja absoluta en el nivel de producción, sin embargo mantienen un buen ritmo al momento de comercializar bienes o servicios.

No obstante, la Teoría de Ventaja Comparativa, indica que el ámbito de la comercialización no examina la determinación precisa de la relación en conjunto de los precios y costos internacionales, con el término cambio, dado que su parte reside en afirmar que el comercio internacional, no requiere de ventaja absoluta y que es posible el intercambio comercial de manera comparativa. (Smith, 1974)

En pocas palabras, se trata de explicar la capacidad que genera un usuario, empresa o mercado para producir una mercancía o servicio con recursos de fácil alcance, asimismo se desarrolla en base a diferentes fundamentos como la ventaja competitiva y absoluta, para así estudiar la práctica de la comercialización.

Al mismo tiempo, diversos autores respaldan la investigación por medio de aportes que amplían el tema a proponer, brindando sustento a los criterios y variables propuestos.

Por esa razón, Alvarez (2015) menciona lo siguiente, la exportación de mercancía consiste en el desarrollo del proceso operacional, que las empresas llevan a cabo, siguiendo la transformación de productos como un bien nacionalizado, ya que al momento de generar y concretar la exportación, la mercancía no debe ser retornada con el fin de establecer un buen trato comercial.

Simultáneamente, Reyes indica que, la práctica de exportación es considerada la extracción de mercancías entre mercados, según las normas jurídicas establecidas en cada territorio aduanero, asimismo la exportación tiene la función de mantener y controlar un proceso óptimo en base a la comercialización eficiente que pueda conseguir la empresa durante el uso de este como mecanismo. (2015)

Por último, Ediciones Fiscales ISEF (2018) refiere lo siguiente, la operatividad aduanera es la definición que se le otorga a la exportación, desde el punto de vista comercial, dado que el servicio que se establece por medio de la exportación, es determinado por la operatividad en el abastecimiento, gestión y proceso de distribución, las cuales se relacionan directamente con la práctica de compra y venta internacional.

Es importante, de igual manera mencionar que el proceso operativo de exportación se estructura y se conforma en conjunto de variables y criterios, los cuales fortalecen el propósito de la comercialización de mercancías en este caso de la medicina natural.

Siendo el primero, el Ciclo de Abastecimiento el cual interviene como una actividad o proceso, dado que se genera por la combinación de actividades que permiten la adquisición de mercancías, de acuerdo al cálculo de la necesidad demandada por el consumidor, el cual la empresa se encargara de desarrollar como una cadena de suministros.

Para ello, la Teoría de Comercio Internacional manifiesta que, el volumen de la mercancía multiplicada por la productividad, relaciona al abastecimiento como un ciclo u

proceso el cual forma a la actividad como un principio teórico utilizado para la expansión y reposición de bienes destinados al incremento comercial de la mercancía. (Torres, 2005)

Al mismo tiempo, Castellano (2015) indica que, la logística de abastecimiento consiste en la gestión de recolección de mercancías necesarias para el control y distribución, que las empresas desarrollan con el fin de satisfacer al consumidor y cumplir el objetivo, por medio de la mejora constante del proceso.

Es así que, en la presente investigación, el ciclo de abastecimiento se determinara por sus actividades, siendo las más importantes en la gestión operativa para la exportación, las siguientes a mencionar:

La adquisición de mercancía se determina por el costo y el valor en el ciclo que comprende el abastecimiento para la empresa, dado que este sería parte fundamental dentro de la gestión rumbo a la exportación u otro rubro. (Fierro, A. y Fierro, F., 2015)

La Gestión de almacén es la actividad que se implementa en el proceso de aprovisionamiento para tener un stock óptimo en mercancía, ya que de esa manera la empresa lo podrá distribuir de manera eficaz. (Flamarique, 2018)

El control de almacén se rige como objeto de suma importancia, debido a que en esa actividad es donde la empresa obtendrá la mejor forma posible sobre la mercancía. (Álvarez, 2016)

En segundo lugar, el Contacto Comercial es la etapa la cual juega un papel fundamental en la exportación de bienes y servicios, teniendo en cuenta que es por medio de esta actividad en el cual tanto el importador como el exportador acuerda las responsabilidades a tomar, dado que así obtendrán resultados en el proceso desde ambas partes.

Para eso, la Teoría Comercial de los Contactos en los Negocios mencionan que, por medio del mercantilismo se puede emplear el fenómeno capitalista de los convenio u acuerdos entre personas, empresas, comercios, mercados y estados, para así fundamentar y sentar las bases que conlleven a las posiciones claras de los objetivos trazados para obtener un contacto comercial, en miras de un futuro contrato e incremento progresivo en la compra y venta de bienes y servicios de mercancías. (Martin, 2008)

Del mismo modo, Pardina (2017) refiere que, por medio del contacto comercial, se accede al uso de actividades que determinan los criterios y responsabilidades en base a los acuerdos comerciales aplicados en los diferentes mercados, indicando así la utilización y la asistencia de estudios como oportunidad de negocio frente a la comercialización de mercancías.

Teniendo en cuenta este análisis creado en base a este concepto, se puede definir que el contacto comercial determina su función de dos formas, siendo las siguientes a analizar:

El Acuerdo con el Importador se explica como la práctica que se desarrolla entre las empresas o estados, los cuales realizan el pacto que conlleve a la estipulación del contrato, debatido por la distribución, venta y comercialización de la mercancía o servicio a adquirir. (Martínez, 2018)

Del mismo modo, el Contrato de Venta Internacional es el acta generada entre el vendedor y comprador los cuales celebran la estipulación de responsabilidades como el seguro y los costos operativos, de acuerdo a los procesos integradores del comercio de mercancías. (Gastalver, 2017)

En tercer lugar, la Gestión Aduanera se manifiesta, mediante esta fase siendo la exportación el que toma sentido debido a que los sistemas los cuales están integrados y diseñados para el proceso operativo, brinda la transacción adecuada en trámites y formalidades con el fin de reducir costos que beneficie la práctica de comercio internacional.

Puesto que, la Teoría de la Racionalidad Económica de las Uniones Aduaneras manifiestan que, para cada proceso en el cual la importación y la exportación de bienes y servicios sean utilizadas, las vertientes estarán representadas por motivos racionales, así como los acuerdos y los contratos entre comercios según el tipo de negocio. (Guerra, 1991)

Asimismo, Coll (2016) refiere que, la gestión aduanera funciona como operación en la comercialización de mercancías, requiriendo así el desarrollo de procesos y mecanismos que cumplan la normativa legal en función a los criterios de compra y venta, siendo la planificación de estrategias en la adquisición de requisitos para ganar valor en la práctica.

Por medio de este criterio, podemos indicar que la gestión aduanera se desarrolla en base a dos actividades, las cuales serían:

Los requisitos técnicos, son la documentación relacionada al proceso de exportación, a razón de garantizar la operatividad y disponer el tráfico del comercio de mercancías o servicios. (Acevedo, 2016)

Por otra parte, los Tipos de Pagos hacen referencia al comercio internacional a razón de tener como factor importante en el proceso de exportación, a la forma de pago a aplicar según el contrato comercial, el cual genera fluidez una vez sea concretado la negociación. (Rodés, 2017)

Por último, el Procesó de Distribución Física forma parte de la exportación, dado que compone todo el proceso operativo de la comercialización de inicio a fin en las actividades integradas al abastecimiento y distribución de la mercancía, siendo el encargado de administrar el manejo durante la entrega del servicio hasta el punto pactado en el contrato.

Para ello, la Teoría de Logística Internacional Competitiva indica que, existen muchas formas organizacionales de poder estructurar un buen proceso de distribución por medio de una red de equipos eficaces y preparación de pedidos según la red que maneje y proponga el personal para la distribución a corta o larga escala. (Soret, 1994).

Por esta razón, García y Pérez (2015) explican que, el Proceso de distribución física consiste en la colaboración de etapas desde el inicio en el que se exporta la mercancía, hasta el final cuando llega a manos del importador, además de crear control, este funciona como criterio principal a medida que se reduce el costo operacional frente al tiempo de distribución, mostrando así ganancias para las empresas.

Este proceso es fundamental al igual que los demás los cuales influyen en la exportación, siendo la distribución física una etapa, la cual funciona por dos aspectos los cuales son:

La logística Interna tiende a ser la acción y proceso enfocado a la planificación y gestión de actividades que conforman el manipuleo de la mercancía durante el proceso de exportación. (Mora, 2016)

La actividad denominada embarque al exterior, se define como la etapa final de la exportación variando según el incoterm, siendo este el mecanismo con posibilidad a regirse a través del factor contrato. (Martínez, 2017)

Considerando lo antes explicado, se ha formulado un problema general para la investigación: ¿Cómo la EMPRESA QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino? Además, se formuló el problema específico uno: ¿Cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.? Así como, el problema específico dos: ¿Cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.? También, el problema específico tres: ¿Cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.? Y el problema específico cuatro: ¿Cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.?

Según los problemas planteados, la investigación tiene como objetivo general: Analizar cómo la EMPRESA QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado Chino, así como también tiene el objetivo específico uno: Determinar cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., el objetivo específico dos: Determinar cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., el objetivo específico tres: Determinar cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., y el objetivo cuatro: Determinar cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.

La investigación es de suma importancia, ya que presenta una justificación práctica, la cual hace referencia a la Justificación Teórica: Siendo la investigación la que se justifica por medio de los resultados obtenidos los cuales permitirán plantear posibles soluciones a los problemas encontrados, en este sentido a continuación, se detalla la justificación práctica referente a la situación específica tratada. Justificación Práctica: Es considerado así, debido a que por medio de esta investigación se obtuvo el análisis y desarrollo del proceso operativo de exportación de mercancías, el cual brindara solución y estrategia a la expectativa del comercio de bienes y servicios, tanto a empresas como mercados grandes o pequeños, siendo en esta ocasión la empresa Qadir Trading S.A.C. la que brinde la información operacional, de tal modo que se pueda dar fe de este proyecto. Relevancia, El presente estudio, destaco el desarrollo del proceso operativo de exportación, dado que en diferentes países la comercialización de medicina natural como mercancía es rentable en los últimos años, teniendo de igual manera la representación positiva que ha creado la empresa Qadir Trading S.A.C. por medio de su desarrollo en la exportación hacia el mercado chino. Contribución, los resultados de esta investigación son relevantes, a razón se da a conocer que, por medio de un buen proceso operativo en la exportación de mercancías, el ámbito comercial y empresarial podrán conocer las actividades que los impulsan al crecimiento económico que tiene el comercializar medicina natural, dado que también brinda un aporte social frente a la población con el fomento a la vida sana, según los beneficios ya analizados. Cabe mencionar que esta duda por este tema da como resultado el incremento del proceso operativo de exportación para la medicina natural al mercado chino.

De acuerdo al resultado de esta evidencia, el proceso operativo de exportación es un mecanismo que propicia y maximiza el incremento de la comercialización de la medicina natural hacia el mercado chino.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo aplicada, la cual busca adaptar el conocimiento en conjunto con la aplicación directa de la sociedad o realidad problemática. A razón, de fundamentar la investigación con argumentos teóricos.

En este sentido, Carrasco (2009) menciona lo siguiente, este tipo de investigación se realiza con el objetivo inmediato de modificar, o producir cambios cualitativos en la estructura social, es decir manipular la realidad social para dar tratamiento metodológico a un determinado sector o hecho, comprendidos dentro de su ámbito real, que constituya un problema permanente.

Asimismo, Rodríguez (2016) indica lo siguiente, el estudio de la investigación aplicada plantea el desarrollo agrupado de la base teórica con la experiencia, definiendo así el problema real establecido por el investigador por medio de respuestas específicas.

El enfoque que sigue la investigación es el cualitativo, se encarga de recolectar los datos y la información establecida mediante el comportamiento, discusión y las respuestas amplias, para luego poder interpretar el significado de acuerdo a la realidad estudiada.

En este sentido, Flick (2015) manifiesta que, la investigación cualitativa se utiliza como una expresión genérica para una serie de enfoques de investigación en las ciencias sociales. Estos enfoques se conocen también como hermenéuticos, reconstructivos o interpretativos. Además, se prefiere a veces el término investigación.

Para ello, Martín, Cano, y Gené (2019) indica lo siguiente, el enfoque cualitativo es el modelo que busca recoger diferentes clases de información por medio de la conducta y los significados interpretativos que la realidad a estudiar muestra, a razón de desarrollar la problemática en la investigación.

El diseño de investigación es de estudio de caso, el cual es considerado como una herramienta o método para el análisis enfocado a un caso específico de la realidad, tomando en cuenta a una persona o un grupo para determinar el estudio.

En este sentido, Verd y Lozares (2016) mencionan lo siguiente, en las ciencias sociales el término estudio de casos es altamente polisémico. Aquí lo entenderemos como aquella estrategia de investigación basada en el estudio en profundidad de un número reducido de instancias o incluso una sola en que el fenómeno objeto de interés está presente.

Es por eso que, Pérez (2016) indica lo siguiente, la investigación tipo estudio de caso consiste en explorar aquella información, el cual desafía y amplía la idea obtenida por realidad y la teoría, generando a su vez una comparativa la cual construye y forma la base del estudio.

En esta investigación se empleó el método de muestreo no probabilístico intencional, el cual consiste como técnica que recolecta mediante un proceso la información aleatoria con el fin de probar la existencia del problema planteado en la realidad.

Por ello, Madrigal (2018) menciona lo siguiente, el muestreo no probabilístico intencional se utiliza para indicar si hay criterios o características en cierta área de la población, a razón de determinar si una investigación necesita de un intenso análisis.

2.2. Escenario de estudio

Para esta investigación el escenario donde se aplicó el estudio se dio en las instalaciones de la empresa Qadir Trading S.A.C., ubicada en lima, con el fin de explicar el ambiente comercial sobre el proceso operativo de la exportación.

Por esa razón, Valbuena (2015) indica lo siguiente, el escenario de estudio es el área determinada y escogida para generar la investigación, la cual se realizará con el acceso a los factores, criterios y características de los recursos disponibles, empleado por el investigador.

2.3. Participantes

Los sujetos que participaran en la investigación, son aquellos que conforman el proceso de la exportación de medicina natural, como el área gerencial, administrativa y operacional de la empresa, ya que se tomara información de las múltiples áreas para ampliar la información a materia de estudio.

Asimismo, Parraguez, Chunga, Flores, y Romero (2017) manifiestan lo siguiente, la categorización del estudio se define como el desarrollo que agrupa en conjuntos la información recolectada a base de criterios teóricos y argumentaciones en la realidad.

Para el desarrollo de la investigación se ha considerado como participantes a:

Entrevistado 1: Gerente General de la Empresa Qadir Trading S.A.C., el cual cuenta con 10 años de experiencia en el rubro de la comercialización de mercancía.

Entrevistado 2: Administrador de la Empresa Qadir Trading S.A.C., licenciado en ingeniería industrial y cuenta con 7 años de experiencia en el rubro administrativo y de comercio.

Entrevistado 3: Supervisor del Área de Comercio de la Empresa Qadir Trading S.A.C., licenciado en negocios internacionales y cuenta con 3 años de experiencia en el rubro logístico aduanero.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para este trabajo de estudio se utilizó la técnica de la entrevista dirigido a trabajadores de la empresa Qadir Trading S.A.C. y expertos sobre la materia, los cuales brindaran información de credibilidad en la búsqueda de resultados.

Por esa razón, Oviedo (2018) refiere que, las entrevistas son instrumentos los cuales tienen la finalidad de recolectar datos de información de manera cualitativa, además esto se realizara dado que la problemática de la investigación no se puede observar o encontrar.

Asimismo, Ibáñez (2015) manifiesta que, el cuestionario es considerado un instrumento de la investigación, el cual se basa en una serie de preguntas, que determinan la obtención de información amplia. Con el fin de cubrir diferentes aspectos del estudio.

Del mismo modo, el Análisis de Registro Documental, consiste en elegir ideas importantes sobre el tema a investigar, dado que el contenido obtenido, tendrá como finalidad proponer nuevos argumentos organizados, como representación del conocimiento recolectado. (Motta, 2018)

De igual manera, la Validación de Instrumento, se define como el aspecto medido por medio de expertos, los cuales brindaran su objetividad mediante la evaluación. (Muñoz, 2015)

2.5. Procedimientos

Para el procedimiento en la presente investigación, se ha recurrido a un trabajo de campo con el fin de estudiar las ideas brindadas por la empresa Qadir Trading S.A.C. en el cual se empleó el uso de la entrevista semi estructurada sobre sus trabajadores, posterior a ello cada entrevista se transcribió de manera digital para poder interpretar cada argumento con el programa atlas ti.

2.6. Métodos de análisis de información

Para la presente investigación se usará un análisis interpretando textos de la entrevista luego de ser transcritas de forma textual para que posteriormente se agrupen en categorías y sub categorías, con el fin de poder interpretar cada texto mediante un análisis el cual se dará producto de la triangulación según la herramienta a utilizar.

Para ello, Ballesteros (2014) menciona que, el ATLAS TI es una herramienta que sirve para la interpretación de textos y a su vez brinda mayor detalle sobre los componentes principales del programa, y luego muestra algunas operaciones que relacionan la documentación, de acuerdo al segmento, codificación y establecimiento de cada elemento relacionado donde se genera el archivo.

2.7. Aspectos éticos

La presentación de datos en el presente documento, son fidedignos, respetando la propiedad intelectual de los autores citados. Se elaboró dicha investigación con honestidad y de modo objetivo, sin intento alguno de plagio o copia.

Con respecto a las entrevistas, estas se han realizado de acuerdo a la voluntad de cada entrevistado los cuales estuvieron dispuestos a contribuir con la investigación, incluso antes se les brindo a detalle la finalidad que tendría la entrevista, el objeto de la presente tesis, es obtener por medio de la investigación el conocimiento.

III. RESULTADOS

Análisis de la entrevista:

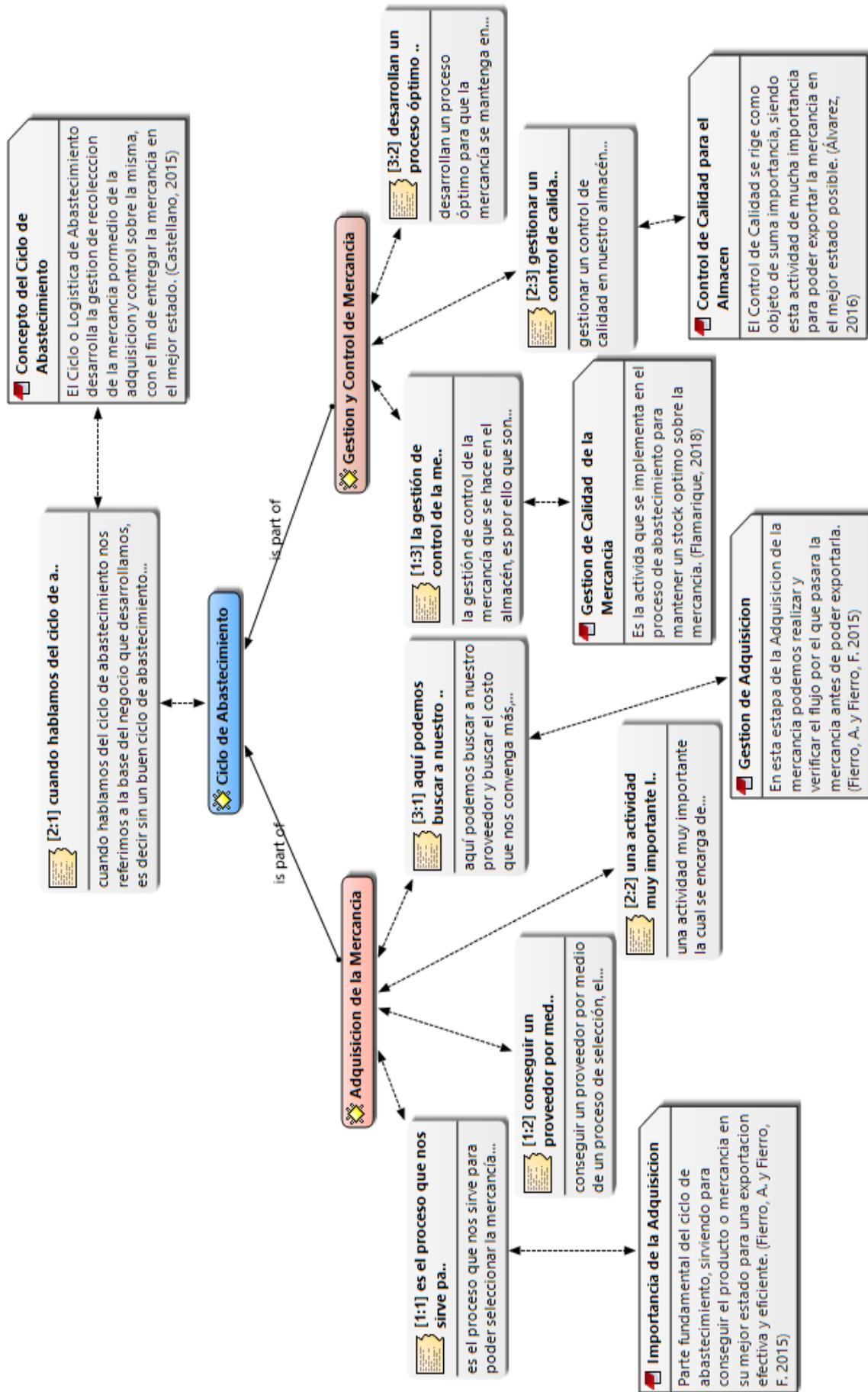
El Objetivo 1 consiste en determinar cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C. es así que, el ciclo de abastecimiento, para nosotros es una herramienta que inicia el proceso operativo de exportación de nuestra mercancía, asimismo esta cuenta con diferentes características las cuales benefician en gran parte a nuestro propósito, dado que esta etapa funciona como base o pilar para poder adquirir y controlar la mercancía, de igual forma esta herramienta se constituye por dos actividades secundarias, las cuales se encargan de fortalecer y resguardar el servicio, es por ello que la actividad principal de esta herramienta se la conoce como adquisición de la mercancía, aquí podemos buscar a nuestro proveedor y buscar el costo que nos convenga más, siendo el criterio de precios el que nos permita adquirir la mercancía en primera línea. (Entrevistado 3). Dicho de otra manera, a esta actividad como un proceso el cual desarrolla la gestión de recolección sobre la mercancía en conjunto de la adquisición y control de la misma, con el propósito de entregar la mercancía en su mejor estado.

En relación a ello, podemos ver a la adquisición de mercancías la cual se encuentra relacionada con esta categoría, en la empresa Qadir cuando hablamos del ciclo de abastecimiento nos referimos a la base del negocio que desarrollamos, es decir sin un buen ciclo de abastecimiento podríamos exportar mercancía en cualquier estado. Sin embargo, más allá de los factores que puedan influir en su desarrollo hacemos lo mejor que podemos para poder contratar a un buen proveedor, del mismo modo nuestro ciclo de abastecimiento y el de muchas empresas comienzan con una actividad muy importante la cual se encarga de conseguir el producto en el mejor estado, es por ello que a esta actividad dentro del ciclo de abastecimiento lo llamamos adquisición de mercancías, siendo esta a su vez nuestra primera sub actividad en el proceso de exportación de la medicina natural. (Entrevistado 2). A su vez, la adquisición de mercancías forma parte del ciclo de abastecimiento como pieza importante, dado que sirve para conseguir la mercancía a un buen costo y en su mejor estado, dando así pie a un proceso efectivo y eficiente a la hora de exportar.

Asimismo, para el ciclo de abastecimiento es muy fundamental el tener un proceso eficiente y eficaz dentro de sus actividades, siendo la gestión y control de calidad el mecanismo que emplea para preservar y dar el valor agregado, es por esa razón que, dentro del Proceso operativo de exportación que la empresa desarrolla, la gestión y el control de la mercancía, la cual es parte del ciclo de abastecimiento es de suma importancia dado que por medio de esta actividad podemos darle la gestión adecuada desde el momento en que la mercancía ingresa a la empresa, hasta que sale de la misma, dentro del mismo tenemos también al control de almacén el cual a la par de sus sub actividades, desarrollan un proceso óptimo para que la mercancía se mantenga en su mejor estado y además no sufra ningún tipo de alteración dentro de la empresa, es por ello que la gestión y control de almacén es la actividad con más importancia, dado que de ahí se depende si la mercancía nos exporta o no. (Entrevistado 3). Es así que, se señala a la gestión y control de calidad como una actividad la cual se implementa en el proceso del ciclo de abastecimiento, siendo su propósito el mantener el stock a buen recaudo para la entrega óptima de la mercancía al usuario final.

No obstante, la adquisición, la gestión y el control de calidad de la mercancía el cual desarrolla la empresa muestra cómo se inicia el proceso operativo para la exportación, siendo como base y principio el que determina dentro de la comercialización de mercancías, viendo así que, dentro el ciclo de abastecimiento que utiliza o desarrolla la empresa Qadir hay muchas actividades, dentro de las cuales se destaca el proceso de adquisición de mercancía y al mismo tiempo tenemos la gestión de control de la mercancía que se hace en el almacén, es por ello que son estas las actividades que brindan el soporte previo al proceso de exportación. Por otro lado, el desarrollo operativo que tiene esta actividad es muy importante, dado que sin esta actividad no habría exportación de la mercancía, ya sea para este o cualquier tipo de negocio el cual su propósito sea comercializar un producto o servicio. (Entrevistado 1).

Esto deduce, que al contar con actividades como la adquisición de la mercancía y gestión y control de calidad de la misma, se puede lograr estructurar un buen ciclo de abastecimiento, dado que este es el principio fundamental para poder exportar la mercancía por medio de un proceso operativo óptimo.



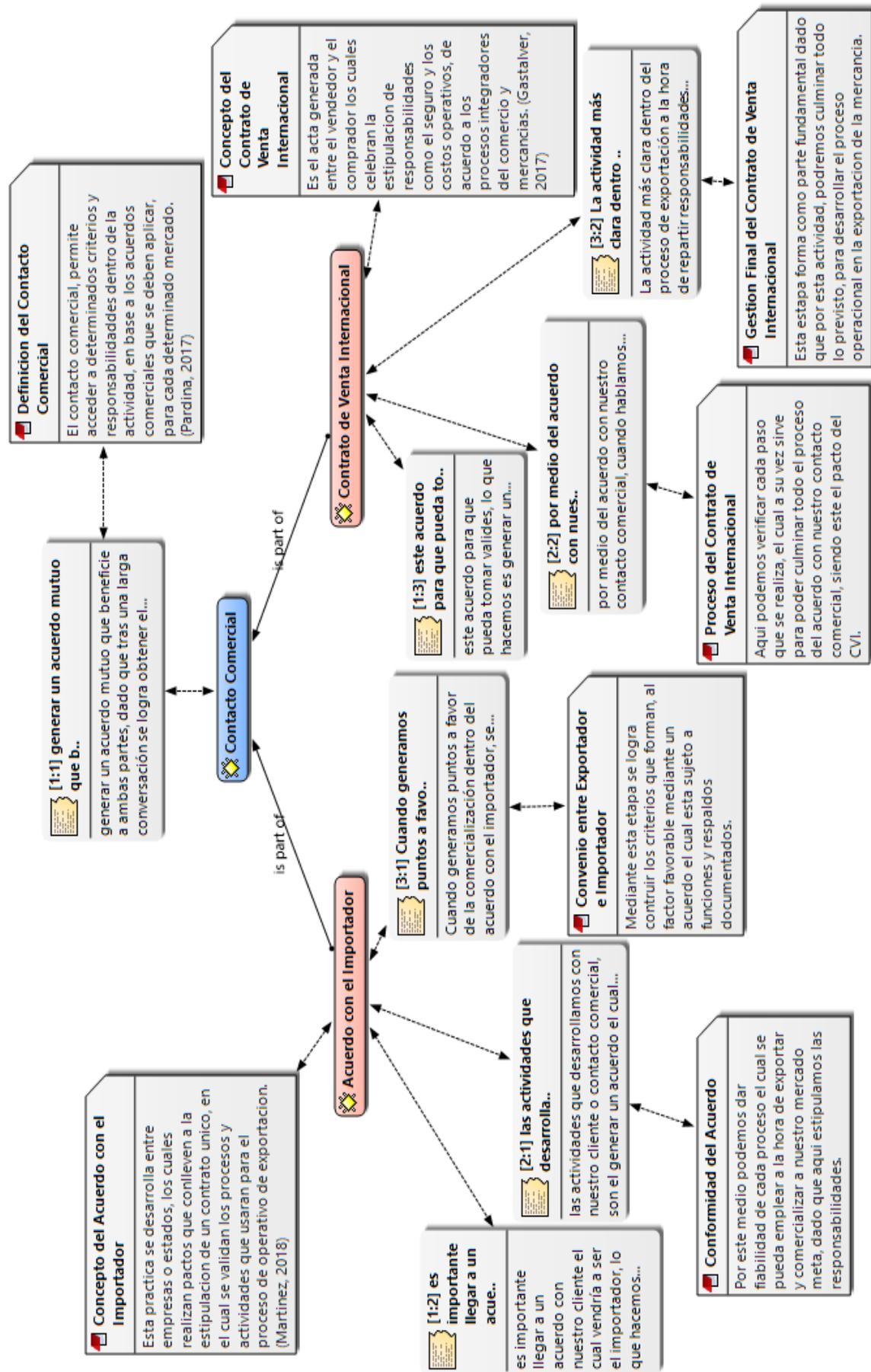
El objetivo 2 se basa en determinar cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., es por esa razón que, las actividades que desarrollamos como empresa son coloquiales, cada tres meses nos reunimos con nuestro cliente, luego cada mes realizamos video conferencia, asimismo día a día utilizamos aplicativos los cuales nos permiten comunicarnos y desarrollar cada paso de la exportación. No obstante, las actividades que desarrollamos con nuestro cliente o contacto comercial, son el generar un acuerdo el cual disponga tanto de responsabilidades como obligaciones a la hora de iniciar y culminar el proceso de exportación. Asimismo, al poder llegar a un acuerdo por ambas partes, siendo la culminación del contrato, la firma por ambas partes en el contrato de venta internacional que se realiza previa discusión y análisis. (Entrevistado 2). De la misma manera, el contacto comercial permite acceder a diferentes puntos vitales los cuales determinan las responsabilidades, en base a los acuerdo dentro del desarrollo de las actividades aplicables al comercio de mercancías.

Viendo así, por medio del entrevistado que se es necesario contemplar el acuerdo con el importador tanto en un previo análisis durante y después, de establecer detalles y responsabilidades con el contacto comercial, siendo este punto vital al igual que otras actividades dentro del proceso operativo para la exportación de mercancía, a razón de lo que hacemos para poder concretar responsabilidades con nuestro contacto comercial, es generar un acuerdo mutuo que beneficie a ambas partes, dado que tras una larga conversación se logra obtener el máximo desempeño para comenzar las actividades rumbo a la exportación, ahora si bien es cierto este acuerdo para que pueda tomar valides, lo que hacemos es generar un contrato que estipule las responsabilidades y deberes sobre la venta internacional que se hará con la medicina natural la cual es la mercancía a exportar. (Entrevistado 1). Siendo a su vez, esta actividad como una práctica la cual se desarrolla entre personas, empresas y demás, con el fin de realizar pactos comerciales, que conlleven a la validez del uso y desarrollo de procesos que radiquen en la exportación de bienes y servicio.

Al mismo tiempo, diferentes etapas fundamentan a la actividad como pieza en la cual prevé de cada proceso en un sistema y documento, según el desarrollo operacional el cual conlleve a la exportación de mercancías por medio de un contrato de venta

internacional, es por ello que, la actividad más clara dentro del proceso de exportación a la hora de repartir responsabilidades tanto para el exportador como el importador viene hacer el contrato de venta internacional que se formula a la vez de concretar el acuerdo con nuestro cliente, en este caso el importador, siendo ambas actividades dentro del proceso operacional que utiliza la empresa para poder determinar costos y presupuestos, dado que es ahí donde podemos adquirir ventaja sobre los puntos críticos en medio de la exportación de nuestra mercancía. (Entrevistado 3). En efecto, el contrato de venta internacional es el documento que consolida el pacto entre el vendedor y el comprador, dado que por medio de ello se celebra las responsabilidades de cada parte según el seguro y los costos operativos, de acuerdo a los procesos integradores sobre el comercio de la mercancía.

El contar con esta actividad, nos prevé de poder garantizar un buen proceso operativo de exportación dentro de un acuerdo, el cual sea fiable por medio de un contrato a razón de interpretar lo normado tanto en el ámbito nacional como internacional para la comercialización de la medicina natural.



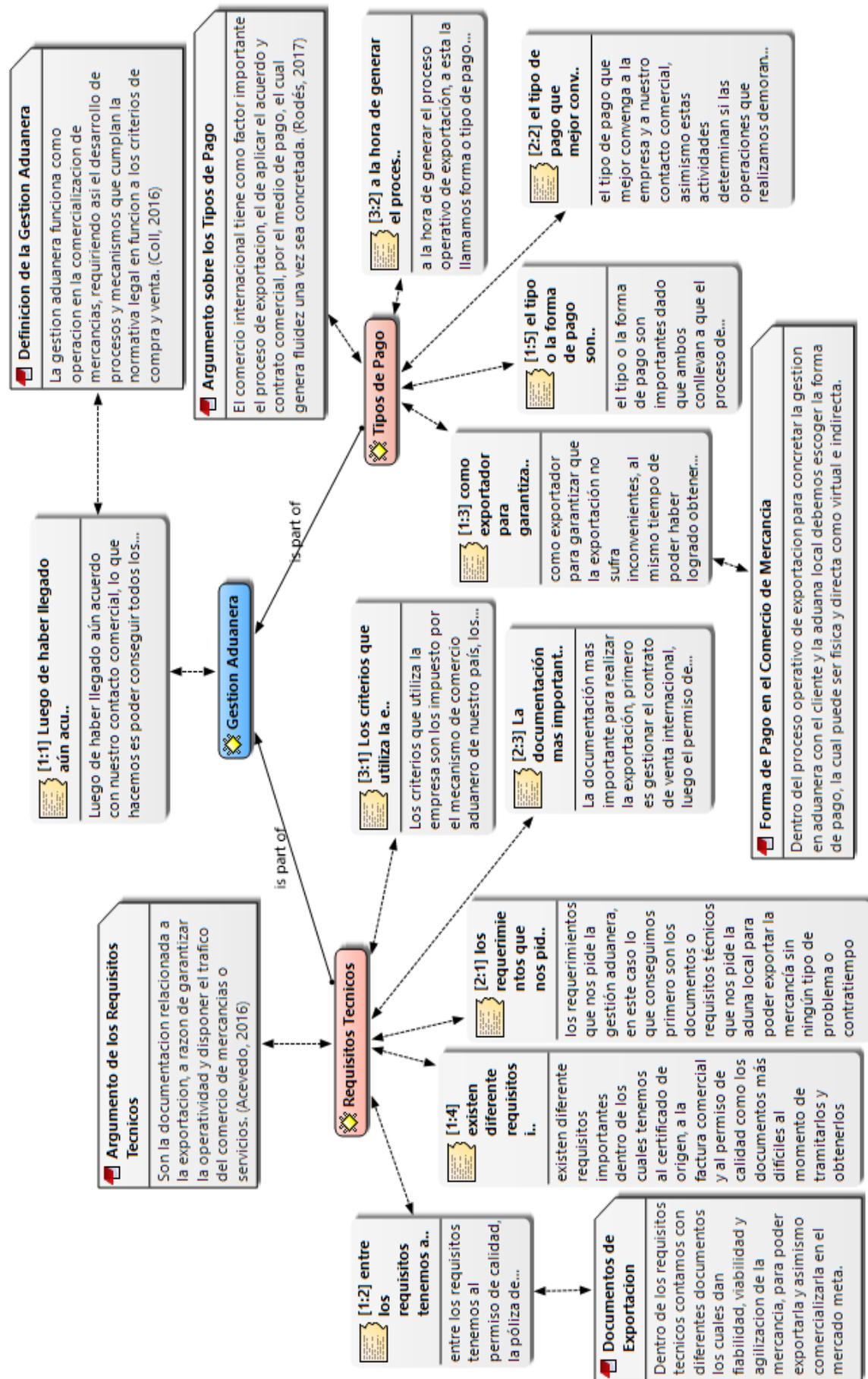
El objetivo 3 consiste en determinar cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., considerando que, los pasos que aplicamos para poder exportar son según los requerimientos que nos pide la gestión aduanera, en este caso lo que conseguimos primero son los documentos o requisitos técnicos que nos pide la aduna local para poder exportar la mercancía sin ningún tipo de problema o contratiempo, para luego gestionar el tipo de pago que mejor convenga a la empresa y a nuestro contacto comercial, asimismo estas actividades determinan si las operaciones que realizamos demoran o se realizan de manera inmediata. (Entrevistado 2). A razón que, la gestión aduanera se desarrolla como una función la cual opera en la comercialización de mercancías, dado que se guía de los requerimientos, procesos y mecanismos empleados según la normativa legal en función a los criterios de compra y venta.

Además los entrevistados, menciona que esta actividad se encuentra dividida en determinantes puntos a desarrollar dentro del proceso operativo para la exportación, la cual logra que lleve un mejor flujo con los tiempos, según los requisitos técnicos y tipos de pago a lograr para un mejor comercio de mercancías, siendo así, luego de haber llegado aún acuerdo con nuestro contacto comercial, lo que hacemos es poder conseguir todos los permisos o requisitos técnicos los cuales nos servirán para que la mercancía o producto salga sin ningún tipo de inconveniente de nuestro territorio hacia el exterior, entre los requisitos tenemos al permiso de calidad, la póliza de seguro, el certificado de origen, la DAM, la orden de compra internacional, la factura comercial, el paking list y el conocimiento de embarque, todas estas son nuestra prioridad como exportador para garantizar que la exportación no sufra inconvenientes, al mismo tiempo de poder haber logrado obtener toda la documentación, analizamos que tipo forma de pago nos conviene más a la hora de realizar las cotizaciones, dado que con esta medida podemos reducir costos y maximizar nuestras ganancias. (Entrevistado 1). Asimismo, los requisitos técnicos son la implementación de documentos los cuales se relacionan al curso de la exportación, a razón de garantizar la efectividad en la operatividad sobre el comercio de mercancías.

Del mismo modo, los criterios que utiliza la empresa son los impuestos por el mecanismo de comercio aduanero de nuestro país, los cuales se conocen como requisitos técnicos de aduana, estos son de suma importancia para poder empezar y concretar el

proceso operativo de exportación, asimismo dentro de estos requerimientos tenemos a muchos documentos, constancias y certificados que la misma aduana local nos pide para que nuestra mercancía salga de territorio nacional al extranjero. (Entrevistado 3). Es por ello que, el comercio internacional existe un factor el cual determina los costos a emplear de acuerdo al proceso de exportación, aplicable según el contrato comercial, siendo este el que genere fluidez al acuerdo una vez sea concretado.

La gestión aduanera es fundamental dentro del proceso operativo de exportación, dado que por medio de esta actividad podremos agilizar y afianzar cada punto importante la hora de comercializar nuestra mercancía al mercado meta con un valor agregado.

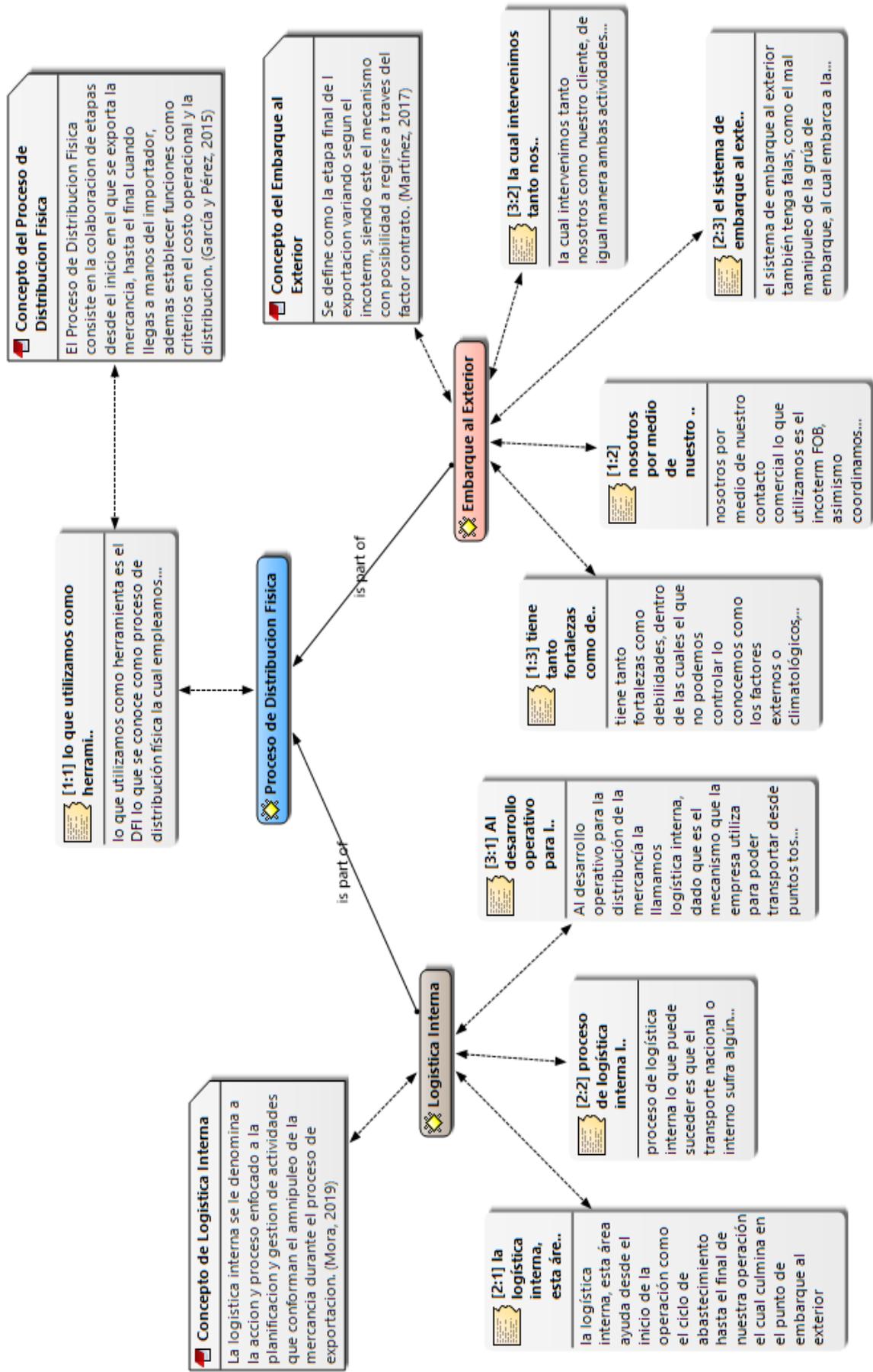


El objetivo 4 se basa en determinar cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C., viendo así que, al desarrollo operativo para la distribución de la mercancía la llamamos logística interna, dado que es el mecanismo que la empresa utiliza para poder transportar desde puntos estratégicos de la empresa hacia el puerto de embarque el cual sería nuestra segunda actividad final en la cual intervenimos tanto nosotros como nuestro cliente, de igual manera ambas actividades de determinan de acuerdo al tiempo en el cual disponemos para entregar la mercancía, en este caso por nuestra parte podemos acelerar la logística interna, por otra parte cuando nos encontramos en el punto de embarque al exterior esta actividad se maneja de acuerdo a los factores externos los cuales puedan influir y de esa manera estimamos el tiempo de entrega de la mercancía. (Entrevistado 3). De modo idéntico, el proceso de distribución física trata de colaborar de manera operacional con motivo de desarrollar etapas, las cuales se determinan desde el inicio en el que se exporta la mercancía, hasta el final en el que el cliente o importador tiene la mercancía a su poder, siguiendo a su vez criterios y funciones para las distribuciones operativas.

Al mismo tiempo, el proceso de distribución física siendo la actividad final la cual se determina por medio de sub actividades la culminación de todo el proceso que tuvo el mecanismo utilizado y empleado por la empresa, según el desarrollo en la logística interna para la entrega en el embarque al exterior, para que la empresa Qadir pueda empezar el proceso de comercialización, lo que utilizamos como herramienta es el DFI lo que se conoce como proceso de distribución física, la cual empleamos por medio de la logística interna en primera instancia, dado que trasladamos la mercancía en diferentes puntos dentro del territorio nacional hasta llegar al punto de embarque, ya que nosotros por medio de nuestro contacto comercial lo que utilizamos es el incoterm FOB, asimismo coordinamos con el importador en este caso nuestro cliente para poderlo ayudar al momento de que el embarque llegue al exterior, es por ello que esta actividad es fundamental debido a que culmina nuestro trabajo como exportador. (Entrevistado 1). Por ese motivo, se le denomina a la logística interna al desarrollo del proceso enfocado a la acción según la planificación que conforma la gestión sobre el manipuleo de la mercancía durante el proceso de exportación.

Sin embargo, el proceso de distribución física cuenta a la vez con la peculiaridad que de acuerdo a lo pactado con el contacto comercial nuestra obligación esta en disponer de la mercancía hasta el embarque al exterior, viendo así, para poder generar el proceso de distribución física de nuestro producto tenemos un área especial la cual se encarga de hacer la logística interna, esta área ayuda desde el inicio de la operación como el ciclo de abastecimiento hasta el final de nuestra operación el cual culmina en el punto de embarque al exterior, es así que ambos criterios son muy importantes para el desarrollo operativo que realizamos día a día para exportar este producto. (Entrevistado 2). Siendo así la idea central, el embarque al exterior se contextualiza como una etapa crucial y a la vez final en el proceso de exportación, según el incoterm y de acuerdo al mecanismo utilizado para tener la posibilidad de regirse a través del factor documental del contrato firmado.

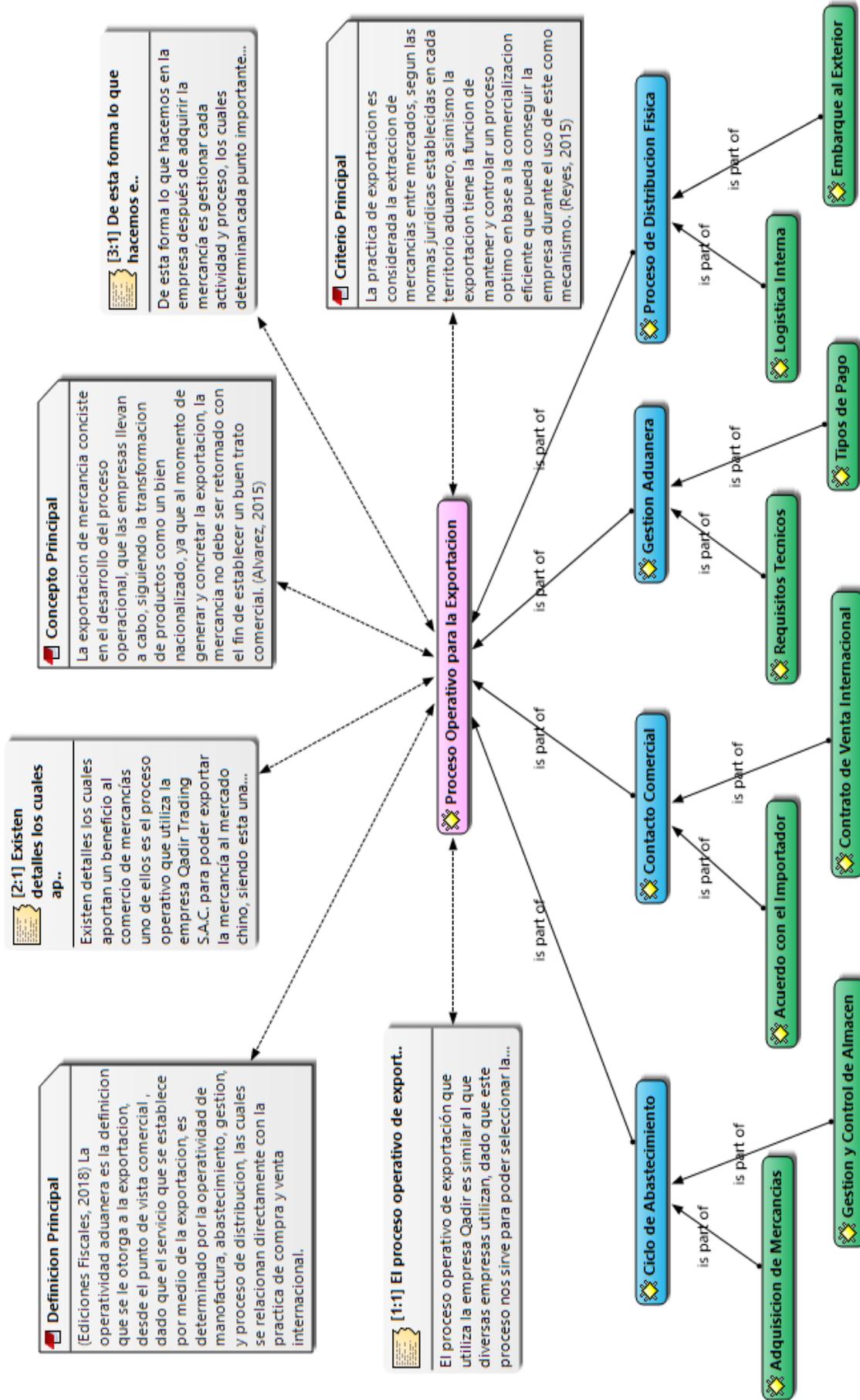
Es así que, el proceso de distribución física juega un papel importante dentro del mecanismo empleado para la exportación de la mercancía, dado que es esta la etapa la cual garantice que el producto será entregado al cliente en su mejor estado para la comercialización de la misma en el mercado chino.



El objetivo general consiste en analizar cómo la empresa Qadir Trading S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, es así que la entrevista indica que el proceso operativo de exportación que utiliza la empresa Qadir es similar al que diversas empresas utilizan, dado que este proceso nos sirve para poder seleccionar la mercancía en su mejor estado y al mismo tiempo nos permite gestionar tanto la tramitación con nuestro cliente como con la aduana local, hasta la distribución y la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, siendo a su vez un proceso dependiente del tiempo sobre el desarrollo de la actividad. (Entrevistado 1). A su vez, la operatividad aduanera en el proceso operativo para la exportación brinda desde un punto de vista comercial, que esta herramienta se establece y determina por el abastecimiento, gestión y distribución como proceso directamente relacionado a la práctica de compra y venta internacional.

Asimismo, otro entrevistado dice que de esta forma lo que hacemos en la empresa después de adquirir la mercancía es gestionar cada actividad y proceso, los cuales determinan cada punto importante dentro del proceso operativo en la exportación de mercancía como la medicina natural el cual es el producto que exportamos para la comercialización en el mercado chino. (Entrevistado 3). Viendo así que, el proceso operativo de exportación consiste en el desarrollo pleno del mecanismo operacional dándole seguimiento al camino que sigue la mercancía desde el inicio hasta el final del proceso con el fin en que la mercancía no retorne a nuestro mercado.

Sin embargo, según el entrevistado dice que existen detalles los cuales aportan un beneficio al comercio de mercancías uno de ellos es el proceso operativo que utiliza la empresa Qadir Trading S.A.C. para poder exportar la mercancía al mercado chino, siendo esta una herramienta comercial para el uso y desarrollo apropiado el cual puede emplear tanto el importador como el exportador, no obstante todo proceso también cuenta con limitaciones a razón de poner una cierta cantidad de mejora dentro de su evolución misma como aporte al comercio internacional. (Entrevistado 2). Confirmando a su vez que, el proceso operativo de exportación es considerado una actividad práctica y al mismo tiempo como un mecanismo el cual cuenta con beneficios y peligros a la hora de mantener y controlar un proceso óptimo de comercialización, según las normas jurídicas establecidas.



IV. DISCUSIÓN

El proceso operativo para la exportación se ha desarrollado como un mecanismo importante durante los últimos años tanto a nivel nacional como internacional, siendo las actividades las que operan dentro del mismo a destacar su función, dado que brinda ventajas operativas y competitivas a la hora de comercializar, a razón que la empresa Qadir Trading S.A.C. ha experimentado con este mecanismo, obteniendo a su vez resultados los cuales han generado el incremento en sus exportaciones sobre productos en base a medicina natural.

En relación al objetivo planteado en esta investigación, referente al ciclo de abastecimiento es determinar cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C. del cual se encontraron de acuerdo a las entrevistas realizadas que, por medio de aportes se puede determinar y plantear actividades tales como la adquisición, gestión y control de la mercancía dentro del ciclo de abastecimiento, dado que complementan las competencias, a razón de enriquecer de manera eficiente y eficaz dicho mecanismo, las cuales se encargan de dar base al proceso operativo para la exportación al mercado Chino. Concordando así con, Silva (2016) en su tesis para adquirir el título de ingeniero industrial, con la investigación titulada Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara, brinda como resultado que por medio del uso de actividades en base a criterios determinados como la adquisición, gestión y control de la mercancía, se puede implementar procesos para la producción, distribución y exportación para la comercialización de productos de medicina natural y derivados.

Dicho de otra manera, Castellano (2015) menciona que la logística o ciclo de abastecimiento consiste en pasar un proceso de recolección, control y distribución de la mercancía, con el fin de desarrollar el objetivo que plantea la empresa para cumplir la necesidad del cliente. Es por ello que, por medio de este aporte se puede determinar que las actividades tales como la adquisición, gestión y control de la mercancía, complementan y forman como una actividad al ciclo de abastecimiento.

En relación al objetivo planteado en esta investigación, referente al contacto comercial es determinar cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C. siendo el resultado obtenido de acuerdo a las entrevistas realizadas que, se logra resaltar como, para poder desarrollar un buen proceso operativo para la exportación, esta debe estar sujeta a una serie de criterios y actividades importantes en las cuales destaquen el acuerdo con el importador y la estructura del contrato de venta internacional, a razón de poder disponer las responsabilidades a ejecutar para el comercio de medicina natural en el mercado chino. Reforzando el resultado obtenido, Aliaga, E y Acevedo, J (2017) en su investigación para optar el título de ingeniero industrial, titulado como estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de producción de bolsas filtrantes de manzanilla común chamomilla recutita Rauschert, da como resultado que existen diversas actividades las cuales sirven para plantear el manejo operativo en la exportación de medicina natural, siendo el desarrollo de las capacidades comerciales las que puedan resolver los temas apegados a las responsabilidades que puedan tener tanto el importador y el exportador.

Al mismo tiempo, Pardina (2017) indica que con el buen desarrollo de responsabilidades las cuales se pueden discutir con nuestro contacto comercial, se podrán acceder a los criterios como el acuerdo con el importador y el contrato de venta internacional, a razón de aplicar una buena gestión asistida por medio de estudios frente a diferentes oportunidades de negocios. Es por eso que, a razón de permitir desarrollar una serie de actividades las cuales complementen un cierre de responsabilidades con el contacto comercial, se determina que los criterios como el acuerdo con importador y el contrato de venta internacional son importantes, dado que en esta etapa se plantea una serie de cargos y obligaciones que deben ser seguidos al pie de la letra para poder desarrollar un buen proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, viendo así como se puede emplear por ambas partes el seguimiento de un contrato único y por el otro el complementar lo pactado para el desarrollo de funciones integradoras de comercio a diferentes mercados.

En relación al objetivo planteado en esta investigación, referente a la gestión aduanera es determinar cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera

en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C. del cual se encontraron de acuerdo a las entrevistas realizadas que, se logran establecer requisitos indispensables de acuerdo a los criterios que sirven y dan viabilidad al proceso operativo para la exportación, siendo necesario el uso de documentos que se respalden por medio de requisitos técnicos la cual solicita la aduana local como la extranjera y al mismo tiempo elegir a forma de pago que concrete el desarrollo de la gestión para poder exportar la medicina natural. Concordando a la vez con, Guamán (2015) en su tesis para optar el título de ingeniero en administración de empresas, titulado como plan de Marketing para posicionar en el mercado de remedios naturales a la empresa PLANDIMED en el centro de Quito, provincia de Pichincha, da como resultado que el desarrollo progresivo de competencias complementan a los métodos informativos de acuerdo a cada actividad dando importancia a diferentes características de la gestión aduanera dentro del ámbito nacional, siendo la planificación de los requerimientos establecidos para poder exportar la mercancía al mercado extranjero.

Dicho del mismo modo, Coll (2016) refiere que la gestión aduanera funciona como actividad dentro de la comercialización de mercancías, como proceso oficial el cual se desarrolla por medio de funciones y criterios para la compra y venta de mercancías al exterior, siendo a su vez la planificación de estrategias parte de la práctica, a razón de crear productividad para la comercialización a nuevos mercados. Viendo así como estos requerimientos fortalecen el proceso desde el inicio en la gestión hasta culminar el proceso en manos del cliente o importador.

En relación al objetivo planteado en esta investigación referente al proceso de distribución física es determinar cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C. siendo el resultado obtenido de acuerdo a las entrevistas realizadas, se enfatiza que el proceso de distribución física se compone y se desarrolla de ciertas actividades fundamentales las cuales complementan al proceso operativo para la exportación de medicina natural, desde el inicio hasta el final utilizando tanto la logística interna dentro y fuera de la empresa para así poder movilizar la mercancía durante su ruta, hasta llegar al punto de embarque al exterior en el cual de acuerdo a las limitaciones se puede lograr concretar la salida de la mercancía hasta el mercado chino. Reforzando el resultado obtenido, Martínez (2015) en su tesis para obtener el grado de

magister en administración de negocios, titulado como *exploratory study on import promotion services and how those services could benefit Puerto Rico's importers*, da como resultado que para lograr una buena gestión de distribución esta debe regir netamente al exportador de acuerdo al tipo de contrato el cual se estableció con el contacto comercial a la hora de fijar responsabilidades, es así que el importador tiene más beneficios según los lineamientos propuestos de acuerdo a cada atributo y beneficio el cual se plantea para establecer una logística interna que guie hasta el puerto de embarque, siendo estas las actividades utilizadas para la distribución en el proceso operativo de exportación de mercancía.

Sin embargo, García y Pérez (2015) indican que el proceso de distribución física consiste en el desarrollo en conjunto de etapas desde el inicio de la exportación de la mercancía, hasta culminar el proceso operativo, además de plantear un buen control, frente al tiempo de distribución, siendo la reducción de costos el resultado de este proceso. Viendo así como, el proceso de distribución física al ser la etapa final del proceso operativo de la exportación es la que más responsabilidad tiene al igual que el ciclo de abastecimiento, siendo la logística interna la que se desenvuelve dentro del país y por otro lado el embarque al exterior el cual como exportadores sufrimos algunas limitaciones dado que tenemos que esperar a que la mercancía llegue a manos de nuestro contacto comercial en el mercado chino para poder concretar y culminar nuestro proceso operativo de exportación de medicina natural.

Por ello, el objetivo general en este sentido fue Analizar Cómo la empresa QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado Chino, a través de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo se pudo obtener como resultado que la empresa por medio de un proceso óptimo conformado de actividades eficientes puede lograr exportar la mercancía, en este caso la medicina natural como producto, siendo sus objetivos y criterios los que se enfocan en la comercialización al mercado Chino. Coincidiendo con, Fierro (2017) en su tesis para obtener el grado de magister en dirección y gestión de empresas, titulado como *Plan de Negocios para una red de centros de bienestar y calidad de vida a través de Medicina Complementaria*, dando como resultado en que la conformación de criterios y actividades dentro y fuera del proceso operativo para la exportación aportan de manera técnica durante todo el desarrollo que se emplea para las gestiones en abastecimiento, comunicación, documentación y

distribución, viendo así como este proceso responde a los incrementos de nivel según el rendimiento a exportar por cada empresa o mercado.

De modo similar, Alvarez (2015) menciona como el proceso operativo para la exportación de mercancías consiste en el desarrollo práctico operacional que toda empresa dirigida al rubro de comercio sigue, según las normas jurídicas establecidas para la compra y venta internacional con el fin de concretar un buen trato comercial, siendo la conversación, el abastecimiento y la distribución actividades claves para mantener y conseguir un óptimo proceso de comercialización eficiente. Viendo así como cada empresa o mercado genera por medio del proceso operativo para la exportación de mercancía el fundamento que alcance los criterios y actividades para obtener una ventaja sobre la práctica a comercializar la medicina natural.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que, el ciclo de abastecimiento que se emplea está conformado por la adquisición, gestión y control de almacén de la mercancía, dado que son el principio y pilar fundamental en el desarrollo del proceso operativo para la exportación de mercancías al mercado chino, como mecanismo que genera el valor agregado a la hora de iniciar este proceso.
2. Se concluye que, el contacto comercial utiliza los criterios tales como el acuerdo con el importador y el contrato de venta internacional, dado que ambos son de suma importancia dado que por un lado generamos y determinamos responsabilidades y por el otro concretamos dichas responsabilidades por medio de un documento único el cual actúa como respaldo durante el desarrollo del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
3. Se concluye que, la gestión aduanera utiliza requerimientos como los requisitos técnicos y los tipos de pago, siendo el permiso de calidad, la póliza de seguro, el certificado de origen, la DAM, la orden de compra internacional, la factura comercial, el paking list y el conocimiento de embarque, los documentos más importantes, además de emplear el método de pago online, para poder desarrollar el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
4. Se concluye que, el proceso de distribución física utilizado dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, es el desarrollo e implementación de la logística interna empleada de inicio a fin, además de concluir con el proceso de embarque al exterior el cual determina el éxito del proceso con su eficiente culminación frente a nuestro cliente.
5. Finalmente se concluye que, el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino se encuentra conformado por actividades como el ciclo de abastecimiento, el contacto comercial, la gestión aduanera y el proceso de distribución física, los cuales funcionan y cooperan a la vez para poder generar de manera eficaz y eficiente el incremento de las exportaciones de acuerdo al uso de este mecanismo.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda, emplear un desarrollo puntual como el flujo de mercancías, además de utilizar los lineamientos de calidad de acuerdo a los estándares previstos dentro del ciclo de abastecimiento, para así mejorar la adquisición, gestión y control de almacén en el cual la mercancía podrá obtener un mejor valor agregado dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
2. Se recomienda, a la empresa Qadir Trading S.A.C. que para poder obtener mayor respaldo con el contacto comercial se debe mejorar el uso de criterios tales como el acuerdo con el importador y el contrato de venta internacional, siendo el uso de pactos comerciales empleados en nuestro mercado hacia el extranjero como las leyes aduaneras para el comercio al exterior las utilizadas para mejorar nuestro proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
3. Se recomienda, aplicar la obtención de requisitos técnicos por medio de un control de tiempo en el cual podremos desarrollar y sincronizar de manera eficaz la operatividad en la gestión aduanera, a la vez de perfeccionar el método de pago a manera que podamos realizar el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
4. Se recomienda que, para poder realizar un proceso de distribución física se tiene que desarrollar en tiempo real la logística interna para poder distribuir la mercancía dentro y fuera de la empresa a razón de dejar la mercancía en buen estado hasta el embarque al exterior con la finalidad de movilizar la medicina natural por medio del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.
5. Se recomienda, a la empresa Qadir Trading S.A.C. que para poder generar el proceso operativo para la exportación de medicina natural, tiene que emplear la funcionabilidad y cooperación de manera eficaz y eficiente según la estructura, los lineamientos, estándares y aplicación de las actividades en conjunto para maximizar el nivel de exportación de la mercancía.

REFERENCIAS

- Acevedo, L. (2016). *El procedimiento administrativo aduanero de la importación ordinaria: Una herramienta del intervencionismo del Estado en las operaciones de comercio exterior*. Colombia: Editorial Leonardo Acevedo Valencia.
- Aliaga, E. y Acevedo, J. (2017). *Estudio de Pre-Factibilidad para la instalación de una planta de producción de bolsas filtrantes de manzanilla común (chamomilla recutita (L.) Rauschert)*. (Tesis para optar el título de ingeniero industrial). Recuperado de https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/5832/Alia_ga_Paredes_Elio_Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Álvarez, J. (2016). *Transporte internacional de mercancías*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Álvarez, J. (2016). *Transporte internacional de mercancías*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Ballesteros, B. (2014). *TALLER DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA*. Madrid: Editorial UNED.
- Carrasco, S. (2009) *Metodología de la investigación científica*. Perú: Editorial San Marcos.
- Castellano, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Colombia: Editorial Universidad del Norte.
- Coll, P. (2016). *Manual de gestión aduanera: Normativas del comercio internacional y modelos de integración económica*. (3.a ed.). Barcelona: Marge Books.
- Del Carpio, J. y Del Carpio, P. (2016). *Estudio de Pre Factibilidad para la instalación de una planta de fabricación de capsulas naturales de mashua en la ciudad de puno, Arequipa. 2015*. (Tesis para obtener el grado de licenciado en administración de negocios). Recuperado de http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/14873/1/CARPIO_PACH_ECO_JES_EST.pdf

- Devoto, E. (2016). Apuntes para la elaboración de una historia de la medicina tradicional andina. *Universidad de Lima*, 1(2), 79-116. <https://doi.org/10.18800/revistaira.201602.003>
- Ediciones Fiscales ISEF. (2018). *COMPENDIO DE COMERCIO EXTERIOR ECONÓMICO EPUB 2018*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=RtBMDwAAQBAJ&dq=proceso+de+exportaci%C3%B3n+de+la+mercancia&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Fierro, A. y Fierro, F. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. (3.a ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fierro, I. (2017). *Plan de Negocios para una red de centros de bienestar y calidad de vida a través de Medicina Complementaria*. (Tesis para obtener el grado de magister en dirección y gestión de empresas). Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145308/Plan-de-negocios-para-una-red-de-centros-de-bienestar-y-calidad-de-vida-a-trav%C3%A9s-de-medicina-complementaria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=CDd8DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Flick, U. (2015). *El diseño de investigación cualitativa*. España: Ediciones Morata, S.L.
- García, C. y Pérez, J. (2015). *Influencia de la distribución europea en la gestión logística del exportador*. Almería: Editorial Universidad de Almería y Cátedra de Logística de Andalucía.
- Gastalver, C. (2017). *UF1757 - Información y gestión operativa de la compraventa internacional*. España: Editorial Elearning, S.L.
- Guamán, W. (2015). *Plan de Marketing para posicionar en el mercado de remedios naturales a la empresa PLANDIMED en el centro de Quito, provincia de Pichincha*. (Tesis para optar el grado de ingeniero en administración de empresas). Recuperado

de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10838/1/T-UCE-0003-AE050-2015.pdf>

- Guerra, A. (1991). *La integración de América Latina y el Caribe: la práctica de la teoría*. México: UNAM-Instituto de Inversiones Económicas.
- Gutiérrez, G., Méndez, L., Marbán, M. y Aviña, G. (2018). La medicina tradicional como impulsora del turismo de salud. *PODIUM Sport, Leisure And Tourism Review*, 7(3), 402-414. <https://doi.org/10.5585/podium.v7i3.242>
- Ibáñez, J. (2015). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica*. Madrid: Editorial Dikynson.
- Jiménez, F. y Lahura, E. (1998). *La nueva teoría del comercio internacional*. Perú: Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jiménez, F. y Lahura, E. (1998). *La nueva teoría del comercio internacional*. Perú: Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Madrigal, R. (2018). *Control Estadístico de la Calidad*. México: Grupo Editorial Patria.
- Martin, A. Cano, J. y Gené, J. (2019). *Atención Primaria. Principios, Organización Y Métodos En Medicina de Familia*. (8.a ed.). España: Elsevier Health Sciences.
- Martin, M. (2008). *Descubre al comercial que llevas dentro*. España: FC Ediciones.
- Martínez, J. (2017). *Marketing internacional*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Martínez, J. (2018). *Negociación internacional*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Martínez, S. (2015). *Estudio exploratorio sobre servicios de promoción de importaciones y cómo esos servicios podrían beneficiar a los importadores de Puerto Rico*. Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico, Mayagüez.
- Mora, L. (2016). *GESTION LOGISTICA INTEGRAL: las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. (2.a ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

- Motta, M. (2018). *Política de competencia: Teoría y práctica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Muños, J. (2017). *Alternate title: Capacity Constraints, Exports and R&D: An Empirical Analysis with Data of Spanish Manufacturing Firms*. Universidad Europea de Madrid y GRIPICO, 35(1), 133-152. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1961798514?accountid=37408>
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. México, D.F.: Oxford University Press.
- Oviedo, A. (2018). *Curso Analisis e Investigación de Incidentes ACR: Seguridad Industrial*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=6sBTDwAAQBAJ&pg=PT64&dq=tecnica+de+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjYoJHk7IbjAhXDLc0KHTWtCiMQ6AEIKDAA#v=onepage&q=tecnica%20de%20investigacion&f=false>
- Pardina, M. (2017). *Internacionalización de pymes*. España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- Parraguez, S. Chunga, G. Flores, M. y Romero, R. (2017). *El estudio y la investigación documental: Estrategias metodológicas y herramientas TIC*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=v35KDwAAQBAJ&pg=PA3&dq=investigacion+del+estudio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwid3LCI44bjAhVaVc0KHbWBCiUQ6AEIKDAA#v=onepage&q=investigacion%20del%20estudio&f=false>
- Pérez, O. (2016). *Metodología para la elaboración de estudios de caso en responsabilidad social*. Colombia: U. Externado de Colombia.
- Reyes, O. (2015). *Manual de derecho aduanero*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Rodés, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Rodríguez, J. (2016). *Huelva en la investigación: lección inaugural 1998/1999*. España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva.

- Silva, L. (2016). *Estudio de Pre Factibilidad para una Empresa dedicada a la exportación de polvo de Tara, goma de Tara y la producción de una gama de productos Naturales Medicinales derivados de la Tara*. (Tesis para optar el título de ingeniero industrial). Recuperada de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/6656/SILVA_LUIS_PREFACTIBILIDAD_EMPRESA_EXPORTACION_TARA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Smith, A. (1974). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Londres: Universidad de Glasgow.
- Soret, I. (1994). *Logística Comercial y Empresarial*. (4.a ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Vaca, M. (2016). *El proceso de incorporación de la medicina tradicional y alternativa y complementaria en las políticas oficiales de salud*. (Tesis para optar el grado de ingeniera en marketing). Recuperado de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/5005/1/UDLA-EC-TIM-2016-10.pdf>
- Valbuena, R. (2015). *La investigación científica avanzada: con introducción a los programas de investigación científica, la investigación internivel y el razonamiento artificial*. Venezuela: Editorial Roiman Valbuena.
- Vásquez, S. (2016). *Evaluación del uso e impacto de especies de flora utilizadas en medicina tradicional en la ciudad de Tamshiyacu, Loreto, Perú. 2014*. (Tesis para optar el grado de bachiller en ciencias agronómicas). Recuperado de http://repositorio.unapikitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3242/Severiano_Tesis_Titulo_2016.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Verd, M. y Lozares, C. (2016). *Introducción a la investigación cualitativa. Fases, Métodos y Técnicas*. España: Ediciones Síntesis.

ANEXOS

**ANEXO 1. Matriz de Categorización apriorística: PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL
AL MERCADO CHINO: CASO EMPRESA QADIR TRADING S.A.C., 2019.**

OBJETO DE ESTUDIO	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE GENERAL	
EMPRESA QADIR TRADING S.A.C.	Problema General	Objetivo General	PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACION	
	¿Cómo la empresa QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino?	Analizar cómo la empresa QADIR TRADING S.A.C. genera el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino.		
	Problemas Específicos	Objetivos Especificas	CATEGORIAS	INDICADORES
	1. ¿Cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.?	1. Determinar cuál es el ciclo de abastecimiento que se emplea en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.	Ciclo de Abastecimiento	Adquisición de Mercancía. Gestión y control de almacén.
	2. ¿Cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.?	2. Determinar cuáles son los criterios que se utilizan para pactar las responsabilidades con el contacto comercial dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.	Contacto Comercial	Acuerdo con el Importador. Contrato de Venta Internacional.
	3. ¿Cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.?	3. Determinar cuáles son los requerimientos que se emplea en la gestión aduanera en el proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.	Gestión Aduanera	Requisitos Técnicos. Tipos de Pago.
4. ¿Cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.?	4. Determinar cuál es el proceso de distribución física que se utiliza dentro del proceso operativo para la exportación de medicina natural al mercado chino, según la empresa Qadir Trading S.A.C.	Proceso de Distribución Física	Logística Interna. Embarque al Exterior.	

ANEXO 2. Guía de entrevista

ENTREVISTA

Proceso Operativo para la Exportación de Medicina Natural al Mercado Chino: Caso empresa Qadir Trading S.A.C., 2019

De manera cordial, se le agradece de antemano su valioso tiempo para el aporte que brindara a la investigación por medio de su conocimiento basado en respuestas claras y objetivas.

Institución o Empresa: _____
Cargo: _____

1. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?

Respuesta:

2. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?

Respuesta:

3. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?

Respuesta:

4. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?

Respuesta:

5. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?

Respuesta:

6. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?

Respuesta:

7. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?

Respuesta:

8. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?

Respuesta:

9. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?

Respuesta:

ANEXO 3. Cuadro de Objetivos

OBJETIVO GENERAL: ANALIZAR CÓMO LA EMPRESA QADIR TRADING S.A.C. GENERA EL PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL AL MERCADO CHINO.

CATEGORÍA	PREGUNTAS	SUJETOS	RESPUESTAS
<p>PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACION</p>	<p>1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?</p>	<p>Gerente General</p>	<p>1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?</p> <p>El proceso operativo de exportación que utiliza la empresa Qadir es similar al que diversas empresas utilizan, dado que este proceso nos sirve para poder seleccionar la mercancía en su mejor estado y al mismo tiempo nos permite gestionar tanto la tramitación con nuestro cliente como con la aduana local, hasta la distribución y la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, siendo a su vez un proceso dependiente del tiempo sobre el desarrollo de la actividad.</p>

		<p style="text-align: center;">Administrador</p>	<p>1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?</p> <p>Existen detalles los cuales aportan un beneficio al comercio de mercancías uno de ellos es el proceso operativo que utiliza la empresa Qadir Trading S.A.C. para poder exportar la mercancía al mercado chino, siendo esta una herramienta comercial para el uso y desarrollo apropiado el cual puede emplear tanto el importador como el exportador, no obstante todo proceso también cuenta con limitaciones a razón de poner una cierta cantidad de mejora dentro de su evolución misma como aporte al comercio internacional.</p>
		<p style="text-align: center;">Supervisor del Área de Comercio</p>	<p>1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?</p> <p>De esta forma lo que hacemos en la empresa después de adquirir la mercancía es gestionar cada</p>

			actividad y proceso, los cuales determinan cada punto importante dentro del proceso operativo en la exportación de mercancía como la medicina natural el cual es el producto que exportamos para la comercialización en el mercado chino.
--	--	--	---

OBJETIVO 1: DETERMINAR CUÁL ES EL CICLO DE ABASTECIMIENTO QUE SE EMPLEA EN EL PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL AL MERCADO CHINO, SEGÚN LA EMPRESA QADIR TRADING S.A.C.

CATEGORÍA	PREGUNTAS	SUJETOS	RESPUESTAS
<p style="text-align: center;">CICLO DE ABASTECIMIENTO</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor? 2. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional? 	<p style="text-align: center;">Sujeto 1</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor? <p>El ciclo de abastecimiento es el proceso que nos sirve para poder seleccionar la mercancía en su mejor estado, es decir para la empresa Qadir este proceso es muy fundamental, ya que por medio de este factor podemos empezar el proceso de exportación. Asimismo, lo que la empresa hace para poder comenzar con el ciclo de abastecimiento, es conseguir un proveedor por medio de un proceso de selección, el cual dependiendo el tiempo que tome, podremos empezar a desarrollar la actividad el cual se conoce en primera instancia como adquisición de mercancía, luego de esto, lo único que hacemos en este proceso es gestionar la mercancía por medio del control de calidad, para poder exportar una</p>

			<p>mercancía o producto en este caso la medicina natural y sus variables en su mejor estado.</p> <p>3. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?</p> <p>Dentro el ciclo de abastecimiento que utiliza o desarrolla la empresa Qadir hay muchas actividades, dentro de las cuales se destaca el proceso de adquisición de mercancía y al mismo tiempo tenemos la gestión de control de la mercancía que se hace en el almacén, es por ello que son estas las actividades que brindan el soporte previo al proceso de exportación. Por otro lado, el desarrollo operativo que tiene esta actividad es muy importante, dado que sin esta actividad no habría exportación de la mercancía, ya sea para este o cualquier tipo de negocio el cual su</p>
--	--	--	---

			propósito sea comercializar un producto o servicio.
		Sujeto 2	<p>1. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?</p> <p>En la empresa Qadir cuando hablamos del ciclo de abastecimiento nos referimos a la base del negocio que desarrollamos, es decir sin un buen ciclo de abastecimiento podríamos exportar mercancía en cualquier estado. Sin embargo, más allá de los factores que puedan influir en su desarrollo hacemos lo mejor que podemos para poder contratar a un buen proveedor, del mismo modo nuestro ciclo de abastecimiento y el de muchas empresas comienzan con una actividad muy importante la cual se encarga de conseguir el producto en el mejor estado, es por ello que a esta actividad dentro del ciclo de abastecimiento lo llamamos adquisición de mercancías, siendo esta a su vez nuestra primera sub actividad en el proceso de exportación de la medicina natural.</p>

		<p>2. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?</p> <p>Lo que hacemos como empresa después de adquirir la mercancía es gestionar un control de calidad en nuestro almacén tanto cuando entra, permanece y sale de la empresa la mercancía, generando así a su vez un plus sobre el valor agregado, este punto es muy importante para nosotros porque con el producto en mano podremos iniciar las negociaciones con nuestro contacto en el extranjero, asimismo esta parte del ciclo de abastecimiento como lo mencione anteriormente es importante por muchos factores dado que con el producto bien preservado y clasificado podremos apresurar los permisos los cuales nos permitan exportar nuestro producto.</p>
--	--	--

		<p>Sujeto 3</p>	<p>1. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?</p> <p>El ciclo de abastecimiento, para nosotros es una herramienta que inicia el proceso de operativo de exportación de nuestra mercancía, asimismo esta cuenta con diferentes características las cuales benefician en gran parte a nuestro propósito, dado que esta etapa funciona como base o pilar para poder adquirir y controlar la mercancía, de igual forma esta herramienta se constituye por dos actividades secundarias, las cuales se encargan de fortalecer y resguardar el servicio, es por ello que la actividad principal de esta herramienta se la conoce como adquisición de la mercancía, aquí podemos buscar a nuestro proveedor y buscar el costo que nos convenga más, siendo el criterio de precios el que nos permita adquirir la mercancía en primera línea.</p> <p>2. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de</p>
--	--	-----------------	--

			<p>medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?</p> <p>Dentro del Proceso operativo de exportación que la empresa desarrolla, la gestión y el control de la mercancía, la cual es parte del ciclo de abastecimiento es de suma importancia dado que por medio de esta actividad podemos darle la gestión adecuada desde el momento en que la mercancía ingresa a la empresa, hasta que sale de la misma, dentro del mismo tenemos también al control de almacén el cual a la par de sus sub actividades, desarrollan un proceso óptimo para que la mercancía se mantenga en su mejor estado y además no sufra ningún tipo de alteración dentro de la empresa, es por ello que la gestión y control de almacén es la actividad con más importancia, dado que de ahí se depende si la mercancía nos exporta o no.</p>
--	--	--	--

OBJETIVO 2: DETERMINAR CUÁLES SON LOS CRITERIOS QUE SE UTILIZAN PARA PACTAR LAS RESPONSABILIDADES CON EL CONTACTO COMERCIAL DENTRO DEL PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL AL MERCADO CHINO, SEGÚN LA EMPRESA QADIR TRADING S.A.C.

CATEGORÍA	PREGUNTAS	SUJETOS	RESPUESTAS
CONTACTO COMERCIAL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo? 2. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación? 	Sujeto 1	<p>1. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?</p> <p>Dentro del proceso de exportación, la empresa Qadir desarrolla diversas actividades las cuales se caracterizan por seguir cada una un sentido diferente, para ello es importante llegar a un acuerdo con nuestro cliente el cual vendría a ser el importador, lo que hacemos primero es acordar un encuentro ya sea de manera presencial o de manera virtual, luego conversamos y discrepamos ideas como quien es el que tendrá más responsabilidades a la hora de iniciar con el proceso operativo de exportación y lo que nos sirve para poder llegar a</p>

			<p>un acuerdo consumado es uso de los incoterms, ya que lo usamos como guías para poder desarrollarlo.</p> <p>2. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?</p> <p>Lo que hacemos para poder concretar responsabilidades con nuestro contacto comercial, es generar un acuerdo mutuo que beneficie a ambas partes, dado que tras una larga conversación se logra obtener el máximo desempeño para comenzar las actividades rumbo a la exportación, ahora si bien es cierto este acuerdo para que pueda tomar valides, lo que hacemos es generar un contrato que estipule las responsabilidades y deberes sobre la venta internacional que se hará con la medicina natural la cual es la mercancía a exportar.</p>
--	--	--	--

		<p>Sujeto 2</p>	<p>1. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?</p> <p>Las actividades que desarrollamos como empresa son coloquiales, cada tres meses nos reunimos con nuestro cliente, luego cada mes realizamos video conferencia, asimismo día a día utilizamos aplicativos los cuales nos permiten comunicarnos y desarrollar cada paso de la exportación. No obstante, las actividades que desarrollamos con nuestro cliente o contacto comercial, son el generar un acuerdo el cual disponga tanto de responsabilidades como obligaciones a la hora de iniciar y culminar el proceso de exportación. Asimismo, al poder llegar a un acuerdo por ambas partes, siendo la culminación del contrato, la firma por ambas partes en el contrato de venta internacional que se realiza previa discusión y</p>
--	--	-----------------	---

			<p>análisis.</p> <p>2. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?</p> <p>Como administrador verifico toda clase de investigación necesaria para poder culminar esta actividad, pero es el gerente el que nos da el ultimo visto bueno y el que concreta el cierre de actividades, por medio del acuerdo con nuestro contacto comercial, cuando hablamos de respaldo, lo único que nos avala más allá del acuerdo de venta internacional, dado que es allí donde se estipulan de manera documentada las responsabilidades sobre la exportación de nuestro producto.</p>
		<p>Sujeto 3</p>	<p>1. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de</p>

			<p>crear el acuerdo?</p> <p>La actividad más clara dentro del proceso de exportación a la hora de repartir responsabilidades tanto para el exportador como el importador viene hacer el contrato de venta internacional que se formula a la vez de concretar el acuerdo con nuestro cliente en este caso el importador, siendo ambas actividades dentro del proceso operacional que utiliza la empresa para poder determinar costos y presupuestos, dado que es ahí donde podemos adquirir ventaja sobre los puntos críticos en medio de la exportación de nuestra mercancía.</p> <p>2. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?</p> <p>Cuando generamos puntos a favor de la comercialización dentro del acuerdo con el importador, se remarca cada responsabilidad antes de concretar los documentos que den fiabilidad y respalden el proceso operativo de la exportación</p>
--	--	--	--

			sobre la mercancía, es por ello que la empresa realiza la formulación de criterios, deberes y responsabilidades que formen el factor favorable mediante un contrato y un acuerdo los cuales funcionen unidos y por separados como respaldo, además de cerrar y concretar hechos concluidos en un trato con el importador.
--	--	--	---

OBJETIVO 3: DETERMINAR CUÁLES SON LOS REQUERIMIENTOS QUE SE EMPLEA EN LA GESTIÓN ADUANERA EN EL PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL AL MERCADO CHINO, SEGÚN LA EMPRESA QADIR TRADING S.A.C.

CATEGORÍA	PREGUNTAS	SUJETOS	RESPUESTAS
<p style="text-align: center;">GESTIÓN ADUANERA</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación? 2. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías? 	<p style="text-align: center;">Sujeto 1</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación? <p>Luego de haber llegado aún acuerdo con nuestro contacto comercial, lo que hacemos es poder conseguir todos los permisos o requisitos técnicos los cuales nos servirán para que la mercancía o producto salga sin ningún tipo de inconveniente de nuestro territorio hacia el exterior, entre los requisitos tenemos al permiso de calidad, la póliza de seguro, el certificado de origen, la DAM, la orden de compra internacional, la factura comercial, el paking list y el conocimiento de embarque, todas estas son nuestra prioridad como exportador para garantizar que la exportación no</p>

			<p>sufra inconvenientes, al mismo tiempo de poder haber logrado obtener toda la documentación, analizamos que tipo forma de pago nos conviene más a la hora de realizar las cotizaciones, dado que con esta medida podemos reducir costos y maximizar nuestras ganancias.</p> <p>2. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?</p> <p>Dentro la gestión aduanera que realizamos para la empresa Qadir, existen diferente requisitos importantes dentro de los cuales tenemos al certificado de origen, a la factura comercial y al permiso de calidad como los documentos más difíciles al momento de tramitarlos y obtenerlos, asimismo , administrativamente tanto los requisitos aduaneros como el tipo o la forma de pago son importantes dado que ambos conllevan a que el proceso de exportación de nuestra producto sea</p>
--	--	--	--

			<p>viable y que el tiempo en gestión de la documentación aporte de manera que el área operativa comience con los preparativos para la distribución.</p>
		<p>Sujeto 2</p>	<p>1. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?</p> <p>Los pasos que aplicamos para poder exportar son según los requerimientos que nos pide la gestión aduanera, en este caso lo que conseguimos primero son los documentos o requisitos técnicos que nos pide la aduana local para poder exportar la mercancía sin ningún tipo de problema o contratiempo, para luego gestionar el tipo de pago que mejor convenga a la empresa y a nuestro contacto comercial, asimismo estas actividades determinan si las operaciones que realizamos demoran o se realizan de manera inmediata.</p> <p>2. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser</p>

			<p>más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?</p> <p>La documentación más importante para realizar la exportación, primero es gestionar el contrato de venta internacional, luego el permiso de calidad, la orden de compra internacional, la DAM, la factura comercial, el certificado de origen y la póliza de seguros, entre otros. Dentro de los cuales determinamos los más difíciles de conseguir son tanto el certificado de origen como y el permiso de calidad, de igual manera tratamos que la gestión aduanera que realizamos cumpla con todos los parámetros establecidos para el comercio tanto local como extranjero.</p>
		<p>Sujeto 3</p>	<p>1. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?</p>

			<p>Los criterios que utiliza la empresa son los impuestos por el mecanismo de comercio aduanero de nuestro país, los cuales se conocen como requisitos técnicos de aduana, estos son de suma importancia para poder empezar y concretar el proceso operativo de exportación, asimismo dentro de estos requerimientos tenemos a muchos documentos, constancias y certificados que la misma aduana local nos pide para que nuestra mercancía salga de territorio nacional al extranjero.</p> <p>2. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?</p> <p>Dentro de todos los requisitos que nos pide la aduana local para poder exportar una mercancía, están los certificados de origen, la factura comercial, los permisos de calidad, la DAM, la orden de compra internacional y la póliza de seguro, por otra parte tenemos otra gestión de igual</p>
--	--	--	---

			<p>de importante a la hora de generar el proceso operativo de exportación, a esta la llamamos forma o tipo de pago siendo a su vez la actividad administrativa que determina el estado económico del gasto que ocasionara el exportar la medicina natural al mercado chino.</p>
--	--	--	---

OBJETIVO 4: DETERMINAR CUÁL ES EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA QUE SE UTILIZA DENTRO DEL PROCESO OPERATIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MEDICINA NATURAL AL MERCADO CHINO, SEGÚN LA EMPRESA QADIR TRADING S.A.C.

CATEGORÍA	PREGUNTAS	SUJETOS	RESPUESTAS
<p>PROCESO DE DISTRIBUCION FISICA</p>	<p>1. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?</p> <p>2. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?</p>	<p>Sujeto 1</p>	<p>1. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?</p> <p>Para que la empresa Qadir pueda empezar el proceso de comercialización lo que utilizamos como herramienta es el DFI lo que se conoce como proceso de distribución física la cual empleamos por medio de la logística interna en primera instancia, dado que trasladamos la mercancía en diferentes puntos dentro del territorio nacional hasta llegar al punto de embarque, ya que nosotros por medio de nuestro contacto comercial lo que utilizamos es el incoterm FOB, asimismo coordinamos con el importador en este caso nuestro cliente para poderlo ayudar al momento de que el embarque llegue al exterior, es por ello que</p>

			<p>esta actividad es fundamental debido a que culmina nuestro trabajo como exportador.</p> <p>2. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?</p> <p>Toda herramienta utilizada en los negocios, es este caso el DFI tiene tanto fortalezas como debilidades, dentro de las cuales el que no podemos controlar lo conocemos como los factores externos o climatológicos, dado que son estos los que pueden influir a que el proceso de distribución física o en el peor de los casos la exportación de nuestro producto no se lleve a cabo. Asimismo, si logramos llevar a cabo un buen proceso desde el ciclo de abastecimiento hasta el DFI, el proceso operativo de la exportación de nuestra mercancía en este caso la medicina natural, podremos obtener no solo ganancias sino eficiencia frente a nuestros clientes ampliando así aún más nuestro margen de ganancias.</p>
--	--	--	---

		<p style="text-align: center;">Sujeto 2</p>	<p>1. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?</p> <p>Para poder generar el proceso de distribución física de nuestro producto tenemos un área especial la cual se encarga de hacer la logística interna, esta área ayuda desde el inicio de la operación como el ciclo de abastecimiento hasta el final de nuestra operación el cual culmina en el punto de embarque al exterior, es así que ambos criterios son muy importantes para el desarrollo operativo que realizamos día a día para exportar este producto.</p> <p>2. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?</p> <p>No solo nuestro proceso de DFI puede fallar, hay muchos factores los cuales influyen en el proceso operativo que llevamos para poder exportar de las cuales pueden ser los climatológicos, asimismo</p>
--	--	---	---

			<p>dentro del proceso de logística interna lo que puede suceder es que el transporte nacional o interno sufra algún tipo de accidente dañando así la mercancía, por otro lado en el sistema de embarque al exterior también tenga falas, como el mal manipuleo de la grúa de embarque, al cual embarca a la borda del buque, eso y muchos más factores los cuales influyen a que el proceso operativo para la exportación de mercancía se eche a perder.</p>
		<p>Sujeto 3</p>	<p>1. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?</p> <p>Al desarrollo operativo para la distribución de la mercancía la llamamos logística interna, dado que es el mecanismo que la empresa utiliza para poder transportar desde puntos tos estratégicos de la empresa hacia el puerto de embarque el cual sería nuestra segunda actividad final en la cual intervenimos tanto nosotros como nuestro cliente, de igual manera ambas actividades de determinan</p>

			<p>de acuerdo al tiempo en el cual disponemos para entregar la mercancía, en este caso por nuestra parte podemos acelerar la logística interna, por otra parte cuando nos encontramos en el punto de embarque al exterior esta actividad se maneja de acuerdo a los factores externos los cuales puedan influir y de esa manera estimamos el tiempo de entrega de la mercancía.</p> <p>2. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?</p> <p>Cuando hablamos de una actividad la cual puede intuir a fallar, se hace referencia aquella actividad la cual se puede regir de factores externos es por ello que el embarque exterior se puede interpretar como la actividad la cual influye tanto como el ciclo de abastecimiento, dado que tanto uno forma la base y el otro culmina el proceso operativo de la exportación para que la mercancía pueda ser comercializada en el mercado chino por nuestro</p>
--	--	--	--

			cliente final.
--	--	--	----------------

ANEXO 4. Ficha de Entrevistas

ENTREVISTA

Proceso Operativo para la Exportación de Medicina Natural al Mercado Chino: Caso empresa Qadir Trading S.A.C., 2019

De manera cordial, se le agradece de antemano su valioso tiempo para el aporte que brindara a la investigación por medio de su conocimiento basado en respuestas claras y objetivas.

Institución o Empresa: Qadir Trading S.A.C.
Cargo: Gerente General de la Empresa

1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?

Respuesta:

El proceso operativo de exportación que utiliza la empresa Qadir es similar al que diversas empresas utilizan, dado que este proceso nos sirve para poder seleccionar la mercancía en su mejor estado y al mismo tiempo nos permite gestionar tanto la tramitación con nuestro cliente como con la aduana local, hasta la distribución y la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, siendo a su vez un proceso dependiente del tiempo sobre el desarrollo de la actividad.

2. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?

Respuesta:

El ciclo de abastecimiento es el proceso que nos sirve para poder seleccionar la mercancía en su mejor estado, es decir para la empresa Qadir este proceso es muy fundamental, ya que por medio de este factor podemos empezar el proceso de exportación. Asimismo, lo que la empresa hace para poder comenzar con el ciclo de abastecimiento, es conseguir un proveedor por medio de un proceso de selección, el cual dependiendo el tiempo que tome, podremos empezar a desarrollar la actividad el cual se conoce en primera instancia como adquisición de mercancía, luego de esto, lo único que hacemos en este proceso es gestionar la mercancía por medio del control de calidad, para poder exportar una mercancía o producto en este caso la medicina natural y sus variables en su mejor estado.

3. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?

Respuesta:

Dentro el ciclo de abastecimiento que utiliza o desarrolla la empresa Qadir hay muchas actividades, dentro de las cuales se destaca el proceso de adquisición de mercancía y al mismo tiempo tenemos la gestión de control de la mercancía que se hace en el almacén, es por ello que son estas las actividades que brindan el soporte previo al proceso de exportación. Por otro lado, el desarrollo operativo que tiene esta actividad es muy importante, dado que sin esta actividad no habría exportación de la mercancía, ya sea para este o cualquier tipo de negocio el cual su propósito sea comercializar un producto o servicio.

4. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?

Respuesta:

Dentro del proceso de exportación, la empresa Qadir desarrolla diversas actividades las cuales se caracterizan por seguir cada una un sentido diferente, para ello es importante llegar a un acuerdo con nuestro cliente el cual vendría a ser el importador, lo que hacemos primero es acordar un encuentro ya sea de manera presencial o de manera virtual, luego conversamos y discrepamos ideas como quien es el que tendrá más responsabilidades a la hora de iniciar con el proceso operativo de exportación y lo que nos sirve para poder llegar a un acuerdo consumado es uso de los incoterms, ya que lo usamos como guías para poder desarrollarlo.

5. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?

Respuesta:

Lo que hacemos para poder concretar responsabilidades con nuestro contacto comercial, es generar un acuerdo mutuo que beneficie a ambas partes, dado que tras una larga conversación se logra obtener el máximo desempeño para comenzar las actividades rumbo a la exportación, ahora si bien es cierto este acuerdo para que pueda tomar valides, lo que hacemos es generar un contrato que estipule las responsabilidades y deberes sobre la venta internacional que se hará con la medicina natural la cual es la mercancía a exportar.

6. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?

Respuesta:

Luego de haber llegado aún acuerdo con nuestro contacto comercial, lo que hacemos es poder conseguir todos los permisos o requisitos técnicos los cuales nos servirán para que la mercancía o producto salga sin ningún tipo de inconveniente de nuestro territorio hacia el exterior, entre los requisitos tenemos al permiso de calidad, la póliza de seguro, el certificado de origen, la DAM, la orden de compra internacional, la factura comercial, el paking list y el conocimiento de embarque, todas estas son nuestra prioridad como exportador para garantizar que la exportación no sufra inconvenientes, al mismo tiempo de poder haber logrado obtener toda la documentación, analizamos que tipo forma de pago nos conviene más a la hora de realizar las cotizaciones, dado que con esta medida podemos reducir costos y maximizar nuestras ganancias.

7. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?

Respuesta:

Dentro la gestión aduanera que realizamos para la empresa Qadir, existen diferente requisitos importantes dentro de los cuales tenemos al certificado de origen, a la factura comercial y al permiso de calidad como los documentos más difíciles al momento de tramitarlos y obtenerlos, asimismo , administrativamente tanto los requisitos aduaneros como el tipo o la forma de pago son importantes dado que ambos conllevan a que el proceso de exportación de nuestra producto sea viable y que el tiempo en gestión de la documentación aporte de manera que el área operativa comience con los preparativos para la distribución.

8. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?

Respuesta:

Para que la empresa Qadir pueda empezar el proceso de comercialización lo que utilizamos como herramienta es el DFI lo que se conoce como proceso de distribución física la cual empleamos por medio de la logística interna en primera instancia, dado que trasladamos la mercancía en diferentes puntos dentro del territorio nacional hasta llegar al punto de embarque, ya que nosotros por medio de nuestro contacto comercial lo que utilizamos es el incoterm FOB, asimismo coordinamos con el importador en este caso nuestro cliente para poderlo ayudar al momento de que el embarque llegue al exterior, es por ello que esta actividad es fundamental debido a que culmina nuestro trabajo como exportador.

9. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?

Respuesta:

Toda herramienta utilizada en los negocios, es este caso el DFI tiene tanto fortalezas como debilidades, dentro de las cuales el que no podemos controlar lo conocemos como los factores externos o climatológicos, dado que son estos los que pueden influir a que el proceso de distribución física o en el peor de los casos la exportación de nuestro producto no se lleve a cabo. Asimismo, si logramos llevar a cabo un buen proceso desde el ciclo de abastecimiento hasta el DFI, el proceso operativo de la exportación de nuestra mercancía en este caso la medicina natural, podremos obtener no solo ganancias sino eficiencia frente a nuestros clientes ampliando así aún más nuestro margen de ganancias.

ENTREVISTA

Proceso Operativo para la Exportación de Medicina Natural al Mercado Chino: Caso empresa Qadir Trading S.A.C., 2019

De manera cordial, se le agradece de antemano su valioso tiempo para el aporte que brindara a la investigación por medio de su conocimiento basado en respuestas claras y objetivas.

Institución o Empresa: Qadir Trading S.A.C.

Cargo: Administrador de la Empresa

1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?

Respuesta:

Existen detalles los cuales aportan un beneficio al comercio de mercancías uno de ellos es el proceso operativo que utiliza la empresa Qadir Trading S.A.C. para poder exportar la mercancía al mercado chino, siendo esta una herramienta comercial para el uso y desarrollo apropiado el cual puede emplear tanto el importador como el exportador, no obstante todo proceso también cuenta con limitaciones a razón de poner una cierta cantidad de mejora dentro de su evolución misma como aporte al comercio internacional.

2. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?

Respuesta:

En la empresa Qadir cuando hablamos del ciclo de abastecimiento nos referimos a la base del negocio que desarrollamos, es decir sin un buen ciclo de abastecimiento podríamos exportar mercancía en cualquier estado. Sin embargo, más allá de los factores que puedan influir en su desarrollo hacemos lo mejor que podemos para poder contratar a un buen proveedor, del mismo modo nuestro ciclo de abastecimiento y el de muchas empresas comienzan con una actividad muy importante la cual se encarga de conseguir el producto en el mejor estado, es por ello que a esta actividad dentro del ciclo de abastecimiento lo llamamos adquisición de mercancías, siendo esta a su vez nuestra primera sub actividad en el proceso de exportación de la medicina natural.

3. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?

Respuesta:

Lo que hacemos como empresa después de adquirir la mercancía es gestionar un control de calidad en nuestro almacén tanto cuando entra, permanece y sale de la empresa la mercancía, generando así a su vez un plus sobre el valor agregado, este punto es muy importante para nosotros porque con el producto en mano podremos iniciar las negociaciones con nuestro

contacto en el extranjero, asimismo esta parte del ciclo de abastecimiento como lo mencione anteriormente es importante por muchos factores dado que con el producto bien preservado y clasificado podremos apresurar los permisos los cuales nos permitan exportar nuestro producto.

4. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?

Respuesta:

Las actividades que desarrollamos como empresa son coloquiales, cada tres meses nos reunimos con nuestro cliente, luego cada mes realizamos video conferencia, asimismo día a día utilizamos aplicativos los cuales nos permiten comunicarnos y desarrollar cada paso de la exportación. No obstante, las actividades que desarrollamos con nuestro cliente o contacto comercial, son el generar un acuerdo el cual disponga tanto de responsabilidades como obligaciones a la hora de iniciar y culminar el proceso de exportación. Asimismo, al poder llegar a un acuerdo por ambas partes, siendo la culminación del contrato, la firma por ambas partes en el contrato de venta internacional que se realiza previa discusión y análisis.

5. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?

Respuesta:

Como administrador verifico toda clase de investigación necesaria para poder culminar esta actividad, pero es el gerente el que nos da el ultimo visto bueno y el que concreta el cierre de actividades, por medio del acuerdo con nuestro contacto comercial, cuando hablamos de respaldo, lo único que nos avala más allá del acuerdo de venta internacional, dado que es allí donde se estipulan de manera documentada las responsabilidades sobre la exportación de nuestro producto.

6. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?

Respuesta:

Los pasos que aplicamos para poder exportar son según los requerimientos que nos pide la gestión aduanera, en este caso lo que conseguimos primero son los documentos o requisitos técnicos que nos pide la aduana local para poder exportar la mercancía sin ningún tipo de problema o contratiempo, para luego gestionar el tipo de pago que mejor convenga a la empresa y a nuestro contacto comercial, asimismo estas actividades determinan si las operaciones que realizamos demoran o se realizan de manera inmediata.

7. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?

Respuesta:

La documentación más importante para realizar la exportación, primero es gestionar el contrato de venta internacional, luego el permiso de calidad, la orden de compra internacional, la DAM, la factura comercial, el certificado de origen y la póliza de seguros, entre otros. Dentro de los cuales determinamos los más difíciles de conseguir son tanto el certificado de origen como y el

permiso de calidad, de igual manera tratamos que la gestión aduanera que realizamos cumpla con todos los parámetros establecidos para el comercio tanto local como extranjero.

8. Habiendo logrado obtener hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?

Respuesta:

Para poder generar el proceso de distribución física de nuestro producto tenemos un área especial la cual se encarga de hacer la logística interna, esta área ayuda desde el inicio de la operación como el ciclo de abastecimiento hasta el final de nuestra operación el cual culmina en el punto de embarque al exterior, es así que ambos criterios son muy importantes para el desarrollo operativo que realizamos día a día para exportar este producto.

9. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?

Respuesta:

No solo nuestro proceso de DFI puede fallar, hay muchos factores los cuales influyen en el proceso operativo que llevamos para poder exportar de las cuales pueden ser los climatológicos, asimismo dentro del proceso de logística interna lo que puede suceder es que el transporte nacional o interno sufra algún tipo de accidente dañando así la mercancía, por otro lado en el sistema de embarque al exterior también tenga falas, como el mal manipuleo de la grúa de embarque, al cual embarca a la borda del buque, eso y muchos más factores los cuales influyen a que el proceso operativo para la exportación de mercancía se eche a perder.

ENTREVISTA

Proceso Operativo para la Exportación de Medicina Natural al Mercado Chino: Caso empresa Qadir Trading S.A.C., 2019

De manera cordial, se le agradece de antemano su valioso tiempo para el aporte que brindara a la investigación por medio de su conocimiento basado en respuestas claras y objetivas.

Institución o Empresa: Qadir Trading S.A.C.

Cargo: Supervisor del Área de Comercio

1. En su apreciación personal ¿Que definición le puede brindar al proceso operativo que utiliza la empresa para la exportación de medicina natural al mercado chino?

Respuesta:

De esta forma lo que hacemos en la empresa después de adquirir la mercancía es gestionar cada actividad y proceso, los cuales determinan cada punto importante dentro del proceso operativo en la exportación de mercancía como la medicina natural el cual es el producto que exportamos para la comercialización en el mercado chino.

2. En su opinión: ¿Qué es el Ciclo de abastecimiento, con qué actividad empieza el proceso y como se adquiere al proveedor?

Respuesta:

El ciclo de abastecimiento, para nosotros es una herramienta que inicia el proceso de operativo de exportación de nuestra mercancía, asimismo esta cuenta con diferentes características las cuales benefician en gran parte a nuestro propósito, dado que esta etapa funciona como base o pilar para poder adquirir y controlar la mercancía, de igual forma esta herramienta se constituye por dos actividades secundarias, las cuales se encargan de fortalecer y resguardar el servicio, es por ello que la actividad principal de esta herramienta se la conoce como adquisición de la mercancía, aquí podemos buscar a nuestro proveedor y buscar el costo que nos convenga más, siendo el criterio de precios el que nos permita adquirir la mercancía en primera línea.

3. Teniendo en cuenta que la empresa desarrolla el proceso de comercialización de medicina natural. Para usted ¿Cuál es la actividad que determina el bienestar de la mercancía luego de haberla adquirido y como la define dentro del desarrollo operacional?

Respuesta:

Dentro del Proceso operativo de exportación que la empresa desarrolla, la gestión y el control de la mercancía, la cual es parte del ciclo de abastecimiento es de suma importancia dado que por medio de esta actividad podemos darle la gestión adecuada desde el momento en que la mercancía ingresa a la empresa, hasta que sale de la misma, dentro del mismo tenemos también al control de almacén el cual a la par de sus sub actividades, desarrollan un proceso óptimo para que la mercancía se mantenga en su mejor estado y además no sufra ningún tipo de alteración dentro de la empresa, es por ello que la gestión y control de almacén es la actividad

con más importancia, dado que de ahí se depende si la mercancía nos exporta o no.

4. Con respecto al desenvolvimiento de la exportación ¿Cómo y cuáles son las actividades que determinan las responsabilidades que obtendrá tanto el exportador como el importador a la hora de crear el acuerdo?

Respuesta:

La actividad más clara dentro del proceso de exportación a la hora de repartir responsabilidades tanto para el exportador como el importador viene hacer el contrato de venta internacional que se formula a la vez de concretar el acuerdo con nuestro cliente en este caso el importador, siendo ambas actividades dentro del proceso operacional que utiliza la empresa para poder determinar costos y presupuestos, dado que es ahí donde podemos adquirir ventaja sobre los puntos críticos en medio de la exportación de nuestra mercancía.

5. En su opinión, ¿Cómo la empresa concreta el cierre de responsabilidades y de qué manera respalda el acuerdo previo a la exportación?

Respuesta:

Quando generamos puntos a favor de la comercialización dentro del acuerdo con el importador, se remarca cada responsabilidad antes de concretar los documentos que den fiabilidad y respalden el proceso operativo de la exportación sobre la mercancía, es por ello que la empresa realiza la formulación de criterios, deberes y responsabilidades que formen el factor favorable mediante un contrato y un acuerdo los cuales funcionen unidos y por separados como respaldo, además de cerrar y concretar hechos concluidos en un trato con el importador.

6. Considerando lo mencionado ¿Cuáles serían los pasos o criterios que utiliza la empresa para poder exportar la mercancía, además de saber los requerimientos que pide nuestra aduana local previo a la exportación?

Respuesta:

Los criterios que utiliza la empresa son los impuesto por el mecanismo de comercio aduanero de nuestro país, los cuales se conocen como requisitos técnicos de aduana, estos son de suma importancia para poder empezar y concretar el proceso operativo de exportación, asimismo dentro de estos requerimientos tenemos a muchos documentos, constancias y certificados que la misma aduana local nos pide para que nuestra mercancía salga de territorio nacional al extranjero.

7. En su opinión ¿Qué requerimiento suele ser más importante y como lo determina a la hora de gestionar ese tipo de proceso administrativo para la comercialización de mercancías?

Respuesta:

Dentro de todos los requisitos que nos pide la aduana local para poder exportar una mercancía, están los certificados de origen, la factura comercial, los permisos de calidad, la DAM, la orden de compra internacional y la póliza de seguro, por otra parte tenemos otra gestión de igual de importante a la hora de generar el proceso operativo de exportación, a esta la llamamos forma o tipo de pago siendo a su vez la actividad administrativa que determina el estado económico del gasto que ocasionara el exportar la medicina natural al mercado chino.

8. Habiendo logrado obtener un gran avance, hasta un cierto punto de vista ¿Cuál es el desarrollo operativo de distribución de la mercancía y como lo determinan para la operación?

Respuesta:

Al desarrollo operativo para la distribución de la mercancía la llamamos logística interna, dado que es el mecanismo que la empresa utiliza para poder transportar desde puntos estratégicos de la empresa hacia el puerto de embarque el cual sería nuestra segunda actividad final en la cual intervenimos tanto nosotros como nuestro cliente, de igual manera ambas actividades de determinan de acuerdo al tiempo en el cual disponemos para entregar la mercancía, en este caso por nuestra parte podemos acelerar la logística interna, por otra parte cuando nos encontramos en el punto de embarque al exterior esta actividad se maneja de acuerdo a los factores externos los cuales puedan influir y de esa manera estimamos el tiempo de entrega de la mercancía.

9. En su opinión, cree usted ¿Qué el proceso de distribución puede fallar, dado que existe alguna etapa final la cual influya al igual que la primera actividad?

Respuesta:

Cuando hablamos de una actividad la cual puede intuir a fallar, se hace referencia aquella actividad la cual se puede regir de factores externos es por ello que el embarque exterior se puede interpretar como la actividad la cual influye tanto como el ciclo de abastecimiento, dado que tanto uno forma la base y el otro culmina el proceso operativo de la exportación para que la mercancía pueda ser comercializada en el mercado chino por nuestro cliente final.