



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“Análisis comparativo entre el mercado nacional y el mercado de china para la compra de equipos de protección personal en la empresa Fuerte Roble, Sullana en el año 2019”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Cruz Calva, Rolando (ORCID: 0000-0002-4972-7791)

ASESOR:

Zuazo Olaya, Norka Tatiana (ORCID: 0000-0002-2416-5809)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

PIURA - PERÚ

2020

## **DEDICATORIA**

A mi madre, por estar a mi lado dándome las fuerzas necesarias en los momentos complicados de mi vida siendo mi mayor motivo para salir adelante.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi asesor, por su apoyo incondicional que me brinda día a día para lograr mi meta, y concluir exitosamente esta tesis, encaminándome hacia el éxito.

## ÍNDICE

<b>CARÁTULA</b> .....	<b>i</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>II. MÉTODO</b> .....	<b>23</b>
2.1. Tipo y diseño de la investigación .....	23
2.2. Variables, Operacionalización .....	23
2.3. Población, muestra y muestreo .....	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ...	26
2.5. Procedimiento .....	27
2.6. Métodos de análisis de datos .....	28
2.7. Aspectos éticos .....	28
<b>III. RESULTADOS</b> .....	<b>29</b>
<b>IV. DISCUSIÓN</b> .....	<b>40</b>
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	<b>42</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	<b>43</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>44</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>48</b>
<b>ANEXO 1. INSTRUMENTO – CUESTIONARIO</b> .....	<b>48</b>
<b>ANEXO 2. RESULTADOS DEL CUESTIONARIO</b> .....	<b>50</b>
<b>ANEXO 3: DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL AUTOR</b> .....	<b>55</b>
<b>ANEXO 4: Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV</b>	<b>56</b>

<b>ANEXO 5: Autorización de la versión final del trabajo de investigación.....</b>	<b>57</b>
--	-----------

<b>ANEXO 6: TURNITIN .....</b>	<b>58</b>
--------------------------------	-----------

### ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico N° 1: Utilidad de la empresa Fuerte Roble, 2019 .....</b>	<b>40</b>
--	-----------

<b>Gráfico N° 2: VAN de la empresa Fuerte Roble, 2019 .....</b>	<b>41</b>
---	-----------

<b>Gráfico N° 3: TIR y RBC de la empresa Fuerte Roble, 2019 .....</b>	<b>41</b>
---	-----------

### ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1: Esquema del análisis económico financiero. ....</b>	<b>13</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 2: Estructura del flujo de caja.....</b>	<b>15</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 3: Cuadro de operacionalización de las variables .....</b>	<b>24</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 4: Equipos de seguridad personal demandados por la empresa .....</b>	<b>29</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 5: Precios al por mayor en el mercado nacional .....</b>	<b>29</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 6: Cotizaciones en el mercado Chino.....</b>	<b>30</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 7: Costos en julio y agosto en mercado nacional .....</b>	<b>32</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 8: Costos en septiembre y octubre en mercado nacional .....</b>	<b>32</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 9: Costos en julio en mercado chino .....</b>	<b>33</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 10: Costos en agosto en mercado chino .....</b>	<b>34</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 11: Costos en septiembre en mercado chino .....</b>	<b>35</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 12: Costos en octubre en mercado chino.....</b>	<b>35</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 12: Flujo de caja económico en el mercado nacional .....</b>	<b>36</b>
--	-----------

<b>Tabla N° 14: Flujo de caja económico en el mercado Chino .....</b>	<b>37</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 15: Indicadores EF en el mercado nacional .....</b>	<b>38</b>
---	-----------

<b>Tabla N° 16: Indicadores EF en el mercado chino .....</b>	<b>38</b>
--	-----------

## RESUMEN

El objetivo del presente estudio es Definir cuál es la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble, respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019 considerando la gran importancia y utilidad de esta información valiosa para diseñar las estrategias más convenientes.

La investigación que se ha desarrollado es de tipo básico con diseño no experimental, La muestra la conforma el gerente de la empresa “Fuerte Roble” ubicada en Sullana en el año 2019. Como técnica principal se utilizó la entrevista y se aplicó un conjunto de preguntas respecto a ciertas variables definiendo las variables susceptibles de medir.

El valor actual neto que alcanza la empresa Fuerte Roble de importar los equipos es de 438,947 soles mientras que de comprarlos en el mercado interno su VAN seria de 429,204 soles lo que lleva a concluir que en el año 2019 la empresa Fuerte Roble tiene como mejor alternativa respecto a la adquisición de equipos de protección personal la importación desde China

**Palabras clave:** equipos de protección personal, mercado interno, importar.

## ABSTRACT

The objective of this study is to define which is the best alternative for the Fuerte Roble company, regarding the acquisition of personal protective equipment in 2019 considering the great importance and usefulness of this valuable information to design the most convenient strategies.

The research that has been developed is of a basic type with a non-experimental design. The sample is made up of the manager of the company “Fuerte Roble” located in Sullana in 2019. The interview was used as the main technique and a set of questions was applied with respect to certain variables defining the variables that can be measured.

The net present value that the Fuerte Roble company reaches from importing the equipment is 438,947 soles while if buying them in the domestic market, its NPV would be 429,204 soles, which leads to the conclusion that in 2019 the Fuerte Roble company has the best alternative Regarding the purchase of personal protective equipment import from China

Keywords: personal protective equipment, domestic market, import.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

La constructora servicios generales Fuerte Roble – SULLANA es una empresa dedicada a la construcción de carreteras, colegios entre otras obras para el estado, constituyéndose una de las empresas más importante en Sullana, posee una oficina central, dos almacenes, una cantera y maquinaria para dar servicios de alquiler, cuenta con más de 50 trabajadores.

La realidad problemática a la que se enfrenta la empresa Fuerte Roble – Sullana, es la disyuntiva que tiene sobre la adquisición de equipos de seguridad así como de otro tipo de productos, se encuentra en dos situaciones de las cuales debe elegir la que menos costos le demande, la primera opción para la adquisición de los equipos es a través del mercado nacional, es decir demandarlos en tiendas como PROMART, y la segunda opción relacionada la importación desde China de dichos productos.

En el Perú según Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), las importaciones en el año 2018 totalizaron 39,714 millones de dólares, monto mayor en 9.8% respecto al 2017. Asimismo, en diciembre 2017 las importaciones registraron un valor CIF de 3,405 millones, monto superior también en 9.8%, respecto del mismo mes del año 2016.

En año 2018, se dio un incremento en las importaciones de bienes de capital, destacando principalmente aquellos vinculados con equipamiento de seguridad para el rubro de la construcción, llegando a registrarse un 0.4% de crecimiento sobre el año anterior. Este sustancial e importante crecimiento fue equivalente a 984 millones de dólares americanos, lo cual significo un importante aporte para la economía pujante del país, siendo los rubros de la construcción y maquinaria para el transporte de bienes de capital quienes presentaron comportamiento negativos frente a dichas actividades comerciales.

Entre aquellos bienes de capital que principalmente son importados en nuestro país se encuentran equipos de telefonía celular ( partes, accesorios y repuestos), equipamiento mecánico automático, maquinaria de tipo portátil con automatización, instrumental para las comunicaciones así como diversas herramientas.

Las más importantes economías del mundo, China y Estados Unidos, se han convertido en los dos principales abastecedores o proveedores de bienes importados durante el año 2018, con un equivalente de 8849 millones de dólares americanos, llegando a concentrar al 42,6% del valor total de la importación. Destacan dentro de los principales productos de origen asiático (chinos), equipos de telefonía móvil, equipamiento automático de naturaleza portátil, tecnología de la información, repuestos y accesorios para motocicletas cuya cilindrada está por encima de los 50 CC e inferior a los 250 CC. con respecto a la otra economía que presenta cierta hegemonía en los entornos comerciales de todo el mundo, Estados Unidos, siendo sus productos que más han destacado durante el transcurso del año 2018 y que fueron importados a nuestro país fueron aceites, minerales bituminosos, gasolinas sin refinado, Diesel b5.

En el caso de materiales de construcción, el valor importado fue inferior en 4.2% al año 2017 y las adquisiciones de bienes de capital para la agricultura disminuyeron 0.8%.

Bajo el análisis anterior donde se infiere que en el Perú se están importando en mayor medida bienes de capital y entre ellos, los equipos de construcción dado que generan mayores ganancias para las empresas, sin embargo en la realidad que enfrenta la empresa Fuerte Roble es que los materiales de construcción que recibe son obtenidos de proveedores locales, generando grandes costos para la empresa, dado que los ofrecen a precios muy altos en relación al costo de obtenerlo en el mercado internacional, esto a su vez genera un problema en la utilidad de la constructora, que de importar generaría menos costos y por lo tanto mayores ganancias.

Otro problema que enfrenta la empresa es la falta de un área logística internacional para que hagan estudios de mercados internacionales y lograr abastecer los dos almacenes que posee la empresa, aprovechando la oportunidad de disminuir costos porque los mercados internacionales son muy competitivos. Pese a que la empresa tiene los recursos necesarios para empezar la importación de materiales, herramientas y equipos de protección personal hace falta buen plan de importación para ser aplicado en la empresa y así importar productos y minimizar costos, mejorando la cadena de suministros y la cadena logística.

Bajo la situación anterior se hace necesario determinar ¿Cuál es la alternativa que la empresa Fuerte Roble debe tomar, respecto a la adquisición de equipos de seguridad?, ¿Es conveniente comprarlos en el mercado nacional o demandarlos a través de las importaciones

en el mercado internacional?, responder al problema planteado será posible tras el análisis de los indicadores financieros relacionados al rendimiento y rentabilidad, así como tras verificar la utilidad que obtiene la empresa en ambas situaciones.

## **1.2.Trabajos previos**

En el ámbito internacional se encuentran tesis relacionados al comercio internacional a través de las importaciones, a través de planes de importaciones, además se encuentran estudios sobre el análisis económico financiero y la toma de decisiones ante dos alternativas posibles.

Rodríguez (2005), elaboró una investigación titulada “*Modelo logístico de importaciones por Vía marítima para Pymes*”, México el tipo de investigación es de nivel descriptivo y su orientación cuantitativa, no experimental. El Objetivo general era proponer un proceso orientado a que las empresas puedan ejecutar un proceso claro, definido y disminuyendo costos logísticos. La investigación está enfocada en dos fases. La primera estudia el proceso de importación de manera global y en la segunda explora un ejemplar logístico de las importaciones, el cual se orienta a la disminución de costos, lo que genera ser más competitivos y ser más rentables. Se Concluye que se pueden Realizar modelos de gran rentabilidad y poca dificultad que ayuden a reducir tiempo, costos y riesgos

Fernández (2016), elaboró una tesis titulada “Análisis de la homologación y evaluación de proveedores bajo criterios de responsabilidad social y sostenibilidad” Madrid-España. Esta minuciosa investigación utilizó un enfoque descriptivo correlacional, cuantitativo, no experimental cuyo objetivo central consistió en desarrollar y obtener una serie de proveedores con estándares internacionales (isos) cuyas capacidades se adapten a las nuevas exigencias el método Delphi y así lograr evaluar la trazabilidad de la homologación. Los resultados derivados de este estudio concluyeron que esta investigación genera ventajas competitivas a la empresa que aplican la homologación de proveedores.

Arévalo et al.,(2016), plantearon un estudio denominado: “Análisis económico-financiero ante las reformas arancelarias. Caso de estudio: empresas importadoras de Ecuador”, esta investigación fue postada en una revista con factor de impacto “Publicando” cuyo objetivo consistió en analizar si con las reformas arancelarias las compañías inmersas en actividades de importación les resulta conveniente o no continuar sus actividades comerciales dirigidas a los mercados locales. Con la finalidad de cubrir los objetivos en esta

investigación se llevó a cabo un minucioso trabajo de campo de tipo “ caso de estudio analítico” llegando a formularse cada una de las incidencias económico-financieras que forman parte del rubro ferretero en esta zona geográfica. Los hallazgos de esta investigación permitieron concluir que las actividades comerciales de las principales empresas importadoras de recursos ferreteros no deberían detenerse pero si deben ajustarse a las nuevas medidas y políticas arancelarias vigentes en nuestro país.

Ocampo y Aldás (2017), realizan una investigación titulada “plan de marketing y análisis económico financiero de la importadora Myriam de menajes para el hogar en el mercado guayaquileño”, en la ciudad de Guayaquil, por la Escuela Superior Politécnica del Litoral, cuyo objetivo es realizar un plan de importaciones así como determinar la factibilidad de realizar dichas importaciones en comparación con el mercado nacional. Para lograr cumplir el objetivo se analiza la situación de la empresa en el corto plazo, se elabora un plan de marketing, finalmente se realiza un análisis financiero en el que se evalúa la factibilidad de importar los productos que comercializa, los resultados muestran que el VAN es positivo lo cual demuestra que el proyecto es rentable, la TIR es de 63% lo cual hace aún más viable el proyecto, concluyendo de tal forma que el plan es factible.

Continuando con la revisión de la evidencia empírica propuesta para este estudio, se reportó a Muñoz (2014), el cual propuso una investigación con carácter universitario denominada: “Estudio de viabilidad de una empresa de promoción, exportación e importación de productos hispano polacos” que llegó a presentarse ante la universidad politécnica de Valencia. El objetivo consistió en establecer la viabilidad para promocionar, exportar e importar productos hispano polacos. Se llevó a cabo un exhaustivo plan de negocios que permitió la aplicación de indicadores financieros, o también llamados ratios de rentabilidad, tesorería y liquidez. Con la aplicación de pruebas económicas y financieras se pudo concluir la factibilidad positiva como consecuencia que Polonia forma parte del grupo de países económicamente desarrollados y además de ello las relaciones comerciales entre España y Polonia Siempre han sido saludables.

Entretanto Recalde (2014), llevó a cabo una investigación titulada “Proyecto de factibilidad para la importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados en la ciudad de Quito” que fue presentada ante la Pontificia Universidad Católica del vecino país del Ecuador. Se estipuló como objetivo la determinación de la factibilidad para la compra de maquinaria pesada para tableros aglomerados. Con la

finalidad de dar cumplimiento estricto al objetivo general, Se elaboró una propuesta económica financiera del proyecto, cuyos argumentos técnicos lograron determinar que las actividades comerciales de este tipo son factibles, además de ser rentables y finalmente sostenibles con el paso del tiempo.

En el ámbito nacional también se han desarrollado investigaciones respecto a las importaciones y su mayor rentabilidad en las empresas. Así se tiene el estudio elaborado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2015), en su informe titulado “Importación de Bienes de Capital y Materiales De Construcción se incrementó en 5,4%”. Este informe tuvo como objetivo dar un conocimiento de los precios de bienes exportados e importados, por lo que se analizó el sector de bienes de capital donde han aumentado las adquisiciones de esta industria en un 7,7%, partes y accesorios de maquinaria industrial 20,9%, materiales de construcción 10,9 %. Siendo los principales proveedores de bienes importados, en primer lugar, China, segundo Estados Unidos y tercero México

Otro antecedente de estudio, que presenta ciertas coincidencias con este planteamiento, fue el reportado por Carbajal (2014) y su tesis denominada “El Costo de la importación de la empresa IPESA S.A.C Ate 2014” que fue presentado ante la universidad recientemente licenciada denominada Universidad César Vallejo. Metodológicamente se trató de una investigación con un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental, y de nivel eminentemente descriptivo, cuyo objetivo principal buscó fijar los costos derivados de las actividades de importación Esta compañía importadora denominada IPESA S.A.C Los resultados cuantitativos derivados del trabajo de campo, permitieron determinar que esta empresa presentó jugosas utilidades originadas por un sustancial incremento en el volumen de sus ventas lo cual permitió que sus actividades de importación aumente en volumen y en soles.

Ulloa (2009), realizó su investigación de tesis denominada “Técnicas para la gestión de abastecimiento” para obtener su título profesional de ingeniería civil en la universidad de los Ángeles Chimbote. La metodología que aplicó fue descriptiva, no experimental. Sus objetivos eran ayudar a mejorar el desempeño de los proveedores durante el proyecto y conceder información relevante para elegir un proveedor en futuros proyectos. Concluyó que para elevar la tasa de rotación de productos es necesario usar ABC.

Vía (2017), realiza un estudio titulado “Importación de juguetes y productos para niños”

para a empresa VCAR IMPORT S.R.L, por la Universidad San Martín de Porras, el objetivo que se propuso fue desarrollar un plan de importación así como la construcción de indicadores financieros que la empresa obtendría con la importación de dichos productos determinando así la viabilidad del proyecto, para ello se elabora el plan y un estudio de mercado, se construye flujos de caja y se determina indicadores financieros. Se llega a la conclusión que la inversión requerida para el plan de negocio es de S/. 348 670.00 soles; por otro lado, se concluye que los resultados de la Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) es de 145.12% y de la Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF) 146.09%.

### **1.3. Teorías Relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Importación**

La importación forma parte del régimen aduanero que admite formalmente el ingreso de mercancías a territorio nacional, con la finalidad de satisfacer el consumo interno, teniendo en cuenta el pago de garantías y derechos arancelarios. Esta clase de actividades comerciales forman parte del modelo de libre competencia que permiten a los clientes internos escoger entre una amplia gama de posibilidades, productos según su preferencia.

Un reconocido experto en temas de comercio internacional; Kunnanatt (2013), refiere que las actividades comerciales de importación comprenden el transporte legal de mercancías; entendidos como productos o servicios que tienen como fin primordial satisfacer el consumo interno. Estas actividades de importación permiten a una economía inflar sustancialmente su producto nacional bruto pues fomenta la rotación y circulación de mercancías ilícitas a lo interno del país.

##### ***1.3.1.1. Canales de la importación***

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), sostienen que en la importación se asignan tres tipos de a la mercadería para poder tener levante, estos de son a través de filtros de riesgo y que se encarga la Sunat de asignarlos a cada mercadería que va entrar al país, los canales son:

**Canal Rojo:** La mercadería es sujeta a una inspección documentaria y reconocimiento físico

**Canal Naranja:** La mercadería es sujeta a una inspección documentaria antes de darle el levante correspondiente

**Canal Verde:** La mercadería no pasara por ninguna revisión documentaria y un reconocimiento físico

### ***1.3.1.2. Operador aduanero de comercio exterior***

Quispe (2018), sostiene que son los que se encargan de despachar de aduanas la carga, transportistas o representantes de estos, compañías de servicio postal, empresas de servicio de entrega rápida, agentes de mercancía internacional. Estos nos van ayudar a facilitar la importación o exportación, siendo indispensable para toda operación internacional donde valor sea más de 2000 dólares FOB.

## **1.3.2. Teorías de las importaciones y el comercio exterior**

### ***1.3.2.1. Teoría Clásica de la ventaja absoluta.***

Salvatore (1999) y su teoría relacionada con la creación de la ventaja absoluta, la cual fue estipulada tiempo atrás por Adán Smith, en la cual se pone de manifiesto la preponderancia e importancia de las actividades del libre comercio para generar riqueza a cada una de las naciones que entrelazan actividades comerciales de importación y exportación. Con la creación de este modelo teórico queda claro que ningún jefe del hogar buscará y producirá en casa sabiendo que el costo de producción sería mayor y que evidentemente impide competir en igualdad de condiciones.

### ***1.3.2.2. Teorías de Heckscher-Ohlin.***

Refiere Salvatore (1999), que este modelo económico pertenece a Heckscher-Ohlin, y que tras su desarrollo se buscó dar una respuesta al modelo ricardiano que habla acerca de la ventaja comparativa entre las naciones, donde se entrelazan la dirección y la estructura del comercio internacional con la denominada abundancia relativa de la gran diversidad de recursos productivos en cada país. De aquí nace que las naciones bien dotados de recursos para la producción buscarán tener una tendencia hacia la exportación de determinadas mercancías

De acuerdo con Krugman y Obstfeld (2001), tomando como base el representativo teorema de Stolper Samuelson, una fluctuación en el precio de un bien permitirá aumentar el precio

real del factor usado y al mismo tiempo permitirá disminuir el precio real de otros factores con características similares. mediante una análisis disruptivo de este modelo teórico se logró predecir que las naciones buscarán exportar mercancías que hacen uso intensivo de determinados factores abundantes en el entorno comercial.

### ***.Teoría del equilibrio y el comercio Internacional***

Según Feenstra y Taylor (2011), este modelo teórico está basado en un análisis minucioso sobre el mercado y el funcionamiento de los precios de mercancías en declive o en caída, que concentra su interés en la captación ganancial, sin importar cómo se obtienen esos beneficios.

Por su parte Perla (2005), refiere que la mayoría de teóricos que sostienen esta teoría del equilibrio, conciben a las economías de mercado como economías estacionarias, que no hacen más que enfocarse en las políticas de precios y la rotación de mercancías desde su centro de producción hasta su llegada a los centros comerciales, en la cual las condiciones establecidas no sufren ningún tipo de alteraciones.

#### ***1.3.2.3. Teoría de la ventaja Comparativa.***

Refiere Krugman y Obstfeld (2001), que el emblemático teórico llamado Adam Smith brindó la definición de ventaja absoluta, teoría que permite describir y plantear el procedimiento de exportación de mercancías, basándose en el enfoque de costos más bajos. Entretanto David Ricardo, logró redefinir este modelo teórico con la finalidad de establecer la teoría de la ventaja comparativa, la cual consiste en que las fuerzas económicas de un país asignen racionalmente los recursos en aquellos sectores donde la productividad es mejor y es mayor. Teniendo en consideración estos puntos, una nación debería llegar a importar bienes o servicios al más bajo costo, siempre y cuando si aún resulta ser más productivo en la producción y elaboración de otros bienes.

En el desarrollo de esta teoría queda claro, que las naciones podrán exportar mercancías que son producidas de forma más eficiente y llegarán a importar aquellos bienes o servicios de cuya producción es más ineficiente. Por ello, este modelo teórico con un enfoque económico busca establecer las diferencias cuantificables de la productividad de la mano de obra en cada uno de los países que entrelazan actividades comerciales, con ello se busca favorecer a determinados sectores cuyo crecimiento ha presentado mayor auge con el pasar de los tiempos lo de los años.

Para Dammert y Molinelli (2007), esta teoría postula que el factor empleo o trabajo es el único elemento que forma parte de la producción, pese a que las naciones sólo difieren en la productividad del trabajo para diferentes industrias. con el desarrollo y la implementación de esta teoría se demostró de manera cuantitativa que las actividades comerciales de importación y exportación contribuyen con el desarrollo de las naciones que se involucran en actividades de esta índole.

#### ***1.3.2.4. Teoría de las proporciones factoriales***

Stijns (2000), propuso a través de su teoría que todas las naciones son poseedoras de tecnología diferenciada, sin embargo difieren técnicamente en sus dotaciones para cada uno de los factores de la producción; siendo entendidos como la tierra, la mano de obra directa, evidentemente los recursos naturales, y los recursos económicos, con la cual se subsidian o financian las actividades comerciales y que incluso sirven para la compra de insumos básicos para la producción. Teniendo en cuenta estos factores, las naciones logran establecer ventaja de tipo comparativo considerando estos elementos y sobre todo en aquellos sectores de la producción donde existe abundancia de recursos que permiten fomentar actividades de exportación de bienes para abastecer a los mercados internacionales y que también involucra actividades de importación para lograr el abastecimiento de los mercados locales sobre aquellos productos, bienes o servicios cuya producción es ineficiente. Se han dado serios cuestionamientos a esta teoría, ya que existen ciertos teóricos que consideran que esta teoría no es lo suficientemente clara para describir y explicar el comportamiento del comercio en relación a determinadas variables que son controlables y no controlables por las organizaciones.

### **1.3.3. Materiales de construcción**

Según Costafreda, Parra y Calvo (2010), los material de construcción es una materia prima, o con más frecuencia, un producto elaborado empleado en la construcción de edificios u obras de ingeniería civil.

#### ***1.3.3.1. Herramientas de construcción***

De acuerdo a Fuentes (2006), sostiene que es un instrumento que ayuda a realizar trabajos de construcción siendo una parte importante para cualquier tipo de construcción que se esté

realizando. Por otro lado, las herramientas de construcción facilitan el trabajo de cualquier tarea metálica que necesita de una cierta fuerza

### ***1.3.3.2. Equipos de protección personal***

Según Abrego, Molinos y Ruiz (2017), los equipos de protección personal son toda vestimenta especial, que se encarga de proteger a una persona de los posibles riesgos que se presenten en su área del trabajo, esto va en función al tipo de riesgo al que sea expuesto el trabajador durante su desempeño normal de trabajo.

### **1.3.4. Partes del cuerpo susceptibles de necesitar protección**

Según los argumentos de Santos (2013), y Kloter (2000), se sostiene que todas las partes del cuerpo necesitan protección con herramientas materiales e instrumentos específicos para cada parte, así de ambos estudios se llega a presentar una clasificación mostrada a continuación:

***Protección de oídos:*** Uno de los factores más importantes que se debe tomar en cuenta para la selección de equipo protector de oídos es la capacidad que tiene de reducir el nivel de decibeles al que se está expuesto. (1). Orejeras. (2) Tapones.

***Protección para ojos (ocular):*** (1). Gafas, (2). Gafas aislantes (3). Gafas para rayos x (4). Pantallas faciales (5). Mascarillas.

***Protección para el sistema respiratorio:*** (1). Filtros (2). mascarilla, (3). máscara antipartículas: evita la polución, (4). máscara, (5). antigás: evita materiales tóxicos, (6). máscaras con filtros. (7). máscara de buzo (escafandra).

***Protección para el tronco:*** (1). Chalecos protectores (2). Antibalas, (3). Armadura, (4). Arnés, (5). Usado por ejemplo en un parapente, (6). cinturón de sujeción del tronco.

***Protección para brazos:*** (1).. coderas, (2). muñequera.

***Protección para manos:*** (1). Guantes.

***Protección para piernas:*** (1). Pantalones especiales, (2). Chaps, (3). Rodilleras, (4). Tobilleras, (5). Suspensorio, (6). Protección de espuma o cuero grueso para mujeres, (7). Coquilla para hombres, (8). Pañales.

***Calzado de protección:*** Zapatos especiales, (1). Botas, (2). Botas plásticas, Botas industriales, (3). Botas de seguridad con puntera de fibra de vidrio, (4). Botas de seguridad

dieléctrica, (5).Zapatos con suela anti deslizante

### **1.3.5. Evaluación económica financiera**

Lladó (2017), refiere que un análisis económico y financiero comprende una serie de técnicas que conllevan a realizar un diagnóstico situacional acerca de las perspectivas de la empresa y que evidentemente contribuyen a una eficiente toma de decisiones. Estas técnicas constituyen jugosas fuentes de información acerca del funcionamiento económico y contable de las empresas involucradas en actividades comerciales de diversa índole. Un análisis financiero provee información detallada y minuciosa sobre la marcha de las actividades de cualquier empresa tanto a los interesados internos como externos. En el ámbito interno se refiere básicamente a los dueños de estas organizaciones, junta general de accionistas, gerentes o administradores, mientras que en el ámbito externo hace referencia a proveedores, acreedores organismos públicos etc. De esta manera se elabora una especie de informe gerencial que permite dar fe acerca del éxito o el fracaso de la organización y que sobre todo permite a los directivos tomar decisiones en el corto plazo que permitan afrontar decisiones difíciles sobre el futuro incierto de dichas organizaciones.

Otro autor, Pellitero (2016), indica que mediante la elaboración de un análisis económico-financiero de la empresa no se puede responder a reglas fijas y resultados preestablecidos, en el sentido que el analista de la información interpreta según su criterio la información recogida, haciendo énfasis precisamente en aquellos puntos que se querían estudiar.

Ahora teniendo en consideración el sector al que pertenece la empresa, su situación económica financiera al momento del análisis, resulta coherente enfocarse en los siguientes puntos:

- Lo más importante para los acreedores en una empresa, siempre resulta ser la liquidez a corto plazo.
- Desde el punto de vista del banco a quién se le solicita un préstamo, lo que le interesa conocer es precisamente la capacidad que tiene la compañía para afrontar el pago de intereses anuales y la solvencia para responder a cualquier eventualidad
- A los órganos directivos les resulta importante el análisis e interpretación de la situación económica financiera con la finalidad de mejorar la toma de decisiones.

- Desde el punto de vista de los accionistas a quienes les interesa mantener la hegemonía y el control absoluto de aspectos como la rentabilidad e inversiones

Por otro lado Granda (2016), postula que la elaboración de un análisis riguroso económico financiero, forma parte de una disciplina que permite diagnosticar la capacidad que tienen las organizaciones para generar beneficios económicos importantes y sobre todo atender y gestionar adecuadamente los compromisos de pago de su clientela, la viabilidad comercial y sobre todo esta disciplina ayuda a tomar decisiones a quienes ocupan los puestos gerenciales dentro de estas organizaciones o empresas, y de esta manera garantizar su permanencia y continuidad en el entorno de sus actividades comerciales.

Orbegoso (2017), indica que la elaboración de un análisis económico financiero en una empresa permite medir, evaluar y diagnosticar la situación económica de cualquier organización sin importar el rubro o sector de sus actividades. Asimismo señala que el objetivo primordial es fomentar la creación de beneficios económicos y financieros que mejoren la situación y el posicionamiento de las empresas frente a sus principales competidores, siendo indispensable un análisis a lo interno y un análisis a lo externo.

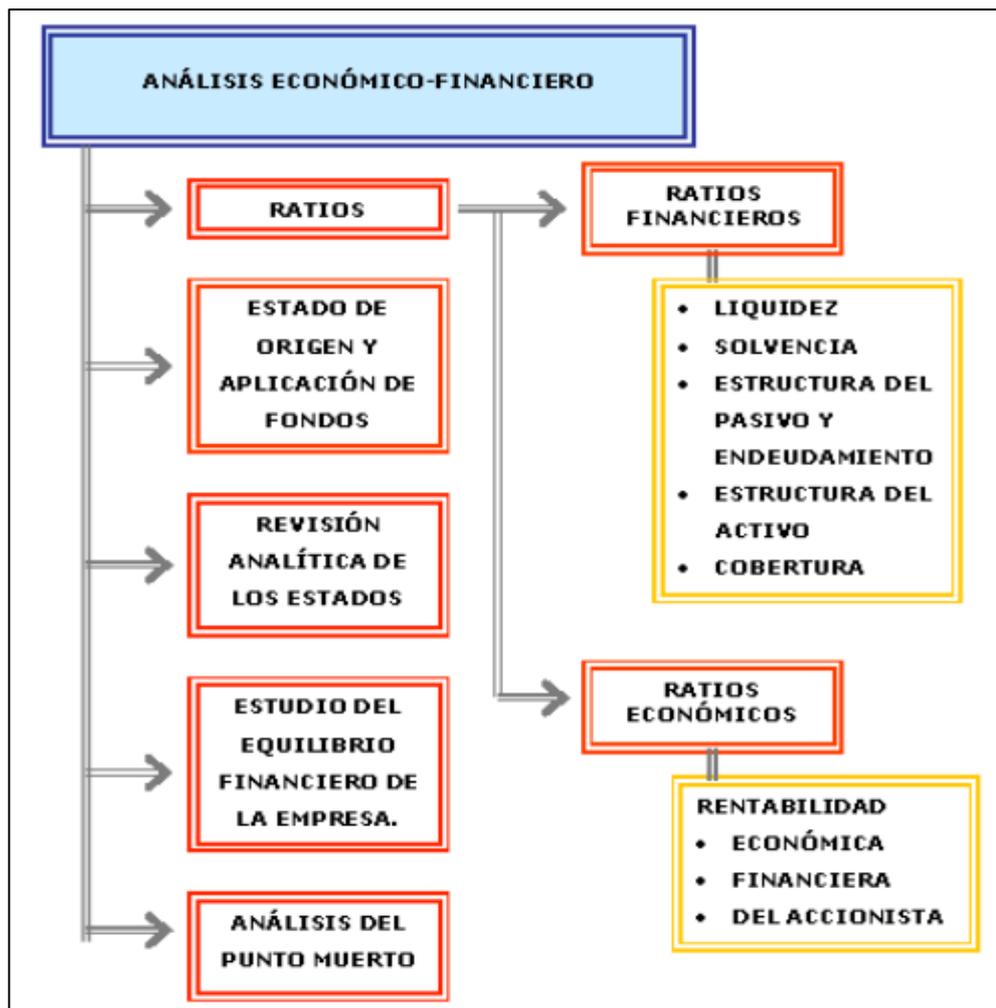
Finalmente según Orantes (2016), uno de los beneficios de realizar un análisis de tipo económico financiero permite a los mandos directivos de cada organización conocer la situación actual de la empresa y sobre todo pronosticar mediante indicadores financieros su posible comportamiento en diversos escenarios. Realizar un análisis con estas características es como realizar un diagnóstico general de la salud de un ser humano, donde se pueden encontrar muchas deficiencias, sin embargo cualquier tipo de problema que pueda ocurrir se puede tratar a tiempo y permitirá estabilizar el momento actual. . Esta ventaja general se concreta en las siguientes ventajas particulares:

- Resulta necesario recabar información para establecer la posición financiera de la compañía teniendo en cuenta los ratios de liquidez y solvencia, en estos dos puntos se buscará realizar un diagnóstico de liquidez de la empresa para hacer frente a sus responsabilidades de corto plazo y conocer su estado de solvencia para afrontar responsabilidades de pago futuro.

- Cómo siguiente punto, es necesario disponer de información detallada para el establecimiento de los objetivos, para planificar y controlar la actual situación económica y financiera de la empresa y conocer el avance en cuanto al logro de objetivos.
- Contar con información para realizar estimaciones acerca del futuro de la organización vinculados a aspectos de rentabilidad y solvencia.
- Contar con información cuantitativa que contribuya a una toma de decisiones efectiva.

Según Domínguez y Seco (2010), afirman que el análisis económico-financiero va a depender de la cantidad de información disponible, del objetivo perseguido y del sector de actividad de la empresa, un adecuado análisis económico y/o financiero se trabaja bajo el esquema presentado la tabla N°01.

*Tabla N° 1: Esquema del análisis económico financiero.*



**Fuente:** Domínguez y Seco, 2010

### **1.3.5.1. Flujo de caja**

Nogueira, et al.(2017), sostienen que el flujo de caja está constituido por todos los flujos de ingresos y los flujos de egresos netos de un proyecto o de una actividad, a la cual también se le conoce como saldo disponible, que permite cancelar y pagar a los accionistas. Asimismo el flujo de caja también permite cubrir los servicios de deuda entendidos como intereses y amortizaciones principales, evidentemente luego de descontar las inversiones efectuadas para la compra de activos fijos y para saciar las necesidades operativas de fondos.

Cardona (2017), logró determinar que en el campo de las finanzas corporativas el flujo de caja representan los flujos de entrada y salidas o el denominado cash flow. Es un indicador que permite analizar el factor liquidez dentro de una empresa.

#### **¿Cuáles son los ingresos reales de dinero en el período?**

Ventas  
–  $\Delta$ Créditos

Según Cohen (S.f), por ventas se puede interpretar como un ajuste de lo contable a lo financiero, restándole al valor registrado como “ingresos por ventas”, la fracción que aún no fue pagada por nuestros clientes, y sumándole las facturas por ventas anteriores al período en cuestión, que fueron saldadas por nuestros clientes dentro de este período.

#### **¿Cuáles son los egresos reales de dinero en el período?**

Costos variables  
+ Costos fijos (imputables y no imputables)  
+  $\Delta$ Bienes de cambio  
+  $\Delta$ Bienes de uso  
–  $\Delta$ Proveedores  
– Impuestos

#### **¿Cuál es entonces el dinero neto ingresado a la empresa en el período?**

Según Cohen (S.f), esto se denomina flujo de caja. Es simplemente la suma de los ítems que vimos de ingresos, menos los egresos:

Flujo de caja:

Ventas – Impuestos

- $\Delta$ Créditos por ventas
- Costos variables
- Costos fijos
- $\Delta$ Bienes de cambio
- $\Delta$ Bienes de uso
- +  $\Delta$ Proveedores

**Flujo de Caja** = Utilidad Neta + Amortización - ( $\Delta$ Créditos por ventas +  $\Delta$ Bienes de cambio -  $\Delta$ Proveedores) -  $\Delta$ Bienes de uso.

De acuerdo a ENTRELÍNEAS (S.f), afirma que el estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- ✓ Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- ✓ Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del valor actual neto y de la tasa interna de retorno.
- ✓ Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

ENTRELÍNEAS (S.f), manifiesta que generalmente, la estructura del flujo de caja libre se observa en la tabla N°02.

*Tabla N° 2: Estructura del flujo de caja*

Ventas
- Costo de las ventas
- Gastos generales
= Margen operativo bruto
- Amortización
= Beneficios antes de intereses e impuestos
- Impuestos
= Beneficio neto
+ Amortización
- Inversión en Activos Fijos
- Inversión en necesidades operativas de fondos
FCL

Fuente: ENTRELÍNEAS, S.f.

### 1.3.5.2. Criterios o métodos de evaluación financiera

Ortegón (2015), indica que el proceso de evaluación financiera permite medir y al mismo tiempo evaluar un proyecto de inversión, desde el punto de vista económico financiero basado en términos monetarios. Lo que se busca con este análisis es maximizar el valor actual de cada uno de los flujos de utilidades financieras ya que de esta manera se puede comparar los beneficios derivados del proceso de inversiones, asociados claramente con los fondos adquiridos mediante préstamos.

Soto et al. (2017), sostienen que estos modelos de trabajos económicos y financieros también son denominados “criterios” y que permiten una evaluación sobre la rentabilidad de una inversión cuida unidad monetaria es el nuevo sol, también permite establecer el factor de recuperación de la inversión, siendo los criterios más destacados aquellos que se mencionan a continuación:

(1). El Valor Actual Neto (Van), (2). La Tasa Interna de Retorno TIR, (1). Otros criterios de evaluación: (a). El Valor Anual Equivalente VAE, (b). La Razón Beneficio/Costo B/C. (c). El período de recuperación de la inversión PR.

### **El valor actual neto (VAN)**

Mete (2017), afirma que el valor actual neto o VAN actualiza a valor presente los flujos de caja futuros de un proyecto, descontados a un cierto tipo de interés  $i$  o tasa de descuento, para compararlos con el valor inicial de la inversión. Como tasa de descuento se utiliza corrientemente el costo promedio ponderado del capital (WACC) de la empresa que realiza la inversión. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios deducida la inversión.

Al calcular el VAN de un flujo neto (ingresos menos egresos), se obtiene un valor inferior al que se tendría por la simple suma de esos valores actuales. Esto se debe a la sustracción de la inversión del flujo. La regla del VAN, que indica qué decisión tomar, es:

- ✓ Si el VAN es mayor que cero, se debe aceptar.
- ✓ Si el VAN es igual a cero, se debe ser indiferente.
- ✓ Si el VAN es menor que cero, se debe rechazar.

Formula general del VAN:

$$VAN_{(t)} = \left( \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \right) - INV_0$$

Dónde:

$INV_0$	Inversión inicial en el momento cero de la evaluación.
$FC_1, FC_2, \dots, FC_n$	Flujo de caja del proyecto.
$i$	Tasa de descuento o costo de oportunidad del capital.
$n$	Vida útil del proyecto, expresado en periodos de composición.

### La tasa interna de retorno (TIR)

Postula Girón (2012), que la tasa interna de retorno permite que el valor de actualización neto sea igual a cero. La TIR mide la rentabilidad en cuanto a porcentajes, y en la práctica se calcula sobre los saldos no recuperados en cada período. Muestra el porcentaje de rentabilidad promedio por período.

Por su parte, Santos (2017), manifiesta que la tasa interna de retorno, tiene como objetivo complementar la información proporcionada por el VAN manteniéndose al margen de los resultados de la TIR que se obtenga.

La regla de la TIR, que indica qué decisión tomar, es:

- ✓ Si la TIR es mayor que la tasa de descuento, se debe aceptar.
- ✓ Si la TIR es igual a la tasa de descuento, se debe ser indiferente.
- ✓ Si la TIR es menor que la tasa de descuento, se debe rechazar.

En forma similar al VAN se puede expresar la formulación matemática de la TIR así:

$$-Inversión + Valor actual de los flujos de caja futuros = 0$$

Fórmula general de la TIR:

$$-INV_0 + (VF_1 \times FSA_{TIR}^1 + VF_2 \times FSA_{TIR}^2 + \dots + VF_n \times FSA_{TIR}^n) = 0$$

Como se aprecia de la formula, este criterio es equivalente a hacer el VAN igual a cero y determinar la tasa que le permite al flujo actualizado ser cero.

- **Relación beneficio costo**

Según Roche (2016), manifiesta que es un análisis de costo beneficio es un estudio del retorno, no sólo financiero de nuestras inversiones, sino también de aspectos sociales y medioambientales de lo que el proyecto tiene alguna o toda influencia.

Por su parte Castañer (2014), sostiene que la relación costo-beneficio (B/C), conocida también como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

$$B/C = VAI / VAC$$

Según Bravo (2011), el análisis de costo-beneficio, un proyecto será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad. Para seguir con el análisis, conviene utilizar una herramienta de gestión de costes y tener en cuentas las distintas fases:

- ✓ Identificación de cobros y pagos a precio de mercado.
- ✓ Determinación de los ‘precios sombra’, o costes y beneficios sociales. Se transforman las especificaciones de nuestro proyecto, como barreras arancelarias o mano de obra con sueldos determinados, fuera de los precios de mercado.
- ✓ Valoración final. Antes de comparar entre las alternativas o inversiones analizadas, debemos homogeneizar los flujos de caja de todas ellas. Se pueden emplear métodos de valoración como VAN y TIR.

Según Roche (2016), para calcular la relación (B/C), se debe tener en cuenta la comparación de la relación B/C hallada en comparación con 1, así tenemos lo siguiente:

- ✓  $B/C > 1$  indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente, el proyecto debe ser considerado.
- ✓  $B/C=1$  Aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.

- ✓  $B/C < 1$ , muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

## **1.4. Formulación del problema**

### **1.4.1. Problema general**

¿Cuál es la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble, respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?

### **1.4.2. Problemas específicos**

1. ¿Cuál la opción con la que la empresa Fuerte Roble generaría mayor beneficio respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?
2. ¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere un mayor Valor Actual Neto (VAN), respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?
3. ¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere una mayor Tasa de Interés de Retorno (TIR) respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?
4. ¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere una mayor relación de beneficio costo respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?

## **1.5. Justificación del problema**

**Justificación teórica.** El estudio se justifica en que es importante porque permitirá verificar la mejor opción a la empresa respecto a si importar o adquirir en el mercado nacional equipos de protección, lo cual permitirá a los encargados de tomar decisiones dentro de la empresa inclinarse por la opción que sea más rentable, además, la razón que motiva para la elaboración de la presente tesis está relacionado a la poca literatura disponible sobre estudios comparativos de dos opciones respecto a la adquisición de algún producto aplicado específicamente para empresas constructoras tanto a nivel nacional como internacional, más específicamente si una de las opciones de adquisición es a través del canal de las importaciones. Bajo esta perspectiva, la presente investigación se canaliza a complementar

la limitada literatura, así como servir de guía para futuras investigaciones en relación al tema de estudio económico financiero con mercado local y a través de las importaciones.

**Justificación metodológica,** este estudio se fundamenta con la incorporación de evidencia empírica que permitirá contrastar los hallazgos de este estudio con antecedentes internacionales, nacionales y locales.

**Justificación Práctica.** De acuerdo a la justificación práctica el estudio se justifica dado que existe la disposición de la información requerida, así como, los productos que la empresa adquiere cada mes, además de ello es posible realizar las cotizaciones, tanto a nivel nacional como internacional, con las cantidades que la empresa adquiere en cada mes de estudio, lo cual es el valor agregado de esta investigación respecto a otras, dado que con la facilidad para obtener la información permite determinar alternativas que generan rentabilidad.

**Justificación Social.** La importancia de la importación en la constructora fuerte roble ayudará a mejorar la rentabilidad además de ser más competitiva por tener más proveedores no solo a nivel local sino internacional ayudando al abastecimiento de sus 2 almacenes. Por lo tanto, los beneficios para la empresa serán notorios como tener materiales o herramientas que no estén aún en el mercado peruano, logrando que la constructora tenga una diferenciación al resto de sus competidores con herramientas y materiales innovadores a bajo costo dándoles mayor eficiencia con la materia prima necesaria para cualquier obra que estén realizando. Además, el estudio permitirá verificar la mejor opción a la empresa respecto a si importar o adquirir en el mercado nacional equipos de protección, lo cual permitirá a los encargados de tomar decisiones dentro de la empresa inclinarse por la opción que sea más rentable

Por otro lado, hay constructoras y servicio que ya iniciaron con la importación de diferentes materiales y herramientas de construcción como, por ejemplo: la constructora Graña y Montero ha empezado importar y cada vez son más sus importaciones llegando a importar el en octubre del 2018 S/. 81,896 precio FOB teniendo una ventaja con las demás constructoras, es por ello que es necesario que la empresa Fuerte Roble empiece a importar y no quedarse a un lado en este mercado competitivo.

## **1.6.Objetivo**

### **1.6.1. Objetivo general**

Definir cuál es la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble, respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

1. Determinar cuál es la mejor opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que genere mayores beneficios respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.
2. Determinar cuál es la alternativa que le generaría un mayor Valor Actual Neto (VAN) a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.
3. Determinar cuál es la alternativa que le generaría una mayor Tasa de Interés de Retorno (TIR) a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.
4. Determinar cuál es la alternativa que le generaría un mayor ratio de la relación beneficio costo a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.

## **1.7.Hipótesis**

### **1.7.1. Hipótesis general**

Las importaciones de equipos de protección personal desde China son la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble en Sullana en el año 2019.

### **1.7.2. Hipótesis específicas**

1. El beneficio que obtiene la empresa Fuerte Roble en el año 2019 con la adquisición de equipos de protección personal importados es mayor a la que se obtiene cuando se adquieren en el mercado nacional.
2. El VAN de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando se importan desde China.
3. La TIR de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando se importan desde China.
4. La relación beneficio costo, de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando se importan desde China.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Tipo y diseño de la investigación**

#### **2.1.1. Tipo**

Según Valderrama (2013), la investigación teórica fundamental pura, es un tipo de estudio cuyo fin radica en recolectar datos e información en función al entorno donde se desenvuelve la realidad problemática. Investigación básica, pues se obtienen datos que van formando parte de la información disponible ya existente. Estos datos se recaban en base a cotizaciones que se han realizado en el China y con los proveedores locales.

#### **2.1.2. Diseño**

Según Lerma (2016), afirma que el diseño no experimental, ya que no existió ningún tipo de manipulación sobre la información recolectada. Bajo esta perspectiva se consideró la elaboración de indicadores de gestión de tipo económicos financieros, cuyos cambios dependen de sus componentes como son los costos, que a su vez determinan el egreso de la empresa, el mismo que es un determinante principal en los indicadores financieros.

#### **2.1.3. Nivel**

Según Valderrama (2013), manifestó que nivel de investigación descriptiva permite recolectar información que posteriormente es descrita en su análisis e interpretación. La presente investigación es de nivel descriptivo, explicativo. Es descriptiva, dado que se describe a través de datos las variables que participan en el estudio, es así que se señala el nivel de precios y costos a lo que se adquieren los equipos de protección en China y en el Perú; es explicativa, debido a que busca inferir en las ganancias que se obtiene en ambas situaciones y verificar además cual le conviene a la empresa.

### **2.2. Variables, Operacionalización**

#### **2.2.1. Variables**

Hernández et al. (2014), afirman que variables se consideran como el patrimonio que pueden cambiar, estos cambios se pueden cuantificar, medir y/o determinar. En el estudio, para determinar la mejor alternativa, respecto a la adquisición de equipos de construcción para la

empresa “Fuerte Roble”, se usan variables financieras, medidas a través de indicadores como el VAN, TIR y la relación beneficio costo.

### **2.2.2. Operacionalización de una variable**

Este proceso se define como un proceso donde a la variable en estudio se busca la forma de medirla, desglosándola en nociones abstractas definidas, o lo que se conoce con el nombre de indicadores, que permitan tener una aproximación de la variable que se intenta estudiar.

#### **Variable 1: Indicadores económicos financieros**

##### **Definición Conceptual**

Es aquella que proporciona informes basados en la técnica contable y económica que ayuda a la administración, a determinar la viabilidad de un proyecto, así como tomar una decisión respecto a dos alternativas posibles, verificando cual le produce mayores ganancias a una empresa en cuestión.

##### **Definición operacional de las variables**

- **VAN;** el valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión.
- **TIR;** es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (esto es, VAN igual a cero). La TIR es la máxima tasa de descuento que un proyecto puede tener para ser rentable
- **Relación beneficio costo;** toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

*Tabla N° 3: Cuadro de operacionalización de las variables*



<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Rango</b>
Situación económica - financiera	Según <del>Kunnanatt</del> (2013), es aquella que proporciona informes basados en la técnica contable y económica que ayuda a la administración, a determinar la viabilidad de un proyecto, así como tomar una decisión respecto a dos alternativas posibles, verificando cual le produce mayores ganancias a una empresa en cuestión.	Se mide a través de indicadores como: - VAN - TIR - RBC - FCE	- Rentabilidad de la empresa con la adquisición en el mercado nacional  - Rentabilidad de la empresa con la importación de China.	- VAN - TIR - RBC - FCE	Razón

*Fuente: Elaboración Propia*

### **2.3.Población, muestra y muestreo**

#### **2.3.1. Población**

La población está conformada por la empresa “Fuerte Roble” ubicada en Sullana en el año 2019.

#### **2.3.2. Muestra**

La muestra la conforma el gerente de la empresa “Fuerte Roble” ubicada en Sullana en el año 2019, a quien se le realiza las diferentes preguntas sobre los equipos que ha demandado en los meses de estudio, así como las cantidades y los precios a los que cotizo cada equipo.

#### **2.3.3. Muestreo**

No se realiza muestreo en este caso, se aplica una entrevista al gerente de la empresa “Fuerte Roble”.

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

En una investigación cuantitativa se recolecta datos a través de un instrumento con el que se computen variables incluidas en las hipótesis. Ese cálculo es eficiente cuando la herramienta de recogimiento de información en realidad simboliza las variables que poseemos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 199).

Para el desarrollo de la investigación se realiza la técnica que se lleva a cabo es la entrevista, a través de un cuestionario que se le aplica al gerente de la empresa “Fuerte Roble”, a quien se le realiza las diferentes preguntas sobre los equipos que ha demandado en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre, así como las cantidades y los precios a los que cotizo cada equipo.

La técnica que se propone para la presente investigación es la entrevista a través de un cuestionario la misma que permite la recolección de datos, obteniendo información sobre lo planteado, y con ello se logra determinar la mejor alternativa respecto a la adquisición de equipos de protección personal para la empresa Fuerte Roble.

Respecto al instrumento para recolectar la información es el cuestionario. Este consiste en aplicar un conjunto de preguntas respecto a ciertas variables definiendo las variables susceptibles de medir (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 217).

El trabajo investigación se ha realizado aplicando un cuestionario, permitiendo recolectar información tipo cuantitativa de las variables. Se realiza mediante el manipuleo de encuestas para determinar la mejor alternativa posible respecto a la adquisición de equipos de protección por parte de la empresa Fuerte Roble.

## **2.5.Procedimiento**

Para la recopilación de la información se tuvo que aplicar el instrumento, previo a ello se cursó una solicitud a la empresa Fuerte Roble, las misma que estuvo dirigida al gerente general. Una vez obtenido el permiso, se procedió a explicarle el objetivo de la aplicación de la encuesta y posterior a ello se dio inicio a su llenado.

Luego del llenado se procede a pasar la información al programa Excel, para la construcción de los flujos de caja económicos y financieros, con ello se da paso a la determinación del Valor Actual Neto, Tasa de Interés de Retorno y la Relación Beneficio Costo, en los meses Julio, Agosto, Septiembre y Octubre del 2019 para la empresa Fuerte Roble, con la finalidad de determinar cuál alternativa es la más conveniente para la empresa respecto a la adquisición de ciertas cantidades mensuales de diferentes tipos de equipos de construcción, cuyas cantidades se han obtenido en la entrevista realizada al gerente de la empresa. Las alternativas que la empresa tiene son las siguientes:

- Adquirir los equipos a través de proveedores nacionales.
- Adquirir los equipos a través de la importación desde China.

La técnica es el análisis a través del flujo de caja económico y el instrumento por el cual se construye es la determinación de las partidas que componen dicho flujo de caja, el nivel de ingresos mensuales es brindado por la empresa Fuerte Roble, por su parte la determinación de costos en las dos situaciones, realiza bajo el procedimiento siguiente:

### **Cuando los equipos se obtienen a través de proveedores nacionales**

Se realizó en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre una cotización de los 16 tipos de equipos en PROMART, de donde se obtienen los precios unitarios y el costo total en el que incurre la empresa de adquirirlos en dicha tienda comercial.

### **Cuando los equipos se obtienen a través de la importación desde China**

Se realizó una cotización en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre del 2019 sobre

los precios de cada tipo de equipo en China, se multiplica por el tipo de cambio promedio de cada mes, dato obtenido de la SUNAT, y además se le suma el impuesto del 3% para obtener los costos totales en los cuales incurre la empresa Fuerte Roble al importar dichos equipos desde China.

Posterior a la obtención del nivel de ingresos y la determinación de los costos en las dos situaciones se procede a la elaboración de un flujo de caja para cada situación, cabe resaltar que el impuesto a la renta es del 30%, una vez determinado el flujo de caja económico se encuentra el monto en utilidad que la empresa obtiene en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre encontrando de tal forma la situación que mejor le conviene a la empresa Fuerte Roble, cumpliendo de esta manera con el objetivo específico uno y dos. Posteriormente del Flujo de Caja Económico, se determina los tres indicadores financieros, VAN, TIR y la Relación Beneficio Costo, con lo cual se determina el objetivo específico 3 y 4, y con el conjunto de ellos se cumple con el objetivo general.

## **2.6. Métodos de análisis de datos**

Después de obtener toda la información, se realiza la interpretación de los datos obtenidos en las dos situaciones para la empresa Fuerte Roble. Por lo cual se empleará el programa Excel para los datos estadísticos y Microsoft Word para la redacción de la información, haciendo comparación de los resultados en ambas situaciones.

## **2.7. Aspectos éticos**

El presente proyecto de investigación se realiza con responsabilidad, fiabilidad, precisión y veracidad ya que la situación corresponde a hechos o eventos ocurridos en un momento determinado, por ende, toda información se ajusta a la verdad. Así mismo se recurrió a diversos autores con la finalidad de obtener toda la información necesaria para realizar el análisis correspondiente, a su vez se respeta la integridad de dichos autores involucrados en esta investigación.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Equipos de seguridad personal que la empresa demanda

*Tabla N° 4: Equipos de seguridad personal demandados por la empresa*

EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN	
	CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS
	CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA
	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39
	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40
	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42
	GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO
	GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX
	ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG
	KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA
	CORTAVIENTO NARANJA
	MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE
	BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA
	BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA
	OREJERAS DE PROTECCION
	TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA
	LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

#### 3.2. Cotizaciones mensuales en el mercado nacional

Durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre del año 2019 los precios de los productos que la empresa Fuerte Roble demanda han mantenido los mismos precios al por mayor, las cotizaciones en el mercado nacional de 16 de los productos que demanda Fuerte Robles se muestran en la tabla N°05.

*Tabla N° 5: Precios al por mayor en el mercado nacional*

	EQUIPOS DE SEGURIDAD	PU (S/)
1	CHALECO REFLECTIVO PESADO NARANJA 2 BANDAS	6.9
2	CASCO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	14.9
3	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	25.5
4	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	25.5
5	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	25.9
6	GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO	9.9
7	GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	5.9
8	ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	29.9
9	KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	167.9
10	CORTAVIENTO NARANJA	9.9
11	MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	17.9
12	BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	19.9
13	BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	19.9
14	OREJERAS DE PROTECCION	19.9
15	TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	1.9
16	LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	3.9

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

El cuadro muestra la cotización realizada en los meses de julio, agosto, septiembre para el estudio de los 16 equipos de seguridad que la empresa Fuerte Robles – Sullana demanda

mensualmente, se obtiene los precios a los que compra dicha empresa en PROMART, cabe resaltar que durante los cuatro meses en los que se realizó la cotización los precios no cambiaron, así se tiene que por ejemplo productos como el chaleco reflectivo pesado naranja 2 bandas al por mayor se adquiere en 6.90 soles, los cascos Jockey se obtiene a un precio de 14.90 soles, las botas de seguridad en sus diferentes tallas tienen un precio de por mayor de 25.90 soles mientras que los guantes de cuero y los guantes de hilo tienen un precio de 9.90 soles y 5.90 soles respectivamente, el rollo de la cinta que indica peligro tiene un valor de por mayor de 29.90 soles, el equipo más caro es el kit de restricción de caída con un precio de 167.90 soles, asimismo, las botas sanitarias tienen un valor de 19.90 soles el tapo de oído cuesta al por mayor 1.90 soles y los lentes de seguridad 3.90 soles.

### 3.3. Cotizaciones en el mercado chino

Durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre del año 2019 los precios de los productos que la empresa Fuerte Roble demanda han mantenido los mismos precios al por mayor, las cotizaciones de 16 de los productos que demanda Fuerte Robles en China se muestran en la tabla N°06.

*Tabla N° 6: Cotizaciones en el mercado Chino*

No.	EQUIPOS DE SEGURIDAD	PU (USD)
1	CHALECO REFLECTIVO PESADO NARANJA 2 BANDAS	1.29
2	CASCO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARANJA	3
3	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	5.3
4	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	5.3
5	BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	5.3
6	GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO	1
7	GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	0.36
8	ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	3.2
9	KIT DE RESTRICION DE CAIDA	22
10	CORTAVIENTO NARANJA	3.6
11	MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	1.1
12	BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	4.6
13	BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	4.6
14	OREJERAS DE PROTECCION	3.6
15	TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	0.1
16	LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	0.46

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

De acuerdo a la cotización realizada en los meses de julio, agosto, septiembre para el estudio

de los 16 equipos de seguridad que la empresa Fuerte Robles – Sullana demanda mensualmente, se obtiene los precios que le costaría si los comprara en China, al igual que en el mercado nacional durante los cuatro meses de cotización los precios al por mayor se mantuvieron estables. Así se tiene que productos como el chaleco reflectivo 2 bandas en China se obtiene por un precio de 1.29 dólares, el caso de seguridad Jocker se obtiene en 3 dólares, las botas de seguridad planta PVC en las diferentes tallas se obtiene a un precio de 5.3 dólares, el guante de cuero se obtiene a un precio de 1 dólares, mientras que el guante de hilo rojo se obtienen un precio de 0.36 dólares, el rollo de cinta peligro amarilla se obtiene a un precio de 3.2 dólares, el kit de restricción de caída se obtiene a un precio de 22 dólares, las botas sanitarias se obtienen a un precio de 4.6 dólares, por su parte el tapón de oído se obtiene en China un precio de 0.1 dólar mientras que los lentes de seguridad se obtiene a un precio al por mayor de 0.46 dólares.

### 3.4.Determinación del costo total de la adquisición de los equipos de seguridad

MES	JULIO			AGOS		
	Q	PU	C.T	Q	PU	C.T
CHALECO REFLECTIVO PESADO NARANJA 2 BANDAS	20	6.9	138	30	6.9	207
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	7	14.9	104.3	12	14.9	178.8
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	7	25.5	178.5	12	25.5	306
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	7	25.5	178.5	12	25.5	306
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	6	25.9	155.4	10	25.9	259
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO	20	9.9	198	35	9.9	346.5
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	20	5.9	118	35	5.9	206.5
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	3	29.9	89.7	13	29.9	388.7
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	2	167.9	335.8	15	167.9	2518.5
CORTAVIENTO NARANJA	20	9.9	198	35	9.9	346.5
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	5	17.9	89.5	15	17.9	268.5
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
OREJERAS DE PROTECCIÓN	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	20	1.9	38	35	1.9	66.5
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	20	3.9	78	40	3.9	156
<b>TOTAL</b>			<b>2,198</b>			<b>6,450</b>

#### - Mercado nacional

Para la determinación del costo de adquirir en el mercado nacional las diferentes cantidades mensuales de los 16 tipos de equipos de seguridad, se multiplica la cantidad que se requiere mensual por el precio de PROMART, determinando de tal manera el costo de adquisición.

*Tabla N° 7: Costos en julio y agosto en mercado nacional*

MES	JULIO			AGOS		
	Q	P.U	C.T	Q	P.U	C.T
EQUIPOS						
CHALECO REFLECTIVO PESADO NARANJA 2 BANDAS	20	6.9	138	30	6.9	207
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	7	14.9	104.3	12	14.9	178.8
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	7	25.5	178.5	12	25.5	306
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	7	25.5	178.5	12	25.5	306
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	6	25.9	155.4	10	25.9	259
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO	20	9.9	198	35	9.9	346.5
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	20	5.9	118	35	5.9	206.5
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	3	29.9	89.7	13	29.9	388.7
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	2	167.9	335.8	15	167.9	2518.5
CORTAVIENTO NARANJA	20	9.9	198	35	9.9	346.5
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	5	17.9	89.5	15	17.9	268.5
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
OREJERAS DE PROTECCION	5	19.9	99.5	15	19.9	298.5
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	20	1.9	38	35	1.9	66.5
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	20	3.9	78	40	3.9	156
<b>TOTAL</b>			<b>2,198</b>			<b>6,450</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

La tabla anterior muestra la cantidad, precio unitario y el costo total que tiene la empresa Fuerte Roble – Sullana cuando adquiere los 16 tipos de equipos de seguridad en el mercado nacional en los meses de julio y agosto, los resultados indican que al adquirir los productos en PROMART la empresa en el mes de julio tiene un costo de 2,198 soles, mientras que agosto tiene un costo total de 6,450 soles. Los resultados se obtienen con las cantidades que se demandaron en dichos meses en el mercado nacional por la empresa Fuerte Roble – Sullana, las mismas que se multiplican por el precio tranzado.

*Tabla N° 8: Costos en septiembre y octubre en mercado nacional*

EQUIPOS	SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
	Q	P.U	C.T	Q	P.U	C.T
CHALECO REFLECTIVO PESADO NARANJA 2 BANDAS	35	6.9	241.5	50	6.9	345
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	20	14.9	298	40	14.9	596
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	20	25.5	510	40	25.5	1020
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	20	25.5	510	40	25.5	1020
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	18	25.9	466.2	38	25.9	984.2
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	40	9.9	396	70	9.9	693
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	40	5.9	236	70	5.9	413
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	18	29.9	538.2	40	29.9	1196
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	25	167.9	4197.5	50	167.9	8395
CORTAVIENTO NARANJA	25	9.9	247.5	50	9.9	495
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	48	17.9	859.2	80	17.9	1432
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	48	19.9	955.2	80	19.9	1592
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	48	19.9	955.2	80	19.9	1592
OREJERAS DE PROTECCION	48	19.9	955.2	80	19.9	1592
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	50	1.9	95	105	1.9	199.5
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	55	3.9	214.5	150	3.9	585
<b>TOTAL</b>			<b>11,675</b>			<b>22,150</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

La tabla anterior muestra la cantidad, precio unitario y el costo total que tiene la empresa

Fuerte Roble – Sullana cuando adquiere los 16 tipos de equipos de seguridad en el mercado nacional en los meses de septiembre y octubre, los resultados indican que al adquirir los productos en PROMART la empresa en el mes de septiembre tiene un costo de 11,675 soles, mientras que octubre tiene un costo total de 22,150 soles. Los resultados se obtienen con las cantidades que se demandaron en dichos meses en el mercado nacional por la empresa Fuerte Roble – Sullana, las mismas que se multiplican por el precio tranzado.

#### - Mercado chino

Para la determinación del costo de adquirir las cantidades requeridas a través de las importaciones desde China, el precio en dólares se multiplica por el tipo de cambio promedio de cada mes a este resultado se le multiplica por la cantidad requerida generado así el costo bruto, el cual se le suma el 3% de cada costo de producto determinado de tal forma los costos totales de importaciones de las cantidades requeridas por la empresa Fuerte Roble de los 16 tipos de equipos de seguridad.

*Tabla N° 9: Costos en julio en mercado chino*

PRODUCTO	Q	P.U (USD)	Tipo de cambio	JULIO			Costo Total
				P.U (S/)	C.B	Impuesto (3%)	
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	20	1.29	3.30	4.26	85.14	0.03	87.69
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	7	3.00	3.30	9.90	69.30	0.03	71.38
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	7	5.30	3.30	17.49	122.43	0.03	126.10
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	7	5.30	3.30	17.49	122.43	0.03	126.10
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	6	5.30	3.30	17.49	104.94	0.03	108.09
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	20	1.00	3.30	3.30	66.00	0.03	67.98
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	20	0.36	3.30	1.19	23.76	0.03	24.47
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA	3	3.20	3.30	10.56	31.68	0.03	32.63
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	2	22.00	3.30	72.60	145.20	0.03	149.56
CORTAVIENTO NARANJA	20	3.60	3.30	11.88	237.60	0.03	244.73
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	5	1.10	3.30	3.63	18.15	0.03	18.69
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	5	4.60	3.30	15.18	75.90	0.03	78.18
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	5	4.60	3.30	15.18	75.90	0.03	78.18
OREJERAS DE PROTECCIÓN	5	3.60	3.30	11.88	59.40	0.03	61.18
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	20	0.10	3.30	0.33	6.60	0.03	6.80
LENTES DE SEGURIDAD BASICO	20	0.46	3.30	1.52	30.36	0.03	31.27
<b>TOTAL</b>							<b>1,313.03</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

La tabla anterior muestra el costo total que la empresa Fuerte Roble obtiene con la

importación de las cantidades que adquirieron en el mes de julio, este costo a los precios en china se les multiplica por el tipo de cambio del mes de julio encontrándose de tal forma el precio unitario en soles, este se multiplica por la cantidad de cada tipo de equipo de protección que es requerido y se obtiene el costo bruto al mismo que se le suma el 3% de impuesto por importación así es como se obtiene el costo total de cada producto, la suma de estos es igual a 1,313.03 soles.

**Tabla N° 10: Costos en agosto en mercado chino**

PRODUCTO	Q	P.U (USD)	Tipo de cambio	AGOSTO			Costo Total
				P.U (S/)	C.B	Impuesto (3%)	
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	30	1.29	3.39	4.37	131.19	0.03	135.13
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	12	3.00	3.39	10.17	122.04	0.03	125.70
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	12	5.30	3.39	17.97	215.60	0.03	222.07
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	12	5.30	3.39	17.97	215.60	0.03	222.07
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	10	5.30	3.39	17.97	179.67	0.03	185.06
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	35	1.00	3.39	3.39	118.65	0.03	122.21
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	35	0.36	3.39	1.22	42.71	0.03	44.00
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	13	3.20	3.39	10.85	141.02	0.03	145.25
KIT DE RESTRICION DE CAIDA	15	22.00	3.39	74.58	1118.70	0.03	1152.26
CORTAVIENTO NARANJA	35	3.60	3.39	12.20	427.14	0.03	439.95
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	15	1.10	3.39	3.73	55.94	0.03	57.61
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	15	4.60	3.39	15.59	233.91	0.03	240.93
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	15	4.60	3.39	15.59	233.91	0.03	240.93
OREJERAS DE PROTECCION	15	3.60	3.39	12.20	183.06	0.03	188.55
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	35	0.10	3.39	0.34	11.87	0.03	12.22
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	40	0.46	3.39	1.56	62.38	0.03	64.25
<b>TOTAL</b>							<b>3,598.20</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

*Tabla N° 11: Costos en septiembre en mercado chino*

PRODUCTO	Ca nt.	P.U (USD)	Tipo de cambi o	SEPTIEMBRE		Impue sto (3%)	Costo Total
				P.U (S/)	C.B		
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	35	1.29	3.39	4.37	153.06	0.03	157.65
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	20	3.00	3.39	10.17	203.40	0.03	209.50
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	20	5.30	3.39	17.97	359.34	0.03	370.12
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	20	5.30	3.39	17.97	359.34	0.03	370.12
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	18	5.30	3.39	17.97	323.41	0.03	333.11
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	40	1.00	3.39	3.39	135.60	0.03	139.67
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	40	0.36	3.39	1.22	48.82	0.03	50.28
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	18	3.20	3.39	10.85	195.26	0.03	201.12
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	25	22.00	3.39	74.58	1864.50	0.03	1920.44
CORTAVIENTO NARANJA	25	3.60	3.39	12.20	305.10	0.03	314.25
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	48	1.10	3.39	3.73	178.99	0.03	184.36
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	48	4.60	3.39	15.59	748.51	0.03	770.97
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	48	4.60	3.39	15.59	748.51	0.03	770.97
OREJERAS DE PROTECCION	48	3.60	3.39	12.20	585.79	0.03	603.37
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	50	0.10	3.39	0.34	16.95	0.03	17.46
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	55	0.46	3.39	1.56	85.77	0.03	88.34
<b>TOTAL</b>							<b>6501.72</b>

Fuente: Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

Elaboración: Propia

*Tabla N° 12: Costos en octubre en mercado chino*

PRODUCTO	Q	P.U (USD)	Tipo de cambio	P.U (S/)	C.B	Impuesto (3%)	Costo Total
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	50	1.29	3.35	4.32	216.08	0.03	222.56
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	40	3.00	3.35	10.05	402.00	0.03	414.06
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	40	5.30	3.35	17.76	710.20	0.03	731.51
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	40	5.30	3.35	17.76	710.20	0.03	731.51
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	38	5.30	3.35	17.76	674.69	0.03	694.93
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	70	1.00	3.35	3.35	234.50	0.03	241.54
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	70	0.36	3.35	1.21	84.42	0.03	86.95
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	40	3.20	3.35	10.72	428.80	0.03	441.66
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	50	22.00	3.35	73.70	3685.00	0.03	3795.55
CORTAVIENTO NARANJA	50	3.60	3.35	12.06	603.00	0.03	621.09
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	80	1.10	3.35	3.69	294.80	0.03	303.64
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	80	4.60	3.35	15.41	1232.80	0.03	1269.78
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	80	4.60	3.35	15.41	1232.80	0.03	1269.78
OREJERAS DE PROTECCION	80	3.60	3.35	12.06	964.80	0.03	993.74
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	105	0.10	3.35	0.34	35.18	0.03	36.23
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	150	0.46	3.35	1.54	231.15	0.03	238.08
<b>TOTAL</b>							<b>12092.62</b>

Fuente: Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

### **Elaboración:** Propia

En las tablas anteriores se muestran los costos de adquirir las cantidades requeridas por la empresa Fuerte Roble a través de la importación, para los meses de agosto, septiembre y octubre. Para obtener dicho costo, se multiplica primero el precio en dólares por el tipo de cambio, obteniendo de tal forma el precio en soles, el mismo, que se multiplica por la cantidad requerida y resultado de ello da el coste bruto al cual se le agrega el impuesto del 3% por derecho de importación y se obtiene el costo total, en el mes de agosto fue de 3,598.20 soles, en el mes de septiembre la empresa obtiene un coste de 6,501.72 soles por la importación de los 16 tipos de equipos en sus cantidades especificadas, finalmente en el mes de octubre la empresa obtiene un coste de 12,092.62 soles como costo total tras la importación de los equipos requeridos.

### **3.5. Análisis de flujo de caja de la empresa**

#### **3.5.1. Cuando adquiere los equipos en el mercado nacional**

*Tabla N° 13: Flujo de caja económico en el mercado nacional'*

		<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>
<b>INGRESO DE LA EMPRESA</b>		<b>200000</b>	<b>230000</b>	<b>250000</b>	<b>300000</b>
<b>EGRESOS</b>	<b>10,000</b>	<b>32198.2</b>	<b>38450</b>	<b>46675.2</b>	<b>60149.7</b>
<b>INVERSION INICIAL</b>	10,000	0	0	0	0
<b>COSTOS DE COMPRA DE MERCADERIA</b>		2198.2	6450	11675.2	22149.7
<b>COSTOS GENERALES</b>		30000	32000	35000	38000
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>167801.8</b>	<b>191550</b>	<b>203324.8</b>	<b>239850.3</b>
<b>IMPUESTOS</b>		50340.54	57465	60997.44	71955.09
<b>FCE (UTILIDAD)</b>	<b>-10,000</b>	<b>117461.26</b>	<b>134085</b>	<b>142327.36</b>	<b>167895.21</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

El cuadro anterior muestra el flujo de caja de la empresa Fuerte Roble cuando adquiere su

requerimiento de los 16 tipos de equipos en el mercado nacional a través de PROMART, se trabaja con una inversión inicial de 10,000 soles, la información sobre el nivel de ingresos y de los costos generales es brindada por la misma empresa, a los costos generales se les suma los costos de compra de mercadería, específicamente del requerimiento de los 16 tipos de equipos de seguridad para los meses de julio, agosto, septiembre y octubre, tras restar los egresos de los ingresos se obtiene la utilidad antes de impuestos, luego se resta el 30% de impuesto a la renta obteniendo el flujo de caja económico de la empresa en la situación de obtención de los productos en el mercado nacional, lo cual, representa la utilidad que la empresa obtiene, en julio es de 117,461.26 soles, por su parte en el mes de agosto su utilidad es de 134,085 soles, asimismo en el mes de septiembre la utilidad de la empresa es de 142,327.36 soles y finalmente en el mes de octubre de realizarse la compra que es requerida por la empresa se obtendrá una utilidad de 167,895.21 soles.

### 3.5.2. Cuando adquiere en el mercado extranjero

*Tabla N° 14: Flujo de caja económico en el mercado Chino*

		<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>
<b>INGRESO DE LA EMPRESA</b>		<b>200000</b>	<b>230000</b>	<b>250000</b>	<b>300000</b>
<b>COSTOS INVERSION INICIAL</b>	<b>10000</b> 10,000	<b>31313.03</b> 0	<b>35598.20</b> 0	<b>41501.72</b> 0	<b>50092.62</b> 0
<b>COSTOS DE COMPRA DE MERCADERIA</b>		1313.03	3598.20	6501.72	12092.62
<b>COSTOS GENERALES</b>		30000	32000	35000	38000
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>168686.97</b>	<b>194401.80</b>	<b>208498.28</b>	<b>249907.38</b>
<b>IMPUESTOS</b>		50606.0899	58320.54095	62549.484	74972.2133
<b>FCE (UTILIDAD)</b>	<b>-10000</b>	<b>118080.88</b>	<b>136081.26</b>	<b>145948.80</b>	<b>174935.16</b>

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

El cuadro anterior muestra el flujo de caja de la empresa Fuerte Roble cuando adquiere su requerimiento de los 16 tipos de equipos a través de las importaciones, se trabaja con una inversión inicial de 10,000 soles, la información sobre el nivel de ingresos y de los costos generales es brindada por la misma empresa, a los costos generales se les suma los costos de compra de mercadería, específicamente del requerimiento de los 16 tipos de equipos de seguridad para los meses de julio, agosto, septiembre y octubre, tras restar los egresos de los ingresos se obtiene la utilidad antes de impuestos, luego se resta el 30% de impuesto a la renta obteniendo el flujo de caja económico de la empresa en la situación de obtención de los productos a través de la importación, lo cual, representa la utilidad que la empresa obtiene, en julio es de 118,080 soles, por su parte en el mes de agosto su utilidad es de 136,081 soles, asimismo en el mes de septiembre la utilidad de la empresa es de 145,948 soles y finalmente en el mes de octubre de realizarse la compra que es requerida por la empresa se obtendrá una utilidad de 174,935 soles.

### 3.6. Análisis de los indicadores económicos

#### 3.6.1. Cuando se adquiere los equipos en el mercado nacional

*Tabla N° 15: Indicadores EF en el mercado nacional*

<b>Indicador</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>R/BC</b>
<b>Valor</b>	429,204	11,88%	5.19

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

Para el cálculo de los indicadores anteriores se asume una tasa de interés de mercado del 10%, se obtiene un valor Actual Neto de 429,204, al ser mayor a 1 indica que es conveniente adquirir dichos equipos de construcción, mientras que el tir es igual a 11,88%, la relación beneficio costo es igual a 5.19.

#### 3.6.2. Cuando se adquiere los equipos en el mercado extranjero

**Tabla N° 16: Indicadores EF en el mercado chino**

<b>Indicador</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>R/BC</b>
<b>Valor</b>	438,947	11,95%	5.73

**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

Para el cálculo de los indicadores anteriores se asume una tasa de interés de mercado del 10%, se obtiene un valor Actual Neto de 438,947, al ser mayor a 1 indica que es conveniente adquirir dichos equipos de construcción, mientras que el tir es igual a 11,95% y la relación beneficio costo es igual a 5.73.

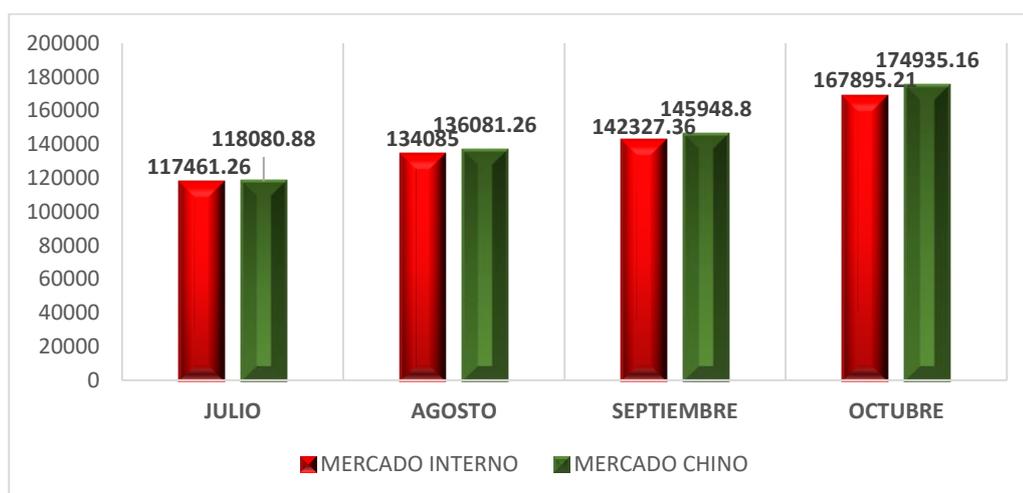
En los cuadros se encuentran los indicadores económicos financieros, se infiere que mejores indicadores se encuentran cuando la empresa decide importar los equipos desde China, así tiene un mejor Valor Actual Neto, una mejor tasa de interés de retorno y un mayor indicador de relación de beneficio costo. Los resultados serán explicados en el apartado de la discusión de resultados.

#### IV. DISCUSIÓN

De acuerdo a los resultados encontrados, al comparar las opciones que tiene la empresa Fuerte Roble respecto a la importación o compra en el mercado interno de los equipos de seguridad, a la empresa le es conveniente importar desde China, puesto que genera una mayor utilidad mensual, es así que en promedio durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre si la hubiese importado los equipos de seguridad personal hubiese obtenido una utilidad promedio de 143,761.53 soles.

Por su parte de haber adquirido los equipos de protección personal en el mercado interno la utilidad registrada en promedio durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre es de 140,442.21 soles, cifra muy por debajo respecto a la opción de importar, la utilidad obtenida por meses de ambas opciones se presenta a continuación, de donde también se infiere que la mejor opción es la de importar los equipos de seguridad.

*Gráfico N° 1: Utilidad de la empresa Fuerte Roble, 2019*

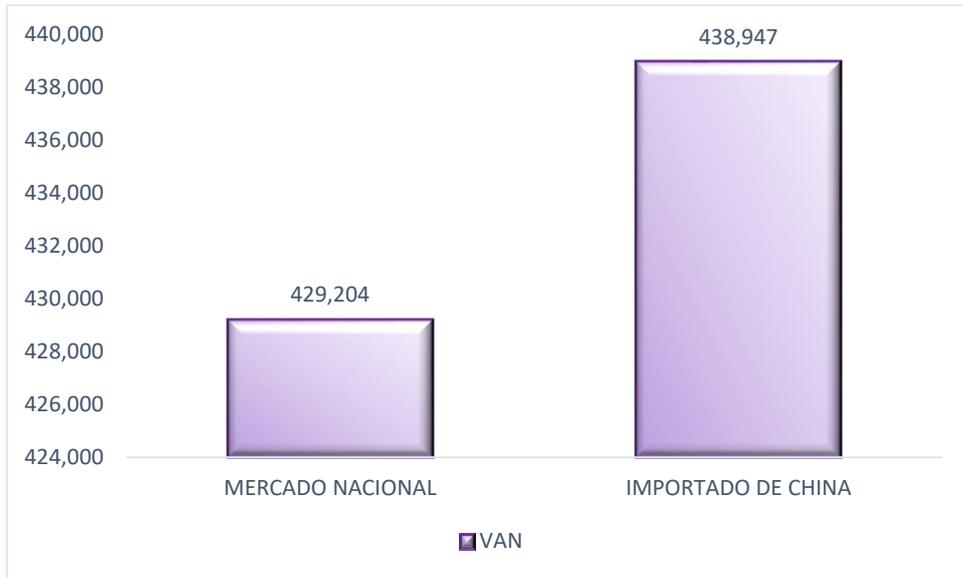


**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

Por otro lado, de acuerdo a los indicadores económicos financieros se puede afirmar que la mejor opción a realizar por la empresa Fuerte Roble en el año 2019, respecto a la adquisición de equipos de protección personal, es la importación desde China, puesto que al calcular y analizar sus indicadores económicos financieros le resulta más rentable esta opción y no la de adquirirlos en el mercado interno. El valor actual neto que alcanza la empresa Fuerte Roble de importar los equipos es de 438,947 soles mientras que de comprarlos en el mercado interno su VAN sería de 429,204 soles.

**Gráfico N° 2: VAN de la empresa Fuerte Roble, 2019**

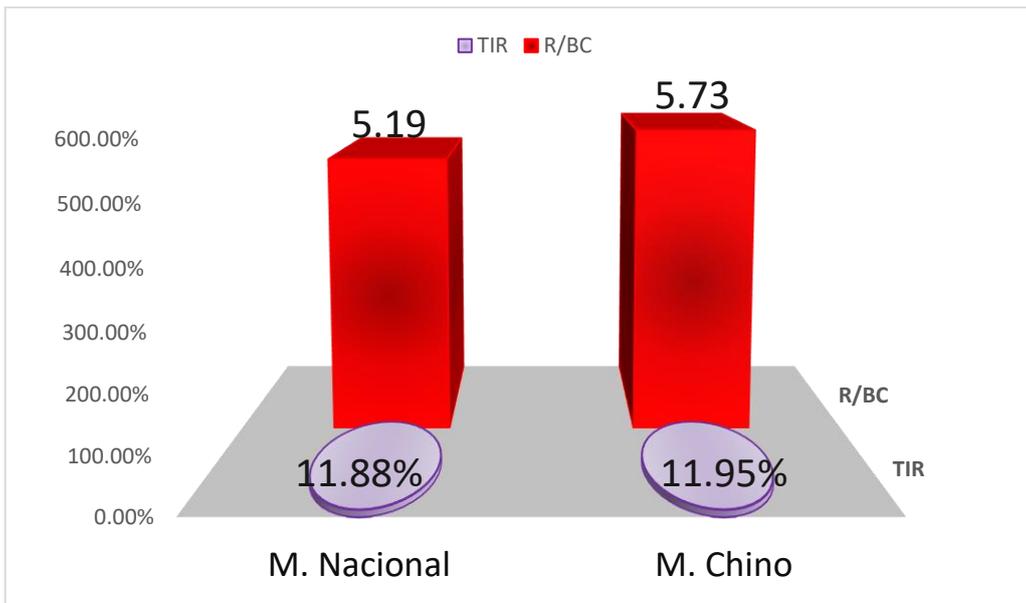


**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

Asimismo, se demuestra que la mejor opción para la empresa respecto a la adquisición de los equipos de seguridad es la importación desde china, debido a que presenta una mejor tasa de retorno de su capital, así mismo presenta una mejor relación de beneficio costo tal como se muestra en el gráfico siguiente.

**Gráfico N° 3: TIR y R/BC de la empresa Fuerte Roble, 2019**



**Fuente:** Empresa Fuerte Roble – Sullana, 2019.

**Elaboración:** Propia

## V. CONCLUSIONES

Del estudio se llega a la conclusión que en el año 2019 la empresa Fuerte Roble tiene como mejor alternativa respecto a la adquisición de equipos de protección personal la importación desde China, puesto que genera menos costos al adquirirlos, los mismos que repercuten en sus estados financieros incrementando su nivel de utilidad en comparación de la adquisición en el mercado nacional.

Se concluye además que la utilidad en promedio durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre cuando se opta por la importación de los equipos de seguridad personal es de 143,761.53 soles. Por su parte de haber adquirido los equipos de protección personal en el mercado interno la utilidad registrada en promedio durante los meses de julio, agosto, septiembre y octubre es de 140,442.21 soles, cifra muy po0r debajo respecto a la opción de importar, por lo tanto, mayor utilidad genera la empresa cuando adopta la opción de importar dichos equipos.

además, se concluye que mayor Valor Actual Neto se alcanzaría si la empresa adopta la estrategia de la importación de sus equipos de protección. Esto se refleja en los indicadores económicos financieros. El valor actual neto que alcanza la empresa Fuerte Roble de importar los equipos es de 438,947 soles mientras que de comprarlos en el mercado interno su VAN sería de 429,204 soles.

Por otro lado, se concluye que la tasa de interés de retorno mayor se obtiene con la opción de realizar las importaciones de los equipos de protección personal por parte de la empresa Fuerte Roble, es que así que l tasa de interés de retorno es de 11.95% con la opción de importar y de 11.85% con la opción de adquirir en el mercado interno.

Finalmente se concluye, que la opción que genera un mayor ratio de beneficio costo es la de realizar las importaciones de los equipos de seguridad personal, pues dicho ratio de ración beneficio costo es de 5.73 cuando se importa los equipos y de 5.19 cuando se adquiere en el mercado interno.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Se le recomienda a la empresa Fuerte Robles adquirir los equipos de protección personal en el mercado chino, debido a que generan menores costos, lo cual repercute en una mayor utilidad, demostrada a través de las ratios económicos financieros.

Se recomienda a la empresa Fuerte Roble elaborar e implementar un plan de importación que permita tener los lineamientos con la finalidad de reducir los procesos que conlleva adquirir equipos de protección personal en el mercado extranjero.

Finalmente se recomienda a la empresa Fuerte Roble realizar una cotización en el mercado japonés y Estado Unidense, elaborar los flujos de caja respectivos así como sus indicadores económicos financieros que permita determinar la opción más rentable.

## REFERENCIAS

- ABREGO, M. M. (2017). *Equipos de protección personal*. Lima, Perú.
- ARÉVALO, K. P. (2016). *Análisis económico-financiero ante las reformas arancelarias. Caso de estudio: empresas importadoras de Ecuador*. Quevedo, Ecuador: Revista Publicando, 3(7). 2016,476-491. ISSN 1390-9304.
- BRAVO, H. (2011). *La economía del cambio climático e impactos sociales: Métodos y técnicas de análisis. Análisis de costo beneficio*.
- CARBAJAL, E. (2014). *El costo de importación de importacion de la empresa IPESA S.A.C Ate 2014*. Lima - Perú.
- CARDONA, A. (2017). *El flujo de caja como herramienta gerencial para el control financiero*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
- CASTAÑER, J. (2014). *Análisis de costo beneficio: Ejemplos de análisis sector privado*. Estudios Técnicos. .
- COHEN, R. (S.f). *CASH FLOW*. Evaluación de proyectos de plantas químicas.
- COSTAFREDA, J. J. (2010). *Materiales de construcción: Criterios de sostenibilidad y desarrollo*. Lima, Perú: Fundación Gomez Pardo. .
- DAMMERT, A. y. (2007). *Panorama de la Minería en el Perú"*. Edición OSINERGMIN.
- DÍAZ, A. y. (2014). *Metodología de la investigación educativa*. Mexico: Díaz Santos.
- DOMÍNGUEZ, J. y. (2010). *Análisis económico - financiero*. Escuela de Organización Industrial. .
- ENTRELÍNEAS. (S.f). *¿Cómo elaborar un flujo de caja?* Lima, Perú.
- FERNÁNDEZ, G. (2016). *Análisis de la homologación y evaluación de proveedores bajo criterios de responsabilidad social y sostenibilidad: una aproximación metodológica*. Tesis doctoral. Madrid, España: Universidad Rey Juan Carlos.
- FREENSTRA, R. y. (2011). *Comercio internacional*. Barcelona - España: Ed. Reverté.
- FUENTES, C. (2006). *Materiales de construcción en Guatemala y su aplicación actual*.

Guatemala: Universidad San Carlos de Guatemala.

Girón, E. (2012). *La tasa interna de retorno y el valor actual neto como herramientas de evaluación financiera, en proyectos para plantaciones de madera Teca*. Guatemala: Universidad San Carlos de Guatemala.

GRANDA, C. (2016). *Análisis y evaluación económica- financiera a la empresa Provemueble, de la ciudad de Loja, Período 2013 - 2014*. Loja, Ecuador: Universidad Nacional de Loja.

HERNADEZ, R. F. (2014). *Metodología de la investigación* . Mexico: Mc Graw Hill.

HERNANDEZ, R. F. (2014). *Metodología de la investigación*. . Ciudad Federal de Mexico: sexta edición. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. D.F., México. Pág. 1 – 355. .

INEI. (2015). *Importacion de Bienes de Capital y Materiales de construcción se incrementó en 5,4%*. PERU.

KLOTTER, P. (2000). *Fundamentos del marketing*.

KRUGMAN, P. y. (2001). *Economía internacional: Teoría y política*. Madrid: Quinta edición, ed Pearson educación. S.A.

KUNNANATT, J. (2013). *Globalization and developing countries: A global participation model*. Economics, Management, and Financial Markets, 8(4), 42-58.

LERMA, H. (2016). *Metodlogía de la investigación, propuesta, anteproyecto y proyecto*. ECOE EDICIONES: Quinta edición.

LLADÓ, J. (2017). *Análisis económico - financiero de empresas mediante la revisión e interpretación de sus cuentas anuales*. Biliarica: Universidad de Biliarica.

MCET. (2013). *El ABC del comercio exterior. Guía práctica del importador*. Lima, Perú: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Tomo II.

METE, M. (2017). *Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramienta para el análisis y evaluación de proyectos de inversión*. Bolivia: Universidad La Salle.

MUÑOZ, C. (2014). *Estudio de viabilidad de una empresa de promoción, exportación e*

- importación de productos hispanopolacos*. Valencia, España: Universidad Politécnica de Valencia.
- NOGUEIRA, D. M. (2017). *Analysis financial - economic: Achilles heel of the organization. If application*. Ambato, Ecuador: Universidad de Matanzas.
- OCAMPO, P. y. (2017). *Plna de marketing y análisis económico financiero de la importadora Myriam de menajes para el hogar en el mercado guayaquileño*. Guayaquil. Ecuador: Escuela Superioro Politécnica del Litoral.
- ORANTES, J. (2016). *Evaluación financiera y económica de la inversión de una tienda de descuento en la colonia el Milagro zaona 6 de Mixco*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- ORBEGOSO, A. (2017). *Evaluación económica, financiera y comercial de un proyecto multifamiliar en Chacarillo del Estanque, distrito de San Borja, Lima, Perú*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- ORTEGÓN, J. (2015). *Métodos de evaluación financiera para MIPYMES en Colombia*. Nueva Granada: Universidad Militar Nueva Granada.
- PELLITERO, A. (2016). *Financial analysis of Editorial Planeta S.A*. León, España: Universidad de León.
- PERLA, C. (2005). *¿cuál es el destino de los países abundantes en recursos minerales?: Nueva evidencia sobre la relación entre recursos naturales, instituciones y crecimiento económico*. Pontificia universidad católica del Perú: Documento de trabajo 242.
- QUISPE, H. (2018). *Marco legal de la administración aduanera. Operadores de comercio exterior*. Lima, Perú: ATLANTIKA. .
- RECALDE, G. (2014). *Poryecto de factibilidad para la importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados en la ciudad de Quito*. Quito, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- ROCHE, H. (2016). *Análisis costo - beneficio (ACB) de un proyecto de inversión*.
- RODRÍGUEZ, D. (2013). *Metodología de investigación*. México: ECOS.

- RODRIGUEZ, L. (2005). *Modelo logístico de las importaciones por vía marítima para las Pymes*. Mexico.
- SALVATORE, D. (1999). *Economía internacional*. Mexico: Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. Sexta edición, N° de pg 808.
- SANTOS, I. (2013). *Marketing de distribución comercial*. España.
- SANTOS, J. (2017). *Valorización económica de minería Santa Bárbara empleando el método de flujo de caja*. Lima, Perú: Universidad Nacional Agraria.
- SOTO, C. O. (2017). *Perpectivas de los criterios de evaluación financiera, una selfie al presupuesto de proyectos de inversión*. Machala, Ecuador: INNOVA Research Journal 2017, Vol 2, No. 8, 139-158.
- STIJN, J. (2000). *Natural Resource Abundance an economic growth revisitat*. University of California at Berkeley.
- SUNAT. (2016). *ORIENTACION ADUANERA*. PERU.
- ULLOA, K. (2009). *Técnicas y herramientas para la gestión del abastecimiento*. Tesis (Ingeniero Civil). Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú .
- VALDERRAMA, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de tesis de investigación científica* . Lima: San Marcos E.I.R.L.
- VIA, C. (2017). *Importación de juguetes y productis para niños*. Tesis para obter el grado de administración de negocios internacionales. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres.

## ANEXOS

### ANEXO 1. INSTRUMENTO – CUESTIONARIO



#### CUESTIONARIO A LA EMPRESA FUERTE ROBLE

Buenos días Sr. Gerente General de la empresa Fuerte Roble, Sullana. El motivo de esta entrevista es por fines académicos, tratando de obtener información sobre los equipos de seguridad que su representada demanda, así como el precio cotizado en el mercado nacional, precio cotizado en el mercado chino en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre, con ello poder determinar cuál es la alternativa más favorable para la empresa.

#### I. ASPECTOS GENERALES

Nombre: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

#### II. SOBRE LA ADQUISICIÓN DE EQUIPOS DE PROTECCIÓN

##### 1. TIPOS DE EQUIPOS

1.1. ¿Qué tipos de equipos de protección personal la empresa Fuerte Roble ha demandado en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre?

##### 2. RESPECTO A LAS CANTIDADES MENSUALES

2.1. ¿Cuáles son las cantidades de equipos de protección personal que demandó la empresa Fuerte Roble en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre del año 2019?

##### 3. RESPECTO A LOS PRECIOS EN EL MERCADO NACIONAL

3.1.¿Cuáles son los precios por cada grupo de equipos de protección personal con los que adquirieron en el mercado nacional en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre del año 2019?

#### **4. RESPECTO A LA COTIZACIONES EN CHINA**

4.1.¿Cuál es el precio por cantidad de equipos que se cotizaron en China en el mes de julio, agosto, septiembre y octubre del año 2019?

4.2.En el caso que la empresa importe desde China ¿Se paga algún costo adicional, tal como impuesto?

**ANEXO 2. RESULTADOS DEL CUESTIONARIO**  
**VII. PRODUCTOS ADQUIRIDOS POR LA EMPRESA FUERTE ROBLE**

<b>EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN</b>
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA
CORTAVIENTO NARANJA
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA
OREJERAS DE PROTECCION
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA

## VIII. PRECIOS EN PROMART

EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN	COSTO UNITARIO (S/)
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	6.9
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	14.9
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	25.5
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	25.5
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	25.9
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	9.9
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	5.9
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	29.9
KIT DE RESTRICCIÓN DE CAIDA	167.9
CORTAVIENTO NARANJA	9.9
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	17.9
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	19.9
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	19.9
OREJERAS DE PROTECCION	19.9
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	1.9
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	3.9

## IX. PRECIOS EN CHINA

<b>PRODUCTO</b>	<b>Precio Unitario (USD)</b>
CHALECO REFLECTIVO PESDO NARANJA 2 BANDAS	1.29
CASO JOCKEY D/4 RACHET ANST NARAJNA	3
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T39	5.3
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T40	5.3
BOTA DE SEGURIDAD PLANTA PVC T42	5.3
GUANTE DE CUERO C/PALMA REFORZADA CUERO LLA	1
GUANTE DE HILO ROJO C/PALMA DE LATEX	0.36
ROLLO CINTA PELIGRO AMARILLA 2KG	3.2
KIT DE RESTRICCION DE CAIDA	22
CORTAVIENTO NARANJA	3.6
MAMELUCO IMPERMEABLE DESCARTABLE	1.1
BOTA SANITARIA PVC T.41 NEGRA	4.6
BOTA SANITARIA PVC T.42 NEGRA	4.6
OREJERAS DE PROTECCION	3.6
TAPON DE OIDO CAJA PLASTICA	0.1
LENTES DE SEGURIDAD BASICO L/OSCURA	0.46

X. El impuesto que se paga es del 3% por cada grupo de productos que se importe.

Título de la tesis	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Técnica / Instrumento
<p>“Análisis económico de la importación de equipos de construcción en la empresa Fuerte Roble, Sullana en el año 2019”</p>	<p>¿Cuál es la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble, respecto a la adquisición de equipos de construcción en el año 2019?</p> <p>¿Cuál la opción con la que la empresa Fuerte Roble generaría mayor beneficio respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?</p> <p>¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere un mayor Valor Actual Neto (VAN), respecto a la adquisición</p>	<p>Definir cuál es la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble, respecto a la adquisición de equipos de construcción en el año 2019.</p> <p>Determinar cuál es la mejor opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que genere mayores beneficios respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.</p> <p>Determinar cuál es la alternativa que le generaría un mayor Valor Actual Neto (VAN) a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición</p>	<p>Las importaciones de equipos de construcción desde China son la mejor alternativa para la empresa Fuerte Roble en Sullana en el año 2019.</p> <p>El beneficio que obtiene la empresa Fuerte Roble en el año 2019 con la adquisición de equipos de protección personal importados es mayor a la que se obtiene cuando se adquieren en el mercado nacional.</p> <p>El VAN de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando</p>	<p>Situación económica</p>	<p>Según Kunanatt (2013), es aquella que proporciona informes basados en la técnica contable y económica que ayuda a la administración, a determinar la viabilidad de un proyecto, así como tomar una decisión respecto a dos alternativas posibles, verificando cual le produce mayores ganancias a una empresa en cuestión.</p>	<p>- Rentabilidad de la empresa con la adquisición en el mercado nacional</p> <p>- Rentabilidad de la empresa con la importación de China.</p>	<p>Se mide a través de indicadores como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- VAN</li> <li>- TIR</li> <li>- RBC</li> <li>- FCE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- VAN</li> <li>- TIR</li> <li>- RB</li> <li>- FCE</li> </ul> <p>- Abastecimiento.</p>	<p>Análisis económico comparativo</p>

	<p>ción de equipos de protección personal en el año 2019?</p> <p>¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere una mayor Tasa de Interés de Retorno (TIR) respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?</p> <p>¿Cuál es la opción a adoptar por la empresa Fuerte Roble que le genere una mayor relación de beneficio costo respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019?</p>	<p>de equipos de protección personal en el año 2019.</p> <p>Determinar cuál es la alternativa que le generaría una mayor Tasa de Interés de Retorno (TIR) a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.</p> <p>Determinar cuál es la alternativa que le generaría un mayor ratio de la relación beneficio costo a la empresa Fuerte Roble respecto a la adquisición de equipos de protección personal en el año 2019.</p>	<p>se importan desde China.</p> <p>La TIR de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando se importan desde China.</p> <p>La relación beneficio costo, de la empresa Fuerte Roble en el año 2019 respecto a la adquisición de equipos de protección personal son mejores cuando se importan desde China.</p>						
--	--	---	---	--	--	--	--	--	--