



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación  
en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima  
Metropolitana, 2020

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTORA:**

Ygredda Pérez, Evelyn Aydeli (ORCID: 0000-0003-4159-6085)

**ASESOR:**

Dr. Márquez Caro, Fernando Luis (ORCID: 0000-0001-9043-8150)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2021

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mi familia quienes han estado apoyándome desde el inicio. A mi padre quien me mira y me guía desde el cielo. A mis profesores por su gran apoyo, a todos ellos dedico este trabajo con cariño y gran agradecimiento.

### **Agradecimiento**

Gracias a mis padres por dar forma a lo que soy hoy: muchos de mis logros se los debo a ustedes, incluido este. Me entrenan con reglas y algo de libertad, pero en el análisis final, continúan motivándome para hacer realidad mis deseos.

## Índice de contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract .....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III. METODOLOGÍA.....	8
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	8
3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización.....	9
3.3. Escenario de estudio.....	9
3.4. Participantes .....	10
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	10
3.6. Procedimiento .....	11
3.7. Rigor científico .....	11
3.8. Método de análisis de datos.....	20
3.9 Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	12
V. CONCLUSIONES .....	21
VI. RECOMENDACIONES .....	23
REFERENCIAS .....	25
ANEXOS	

## Índice de tablas

Pág.

1. Tabla 1: Validación	19
2. Tabla 2: Matriz 1: Cuadro de contenido	21
3. Tabla 3: Matriz 2: Cuadro de contenido	22
4. Tabla 4: Matriz 3: Cuadro de contenido	24
5. Tabla 5: Matriz 4: Cuadro de contenido	26

## Índice de gráficos y figuras

	Pág.
Figura 1:	27

## Resumen

La investigación se planteó el objetivo: Conocer las dificultades que se presentan en la gestión de importación, a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020. I, se orientó respecto a la subcategoría gestión de importación por la teoría de González et al (2015), Cue (2015) y Cos (2014). Con una metodología de enfoque cualitativo con el modelo conceptual inductivo de diseño de investigación estudio de caso de tipo perspectiva interpretativa con el análisis del discurso aplicando el instrumento cuestionario no estructurado y matrices y, una población de 10 empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China ubicadas en Lima Metropolitana, siendo la muestra de cinco. El tipo de muestreo fue no probabilístico y la unidad de análisis el discurso conseguido en entrevista hecha a los funcionarios o ejecutivos. Con el resultado: Representantes de las empresas importadoras manifestaron que, si se presentaron dificultades en fases del proceso de importación: entregas a destiempo por problemas en el trayecto y en el desaduanaje; en la infraestructura y logística, empaque o embalaje en mal estado o inadecuado, en la gestión de importación a través del TLC con China. Concluyendo: Es imprescindible que MINCETUR realice capacitaciones constantes a los empresarios peruanos para que se actualicen y se encuentren más aptos para la gestión de importación, especialmente en relación al TLC Perú-China.

Palabras claves: Gestión de importación, empresas importadoras de productos de construcción civil, operación empresarial, producto de compra venta.

## **Abstract**

The research set the objective: To know the difficulties that arise in import management, through the FTA with China, in importing companies of construction materials in metropolitan Lima, 2020. I, was oriented with respect to the subcategory management of import by the theory of González et al (2015), Cue (2015) and Cos (2014). With a qualitative approach methodology with the inductive conceptual model of research design, case study of an interpretive perspective type with discourse analysis applying the unstructured questionnaire instrument and matrices and, a population of 10 importing companies of civil construction products from organizations of the Republic of China located in Metropolitan Lima, being the sample of five. The type of sampling was non-probabilistic and the unit of analysis was the discourse obtained in an interview with officials or executives. With the result: Representatives of the importing companies stated that, if there were difficulties in the import process phases: untimely deliveries due to problems in the journey and in customs clearance; in infrastructure and logistics, packaging or packaging in poor or inadequate condition, in import management through the FTA with China. In conclusion: It is essential that MINCETUR carry out constant training to Peruvian entrepreneurs so that they are updated and are more suitable for import management, especially in relation to the Peru-China FTA.

Keywords: Import management, importing companies of civil construction products, business operation, product of purchase and sale.



## I. INTRODUCCIÓN

La investigación trata del estudio de una temática importante en el comercio exterior, que es una actividad que progresivamente adquiere relevancia en el desarrollo de los países, debido que permite, un mejor uso de los recursos hacia una especialización, un impulso de la competencia por tener que brindar mejores productos a menor costo, incentivar la innovación y transferencia tecnológica por la competencia presente, etc. Tratándose, por ello, la categoría gestión de importación, que se entiende como la adquisición de ByS (bienes y servicios) en una compañía situada en una nación, a mercaderes situados en otra (MINCETUR, 2014), que en esta oportunidad se trata en relación al TLC de Perú con China en la actividad de importación que realizan empresas peruanas, que presenta una determinada problemática. Por ejemplo, en el ámbito internacional Peñafiel (2002) referente a la ejecución de los TLC. indico que en la tarea de desaduanización de mercancías en la importación y exportación es necesario ejercer el trabajo con estricta sujeción a la ley aplicando métodos que simplifiquen los diversos procedimientos existente en la tarea de despachos de aduana, llevando todos los registros informáticos y contables requerido para tal labor, ayudando y sirviendo de la mejor forma a los clientes en la agilidad de la entrega de mercancías para optimizar costos evitando pagos innecesarios o multas, actualizando toda la documentación y archivando todos los registros unificando criterios en materia de Comercio Exterior. En el contexto nacional Aguirre (2018) referente a la gestión de importación señaló que el área de importaciones de las empresas debe de contar con procesos estandarizados y evitar actuar con criterios empíricos para no generar incidentes, demoras y extra costos en la importación de los productos. En dicho contexto la problemática específica a investigar consiste en los problemas que se presentan en los empresarios peruanos que importan productos de la República China que se manifiestan en obstáculos por el incumplimiento de los extranjeros del uso adecuado del Tratado de Libre Comercio, debido que omiten información precisa del tipo de producto importado confundiendo la categoría de arancel a pagarse según corresponda, generando el uso de más tiempo en las gestiones acarreado más costos llegando al extremo de perder productos importados al

posesionarse de ellos las aduanas. Por ejemplo, hay importaciones que pertenecen a subpartidas incluidas en categorías de acceso libre, por lo que pueden ingresar a Perú con arancel cero gracias a las preferencias concedidas en el TLC13, existiendo otros que no tienen dicha ventaja. Según el arancel NMF actual del país Inca, sólo un 64% de las importaciones desde China puede ingresar libre de arancel (MINCETUR, 2020), lo que muchas veces no se especifica de parte de los empresarios chinos. Al realizarse la importación de proveedores de China surgen los siguientes obstáculos: 1. Poca veracidad en la información, que algunas veces hace que la importación fracase, por eso es de importancia indagar a detalle previamente, fortaleciendo el lazo de confianza entre proveedor y comprador, garantizando el éxito de la transacción. 2. Lapso de despacho fluctuante, quedando fechas pocos reales y viables en la negociación con el proveedor al no fijarse los procedimientos para esquivar sanciones económicas en el transcurso de la compra, que excedan la cantidad establecida. 3. Retraso en la reacción del vendedor, sucede que, una vez se le contacta, suele demorarse más de lo prometido en reaccionar atendiendo las interrogantes del comprador, por eso se necesita conocer la forma de comunicarse con un vendedor que pare pendiente de sus clientes. 4. Desemejanza entre el artículo pedido y el entregado, en ocasiones el vendedor no realiza la entrega según la muestra aceptada por el comprador, el no cumplimiento de ello conlleva perjuicios económicos y judiciales. 5. Productos sin certificación, al realizarse un pedido por medio de internet hay dificultades cuando el artículo llega a aduanas, reteniéndolo por ausencia de certificación, esto por no informarse a cabalidad antes de hacer la compra. Si tales obstáculos continúan puede suceder que los acuerdos del TLC Perú-China no se cumpla a cabalidad y quede sin aplicación por ambas partes por no obtenerse ventajas y/o beneficios, pese a tener diez años de vigencia el compromiso comercial (Del 28 de abril 2009 al 28 abril 2020) como señala MINCETUR (2020), considerando que las importaciones de China a Perú, se incrementaron a una tasa media anual de 11,6%, con un total de US\$ 83 756 millones. La adquisición de artículos de consumo se incrementó a una tasa anual de 12,4%. Por otro lado, la importación de materia prima creció a una tasa media anual de 13,5%, mientras que las de materiales de construcción se incrementaron en 10,1%. En este periodo, las compras de artículos de consumo tuvieron una participación de 29,3%, mientras

que la de materia prima tuvo una participación de 26,1%. Las limitaciones que se presentan deben de tratarse en forma bilateral por representantes de ambos países buscando que los proveedores, empresarios chinos y peruanos cumplan con precisión los acuerdos adoptados. Así mismo, es imprescindible que MINCETUR realice capacitaciones constantes a los empresarios peruanos para que se actualicen y se encuentren más aptos para la gestión de importación. Por ello, de acuerdo a lo descrito se formula el siguiente sistema de problemas: problema general: ¿Qué dificultades se presentan en la gestión de importación a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020? con los siguientes problemas específicos: 1. ¿Qué efectos legales y económicos de una operación empresarial produce una información incompleta o sesgada, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas, generando más costos?, 2. ¿De qué manera afectan los sobrecostos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la República de China con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas importadoras peruanas, en sus ventas y satisfacción del cliente? y 3. ¿Qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del TLC Perú China, en el territorio aduanero, respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas, considerando el tránsito y depósito aduanero? Es por ello, las siguientes justificaciones, la teórica por la importancia de conocer el tratamiento de los aranceles respecto a la importación de productos de la República de China para que los importadores peruanos se orienten en relación al cumplimiento del tratado, que permitirá entender los logros y desventajas asumidos durante los diez años de duración actual del TLC Perú-China. Siendo la justificación práctica el necesario conocimiento de los procedimientos básicos de parte de los importadores peruanos para realizar los trámites de los productos de origen chino en conformidad con el tratado, por partidas y subpartidas y, sobre todo, haciendo respetar el arancel correspondiente; que es uno de los orígenes de la problemática planteada materia de investigación. De otro lado, la justificación metodológica radica en la aplicación de una propuesta para describir la categoría de estudio: Gestión de la importación

de las empresas peruanas que ha sido poco estudiado, proporcionando de esa manera una experiencia de aplicación del método científico y un aporte al conocimiento de tal temática, que se ira perfeccionando cada vez más. Siendo los objetivos, el general: Conocer las dificultades que se presentan en la gestión de importación, a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020, con los siguientes objetivos específicos a mención: 1. Conocer qué efectos legales y económicos de una operación empresarial produce una información incompleta o sesgada, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas, generando más costos, 2. Conocer de qué manera afectan los sobres costos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la República de China con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas importadoras peruanas, en sus ventas y satisfacción del cliente y 3. Conocer qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del TLC Perú China, en el territorio aduanero, respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas, considerando el tránsito y depósito aduanero.

## **II. MARCO TEÓRICO**

En los antecedentes nacionales Pérez (2016) en investigación que tuvo como título: “Gestión de proveedores para mejorar la importación de motos del mercado chino en la compañía Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque, 2018-2019” presentado a fin de obtener el título de licenciado de negocios internacionales en la universidad Señor de Sipá, Pimentel, Perú propuso como objeto establecer la gestión de proveedores para mejorar la importación de motos del mercado chino en la compañía, mediante una metodología que aplico el nivel descriptivo empleando la técnica de la entrevista al dueño de la compañía. Concluyendo que en la gestión de proveedores usada actualmente se está efectuando con errores al tener inconvenientes con un vendedor, el cual no cumple con los envíos a tiempo, estancando el ciclo de venta y disminuyendo el inventario disponible. Álvarez (2016) en tesis titulada “Optimización del proceso de importación para mejorar la gestión

de comercio de la compañía Industrial CONTROLS S.A.C.” presentado a fin de obtener el título profesional de ingeniero industrial en la universidad Privada del Norte, Lima, Perú, indico como objetivo: Determinar sí el atraso del tiempo de despacho de mercadería entorpece la gestión de comercio en la compañía, usando la metodología de elaboración de los diagramas de Pareto para reconocer las razones que retrasan la gestión de comercio en el ciclo de importación en la compañía. Concluyendo que el ciclo total de importación, oscilaba entre 17 y 21 días, teniendo que realizar cambios en los lapsos de compra para disminuir a 12 o 13 días, lo que implicaría un mejoramiento del 20% o 30%. Experiencia a tomarse en cuenta para plantear propuestas en el estudio. Cueva (2018) en trabajo llamado “El Plan de MKT como Estrategia para la Gestión de Importaciones – Caso: Suministros de Laboratorio S.A.”, presentado a fin de obtener el grado académico de maestro en marketing y negocios internacionales en la Universidad Nacional Federico Villareal, Lima, Perú planteó el objeto de crear el Plan de MKT de la compañía para lograr la competitividad, aplicando una metodología de búsqueda de datos de los compradores orientada a la segmentación de mercados. Los resultados fueron: la sensación acerca del planeamiento de MKT fue propicio y coadyuva a la competitividad, además, la sensación de gestión fue poco propicia, mostrando que se requiere especializarse en el tema. Concluyendo que se posee una marca notoria de aprobación con avances tecnológicos y empleados profesionales que la diferencian de los competidores. Sánchez (2016) en tesis titulada “Gestión logística en las compañías importadoras de autopartes del distrito de La Victoria - Lima, 2016” con el fin de obtener el título profesional de Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo, Lima, Perú, menciono el objetivo de determinar la gestión logística en las compañías importadoras de autopartes del distrito de La Victoria, con un diseño no experimental de nivel descriptivo de corte transversal y una población de 160 negocios. Con los resultados de reconocer que un 33,33% consiguen disminuir costos, que solamente un 9,09% percibe sus productos con la calidad requerida y un 54,54% ofrece un pésimo servicio. Con la conclusión de determinar que un 69.7% de la gestión logística es incorrecta. En los antecedentes internacionales tenemos los aportes de Peñafiel (2014) en tesis con título “Gestión a los servicios del comercio exterior en la importación y exportación de la Empresa de Asesoría en Comercio Exterior” con el fin de obtener el título de

Ingeniero Industrial en la Universidad de Guayaquil-Ecuador, que propuso como objetivo: analizar la tarea de la empresa de desaduanización de mercadería y como la ingeniería Industrial interviene como profesión; aplicando una metodología basada en técnicas como los diagramas de Pareto y diagrama de Ishikawa, además de un análisis exhaustivo con el FODA, donde se expusieron las debilidades y oportunidades, así como las fuerza y amenazas, dando un gran norte para la solución de los problemas. Concluyéndose que existe un descontento de los clientes por la demora del despacho. Como sucede en la problemática que se investiga por lo que tal antecedente permitirá orientaciones para recomendar estrategias y proponer mayor efectividad en la entrega de los servicios. Asimismo, a Solís y Villamar (2019) en artículo denominado “Optimización de la gestión de comercio en la logística de importación de consumo de artículos audiovisuales”, que tuvo como objetivo examinar los aspectos que participan en la logística de importación, mediante un estudio exploratorio y descriptivo que recolecto datos mediante encuestas a 50 clientes seleccionados; haciendo una lista de preguntas al gerente de la organización y analizando varios puntos críticos. Teniendo como resultado un índice alto de no conformidad en el transcurso de compra de la mercadería importada que se percibe en un alto lapso de despacho, alteración en el precio y pésima calidad. Concluyendo que existe ineficiencia en la realización de la gestión administrativa de compra en el exterior de artículos audiovisuales, haciendo caro y con demora comprar estos artículos externamente. Igualmente, Alava y Valdiviezo (2019) en tesis intitulada “Sistema de gestión para mejorar procesos de importación de la empresa FEHIERRO” que tuvo como objeto: Diseñar un sistema de gestión del proceso de importación para el mejoramiento de su rentabilidad, aplicando un estudio de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo de caso mediante una investigación de campo, realizando entrevista y encuesta a 230 personas entre empleados y funcionarios que forman parte del proceso de importación, obteniendo el resultado: Si bien es cierto que la empresa aumento el total de sus activos, el activo corriente que es con el que cuenta la empresa para realizar sus transacciones financieras ha disminuido en sus inventarios lo que dio a entender que la mercadería está rotando y que la mayoría fue vendida a crédito. Conclusión: Proponer un manual de políticas y procedimientos para el “Proceso integral de importaciones” como guía para que los trabajadores realicen sus labores

con mayor eficiencia, generando mayor rentabilidad para la empresa, adicionalmente servirá como guía para todas las empresas que se dediquen a importar productos. Respecto a las teorías relacionadas al tema, a la Categoría: Gestión de importación, González et al (2015) permiten una explicación acerca de la gestión de la importación al indicarnos que hay operaciones empresariales internacionales diversas parecidas a las del mercado nacional, pero con más complejidad por el ámbito en el que actúan, que se clasifican en: operaciones empresariales internacionales con gestión extranjera y sin gestión extranjera. Señalando que es importante diferenciar entre la presencia o no de gestión extranjera por los efectos que produce en la dirección de la actividad productiva al generar mayor poder económico, razón que explica porque algunos países limitan su participación. Los mismos autores conceptúan que la gestión de importación es una operación de compra venta realizada con terceros países que consta en ingresar productos en la demarcación aduanera de una nación, por lo que es una actividad sin gestión extranjera debido que, aunque se importa un producto no se adquieren obligaciones administrativas. Comparándola con la exportación sucede que es una actividad opuesta porque vende fuera de la demarcación aduanera. Pero, siendo, también, una acción sin gestión extranjera ya que se exporta mercadería y no obligaciones administrativas. Asumiéndose su orientación de la cual se desprende las sub categorías de gestión de la importación, que son: operación empresarial, producto de compra venta, territorio aduanero, como, también, sus indicadores. Otro autor, Cue (2015) refiere que la exportación e importación son los modos más básicos de una transacción en el orbe internacional, definiendo que la segunda es la adquisición de artículos hechos en otra nación para su utilización o reventa en el propio, clasificando a los productos que se importan en dos clases: la de bienes y la de servicios. Siendo los primeros productos tangibles, como, por ejemplo, refrigeradoras, computadoras, etc. Y, los segundos de naturaleza intangible, como, el uso de un transporte aéreo o de asesorías. Siendo importante considerar, en la gestión de la importación, que para muchas empresas es fundamental para su funcionamiento el ingreso que obtienen por la reventa de productos o insumos obtenidos. En las actividades de exportación e importación están presentes la balanza comercial de mercancías y la de servicios que se entienden como el saldo neto de bienes y el saldo neto de servicios,

respectivamente. En ambos, en la gestión que se realiza, es importante evitar la insuficiencia comercial de B y S (bienes y servicios). El mismo autor, también refiere las diversas formas de llevar a cabo un negocio internacional, como la inversión que se produce cuando los residentes de un país proporcionan capital para que lo utilicen los habitantes de otro, pudiendo ser inversión extranjera de cartera o directa. Siendo, otra, la entrega de licencias, el sistema de franquicia y contratos administrativos. Estando presente una forma a destacar el de las empresas internacionales que tienen inversiones directas. Cos (2014) nos permite ampliar la conceptualización de gestión de la importación a través de la experiencia de la Unión Europea, bloque económico muy importante que ha logrado muchos puntos comunes entre sus países integrantes, como también desavenencias, mencionando que las importaciones son actividades de comercio para adquirir mercadería de alguna nación, comunitario a terceros países, las cuales son gravados por: Derecho para importar, impuesto especial, IVA, derecho para importar: Son derechos aduaneros y gravámenes previstos, donde el derecho de arancel es una barrera que grava las importaciones de origen de terceras naciones. El derecho de arancel se liquida en la aduana comunitaria de ingreso, en el día de transacción, y suponen la entrega libre. La responsabilidad de cancelarlos cae al importador.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

Esta investigación fue de tipo aplicada, puesto que se investigó un problema y se brindó de acuerdo a las investigaciones posibles soluciones que se puedan aplicar, como refiere Ander-Egg (2011) que lo que busca una investigación aplicada es resolver problemas y, a la vez, tiene un interés en usar los conocimientos.

La investigación tuvo como diseño el Estudio de Caso, que se entiende como: una modalidad de búsqueda empírica que se adecúa para estudiar problemas prácticos o situaciones específicas. Es una opción metodológica para ser utilizada en una investigación sistemática y profunda de un caso en concreto: una persona, una organización, un acontecimiento, una familia, etc. (Ñaupas, et al, 2018).



### **3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización**

#### **Definición conceptual de la categoría gestión de la importación**

De acuerdo a Cue (2015) la gestión de la importación es el ingreso de artículos del exterior a una nación y el egreso de éstos a otras naciones, significa impulsar el trueque de B y S (bienes y servicios) e información entre las naciones, es una energía que posibilita el incremento de la economía, y promueve la tranquilidad de los territorios y de su gente, la comercialización consta de bienes finales e intermedios, que se usan como materia prima.

#### **Sub categorías de gestión de importación**

**Operación empresarial.** - Las operaciones en una empresa son todas aquellas actividades que tienen relación con las áreas de la misma que generan el producto o servicio que se ofrece a los clientes (González et. al, 2015).

**Producto de compra venta.** – Una operación de compra venta es la que se realiza con terceros países que consta en ingresar productos en la demarcación aduanera de una nación (González et. al, 2015).

**Territorio aduanero.** – Es la parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera, por ello, la circunscripción territorial sometida a la jurisdicción de cada Administración Aduanera se divide en zona primaria y zona secundaria. (González et. al, 2015).

### **3.3. Escenario de estudio**

El escenario de estudio fue Lima Metropolitana donde se encuentran las empresas importadoras de materiales y equipos de construcción civil de organizaciones de la República China, que se refrenda con la opinión de otorgar prioridad al contexto cultural por lo que los datos deben recolectarse en los lugares donde las personas realizan sus actividades cotidianas (Salgado, 2007).

### **3.4. Participantes**

Los participantes en la toma de información fueron los representantes de las cinco empresas importadoras de materiales y equipos de construcción civil consideradas, que fueron los gerentes del área de importación porque se aplicó el criterio de excluir a organismos que importan de otros rubros, además, incluyéndose sólo a las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China ubicadas en Lima Metropolitana, que suman 10, que fue la población de estudio, siendo la muestra de cinco. El tipo de muestreo fue no probabilístico y la unidad de análisis el discurso conseguido en entrevista hecha a los funcionarios o ejecutivos.

### **3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### Técnica de recolección

Según Vargas (2012), para el enfoque cualitativo es un cuestionario flexible, abierto e íntimo que puede hacerse conversando de forma amigable y extendida que se puede hacer con una sola persona o en equipos, moderada por el encuestador, sin ser una dinámica de equipo. Así mismo, indica que la entrevista no estructurada puede suministrar una amplitud alta de recursos, donde el esquema de preguntas y secuencia no está prefijado previamente, las preguntas pueden ser abiertas y el encuestado debe fabricar la respuesta. La misma que se ejecutará con los representantes de las empresas.

#### Instrumento de recolección de datos

Para llevar a cabo esta investigación se aplicó la entrevista no estructurada que es un instrumento de recolección de información directa. Como indica Arias (2012, pp. 67-68) "...Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo, o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información."

### **3.6. Procedimiento**

Conseguida la información por medio de las técnicas e instrumentos señalados se continuó con el proceso de organización de la información fundamental para el análisis; según López y Deslauriers (2011) esta comienza desde que se selecciona el tema de estudio y con las preguntas que se formularon, para luego fraccionar la entrevista con los componentes de base, deconstruyendo la data y organizando las respuestas en matrices para su posterior análisis que se presentan en la sección de resultados y discusión.

### **3.7. Rigor científico**

El rigor científico se sustentó en el desarrollo del estudio bajo los criterios del enfoque cualitativo:

- Veracidad: que significa la credibilidad o acuerdo entre diferentes fuentes de información a través del diálogo y de la argumentación racional.
- Aplicabilidad: se refiere al grado en que pueden aplicarse los descubrimientos de una investigación a otros sujetos y contexto basándose en el concepto de transferibilidad, que es el grado en que los resultados de un determinado estudio pueden ser transferidos a otra situación similar.
- Consistencia: se refiere a la repetición de resultados cuando se realizan las investigaciones con los mismos sujetos e igual contexto mediante el concepto de dependencia, para lo cual es preciso obtener cierta estabilidad de los resultados y la dependencia se define como la posibilidad de llegar a los mismos resultados a partir de informaciones similares.
- Neutralidad: se trata de la garantía de que los descubrimientos de una investigación no están sesgados por motivaciones, interés y perspectivas del investigador, utilizándose el concepto de contabilidad (Katayama, 2014).

### **3.8. Método de análisis de datos**

Señaló Caregnato (2006) que el análisis cualitativo tiene como centro al sujeto de investigación mas no a las categorías, como en el caso de una investigación cuantitativa. El criterio debe ser por tanto de tipo holístico, esto quiere decir que el

sujeto de investigación es observado, analizado y estudiado en su totalidad, con la convicción de que cada persona, es algo más que la suma de sus partes. El propósito de este análisis es entender y aclarar la conducta de los individuos, más que analizar y encontrar vínculo entre las categorías. El modo estándar de actuar en la presentación de los resultados es la siguiente: se desarrolla un razonamiento, y para apoyarlo y aclararlo se reproduce una fracción de entrevista. Procediéndose de este modo en la presente investigación. El análisis se trabajará de manera inductiva empezándose de forma individual con cada discurso, testimonio o documento para llegar a la comprensión total del fenómeno de estudio. Al respecto, se presentará una explicación acerca del análisis del discurso AD, técnica que se aplicará, que constará en trabajar con el sentido del discurso conseguido en las unidades de análisis, la que es distinta al análisis del Contenido que trabaja en función del contenido del texto.

### **3.9. Aspectos éticos**

Se cumplirá con las normas éticas de investigación. La información conseguida y el análisis de los documentos académicos referidos serán informados a los sujetos de la investigación para su conocimiento en concordancia con los criterios éticos preestablecidos. Así mismo, se garantizó la rigurosidad y fiabilidad de la investigación con relación a las unidades de análisis indicados que fueron trabajados según criterios metodológicos y análisis establecidos en la comunidad científica.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

A partir del referente teórico y los resultados obtenidos por aplicación del instrumento de investigación, entrevista no estructurada en concordancia con los objetivos del presente estudio, presentamos los siguientes resultados y discusión:

#### 4.1. RESULTADOS

**Objetivo general:** Conocer las dificultades que se presentan en la gestión de importación, a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020.

**Tabla 2**

**Matriz 1: Cuadro de contenido**

Pregunta	Categoría	Sub categoría	Contenido frecuente
Se cumple con total eficiencia todos los procesos necesarios en la importación de productos o en alguno hay deficiencia, ¿cuál?	Operación empresarial	<b>SUBCATEGORIA 1: Operación empresarial:</b>	En varias etapas de la importación hay puntos frágiles que combinados a situación social del país llevan a una deficiencia en los procesos de importación. Las demoras en la parte operativa son muy comunes y eso delata una deficiencia en los procesos de importación. Sí se cumplen. Siempre en las empresas hay áreas con alguna debilidad que debe ser resuelta. La parte logística en este caso.
Hay algún reclamo por la entrega a destiempo o sobre costo de los productos importados, ¿cuál sería la causa?		<b>SUBCATEGORIA 2: Producto de compra venta</b>	Empaque o embalaje en mal des estado o inadecuado. En algunas ocasiones por la entrega en destiempo, debido a que la carga presenta problemas en el trayecto y en el desaduanaje. En cuanto a los costos no hay problemas porque antes de importar se hace un estudio de mercado.
El despacho de las mercancías desde el depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero</b>	No, siempre se presenta algún contratiempo debido a la situación social del puerto, así como a demoras por la poca infraestructura y a la alta demanda en ambos puertos del callao No, porque siempre estamos supeditados a un resultado de canal Son pocas veces que se presentan problemas: tenemos un equipo de trabajo muy organizado los cuales se encargan de entregar la carga al almacén de nuestros clientes dentro del tiempo acordado.

Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, **si se presentaron dificultades en fases del proceso de importación: entregas a**

***destiempo por problemas en el trayecto y en el desaduanaje; en la infraestructura y logística, empaque o embalaje en mal estado o inadecuado,*** en la gestión de importación a través del TLC con China, por lo que la investigación cumplió el objetivo general.

**Objetivo específico 1.** Conocer qué efectos legales y económicos de una operación empresarial produce una información incompleta o sesgada, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas, generando más costos.

**Tabla 2**

**Matriz 2: Cuadro de contenido**

Pregunta	Categoría	Sub categoría	Contenido frecuente
Los costos del producto y de importación permiten rentabilidad, ¿por qué?	Operación empresarial	<b>SUBCATEGORIA 1: Operación empresarial:</b>	Si, porque nos permite tener con claridad los costos de importación para nuestra distribución local. Sí, porque reducen los costos de producción de los productos de construcción Si permiten determinar la rentabilidad, por muestra de manera detallada y cuantitativa los costos y gastos que incurren en una importación. Si, pero el margen de rentabilidad ha disminuido debido al aumento de unos costes como a la fluctuación de la divisa americana.
En este tiempo han logrado crecer en el número de clientes usuario de los productos de importación, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 2: Producto de compra venta</b>	No mucho. Sí utilizando distintas estrategias para lograr conseguir más clientes. La cartera de clientes en los dos últimos años ha crecido en un 30%, esto es debido a que el rubro de construcción creció en un 15.2% en enero de este año a comparación del 2020. (fuente: Diario el Peruano, lunes 24 mayo 2021) Hemos logrado mantener clientes mas no hemos logrado aumentar el número de clientes.
En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero</b>	Si, cuando los costos de almacén son excesivos, o no cuentan con documento original. Regularmente el abandono legal se da cuando los costos sobre el

			producto van a ser superiores al valor de la mercancía, así como también o a la mala gestión aduanera frente a un producto que tenía alguna restricción y el permiso para su importación supera el estipulado para que una mercancía caiga en abandono legal.
Han identificado si en algún proceso de la importación sube el costo relacionado a la transacción internacional, ¿en cuál de ellos?			Los precios pueden subir, por varios factores, como puede ser el tipo de cambio, los costes de la materia prima que influyen directamente en la producción de dichos productos e impuestos relacionados. Si puede variar el costo, lo más recurrente es en el flete, seguro, y gastos logísticos. Sí se identificó un aumento de costos en los fletes internacionales, así como en los seguros además de los costos operativos en el puerto de llegada.
Hay casos en los que no se pudo retirar los productos del depósito aduanero por algún inconveniente, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero:</b>	Hasta ahora no hemos tenido problemas, ya que nuestra carga está documentada y coincide con la mercancía física, es decir guarda relación con la descripción, estado, cantidad, peso y medida, así como el origen, valor y clasificación arancelaria de las mercancías. Si por falta de algún documento importante tales como certificado, o la observación de precios. Sí por problemas con la guía y lo que hay físicamente a Aduanas. Falta de algún documento importante tales como certificado, o la observación de precios.

Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas, **si se presentan a veces dificultades por la falta de algún documento importante tales como certificado o la observación de precios, por problemas con la guía y lo que hay físicamente en aduanas.** Sin embargo, **no generan más costos** que disminuyan la rentabilidad, debido que se cumple la normatividad, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico 1.

**Objetivo específico 2.** Conocer de qué manera afectan los sobre costos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la República de China con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas importadoras peruanas, en sus ventas y satisfacción del cliente.

**Tabla 3**

**Matriz 3: Cuadro de contenido**

Pregunta	Categoría	Sub categoría	Contenido frecuente
¿Hay algún desconocimiento o incumplimiento de un requisito de parte de las empresas exportadoras de la República China que no permite la importación en buenas condiciones?	Operación empresarial	<b>SUBCATEGORIA 1: Operación empresarial:</b>	No. En los productos importados desde China siempre hay inconvenientes por distintos factores, hay pérdidas entre un 5 a 10%. No hay desconocimiento alguno, el TLC es claro, La República Popular <b>China</b> y el <b>Perú</b> establecieron <b>relaciones</b> diplomáticas mediante el comunicado conjunto del 28 de abril de 2009, <b>Perú</b> y <b>China</b> suscriben el <b>TLC Perú-China</b> . Si, las empresas chinas no manejan la misma interpretación de las normas y/o requisitos para la importación de sus productos. Algunos productos necesitan otro tratamiento aduanero debido a alguna restricción o a la corrección de su nomenclatura para un distinto pago de impuesto.
Lograron fidelizar clientes en todo este tiempo como proveedores de los productos importados por su empresa, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 2: Producto de compra venta</b>	Si, porque a pesar del distanciamiento por la pandemia, podemos seguir de manera virtual asesorar a los proveedores y clientes. Sí, porque se coordina y controla las entregas de los productos, con el Lead de seguridad con el que cuenta la empresa. Se maneja una cartera amplia de clientes, los cuales confían en nuestros productos y servicios, por la rapidez, confianza y seguridad. La fidelización hacia ciertos productos ha sido positiva, no siempre se puede lograr eso con todos los productos de igual manera se sigue trabajando en aumentar la fidelización de otros productos.
Se cumplen con todos los requisitos de régimen aduanero, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero</b>	Si. Si se cumplen, sino se caería en alguna multa. Se cumplen con todos los requisitos, porque la empresa cuenta con un área encargada para las gestiones Aduaneras.
Los productos importados en la empresa se venden en su		<b>SUBCATEGORIA 2: Producto de compra venta</b>	En toda empresa hay un Lead de seguridad, según la cantidad vendida van reponiendo más productos, así mismo se solicita más al país exportador.



totalidad, ¿por qué?			No Si se venden en su totalidad, ya que antes del proceso de importación se firma los acuerdos con los clientes, es decir se trabaja a través de pedidos. Ningún producto se vende en su totalidad siempre queda un inventario, atendemos la demanda, pero a su vez siempre tenemos un stock de reserva que nos permita cumplir con nuestros clientes en el caso que exista alguna demora con nuestras importaciones
En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero:</b>	No, se tuvo que solucionar. No hemos afrontado, ya que el equipo logístico y administrativo está atento y por política interna de trabajo conocen los plazos establecidos por la Ley 132, literal b).
En la revisión documentaría, lo declarado en el DUA, coincide con lo contenido en los contenedores, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero:</b>	En ocasiones el exportador puede tener cometer algún error en su logística, por lo que lo que llega a Aduanas no coincide con la mercancía, por lo que se tiene que hacer la rectificación correspondiente. Si tiene que ser igual, porque es lo que ha comprado el importador, y el uso que le dará.

Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, respecto a la logística y conocimiento de las normas del TLC. Por las empresas exportadoras de la República de China en relación a la compra, ***si se presenta desconocimiento de parte de los extranjeros en algunos casos por la interpretación del contenido o por la no coincidencia con la mercancía enviada, existiendo pérdidas entre un 5 a 10%, a la vez, que, en las ventas y satisfacción del cliente, se venden los productos en la mayoría en su totalidad cumpliéndose con cierta fidelización***, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico 2.

**Objetivo específico 3.** Conocer qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del TLC Perú China, en el territorio aduanero, respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas, considerando el tránsito y depósito aduanero.

**Tabla 4**

**Matriz 3: Cuadro de contenido**

Pregunta	Categoría	Sub categoría	Contenido frecuente
¿Conocen con precisión los acuerdos del TLC Perú-¿China, las normas y trámites necesarios para la importación de los productos?	Operación empresarial	<b>SUBCATEGORIA 1: Operación empresarial:</b>	Si. Se tiene un conocimiento superficial mas no preciso sobre las normas y tramites. A grosso modo se conoce los acuerdos en el TLC con China. Si conocemos, ya que este acuerdo permite mantener una sólida confianza política mutua y su crecimiento sostenible se incrementó a un 5% para el 2020 a comparación del 2019.
Hay productos importados que pasan al control del canal rojo con frecuencia, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero</b>	Si, por que siempre tiene que verificar costo de precio, drogas y permisos respectivos. Toda carga es revisada antes de ingresar al país, al tratarse de materiales de construcción se cumple al pie de la letra con lo que indica los canales de control aduanero.
Hay algún reclamo por la entrega a destiempo o sobre costo de los productos importados, ¿cuál sería la causa?		<b>SUBCATEGORIA 2: Producto de compra venta</b>	En la mayoría de casos, hay problemas con la entrega del producto, por Aduanas, que inmovilizan la mercancía por el canal que se encuentre. Si, las empresas chinas no manejan la misma interpretación de las normas y/o requisitos para la importación de sus productos. Si en algunos productos el destiempo es perjudicial debido a su condición de perecible
El despacho de las mercancías desde el depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno, ¿por qué?		<b>SUBCATEGORIA 3: Territorio aduanero:</b>	Siempre hay problemas en Aduanas por temas logísticos, o documentación, pero son resueltos para su levante.
Han identificado si en algún proceso de la importación sube el costo relacionado a la transacción internacional, ¿en cuál de ellos?		<b>SUBCATEGORIA 1: Operación empresarial:</b>	Si, los costos incrementan cuando tenemos canal naranja y rojo al momento de declarar ante la aduana marítima

Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, **los procedimientos aduaneros y facilitación de comercio se cumplen mayormente, aunque a veces se presentan limitantes por temas logísticos, documentación y entrega a tiempo del producto y cuando pasan por el canal naranja o rojo los costos se incrementan**, en la aplicación del TLC Perú China en el territorio aduanero, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico.



Figura 1

*Los ocho puertos más importantes de China*

Fuente: Google

## 4.2. DISCUSIÓN

Referente a la sub categoría: operación empresarial, partiendo de su conceptualización: Ofrecimiento de un producto o servicio empresarial a los clientes de acuerdo a sus áreas, la investigación permite indicar que las empresas chinas no manejan la misma interpretación de las normas y/o requisitos para la importación de sus productos que se manifiesta en algunos productos que necesitan tratamiento aduanero diferenciado debido a alguna restricción o a la corrección de su nomenclatura para un distinto pago de impuesto, que de hecho genera contrasentidos en la gestión de importación.

En relación a la sub categoría: Producto de compra venta, que consiste en la operación de compra venta que la empresa realiza con terceros países que consta en ingresar productos en la demarcación aduanera de una nación, la investigación permite señalar que la cartera de clientes de las empresas, en los dos últimos años,

ha crecido en un 30%, esto es debido a que el rubro de construcción creció en un 15.2% en enero de este año a comparación del 2020. (fuente: Diario el Peruano, lunes 24 mayo 2021), manteniéndose los clientes mas no logrando aumentar en número. Notándose que el producto de compra venta ha sido satisfactorio.

considerando, la sub categoría: Territorio aduanero, que se interpreta como la parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera, por ello, la circunscripción territorial sometida a la jurisdicción de cada Administración Aduanera se divide en zona primaria y zona secundaria, la investigación permite comentar que a la fecha la carga es documentada y coincide con la mercancía física, es decir guarda relación con la descripción, estado, cantidad, peso y medida, así como el origen, valor y clasificación arancelaria de las mercancías. Aunque en algunas oportunidades se presentan impases por falta de algún documento importante tales como certificado o la observación de precios o por problemas con la guía y lo que hay físicamente a Aduanas.

## V. CONCLUSIONES

**1ra.** De acuerdo a los resultados obtenidos respecto al objetivo general de conocer las dificultades que se presentan en la gestión de importación, a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020. Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, ***si se presentaron dificultades en fases del proceso de importación: entregas a destiempo por problemas en el trayecto y en el desaduanaje; en la infraestructura y logística, empaque o embalaje en mal estado o inadecuado***, en la gestión de importación a través del TLC con China, por lo que la investigación cumplió el objetivo general.

**2da.** En concordancia con lo hallado en la investigación respecto al 1er. Objetivo específico de conocer qué efectos legales y económicos de una operación empresarial produce una información incompleta o sesgada, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas, generando más costos. Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, en el proceso, de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas, ***si se presentan a veces dificultades por la falta de algún documento importante tales como certificado o la observación de precios, por problemas con la guía y lo que hay físicamente en aduanas***. Sin embargo, ***no generan más costos*** que disminuyan la rentabilidad, debido que se cumple la normatividad, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico 1.

**3ra.** Como producto de la investigación respecto al 2do. Objetivo específico de conocer de qué manera afectan los sobre costos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la República de China con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas

importadoras peruanas, en sus ventas y satisfacción del cliente. Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, respecto a la logística y conocimiento de las normas del TLC. Por las empresas exportadoras de la República de China en relación a la compra, ***si se presenta desconocimiento de parte de los extranjeros en algunos casos por la interpretación del contenido o por la no coincidencia con la mercancía enviada, existiendo pérdidas entre un 5 a 10%, a la vez, que, en las ventas y satisfacción del cliente, se venden los productos en la mayoría en su totalidad cumpliéndose con cierta fidelización***, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico 2.

**4ta.** Así mismo, finalizando, en relación al 3er. Objetivo específico de conocer qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del TLC Perú China, en el territorio aduanero, respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas, considerando el tránsito y depósito aduanero. Los participantes, representantes de las empresas importadoras de productos de construcción civil de organizaciones de la República China, manifestaron que, ***los procedimientos aduaneros y facilitación de comercio se cumplen mayormente, aunque a veces se presentan limitantes por temas logísticos, documentación y entrega a tiempo del producto y cuando pasan por el canal naranja o rojo los costos se incrementan***, en la aplicación del TLC Perú China en el territorio aduanero, por lo que la investigación cumplió el objetivo específico 3.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Primera. - Es imprescindible que MINCETUR realice capacitaciones constantes a los empresarios peruanos para que se actualicen y se encuentren más aptos para la gestión de importación, especialmente en relación al TLC Perú-China.

Segunda. - Las limitaciones que se presentan deben de tratarse en forma bilateral por representantes de ambos países, Perú y China, buscando que los proveedores, empresarios chinos y peruanos cumplan con precisión los acuerdos adoptados.

Tercera. - El Estado y gobierno peruano deben de ampliar el espacio acuático y aéreo con mayor tecnología e infraestructura aduanera permitiendo un mejor desarrollo del TLC Perú-China.

## REFERENCIAS

- Alava, J. y Valdiviezo, V. (2019) Sistema de gestión para mejorar procesos de importación de la empresa FEHIERRO *Tesis para optar el título de Contador Público* Universidad de Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42387/1/TESIS%20SISTEMA%20DE%20GESTION%20%20PARA%20MEJORAR%20PROCESO%20DE%20IMPORTACION%20EN%20LA%20EMPRESA%20FEHIERRO%20-%20ALAVA%20VALDIVIEZO%20EMPASTADO%20FINAL.pdf>
- Álvarez, J. (2016) *Optimización del proceso de importación de mercancías para mejorar la gestión comercial de la empresa Industrial Controls S.A.C.* Recuperado el 20 de septiembre de 2020 de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/10847>
- Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación serie integral por competencias.* Consultada en: [https://books.google.com.pe/books?id=6aCEBgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=guillermina+baena+2014+metodologia+de+la+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiE5JHs\\_p3pAhVZLLkGHcc1BmAQ6wEIzAA#v=onepage&q=guillermina%20baena%202014%20metodologia%20de%20la%20investigacion&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=6aCEBgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=guillermina+baena+2014+metodologia+de+la+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiE5JHs_p3pAhVZLLkGHcc1BmAQ6wEIzAA#v=onepage&q=guillermina%20baena%202014%20metodologia%20de%20la%20investigacion&f=false)
- Bernal, B. y Aguirre, I. (2018) *Establecer un proceso estandarizado para mejorar la gestión de importaciones de la empresa Eficiencia Laboral S.A.* Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3528>
- Caregnato, R. (2006) Investigación cualitativa: análisis del discurso versus análisis del contenido. *Revista Texto & Contexto – Enfermagem* Print version ISSN 0104-0707 On-line version ISSN 1980-265X. Consultado en: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S0104-](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0104-)



[07072006000400017&lng=en&nrm=iso&tlng=es](http://07072006000400017&lng=en&nrm=iso&tlng=es)

Cue, A. (2015) *Negocios internacionales en un mundo globalizado* 1ra. Ed. México: Grupo editorial Patria S.A. de C.V.

Cueva, S. (2018) *El plan de marketing como estrategia para la gestión de importaciones – Caso: Suministros de Laboratorio S.A.* Recuperado de <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/3384>

García Alcaraz, Francisco; Alfaro Espín, Antonia; Hernández Martínez, Antonio; Molina Alarcón, Milagros Diseño de Cuestionarios para la recogida de información: metodología y limitaciones Revista Clínica de Medicina de Familia, vol. 1, núm. 5, octubre, 2006, pp. 232-236 Sociedad Castellano-Manchega de Medicina de Familia y Comunitaria Albacete, España. Consultado en: <https://www.redalyc.org/pdf/1696/169617616006.pdf>

Gómez, D. Carranza, Y. y Ramos, C. (2016) Documentary review, a tool for reading and writing competences improvement in university students. *Revista Chakiñan*, Nº.1, diciembre, (46-56), ISSN 2550-6722. Consultado en: <https://www.redalyc.org/pdf/1696/169617616006.pdf>

<https://dialnet.unirioja.es> > descarga > artículo [1 enero 2020]

González, I., Martínez, A., Otero, M. y González, E. (2011) *Gestión del Comercio Exterior de la empresa. Manual teórico y práctico*. 2da. edición Madrid-España: ESIC EDITORIAL

Gil, J. (2014) *Información y gestión operativa de la compra venta internacional*. IC Editorial: España.

Gob.pe (2020) *Plataforma digital única del Estado Peruano*. Recuperado <https://www.gob.pe/1082-importar-para-el-consumo>

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: Interamericana editores S.A.

Huesca, C. (2102) *Comercio Internacional*. Derechos Reservados © 2012, por RED

TERCER MILENIO S.C. Recuperado de

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Comercio\\_internacional.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf)

Jácome, H. (2005) El Tratado de Libre Comercio: ¿va porque va? *Iconos*. Revista de Ciencias Sociales, núm. 22, mayo, 2005, pp. 9-18 Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Quito, Ecuador. SN: 1390-1249. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/509/50902201.pdf>

Katayama, R. (2014) *Introducción a la Investigación Cualitativa: Fundamentos, métodos, estrategias y técnicas*. Perú: Fondo editorial Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Leyva, G. y Tello, E. (2018) Importación directa de repuestos para maquinarias agrícolas desde Italia que permiten mejorar la rentabilidad de la empresa AFA GROUP de la sede Trujillo, periodo 2015 al 2017, Trujillo 2018. *Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios*

Internacionales. Recuperado de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15103/Leyva%20Castro%20Geraldine%20Steffany%20%20Tello%20Mu%c3%b1oz%20Elvy%20Santay%20-%20parcial%20%281%29.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

López, R. y Deslauriers, J. (2011) La entrevista cualitativa como técnica para la investigación en *Revista Trabajo Social. Margen* N.º 61 - junio de 2011.

Consultado en: <https://trabajosocialmazatlan.com/multimedia/files/InvestigacionPosgrado/Entrevista.pdf>

Mahtani, V. (2010) Estudio cualitativo sobre la percepción del beneficio y del riesgo de ansiolíticos y antidepresivos en los usuarios. *Tesis* Universidad La Laguna

ISBN: 978-84-7756-970-1 Recuperado de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=37807>  
<http://riull.ull.es/xmlui/handle/915/21090>

Ministerio de Economía y Finanzas-MEF (2020) *Política arancelaria*. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politicaarancelaria/definiciones>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-MINCETUR (2018) *Comercio exterior. Texto educativo*. 3ra. Edición. Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/herramientas/Min\\_ceturLibro2014.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/Min_ceturLibro2014.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-MINCETUR (2020) *Estudio de aprovechamiento del TLC Perú – China 10° año de vigencia del TLC*.

Recuperado de

[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/EA\\_TLC\\_PeruChina\\_10\\_periodo.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/EA_TLC_PeruChina_10_periodo.pdf)

Muñoz, C. (2015). Metodología de la investigación. México: Oxford.

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2018). Metodología de la investigación cuantitativa – cualitativa y redacción de la tesis. (5ta edición)

Bogotá – Colombia: Ediciones de la U. Recuperada de:

[https://books.google.com.pe/books?id=VzOjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=investigacion+cientifica+\(gallardo+2017\)&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiBm73csMjpAhUSUt8KHbN9DcYQ6wEIZTAG#v=onepage&q=muestra&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=VzOjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=investigacion+cientifica+(gallardo+2017)&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiBm73csMjpAhUSUt8KHbN9DcYQ6wEIZTAG#v=onepage&q=muestra&f=false)

Ocharan, S. (1919) Beneficios del sistema anticipado de despacho aduanero y su influencia con los costos logísticos de las importaciones marítimas en la empresa QUIMTIA S.A., Callao 2018. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración y Negocios Internacionales Universidad Privada del Norte. Recuperado de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/21983/Ocharan%20Ruales%2c%20Silvia%20Guadalupe%20%28parcial%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pari, K. (2019) Logística para la importación de la Empresa Industrias Metálicas ALYER S.R.L. en el distrito de Los Olivos, año 2019. Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.

Recuperado de

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46378/Pari\\_CKSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46378/Pari_CKSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pérez, Y. (2019) *Gestión de proveedores para optimizar la importación de motocicletas del mercado chino en la empresa Lima Motor S.R.L, del departamento de Lambayeque, 2018-2019.* Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/6609>

Peñañiel, E. (2014) *Gestión a los servicios del comercio exterior en la importación y exportación de mercancías de la Empresa de Asesoría en Comercio Exterior.* Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/reduug/5839>

Salgado Lévano, Ana Cecilia. (2007). Investigación cualitativa: diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. *Liberabit*, 13(13), 71-78. Recuperado en 27 de junio de 2021, de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1729-48272007000100009&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-48272007000100009&lng=es&tlng=es)

Sánchez, L. (2016) *Gestión logística en las empresas importadoras de autopartes del distrito de La Victoria - Lima, 2016.* Tesis para obtener el título profesional en Negocios Internacionales Universidad César Vallejo. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/5017/SANCHEZ\\_BLL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/5017/SANCHEZ_BLL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Solís, Y. y Villamar, M. (2019): "Mejoramiento de la gestión comercial en la logística de importación a consumo de equipos de audio y video", *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/gestion-comercial-importacion.html>

Vargas, I. (2012) La entrevista en la investigación cualitativa: nuevas tendencias y retos. *Revista CAES* Vol.31, No. 1, Año 2011 ISSN-1659-4703. Recuperado de [http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/COLECCION\\_UNPAN/BOL\\_DICIEMBRE\\_2013\\_69/UNED/2012/investigacion\\_cualitativa.pdf](http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/COLECCION_UNPAN/BOL_DICIEMBRE_2013_69/UNED/2012/investigacion_cualitativa.pdf)

## ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	CATEGORÍA	SUBCATEGORÍAS	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>“El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima Metropolitana, 2020”</p>	<p><b>Problema general</b> ¿Qué dificultades se presentan en la gestión de importación a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020?</p> <p><b>Problemas específicos</b> ¿Qué efectos legales y económicos produce una información incompleta o sesgada de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas?  ¿De qué manera afectan los sobres costos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la republica de china con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas importadoras peruanas?  ¿Qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del Tratado de Libre Comercio Perú-China respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Conocer las dificultades que se presentan en la gestión de importación a través del TLC con China, en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima metropolitana, 2020.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> Conocer qué efectos legales y económicos produce una información incompleta o sesgada de parte de las empresas exportadoras de la República de China respecto al certificado y declaración de origen de los productos cargados a las aduanas para las empresas importadoras peruanas.  Conocer de qué manera afectan los sobres costos que genera la mala logística y poco conocimiento de las empresas exportadoras de la republica de china con respecto a la compra y venta de los productos de construcción de las empresas importadoras peruanas  Conocer qué procedimientos aduaneros y facilitación de comercio no se cumplen en la aplicación del Tratado de Libre Comercio Perú-China respecto a la importación de productos por parte de las empresas peruanas.</p>	Gestión de importación	<p>Operación empresarial</p> <p>Producto de compra venta</p> <p>Territorio aduanero</p>	<p>Costos Procesos Conocimiento</p> <p>Número de ventas Reclamo de ventas Satisfacción al cliente</p> <p>Depósito aduanero Tránsito aduanero</p>	<p><b>Enfoque</b> cualitativo. Perspectiva interpretativa</p> <p><b>Tipo de investigación:</b> Aplicativa</p> <p><b>Diseño de investigación:</b> Estudio de caso</p> <p><b>Escenario estudio:</b> 10 empresas de Lima Metropolitana importadoras de materiales y equipos de construcción civil de la República China, excluyendo a los que importan productos de otros rubros</p> <p><b>Participantes</b> 05 representantes de las empresas</p> <p><b>Análisis de información:</b> Análisis del discurso</p>

### MATRIZ DE CATEGORIZACIÓN

Categoría	Definición Conceptual	Definición Operacional	Subcategorías	Indicadores
Gestión de Importación	<p>La gestión de la importación es el ingreso de artículos del exterior a una nación y el egreso de éstos a otras naciones, significa impulsar el trueque de bienes e información entre las naciones, es una energía que posibilita el incremento de la economía, y promueve la tranquilidad de los territorios y de su gente, la comercialización consta de bienes finales e intermedios, que se usan como materia prima.</p>	<p>Se realizará a través de las Subcategorías, indicadores y el cuestionario con</p> <p style="text-align: center;">15 ítems</p>	<p>Operación empresarial</p> <p>Producto de compra venta</p> <p>Territorio aduanero</p>	<p>Costos Procesos Conocimiento</p> <p>Número de ventas Reclamo de ventas Satisfacción al cliente</p> <p>Depósito aduanero Tránsito aduanero</p>

### Anexo 3

Instrumento de recolección de información

#### ENTREVISTA: Categoría Gestión de importación

**INVESTIGACIÓN:** “El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima Metropolitana, 2020”

Estimado Sr. (a) (ita), la presente entrevista es para realizar una investigación con fines académicos, se aplicará de manera anónima cuyas respuestas serán confidenciales, para ello solicitamos que sea lo más sincero posible al responder las preguntas, lea las instrucciones cuidadosamente por favor. Agradecemos su colaboración para con esta investigación.

#### INSTRUCCIONES

Utilice un lapicero y al responder el cuestionario considere su punto de vista y fundamento del mismo.

#### P1 - SUBCATEGORÍA 1: En la operación empresarial:

1. Los costos del producto y de importación permiten rentabilidad, ¿por qué?	
2. Han identificado si en algún proceso de la importación sube el costo relacionado a la transacción internacional, ¿en cuál de ellos?	
3. Se cumple con total eficiencia todos los procesos necesarios en la importación de productos o en alguno hay deficiencia, ¿cuál?	
4. Conocen con precisión los acuerdos del TLC Perú-China, las normas y trámites necesarios para la importación de los productos?	
5. Hay algún desconocimiento o incumplimiento de un requisito de parte de las empresas exportadoras de la República China que no	

permite la importación en buenas condiciones?	
---	--

**P2 - SUBCATEGORÍA 2:** Producto de compra venta

6. Los productos importados en la empresa se venden en su totalidad, ¿por qué?	
7. Hay algún reclamo por la entrega a destiempo o sobre costo de los productos importados, ¿cuál sería la causa?	
8. Lograron fidelizar clientes en todo este tiempo como proveedores de los productos importados por su empresa, ¿por qué?	
9. En este tiempo han logrado crecer en el número de clientes usuario de los productos de importación, ¿por qué?	

**P3 - SUBCATEGORÍA 3:** En el territorio aduanero:

1. El despacho de las mercancías desde el depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno, ¿por qué?	
2. Hay productos importados que pasan al control del canal rojo con frecuencia, ¿por qué?	
3. Hay casos en los que no se pudo retirar los productos del depósito aduanero por algún inconveniente, ¿por qué?	
4. En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías, ¿por qué?	
5. Se cumplen con todos los requisitos de régimen aduanero, ¿por qué?	
6. En la revisión documentaría, lo declarado en el DUA, coincide con lo contenido en los contenedores, ¿por qué?	





**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide “El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima Metropolitana, 2020”**

N°	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias	
		M	D	A	M	M	D	A	M	M	D	A	M		A
	<b>SUBCATEGORÍA 1: OPERACIÓN EMPRESARIAL</b>														
1	Los costos del producto y de importación permiten rentabilidad				x				x				x		
2	En algún proceso de la importación sube el costo				x				x				x		
3	Se cumplen todos los procesos necesarios con eficiencia en la importación de productos				x				x				x		
4	Conocen con precisión los acuerdos del TLC Perú-China, las normas y trámites necesarios para la importación.				x				x				x		
5	Existe desconocimiento o incumplimiento de un requisito de parte de las empresas exportadoras de la República China				x				x				x		
	<b>SUBCATEGORÍA 2: PRODUCTO DE COMPRA VENTA</b>														
6	Los productos importados se venden en su totalidad				x				x				x		
7	Se producen reclamos por la entrega a destiempo de los productos importados				x				x				x		
8	Lograron fidelizar clientes usuarios de los productos importados				x				x				x		
9	Creció el número de clientes usuario de los productos de importación				x				x				x		
	<b>SUBCATEGORÍA 3: TERRITORIO ADUANERO</b>														
10	El despacho de las mercancías del depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno				x				x				x		
11	Hay productos importados que pasan al control del canal rojo con frecuencia				x				x				x		

12	Hay casos que no se pudo retirar los productos del depósito aduanero por algún inconveniente				x				x				x
13	En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías.				x				x				x
14	Se cumplen con todos los requisitos de régimen aduanero				x				x				x
15	En la revisión documentaria, lo declarado en el DUA, coincide con lo contenido en los contenedores				x				x				x

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [x]            Aplicable después de corregir [ ]            No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña DNI: 41478652

Especialidad del validador: metodólogo

.....de..... del 202

**1 pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo conciso, exacto y directo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es

**1Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**Nota2Relevancia:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo suficientes para medir la dimensión

conciso, exacto y directo

**3Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.



**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide “El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima Metropolitana, 2020”**

N°	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias
		M	D	A	M	M	D	A	M	M	D	A	M	
	<b>SUBCATEGORÍA 1: OPERACIÓN EMPRESARIAL</b>													
1	Los costos del producto y de importación permiten rentabilidad				x				x				x	
2	En algún proceso de la importación sube el costo				x				x				x	
3	Se cumplen todos los procesos necesarios con eficiencia en la importación de productos				x				x				x	
4	Conocen con precisión los acuerdos del TLC Perú-China, las normas y trámites necesarios para la importación.				x				x				x	
5	Existe desconocimiento o incumplimiento de un requisito de parte de las empresas exportadoras de la República China				x				x				x	
	<b>SUBCATEGORÍA 2: PRODUCTO DE COMPRA VENTA</b>													
6	Los productos importados se venden en su totalidad				x				x				x	
7	Se producen reclamos por la entrega a destiempo de los productos importados				x				x				x	
8	Lograron fidelizar clientes usuarios de los productos importados				x				x				x	
9	Creció el número de clientes usuario de los productos de importación				x				x				x	
	<b>SUBCATEGORÍA 3: TERRITORIO ADUANERO</b>													
10	El despacho de las mercancías del depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno				x				x				x	

11	Hay productos importados que pasan al control del canal rojo con frecuencia				x					x				x
12	Hay casos que no se pudo retirar los productos del depósito aduanero por algún inconveniente				x					x				x
13	En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías.				x					x				x
14	Se cumplen con todos los requisitos de régimen aduanero				x					x				x
15	En la revisión documentaria, lo declarado en el DUA, coincide con lo contenido en los contenedores				x					x				x

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [x]            Aplicable después de corregir [ ]            No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador Mg: Máximo Fidel Pasache Ramos            DNI: 07903350

Especialidad del validador: temático

**1<sup>2</sup>Pertinencia: Relevancia:**

El ítem corresponde al concepto teórico formulado. El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**3<sup>3</sup>Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.



**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide “El Tratado de Libre Comercio con China y la Gestión de Importación en las empresas importadoras de materiales de construcción en Lima Metropolitana, 2020”**

Nº	SUBCATEGORÍAS / ítems	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias
		M D	D	A M A	M A	M D	D	A M A	M A	M D	D	A M A		
	<b>SUBCATEGORÍA 1: OPERACIÓN EMPRESARIAL</b>													
1	Los costos del producto y de importación permiten rentabilidad			x				x				x		
2	En algún proceso de la importación sube el costo			x				x				x		
3	Se cumplen todos los procesos necesarios con eficiencia en la importación de productos			x				x				x		
4	Conocen con precisión los acuerdos del TLC Perú-China, las normas y trámites necesarios para la importación.			x				x				x		
5	Existe desconocimiento o incumplimiento de un requisito de parte de las empresas exportadoras de la República China			x				x				x		
	<b>SUBCATEGORÍA 2: PRODUCTO DE COMPRA VENTA</b>													
6	Los productos importados se venden en su totalidad			x				x				x		
7	Se producen reclamos por la entrega a destiempo de los productos importados			x				x				x		
8	Lograron fidelizar clientes usuarios de los productos importados			x				x				x		
9	Creció el número de clientes usuario de los productos de importación			x				x				x		
	<b>SUBCATEGORÍA 3: TERRITORIO ADUANERO</b>													
10	El despacho de las mercancías del depósito aduanero se puede solicitar en el tiempo determinado sin la presencia de problema alguno			x				x				x		
11	Hay productos importados que pasan al control del canal rojo con frecuencia			x				x				x		

12	Hay casos que no se pudo retirar los productos del depósito aduanero por algún inconveniente				x					x					x	
13	En algunos casos afrontaron casos de abandono legal de las mercancías.				x					x					x	
14	Se cumplen con todos los requisitos de régimen aduanero				x					x					x	
15	En la revisión documentaria, lo declarado en el DUA, coincide con lo contenido en los contenedores				x					x					x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [x]            Aplicable después de corregir [ ]            No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Orlando Juan Márquez Caro DNI: 09075930

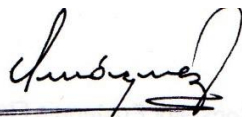
Especialidad del validador: temático y metodólogo

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



-----  
Firma del Experto Informante.

**Validez de expertos:**

El instrumento fue validado por 3 expertos, quienes luego de realizar una revisión al cuestionario indicaron que era válido.

Tabla 1

*Validación*

---

Documento Nacional de identidad	N. y A.	Especialidad	
Calificación			
41478652	Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña	Temático	Aplicable
07903350	Mg: Máximo Fidel Pasache Ramos	Temático	Aplicable
08729589	Dr. Orlando Juan Márquez Caro	Metodólogo	Aplicable

---

Fuente: Elaboración propia