

Visualizador de documentos

Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 19-jun.-2022 7:52 p. m. -05
 Identificador: 1859690525
 Número de palabras: 14663
 Entregado: 1

Índice de similitud <h2 style="margin: 0;">16%</h2>	Similitud según fuente	
	Internet Sources:	16%
	Publicaciones:	1%
	Trabajos del estudiante:	13%

Implementación de un proceso de importación p... Por Ginna Sheyla Soledad Cabrera Barbaran

[excluir citas](#)
[Excluir bibliografía](#)
[excluyendo las coincidencias < 1%](#)
 modo:

- 3% match (Internet desde 29-dic.-2021)
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/74522/Daga_NME-SD.pdf?isAllowed=y&sequence=1 ✕
- 2% match (Internet desde 21-jun.-2019)
<http://www.siicex.gob.pe> ✕
- 1% match (Internet desde 23-jul.-2021)
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51207/Chavez_GMR-SD.pdf ✕
- 1% match (Internet desde 08-jun.-2021)
<https://www.slideshare.net/rociodelgadomolina/ley-geneneral-de-aduanas> ✕
- 1% match (Internet desde 05-oct.-2021)
<http://dspace.espoch.edu.ec> ✕
- 1% match (trabajos de los estudiantes desde 20-oct.-2020)
[Submitted to Universidad Católica San Pablo on 2020-10-20](#) ✕
- 1% match (Internet desde 18-jul.-2021)
https://documentop.com/decreto-legislativo-n-668-indecopi_5a0d328d1723dd9a28fe2f57.html ✕
- 1% match (Internet desde 13-abr.-2009)
<http://estrucplan.com.ar> ✕
- 1% match (Internet desde 13-ene.-2022)
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm> ✕
- 1% match (Internet desde 09-jul.-2021)
<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1799/1/PROCESO%20DE%20IMPORTACI%C3%93N%20DE%20REPUESTC%20MEYBOL%20VINUEZA%20TESIS.docx%20actual.pdf> ✕
- 1% match (Internet desde 28-nov.-2020)
<http://dspace.unach.edu.ec> ✕
- 1% match (Internet desde 06-ene.-2022)
<https://www.monografias.com/trabajos107/logistica-eficiente-cumplimiento-metas-y-objetivos/logistica-eficiente-cumplimiento-metas-y-objetivos2> ✕
- 1% match (trabajos de los estudiantes desde 08-ene.-2021)
[Submitted to Vía on 2021-01-08](#) ✕
- 1% match (Internet desde 29-ago.-2021)
<https://core.ac.uk/download/pdf/230586742.pdf> ✕
- 1% match (Internet desde 16-jul.-2020)
<http://cybertesis.uni.edu.pe> ✕

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES INTERNACIONALES CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL Implementación de un proceso de importación para **reducir los costos de** compra **de** autopartes **de la empresa** Energía Global Perú SAC, en la ciudad de Trujillo Para optar el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales Presentado por: Ginna Sheyla Soledad Cabrera Barbaran Lima-Perú 2020 DEDICATORIA: A mi madre, por estar siempre conmigo brindándome su apoyo. A Linda, por ser mi compañerita desde hace 14 años. RESUMEN El objetivo principal del presente trabajo es la implementación de un proceso de importación de autopartes **para la reducción de** los **costos de** compra de **la empresa** Energía Global Perú S.**A.C.; para** lograr llevar a cabo la importación fue necesario enfocarse en dos aspectos importantes, la buena selección de proveedores internacionales y el cálculo del ratio de rotación de inventarios. La empresa realiza sus compras de autopartes a proveedores nacionales, quienes a su vez importan a los fabricantes, por ello en primer lugar se mejora el flujo del proceso de compras incorporando la implementación de la importación; se realiza una evaluación de los posibles proveedores internacionales a través de una tabulación valorada y de esa manera escoger al proveedor adecuado. En segundo lugar, se realiza el cálculo del indicador de rotación de inventarios, teniendo los datos del costo de venta y el inventario de los productos con mayor movimiento en almacén. Para demostrar la diferencia que existe entre realizar una compra nacional e internacional se realiza una comparación de costos. Una cotización de un

proveedor nacional junto con una cotización de un proveedor internacional, teniendo en cuenta adicional los costos de la importación misma, con ellos se obtienen los resultados y se verifica que hay una diferencia de costos significativa que beneficiará a la empresa. Asimismo, la implementación del proceso de importación de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C. permite [que los costos de compra se reduzcan](#), brindando así a [la empresa](#) una mejora en su proceso de compra. Palabras claves: Importación, costos de compra, proveedores, autopartes, rotación de inventarios. ABSTRACT The main objective of this work is the implementation of a import process of auto parts to reduce the purchase costs of the company Energía Global Perú S.A.C. In order to carry out the import, it was necessary to focus on two important aspects, the good selection of international suppliers and the calculation of the inventory turnover ratio. The company purchases auto parts from national suppliers, who in turn import to the manufacturers, therefore, in the first place, the flow of the purchasing process is improved by incorporating the import implementation; an evaluation of possible international suppliers is carried out through a valued tabulation and thus choosing the right supplier. Second, the calculation of the inventory turnover ratio is carried out, taking the data of the sale cost and the inventory of the products with the greatest movement in the warehouse. To demonstrate the difference between to make a national and international purchase, a cost comparison is made. A quote from a national supplier together with a quote from an international supplier, taking into account the costs of the import itself, with them the results are obtained and it is verified that there is a significant cost difference that will benefit the company. Likewise, the implementation of the auto parts import process of the company Energía Global Perú S.A.C. allows purchasing costs to be reduced, thus providing the company with an improvement in its purchasing process. Keywords: Import, purchase costs, suppliers, auto parts, inventory turnover. INTRODUCCIÓN Actualmente, nuestro país cuenta con una gran cantidad de Pymes, muchas de ellas quienes se dedican a la compra y venta de productos terminados, adquieren esos productos de proveedores locales que muchas veces fabrican el producto en sus propias instalaciones y otras de ser el caso, lo importan. Por tal motivo, la idea del presente tema de investigación se basa en realizar un estudio en donde se confirme que los costos de compras de una pequeña empresa se reducen cuando esta adquiere sus productos del proveedor principal (importación) y no de un distribuidor local. Para el presente trabajo de investigación, se tomará información de la empresa ENERGÍA GLOBAL PERÚ SAC, que se dedica a la venta de autopartes en la ciudad de Trujillo, ellos compran las autopartes en proveedores locales, quienes a su vez importan el producto del extranjero y lo comercializan en nuestro país. La investigación consta en desarrollar un estudio que demuestre que, si la empresa introduce la importación como parte de su logística, ahorraría dinero y reduciría sus costos de compras generando así mejores utilidades. En el primer capítulo se desarrolla el marco teórico, en donde se explica el proceso que ha tenido las compras a lo largo del tiempo; asimismo se describen los conceptos principales que fundamentan el tema de investigación citando a los autores; se demuestra a través de tesis o artículos anteriores que el trabajo tiene fuentes para seguir investigando y se definen los términos más usados para lograr una mayor comprensión de ellos a lo largo de la investigación. En el segundo capítulo se desarrolla el planteamiento del problema, en donde se realiza una descripción sobre la problemática actual de la empresa. En el tercer capítulo se explica los objetivos principales y específicos y se desarrolla la justificación de realizar la investigación. En el cuarto capítulo se desarrolla la formulación del diseño, detallando los aspectos básicos que se llevaran a cabo para la solución de la problemática. En el quinto y último capítulo se describe la prueba del diseño y se demuestra los resultados de la mejora de la investigación. La implementación de un proceso de importación para reducir los costos de compra es un tema de investigación que será de gran utilidad para todas las empresas que se dedican a la comercialización en el Perú, contribuyendo a futuras investigaciones relacionadas al tema principal y ayudando a los empresarios a mejorar su negocio. ÍNDICE [CAPÍTULO I:](#)

.....	7	MARCO
TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	7	1.1. MARCO
HISTÓRICO:	7	1.2. BASES
TEÓRICAS	11	1.3. MARCO LEGAL
.....	20	1.4. ANTECEDENTES DEL
ESTUDIO	23	1.5. MARCO CONCEPTUAL
.....	25	CAPITULO II
.....	27	
PLANTEAMIENTO PROBLEMA	27	2.1.
DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	27	2.2. FORMULACIÓN
DEL PROBLEMA	30	CAPITULO III
.....	30	OBJETIVOS,
DELIMITACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	30	3.1. OBJETIVO GENERAL Y
ESPECIFICOS	30	3.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA
DEL ESTUDIO	31	3.3. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO
.....	33	CAPITULO IV:
.....	34	FORMULACIÓN
DEL DISEÑO (PROPUESTA DE SOLUCIÓN)	34	4.1. DISEÑO ESQUEMÁTICO
.....	34	4.2. FORMULACIÓN DEL
DISEÑO.....	38	4.3. DESCRIPCIÓN DE LOS
ASPECTOS BÁSICOS DEL DISEÑO.....	38	CAPÍTULO
V.....	42	PRUEBA DE
DISEÑO	42	5.1. PRUEBA DE
DISEÑO	42	
CONCLUSIONES.....	50	
RECOMENDACIONES	50	
BIBLIOGRAFÍA	51	

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN 1.1. MARCO HISTÓRICO: El comercio exterior tiene su origen en los pueblos del Mediterráneo, con el periodo neolítico, que comprende desde al año 9.000 a.c. hasta el 4.000 a.c., siendo esta la última etapa de la edad de piedra, en donde se desarrolla la agricultura, la ganadería, la domesticación de animales. Las comunidades agrícolas empezaron a tener abundantes cosechas, utilizaban herramientas nuevas que fueron incorporando, lo que permitió que los excedentes de la agricultura fueran intercambiados por otros productos del mismo valor en distintas comunidades, naciendo así el trueque; siendo este la primera forma de comercio exterior que ha existido, permitiendo a las civilizaciones intercambiar mercancías por otras que tenían el mismo valor. Pero el trueque no solo existió en el pasado, hoy en día también lo seguimos usando, ya sea en gran escala o pequeño alrededor de todo el mundo. (Humphrey & Hugh-Jones, 1998). Asimismo, mencionamos a los fenicios, quienes han sido los precursores del Comercio internacional, ya que ellos fueron quienes comenzaron a trasladar sus cosechas en embarcaciones por el Mar Mediterráneo, inicialmente el trueque fue uno de los métodos de pago, años más tarde esta se modificó con la aparición de la moneda. La moneda hacía más fácil los intercambios de

mercancías. Al hablar de comercio exterior es fundamental mencionar a la Revolución Industrial, que se produjo en una sociedad donde su economía que se basaba en la agricultura empieza a depender de la industria. Nació en Gran Bretaña a mediados del siglo XVIII, extendiéndose por el resto de Europa. Se produjo un gran cambio en lo tecnológico, cultural y socioeconómico. Se hacía uso del acero para las fuentes energéticas, el carbón para el uso de máquinas, siendo la máquina de vapor el motor inicial de la Revolución Industrial, asimismo aparecen las máquinas de tejer e hilar, lo cual ocasiona que la producción aumente considerablemente. Se desarrolla la técnica de la especialización de la mano de obra y el transporte se realizaba por trenes y por barcos. El papel del comercio y de la industria crece junto con estos y otros inventos. El incremento de la productividad, la expansión de las ciudades, el desarrollo de la industria y la mejora del comercio internacional ayudó al crecimiento demográfico lo que generó que la natalidad aumentó y con ello la esperanza de vida de las personas. En España, la revolución Industrial se dio mucho más tarde que en otras partes de Europa. En América del Norte la Revolución Industrial comenzó a finales del siglo XIX, al terminar la guerra civil, en esa fecha Estados Unidos ya había logrado alcanzar en potencia industrial a Gran Bretaña, además de tener un mercado interno activo en un largo territorio. Los ferrocarriles permitieron la colonización del Oeste y la industrialización se basó en innovaciones en tecnología. Por otro lado, en Japón la industrialización empezó con el sector textil. Se caracterizó principalmente por el patrocinio del estado para las construcciones de ferrocarriles y de las entidades bancarias; existía una mano de obra económica; existía una adaptación a la nueva tecnología y a grupos industriales que estaban enfocados a la exportación de bienes. Respecto a las teóricas clásicas del comercio exterior, son dos los personajes más importantes, [Adam Smith y David Ricardo](#) fueron [los primeros en explicar el funcionamiento de la economía capitalista industrializada](#). Por tal motivo, a la economía moderna se le asocia las dos obras más importantes: Adam Smith con la Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones en 1776 y David Ricardo con su obra Principios de economía política y tributación en 1817. El sistema monetario en esa época era el patrón oro (significa que el [valor de la moneda de un país era legalmente definido como una cantidad fija de oro](#)) y dentro del comercio exterior se comercializaba [solo mercancías e insumos](#) usados en [la producción](#). Ambos autores investigaron las causas del comercio internacional demostrando cuáles son los beneficios del libre comercio. Considerado como el padre de la economía clásica, para Adam Smith su interés primordial [era el estudio del desarrollo económico](#), sobre todo [las fuentes del crecimiento de la riqueza de las naciones](#) en un [largo plazo](#). El estudio [que](#) Adam Smith sostuvo [se dio en plena Revolución Industrial](#), el cual estaba [caracterizada por el «progreso de las artes mecánicas»](#). Smith instauró [los fundamentos de la teoría clásica del valor y los precios y de la primera teoría del crecimiento económico](#). Él estableció que [el principal elemento del crecimiento de las riquezas de un país](#) se da a través de la mejora en su productividad, lo cual dependía significativamente del grado de especialización y de la división del trabajo. Desde una perspectiva, Smith, sustentaba que el libre comercio le concedía a cada nación poder especializarse en producir aquellos bienes en donde contaran con una ventaja absoluta, es decir, en aquellos bienes en donde la producción le sea más eficiente para ellos que otros países; y, por otro lado, importar aquellos bienes donde cuenten con desventaja absoluta o en donde no sea tan eficiente la producción de los mismos. Esta teoría de la división internacional del trabajo, lograba que exista un aumento significativo en la producción mundial, logrando que todos los países que intervenían en el comercio internacional sean beneficiados. Pero, como toda teoría surgieron algunos cuestionamientos, ¿qué pasaría si un país no poseía una ventaja absoluta en ningún producto? ¿No existiría comercio?, por esta razón, nació la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo. En su libro, Principios de economía política y tributación (1817), David Ricardo menciona: "Para la producción de los bienes, el país debe contar con la debida capacitación, con el clima adecuado o con ventajas tanto naturales como artificiales, siendo estos bienes cambiados por otros que son producidos en otros países" Si a través de la comercialización, se reduce el precio de los alimentos y otros bienes que necesita el trabajador, entonces las ganancias aumentarán. "Si en lugar de cultivar nuestro propio grano o producir nuestra propia tela y otras cosas que necesitan los trabajadores, descubrimos un nuevo mercado donde podemos abastecernos de estos bienes a un precio más barato, los salarios caerán y las ganancias aumentarán". David Ricardo argumentó que, si una nación no cuenta con venta absoluta en la producción de su bien sobre otro país, si los costos relativos difieren, entonces sería viable el comercio favorecería a ambos países. Por ejemplo, si dos hombres pueden fabricar zapatos y sombreros y superar uno al otro en ambos oficios, pero el primero fabricando sombreros supera en un 20% al segundo y fabricando zapatos lo supera en un 33%, por ellos ¿no resulta interesante para ambos hombres, que el primer fabricante se dedique solo a hacer zapatos y el segundo solo a hacer sombreros? (Ricardo, 1817) Por un lado, si el país que es menos eficiente debe especializar su producción y exportar aquel producto donde su ventaja absoluta es mayor, logrando así el país tener una ventaja comparativa. Por otro lado, el país deberá importar aquel producto donde su ventaja absoluta es menor, es decir donde no tiene una ventaja comparativa. Por tal motivo, esa importación es sinónimo de una compra que se realiza al exterior, el cual siempre ha existido, no de la misma forma como se lleva actualmente, pero las personas y las empresas siempre han tenido la necesidad de comprar diferentes productos, materiales o mano de obra para llevar a cabo una obra. Si nos remontamos a la historia, la ciudad de Roma se construyó a través de proveedores eficaces, lo mismo sucedió con las pirámides, existió el aprovisionamiento de materiales que fueron necesarios para llevar a cabo la cadena de suministros para realizar una construcción de gran tamaño. Eso explica que, a pesar de no existir tecnología moderna, como hoy en día para realizar las compras, estas se daban de igual manera y podían existir sólidas cadenas de suministro. Lo que en la actualidad se conoce en una empresa en el área de logística como un comprador, era básicamente a lo que se dedicaba el hombre de los materiales en la antigüedad, quien, seleccionada, supervisaba y comparaba los bienes que eran utilizados en el proyecto. Las compras se realizan de cualquier bien o servicio que requiera un país, pero centrándonos en el tema de la presente investigación el mercado automotor ha tenido una larga historia hasta la fecha. De acuerdo a un artículo del Banco BBVA en el 2010, a inicios de los años 90^a, el mercado automotor se definía por no ser muy rivalizante. La oferta de los vehículos se reducía solo a las empresas más conocidas, como Nissan, Toyota, Volkswagen, siendo las más importantes, las cuales brindaban el ensamblaje en su país y su costo de producción era más elevado. Por otro lado, importar autos no era muy atrayente, debido a los aranceles que eran muy elevados, por tal motivo la ampliación del parque automotor fue muy reducido. Al sector automotriz lo integran aquellas empresas que brindan producción, transformación, importación y comercialización, tanto de transportes nuevos o usados, como también de sus repuestos. (BBVA Research, 2010). Debido a la expansión del sector automotriz es que se incrementó el mercado de autopartes, el cual ha tenido un incremento desde el año 2010. El proceso de comercialización de autopartes se da de 2 formas, tal y como se puede ver en la figura 1. El primero está formado por compañías que brindan la producción y por lo cual a la venta y/o exportación. La segunda está formada por empresas que se dedican a importar y comercializar el producto a nivel nacional. Ilustración 1. Esquema comercialización de autopartes. COMERCIALIZACIÓN PRODUCCIÓN DE AUTOPARTES IMPORTACIÓN VENTA LOCAL EXPORTACIÓN CLIENTE COMERCIALIZACIÓN Elaboración propia. La importación de autopartes desde el año 2003 ha tenido un crecimiento constante, podemos ver en el gráfico

líneas abajo la evolución de las importaciones de autopartes desde el año 2003 hasta el 2010. Gráfico 1. Balanza comercial de autopartes Balanza comercial de autopartes (US\$ millones dólares) 500 400 300 200 100 0 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 Fuente: BBVA Research 2010. Elaboración propia. 1.2. BASES TEÓRICAS V.I.: PROCESO DE IMPORTACIÓN IMPORTACIÓN Según SUNAT1, precisa que la importación es el régimen aduanero que posibilita el ingreso de mercancía al territorio aduanero para su posterior consumo, después de realizar los desembolsos correspondientes de los derechos arancelarios y otros impuestos que apliquen, ya sea el pago de multas o de otros recargos adicionales; asimismo la ejecución de trámites y formalidades aduaneras. Una vez se haya realizado el levante de las mercancías, se consideran nacionalizadas. La importación se define como el régimen aduanero que autoriza la entrada legal de mercancías que proceden del exterior, para que su destino final sea el consumo. Se considera que la importación de mercancías es definitiva, cuando luego de llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios, las mercancías son nacionalizadas, quedando así libres para la disposición del consignatario. (SUNAT, 2016) El propósito primordial de una importación de bienes o de servicios es que, el país cuente con mayores opciones de abastecimiento en comparación con la que le da su propio mercado. Con ello, le favorece el poder resguardar sus necesidades de consumo de una manera más competente y segura. (MINCETUR, 2013) El papel de las importaciones en el mercado nacional es muy importante, ya que a través de ella las empresas se pueden abastecer de forma más completa y brindar una mayor variedad de productos o servicios a los consumidores. Los productos importados se pueden trasladar por distintos medios, de forma marítima, área o terrestre. Es preciso municiar que existen productos restringidos y prohibidos que se deben considerar. (SUNAT, 2017). REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN Los requisitos para llevar a cabo una importación en Perú, de acuerdo a la información de SUNAT2, es la siguiente: ? Encontrarte inscrito en el Registro Único de Contribuyentes; ? Encontrarte habilitado en dicho registro para realizar actividades de importación y Tu domicilio fiscal declarado en tu RUC no debe encontrarse en la condición de No Habido. 1 <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html> 2 <https://emprender.sunat.gob.pe/como-importar> ? Presentar los formularios y documentos necesarios para importar mercancías. Los mismos requisitos son necesarios si la importación la efectuarás como persona jurídica (empresa). PROCESO DE IMPORTACIÓN Ilustración 2. Proceso de importación Proceso de importación Contacto Agente de Depósito Agente de Retiro de la con el carga temporal aduanas carga proveedor Elaboración propia ? IDENTIFICACIÓN DEL PROVEEDOR INTERNACIONAL: Lo primero a realizar es identificar el país de donde se requiere importar los productos que la empresa necesita, luego de ello es la selección del mismo, para ello es necesario contar con muchas propuestas, compararlas y evaluarlas, con la finalidad de conseguir al proveedor más adecuado de acuerdo a las necesidades de la empresa. Según Dueñas, J. (2017), para realizar una buena selección se ha de tener en cuenta aspectos como el precio, la calidad de los bienes, condición de pago, plazos de entrega, etc. La decisión no es nada fácil, por lo cual las empresas optan por realizar cálculos y establecer técnicas para así ayudarse y poder asegurarse de la tomar la decisión más adecuada. Luego de identificar al proveedor, inicia el proceso de negociación, en la cual se colocan las condiciones de la compra y se procede con la emisión de la Orden de pedido u Orden de compra. El proveedor y la empresa deben mantener una comunicación constante, ya que se verán temas, tales como: información técnica del producto; manuales y catálogos; certificado de calidad, envío de factura, packing list. (Diario el Exportador, 2017) ? AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL: El agente de carga es aquella persona capacitada, en el país de origen y país de destino, por la autoridad competente, para consolidar o desconsolidar mercancías. Es la persona que puede realizar y recibir embarques, consolidar, desconsolidar mercancías, actuar como Operador de Transporte Multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad, tales como el conocimiento de embarque, guías aéreas, certificados de transporte y similares. (Salinas, diccionario de Comercio Internacional) Según, Carnero (2015), el agente de carga es el intermediario entre el exportador e importador, desempeñando una función primordial dentro de la cadena logística, asimismo da la solución ante cualquier inconveniente que ocurra en el transporte. La parte principal del proceso logístico es el transporte internacional, ya que es la encargada de enviar y entregar la mercancía en el lugar y tiempo exacto. Al agente de carga lo puede contratar tanto el exportador como el importador, quien indicará los costos de embarque hasta el puerto de llegada. Al llegar la carga al destino notifican con un aviso de llegada e indican en que almacén ira la mercancía. ? DEPÓSITO TEMPORAL El depósito temporal es el lugar donde van a ingresar las mercancías que están pendientes de autorización de levante por la autoridad aduanera. Pueden ser portuario y extra portuario. El depósito portuario es aquel almacén que está dentro del puerto y cuenta con una licencia de Depósito temporal aduanero, ofrece a los clientes la facilidad de realizar su documentación de manera más rápida y eficiente dentro del puerto. (Diario el Exportador, 2017). Se le llama depósito extra portuario a los almacenes que están ubicados en la parte externa del puerto, con cuales funcionan igual que los depósitos portuarios, considerados como una parte adicional de la zona primaria de la jurisdicción aduanera a la que pertenecen, donde se pueden despachar las mercancías que luego serán objetos de regímenes aduaneros. (Diario el Exportador, 2017). Los servicios que brinda el depósito temporal son: almacenaje, revisión de documentos, emisión de volantes, plataforma digital para trámites en los 3 despachos (anticipado, diferido, urgente). ? AGENTE DE ADUANAS Los clientes requieren de una persona o empresa que preste los servicios en nombre de ellos para los trámites en materia aduanera, quien cumpla la función de auxiliar y que gestione el despacho de las mercancías ante la Aduana, este servicio lo realiza un agente o una agencia de aduanas, tanto como persona natural o jurídica. (Avilés, 2018) El agente de aduanas recibe los documentos (factura, comercial, BL, volante, registro sanitario, póliza de segura) para la correspondiente numeración. Luego de la numeración, se procede a cancelar los derechos aduaneros y así obtener el canal de control. Los canales de control son: rojo, naranja y verde. Canal rojo: La mercancía debe pasar a reconocimiento físico. Se debe coordinar con el Especialista de Aduana para que se lleve a cabo el aforo, una vez todo este conforme, se realizan los pagos de almacén para proceder con el retiro de la mercancía. Canal naranja: La declaración debe pasar a revisión documental, de no existir notificación alguna, se procede a realizar los trámites para el retiro de la carga. Canal verde: La mercancía no necesita pasar a revisión documental de la declaración ni el reconocimiento físico. Se paga el almacén y se proceder a coordinar el retiro de la carga. Ilustración 3. Distribución física internacional VD: COSTO DE COMPRAS: COMPRAS Se llama compra al proceso de adquirir bienes o servicios de calidad, en el momento, al precio y con el proveedor adecuado. La idea principal de un proceso de compras consiste en lograr obtener proveedores potenciales y así poder escoger a los que tengan las mejores condiciones, teniendo en cuenta sus políticas de compras, canales de distribución y sobre todo el precio. (Anaya, 2011) La gestión de compras no solo se trata del intercambio de bienes o servicios, va más allá de eso, ya que se toma como esencia la planeación, ejecución y seguimiento de todas las actividades que se asocian de forma directa o indirectamente con la adquisición de la empresa. La tarea de la gestión de compras es encargarse de las compras de los bienes que son intervinen en la producción o comercialización del bien final. Para que la compra sea eficiente se evalúan la calidad del producto, el precio, los términos de la entrega, modalidades de pago, servicio pos-t venta, rebajas. (Arenal, 2016) Una de los propósitos fundamentales de una adecuada gestión de compras es que, se vea reflejado

una disminución significativa de los costos y con ello alcanzar la eficiencia y la utilidad correspondiente, es lograr mediante una gestión competente aquellos recursos que ayuden a que se cumpla la misión de la empresa. El objetivo de la gestión de compras es adquirir bienes y servicios que la organización requiere, logrando así su abastecimiento en las cantidades necesarias, en términos de calidad, precio y tiempo. (Anaya, 2011). La gestión de compras es un proceso que consiste en la adquisición de productos, además de ello, involucra la gestión de los servicios necesarios para llevar a cabo las actividades de la organización, para que así se puedan lograr los objetivos planeados. También se considera dentro de este concepto la búsqueda de proveedores, quienes deben cumplir con los requisitos que establece la empresa, debe tener los productos en alta calidad y a un excelente precio. (Escudero,2013) De acuerdo al estudio de Álzate (2017) nos indica que, al realizar una gestión de compras adecuada, se asegura que la empresa tenga los mejores proveedores, quienes van a abastecer de los productos o servicios que necesita al mejor precio posible. Esta función de la empresa es la que hoy en día gasta mayor dinero que cualquier otra, debido a que permite que exista la oportunidad de reducir los costos, teniendo como resultado una mejor rentabilidad. Las empresas en la actualidad se ven obligadas a enfrentar cada más de forma más constante las variaciones y las exigencias del mercado, por ese motivo es importante que las empresas opten por nuevas medidas que ayuden a reducir sus costos de adquisición de sus productos o servicios con la finalidad de ser competitivos en el mercado y así ofrecer mejores precios de venta al consumidor final. FACTORES DE LA GESTIÓN DE COMPRAS: Para que una cadena de suministro funcione de forma efectiva, se debe tener en cuenta cuatro factores fundamentales, de acuerdo a Heredia (2013), los factores más importantes son los siguientes: ? COSTOS: Para lograr ser competitivos en el mercado la reducción de los costos es un elemento básico, las organizaciones necesitan reducir los costos de adquisición de sus bienes o servicios y de su proceso de comercialización, para que sus precios finales sean competitivos en el mercado, es importante tener en cuenta que el reducir costos no significa reducir la calidad del bien o servicio. ? CALIDAD: La calidad se debe dar en los bienes o servicios, en los tiempos de entrega, en las condiciones de entrega, se debe enfocar en una calidad total. ? TIEMPO El cliente requiere que los plazos de entrega de sus productos se den en las fechas acordadas, evitando la entrega tardía o la entrega antes de la fecha programada, ya que de esa forma podríamos provocar un exceso de stock en su establecimiento. ? PROVEEDOR Los proveedores son quien abastecen de productos o servicios a las empresas, pueden ser personas naturales o jurídicas. FASES DEL CICLO DE COMPRAS: Según (Arenal, 2016) se pueden identificar cinco etapas principales de un ciclo de compras: Ilustración 4. Fases del ciclo de compra Análisis de la solicitud de compra Investigación y selección de proveedores Negociación con el proveedor Acompaña- miento del pedido Control de la recepción del material comprado Página | 16 1. Análisis de la solicitud de compras. El encargo de realizar las compras en la empresa debe responderse a las preguntas siguientes: a quién pedir, cuándo pedir y cuánto pedir. Asimismo, es importante establecer un presupuesto de compras para poder ajustar los gastos a las necesidades de la empresa. 2. Investigación y selección de proveedores La competencia actual exige que las empresas hagan una investigación y selección del proveedor más adecuado, tomando en cuenta diferencias cuantitativas y cualitativas. En cuanto a las cuantitativas se evalúa el precio y los descuentos; y en las cualitativas, el tiempo, facilidad de pago, calidad. 3. Negociación con el proveedor (seleccionado) Es importante negociar con el proveedor seleccionado para así poder obtener mejores precios, algunos descuentos, mejores condiciones de pagos, entre otros y así mejorar el futuro éxito del negocio. Para la negociación se debe tener en cuenta toda la información necesaria de los proveedores; tener de forma clara lo que desea alcanzar con la negociación; explicar al proveedor todo lo necesario sobre la empresa que será su futuro cliente; mencionar aspectos positivos de la competencia; tomar el tiempo adecuado para evaluar al proveedor; asegurarse que las condiciones de ambas partes sean las correctas y queden detalladas por escrito. 4. Acompañamiento del pedido. La orden de compra ya ha sido elaborada, luego de ello se realiza un seguimiento de la misma a través de llamadas y correos electrónicos, ya que la empresa necesita asegurarse de que los productos se entregarán en los plazos establecidos, la calidad y la cantidad acordada. 5. Control de la recepción de material comprado. Cuando el material que ha sido comprado llega al establecimiento, el encargado de recepción inspecciona la cantidad y la calidad de la mercadería, que sea la misma detallada en la orden de compra. COMPRAS INTERNACIONALES Es un proceso que implica que la organización tenga que comprar sus productos o servicios en otro país, de acuerdo a las leyes establecidas en ambos países. Para que las compras internacionales logren el éxito, no solo es un proceso de intercambio de un bien o servicio a cambio de una cantidad de dinero, sino que también es necesario tener en cuenta algunas fases durante todo el proceso de la compra. Gráfico 2. Fases proceso de compra 1.PLANEACIÓN * GENERACIÓN * PLANES Y ESTRATEGIAS. 2. EJECUCIÓN * IMPLEMENTAR TÁCTICAS Y ACCIONES 3. CONTROL Y * MECANISMOS SEGUIMIENTO DE EVALUACIÓN CANALES DE DISTRIBUCIÓN A través de los intermediarios que forman parte de los canales de distribución se logra que podamos consumir los bienes que proceden de países que están más distantes del nuestro, como China, India, Turquía o Indonesia. (Ayala, 2016) El canal de distribución es el camino que sigue un producto desde el lugar donde se fabricó hasta el lugar donde se encuentra el consumidor. Esta distribución puede ser de venta directa o indirecta. Venta directa: Se basa en entregar el bien al consumidor de dos maneras, una con vendedores propios y a otra a través de agentes comerciales. El primero forma parte de una planilla dentro de una empresa, contrario al segundo que procede de forma propia en nombre del fabricante, no son parte de su planilla, solo cobran una comisión por realizar la venta. (Escudero,2014) Venta indirecta: Existen dos tipos de intermediarios en esta venta, los detallistas y los mayoristas. Los detallistas son los que compran de forma directa al fabricante o a mayorista y lo venden al consumidor final. Los mayoristas son los que compran al fabricante y posteriormente lo venden al detallista, quien lo venderá al consumidor final. Según Escudero, existen los siguientes tipos de canales: De nivel cero: No hay intermediarios, son ventas directas entre el fabricante y el consumidor final. De un nivel: La mercadería pasa por un solo intermediario, el mayorista o el detallista. De dos niveles: Aquí existen dos intermediarios, detallistas y mayoristas. De tres niveles: En este nivel se encuentran los importadores, agentes de ventas, etc. Es un canal muy extenso. Ilustración 5.. Canales de distribución COMPRAS DE AUTOPARTES Según información obtenida de TRADEMAP, las importaciones en el mundo de la línea de autopartes han incrementado en los últimos, siendo los principales compradores Estados Unidos, Alemania y China. Tabla 1. [Importación mundial de Autopartes \(US\\$ millones\) HS 6 Descripción 2014 2015 2016 Var. 16/15 Part. 16 Total 100% 271019 Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso](#), que no contienen biodiesel 579 511 362 766 301 876 -16.8% 31.7% 870899 [Partes y accesorios de tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas](#) 90 096 80 224 78 113 -2.6% 8.2% 870829 [Partes y accesorios de carrocerías de tractore](#) 71 784 80 244 78 113 1.8% 7.3% 870840 [Cajas de cambio para tractores, vehículos automóviles para transporte de >= 10 personas](#) 59 985 56 283 62 200 10.5% 6.5% 850440 [Convertidores estáticos](#) 54 126 51 877 50 642 -2.4% 5.3% 401110 [Neumáticos "llantas neumáticas" nuevos de caucho, de los tipos utilizados en automóviles](#) 44 594 39 470 38 597 -2.2% 4.1% 840991 [Partes identificables como destinadas exclusiva o principalmente a motores de émbolo "pistón"](#) 34 177 31 484 31 151 -1.1% 3.3% 840999 Las demás partes identificables como destinadas exclusiva o principalmente a motores de émbolo "pistón" 34 290 30 542 29 067 -4.7% 3.1%

870830 Frenos y servofrenos, así como sus partes, destinados a la industria de montaje: de motocultores 30 285 28 169 28 665 1.8% 3.0% 401120 [Neumáticos "llantas neumáticas" nuevos de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones 25 891 22 717 21 417 -5.7% 2.3%](#) 870894 Volantes, columnas y cajas, de dirección, para tractores, vehículos automóviles para transporte 21 041 20 481 20 914 2.1% 2.2%

870850 Ejes con diferencial, incl. provistos con otros órganos de transmisión, para vehículos automóviles 22 125 20 773 20 830 0.3% 2.2% 851220 Aparatos de alumbrado o señalización visual, eléctricos, de los tipos utilizados en vehículos 16 433 16 278 18 235 12.0% 1.9% 870870 [Ruedas, sus partes y accesorios, para tractores, 18 657 17 903 17 719 -1.0% 1.9%](#) 841391 [Partes de bombas para líquidos 17 909 15 724 14 869 -5.4% 1.6%](#) 841330 [Bombas de carburante, aceite o refrigerante, para motores de encendido por chispa o compresión 13 588 12 568 12 698 1.0% 1.3%](#) 848210 [Rodamientos de bolas 14 275 12 613 12 414 -1.6% 1.3%](#) 842199 [Partes de aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases 12 924 11 874 12 227 2.9% 1.3%](#) 848310 [Árboles de transmisión, incl. los de levas y los cigüeñales, y manivelas 11 893 10 934 10 603 -3.0% 1.1%](#) 840890 [Motores de émbolo "pistón" de encendido por compresión "motores diesel o semi-diesel" 12 746 10 417 10 007 -3.9% 1.1%](#) Fuente: TRADEMAP. Elaboración propia 1.3. MARCO LEGAL ?

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ TÍTULO III: DEL REGIMEN ECONOMICO CAPITULO I: PRINCIPIOS GENERALES [Artículo 59.- Rol Económico del Estado El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades. Artículo 61.- Libre competencia El Estado facilita y vigila la libre competencia. Combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas. Ninguna ley ni concertación puede autorizar ni establecer monopolios. La prensa, la radio, la televisión y los demás medios de expresión y comunicación social; y, en general, las empresas, los bienes y servicios relacionados con la libertad de expresión y de comunicación, no pueden ser objeto de exclusividad, monopolio ni acaparamiento, directa ni indirectamente, por parte del Estado ni de particulares.](#) Artículo 64.- Tenencia y disposición de moneda extranjera El Estado garantiza la libre tenencia y disposición de moneda extranjera. ? POLÍTICAS DE ESTADO 22) POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA AMPLIACIÓN DE MERCADOS Objetivo del estado: a) Asegurará una estabilidad jurídica y macroeconómica b) Preservará una política cambiaria flexible e) Fortalecerá la cadena logística de comercio exterior y consolidará los sistemas de facilitación aduanera y comercial. g) Establecerá una política dinámica e integral de promoción comercial. h) Combatirá la subvaluación, el dumping, el contrabando y otras formas de competencia desleal. I) Armonizará las distintas políticas públicas que afecten el comercio exterior. ? DECRETO LEGISLATIVO N° 668 LEY MARCO DEL COMERCIO EXTERIOR Artículo 1.- El Estado garantiza la libertad de comercio exterior e interior como condición fundamental para lograr el desarrollo del país. [Artículo 3.- El Estado promueve las actividades necesarias para el desarrollo del comercio exterior e interior, incluyendo la infraestructura vial, de telecomunicaciones, puertos, aeropuertos, almacenes y otros similares. Asegura asimismo la libre participación del sector privado a fin de generar la competencia requerida para la prestación más eficiente de tales servicios. Artículo 4.- Queda eliminado y prohibido todo tipo de exclusividad, limitación y cualquier otra restricción o práctica monopólica en la producción y comercialización de bienes y prestación de servicios de toda clase, incluyéndose aquellas realizadas por dependencias del Gobierno Central, entidades públicas, empresas comprendidas en la Ley 24948 y por cualquier organismo o institución del Estado. Artículo 9.- En la importación, prohibase la aplicación de sobretasas, alícuotas o cualquier otro gravamen con la sola excepción de los derechos arancelarios y de los impuestos que gravan también la venta interna de bienes.](#) ? DECRETO LEGISLATIVO N° 757: LEY MARCO PARA EL CRECIMIENTO DE LA INVERSION PRIVADA TÍTULO I: DE LOS ALCANCES DE LA LEY Artículo 1.- La presente Ley tiene por objeto garantizar la libre iniciativa y las inversiones privadas, efectuadas o por efectuarse, en todos los sectores de la actividad económica y en cualesquiera de las formas empresariales o contractuales permitidas por la Constitución y las Leyes. [TÍTULO II: DE LA ESTABILIDAD JURIDICA DEL REGIMEN ECONOMICO Artículo 2.- El Estado garantiza la libre iniciativa privada. La Economía Social de Mercado se desarrolla sobre la base de la libre competencia y el libre acceso a la actividad económica. Artículo 3.- Se entiende por libre iniciativa privada el derecho que tiene toda persona natural o jurídica a dedicarse a la actividad económica de su preferencia, que comprende la producción o comercialización de bienes o la prestación de servicios, en concordancia con lo establecido por la Constitución, los tratados internacionales suscritos por el Perú y las Leyes. Artículo 4.- La libre competencia implica que los precios en la economía resultan de la oferta y la demanda, de acuerdo con lo dispuesto en la Constitución y las Leyes.](#) ? LEY GENERAL DE ADUANAS [TÍTULO II: INGRESO DE MERCANCIAS Artículo 106.- Entrega y traslado de las mercancías El transportista o su representante en el país entrega las mercancías en el punto de llegada sin la obligatoriedad de su traslado temporal a otros recintos que no sean considerados como tales. La carga se entrega en el lugar designado, previo al arribo de la carga, por el dueño o consignatario, según lo establecido en el Reglamento. La responsabilidad aduanera del transportista o su representante en el país cesa con la entrega de las mercancías al dueño o consignatario en el punto de llegada. Las mercancías son trasladadas a un almacén aduanero, en los casos que establezca el Reglamento. \(*\) \(*\) Artículo modificado por Decreto Legislativo N° 1433 del 16.9.2018](#)

1.4. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO Crespo, J. & Valenzuela, R. (2017) en la tesis "Implementación de un modelo de gestión de inventarios y compras para reducir los costos logísticos en la curtiembre piel Trujillo S.A.C. en el distrito del porvenir en el año 2017" para optar el título de Ingeniero Industrial, indica el problema general de como la implementación de un proceso de inventarios y compras tiene un impacto en los costos logísticos. Establece como objetivo general la reducción los costos logísticos de la empresa a través de la implementación de un modelo de gestión de inventarios y compras. Luego, los autores concluyen que, con los procedimientos de gestión de compras implementados, se logró quitar la duplicidad de labores y hacer más eficiente la gestión, lo que se plasmó en una reducción de S/13 430 en el costo de adquisición del sistema implementado comparado con la gestión del año anterior. Quintana, V. (2012) en la tesis "La importación de mercancías en el incremento de la rentabilidad de las empresas: caso Modas Gianela S.R.L." para optar el título profesional de Contador Público, indica que el principal problema es conocer cuál es la estrategia financiera que posibilita el aumento de la rentabilidad de las empresas que comercializan bisutería. El objetivo principal del estudio es la propuesta de adicionar la importación como un método financiero para elevar la rentabilidad de las empresas. Luego, el autor concluye que, las importaciones se constituyen en un sector vital para la economía de nuestra ciudad y de alta prioridad para los objetivos de crecimiento y desarrollo de los empresarios. Sedano, S. & Suarez, C. (2019) en su tesis "Diseño e implementación de un modelo de gestión de compras e inventarios de los materiales de embalaje de espárrago fresco para reducir los costos logísticos de una empresa agroindustrial de La Libertad en el año 2018" para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, indica el principal inconveniente de como el [diseño e implementación de un modelo de gestión de compras e inventarios de los materiales de embalaje de espárrago fresco](#) disminuirá [los costos logísticos de una empresa agroindustrial de la Libertad en el año 2018](#). Además, como meta principal argumenta como el [diseño e implementación de un modelo de gestión](#)

[de compras e inventarios de los materiales de embalaje de espárrago fresco](#) disminuyen [los costos logísticos de una empresa agroindustrial de La Libertad en el año 2018](#). Luego, los autores mencionan que, el diseño de la gestión de compras e inventarios de los materiales de embalaje se reducen en \$/. 17 261,58 [los costos logísticos en una empresa agroindustrial en el año 2018](#) Tamayo, M. (2019) en su proyecto de investigación "[Proyecto de Importación y Comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, para la empresa Vallejo Motors, de la Ciudad de Riobamba en el año 2018](#)" para optar el título de Ingeniera en Comercio Exterior, indica que el problema general es conocer como ayuda el diseño de un proyecto de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos de procedencia China, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba. El objetivo principal de su estudio es [diseñar un método de importación y comercialización de autopartes genéricas de vehículos](#) que sean [de origen chino, para la empresa Vallejo Motors, de la ciudad de Riobamba en el año 2018](#). Luego, el autor finaliza mencionando que la [empresa Vallejo Motors se dedica a la comercialización de repuestos automotrices de diferentes marcas de vehículos, sin embargo, no cuenta con productos para carros de procedencia china, que en los últimos años ha crecido en el sector, lo cual ha provocado una pérdida de clientes y por ende reducción de ventas, generando una situación problemática para la organización](#). Concluye también [en la clave del diseño de un proyecto de importación](#) es la [satisfacción de las necesidades de los clientes](#). Vinuesa, M. (2016) en su tesis "Análisis del proceso de importación de repuestos automotrices y su repercusión en los costos operacionales en la empresa talleres "El coche rojo" en el Cantón Cayambe. Año 2014" para optar el título profesional de Ingeniero Comercial en Negocios Internacionales, menciona que el problema general es conocer [cuáles son los factores principales que afectan](#) al proceso [de importación de los repuestos automotrices y que](#) modifican [la rentabilidad de la empresa](#). El propósito del estudio es [analizar los procesos de importación de repuestos automotrices y su repercusión en los costos operacionales en la empresa](#). Además, [el autor concluye que, al importar repuestos directamente los repuestos automotrices y demás accesorios, las ganancias por cada unidad aumentan en un 43%, que, al solo vender los repuestos abastecidos por un proveedor, los gastos generados como pago de comisiones a los vendedores, transporte y flete, y ganancia de la concesionaria proveedora, son gastos, que al importar directamente nos podríamos ahorrar por la cual tendríamos una disminución en costos y aumento de la rentabilidad](#). 1.5. MARCO CONCEPTUAL Administración Aduanera.- Órgano de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria competente para aplicar la legislación aduanera, recaudar los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo, así como los recargos de corresponder, aplicar otras leyes y reglamentos relativos a los regímenes aduaneros, y ejercer la potestad [aduanera. Aforo.- Facultad de la autoridad aduanera de verificar la naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, y clasificación arancelaria de las mercancías, para la correcta determinación de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables así como los recargos de corresponder, mediante el reconocimiento físico y/o la revisión documentaria. Agente de Carga Internacional: Persona que puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, carta de porte aéreo, carta de porte terrestre, certificados de recepción y similares](#). Aprovechamiento.- Considerando realmente esta función con una prolongación de la función de [compras, siendo ésta la responsable de la selección de proveedores y las relaciones con los mismos, lo que repercutirá de forma importante sobre la función de aprovisionamiento, la cual es en definitiva responsable de los flujos de entrada de mercancías](#). Autoridad aduanera.- Funcionario [de la Administración Aduanera que de acuerdo con su competencia, ejerce la potestad aduanera](#). Cadena de Suministros: Es una red de instalaciones y medios de distribución que tiene como fin poner un producto terminado en manos del consumidor final y que empieza con la selección de la materia prima que lo conformará. Canales de distribución.- Camino que debe seguir un producto o servicio desde su lugar de fabricación hasta que es adquirido por los consumidores. Ciclo de aprovisionamiento: Es el periodo comprendido entre el momento en que se realiza la compra de materias primas a los proveedores hasta que el producto terminado es vendido al cliente. Este ciclo, por tanto, sigue un orden cronológico. Compra: El concepto de compra se hace referencia a la acción de obtener o adquirir, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio. [Control aduanero.- Conjunto de medidas adoptadas por la Administración Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera, o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de ésta. Declaración aduanera de mercancías. - Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación](#). Distribución. - [La distribución es el instrumento de marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desea adquirirlo](#). Factura original. - Es un documento emitido por el proveedor, que acredita los términos de la transacción comercial, de acuerdo a los usos y costumbres del comercio. Dicho documento podrá ser transmitido, emitido, impreso o recibido por cualquier medio, físico o electrónico. Gestión del abastecimiento. - Es la labor logística mediante la cual se adquieren los productos, bienes y servicios que se requieren para la adecuada operación del sistema de producción y las áreas de apoyo de la empresa. Importación. - Es el [régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras](#). Levante. - [Acto por el cual la autoridad aduanera autoriza a los interesados a disponer de las mercancías de acuerdo con el régimen aduanero solicitado](#). Mercancía. - Bien susceptible [de ser clasificado en la nomenclatura arancelaria y que puede ser objeto de regímenes aduaneros](#). Negociación. La negociación es el proceso mediante el cual dos, o más partes, se reúnen para discutir o establecer un contrato, definir las pautas de una relación laboral, comprar o vender un producto o servicio, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo, formular un cronograma, entre otras actividades. Proveedor: Un proveedor es una empresa o persona física que proporciona bienes o servicios a otras personas o empresas. CAPITULO II: PLANTEAMIENTO PROBLEMA 2.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA En la actualidad las organizaciones tienen como meta principal tener un buen posicionamiento en el mercado, ser reconocidas por los clientes y sobretodo alcanzar las ventas necesarias para garantizar el porcentaje de utilidades que planean. Cada día que pasa, la competencia es mucho más grande, aparecen nuevas empresas del mismo rubro, lo que requiere que se innove constantemente para poder ser competitivos en el mercado. Las pequeñas empresas representan un porcentaje significativo del total de todas las empresas en el país, contribuyen a la generación de empleo nacional y se considera que las Mypes impulsan el crecimiento económico del país. Sin embargo, estas empresas no tienen una larga vida en el mercado y tampoco tienen una participación constante en el comercio exterior, esto se debe a que cuentan con problemas estratégicos y logísticos. La mayoría de empresas pequeñas no cuenta con una cadena de suministro bien elaborada, no tienen un plan de marketing ni un plan logístico que les permita seguir creciendo en el mercado local. Una empresa necesita implementar nuevos procesos, nuevas ideas que le permitan siempre

lograr un mejor resultado en sus costos y en su rentabilidad. Lo ideal de una empresa es que sus costos de adquisición sean más bajos para que de esa forma sus márgenes de ganancia sean más elevados. En una empresa, su gestión de compras asegura tener a los mejores proveedores, para así poder abastecer sus productos o servicios con un mejor costo total, lo que garantiza que la empresa tenga una oportunidad de poder reducir sus costos, siento esto un elemento estratégico de la organización. Las compras dentro de la organización tienen un rol importante, ya que los bienes o servicios que adquieren representan entre el 40 y 50% del valor de las ventas de los bienes finales, lo que significa que, si los costos se reducen significativamente, las empresas tienen un mejor beneficio. La gestión de inventarios también [juega un papel importante](#) dentro de la organización de una empresa, ya que la rotación frecuente significa que los productos se están vendiendo, además que una buena gestión de inventario ayuda a que se eviten compras innecesarias de mercaderías que ya se tiene en almacén. El tener inventario que no rota genera altos costos a la empresa, pero él no contar con un sistema que ayude a controlar este stock, no solo perjudica en los costos de inventario, sino también en los costos de compra, ya que teniendo stock, pero no saber cantidades genera que ayuda una doble compra, lo que resulta tener mayor inventario y elevar los costos de compras. Las empresas a nivel nacional para lograr crecer en el mercado recurren a participar en el comercio exterior, tanto en la exportación como en la importación. Las importaciones en los últimos 5 años han alcanzado un mejor ritmo, siendo los principales mercados de donde se importa Estados Unidos y China, siendo nuestros principales socios estratégicos. Gráfico 3. Evolución de las importaciones peruanas Fuente: Comex Perú Gráfico 4. Importaciones peruanas según origen (2018) Fuente: Comex Perú Si nos centramos en la ciudad de Trujillo, en las empresas que comercializan autopartes y accesorios de todo tipo, la gran mayoría son microempresas o pequeñas empresas que tienen sus tiendas en las avenidas estratégicas de la ciudad donde el movimiento de ventas es elevado diariamente. La gran mayoría de esas empresas compran su mercadería a proveedores locales, que son medianas o grandes empresas que están muy bien posicionadas en el mercado de autopartes, quienes a su vez una parte de ellas producen las autopartes en el país con insumos traídos del extranjero y la otra parte importa para luego comercializarlo. En el siguiente cuadro observaremos las principales importaciones de autopartes y accesorios en los últimos 2 años. Gráfico 5. Estadísticas de importación de Suministros (Enero-diciembre 2019) Fuente: Asociación Automotriz del Perú. Las principales empresas importadas y distribuidoras de autopartes en el Perú son: ? Davalos Import S.A ? Repuestos Nuevos S A (Renu S.A.) ? I-pex Perú S.A.C ? La Repuestera S.A ? Repuestos Santa Mónica S.A.C Estas empresas tienen sucursales en la ciudad de Trujillo, pero también distribuyen a todo el territorio nacional y son las empresas más grandes, ya que la gran mayoría son micro o pequeñas empresas. Energía Global Perú S.A.C., es una empresa que se dedica a la venta de autopartes y accesorios para todo tipo de vehículos, cuenta con 3 años en el mercado en este rubro, su tienda está ubicada en una zona estratégica de la ciudad, donde también se encuentran ubicados la mayoría de empresas del mismo sector, por lo que se puede decir que la competencia es alta en ese lugar. Actualmente, la empresa tiene problemas en su gestión de compras, debido a que no cuenta con un manual detallado de cómo realizar sus compras, no tiene proveedores establecidos, no los evalúa con anticipación y puede realizar compras de manera diaria, de acuerdo a lo requerido en el momento. A pesar de vender en grandes cantidades, esta problemática se ve reflejada en los costos, en los costos de compra, costos de venta y también en el inventario. A pesar de vender en grandes cantidades, sus compras también son de la misma medida, lo que genera que su margen de utilidad no sea la esperada, asimismo, se cuenta con una lista grande de clientes quienes compran frecuentemente en la tienda, pero ello no garantiza que la empresa obtenga los resultados planeados. 2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA PROBLEMA GENERAL: ¿De qué manera el proceso de importación influye en los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo? PROBLEMA ESPECÍFICO 1: ¿En qué medida la selección de proveedores internacionales incide en los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo? PROBLEMA ESPECÍFICO 2: ¿De qué forma los indicadores de [gestión de inventarios](#) influye en [los costos de compra de autopartes de la empresa](#) Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo? CAPITULO III: OBJETIVOS, DELIMITACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 3.1. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS OBJETIVO GENERAL: Establecer que el proceso de importación reduce los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo. OBJETIVO ESPECÍFICO 1: Evaluar que la selección de proveedores internacionales incide en los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo. OBJETIVO ESPECÍFICO 2: Demostrar que los indicadores de [gestión de inventarios](#) influyen en [los costos de compra de autopartes de la empresa](#) Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo. 3.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO JUSTIFICACIÓN TEÓRICA El presente trabajo de investigación se justifica por la importancia que se tiene de abordar un tema que es muy común en muchas Mypes del país y sobre todo por ser un tema de vital importancia dentro de cualquier organización dedicada a la venta y comercialización de cualquier bien o servicio. Además de ello, el trabajo se justifica debido a la aplicación de las teorías del comercio internacional y a los conceptos básicos relacionados a la importación y a la gestión de compras internacionales, para de esa forma poder entender y explicar las razones por la cual una empresa puede mejorar sus costos y así obtener un mejor rendimiento de ventas. Esta investigación pretende ser de utilidad para poder contribuir e incrementar el conocimiento a futuras investigaciones relacionadas con el tema tratado. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA La investigación se justifica, porque se empleará la implementación de un proceso de importación, empezando por la búsqueda de proveedores, la documentación y los permisos necesarios, la contratación de un agente de carga y agente de aduanas y finalizando con el retiro de la carga; para así poder demostrar en qué grado la aplicación de un proceso de importación mejora a los costos de compra de la empresa. Para lograr los objetivos de la presente investigación no solo se aplicará el proceso de importación, además, se buscará descubrir como el indicador de rotación de inventarios, el cual a través de una fórmula de ratio de rotación de inventarios indicará el número de veces que el stock se convierte en efectivo o en cuentas por cobrar, tiene mucha relación con el tema de la mejora de los costos dentro de la organización. Así también, se considerarán los criterios más importantes para seleccionar a nuestro o nuestros proveedores, empezaremos realizando una tabulación indicando lo siguiente: - Calidad del producto. - Precio del producto. - Facilidades de pago. - Garantía. De acuerdo a estos criterios, se asignarán una cantidad de puntos a cada uno, la cual tendrá como suma final 100 puntos, eligiendo a él o los proveedores con mayor puntaje final. De esta forma, la investigación se apoyará en técnicas validas, como es el proceso de importación, los indicadores de la gestión de inventarios y la selección de proveedores. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA Desde el punto de vista práctico, la presente investigación se justifica porque su resultado permitirá encontrar una solución concentra a los problemas que tiene la empresa. Además de ello, se justifica ya que es un aporte que se realiza a la mejora de una parte importante de la logística de una empresa, que son los costos de compras. Por otro lado, la investigación se justifica, ya que también dará otros resultados, relacionados con el índice de las ventas de la empresa y del porcentaje de utilidades que obtendrá. El presente estudio será de gran utilidad para las empresas dedicadas a la comercialización de autopartes en el país. Asimismo, debido que es un tema que se puede presentar en cualquier tipo de empresa dedicada a la comercialización, se considera

que el presente trabajo es un gran aporte a la sociedad en general. **IMPORTANCIA APLICADA** La logística dentro de una empresa es una actividad fundamental, dentro de ella las compras tienen un rol importante que influye en los costos de venta y en el resultado de sus utilidades, por esa razón contar una gestión de compras adecuada ayuda a la empresa a resolver los problemas de costos que puedan tener. Por eso ese motivo, la implementación de un proceso de importación que se presenta en la investigación es una alternativa para poder así brindar un apoyo en el tema de los costos de la empresa, ya que una importación ayudará a reducir esos costos elevados que obtiene la empresa si continúa realizando sus compras a proveedores nacionales. Muchas empresas, tanto micro como pequeñas no incursionan en el comercio exterior, ya que basan sus compras en proveedores nacionales, que son empresas del mismo rubro, pero mucho más grandes, quienes a su vez si realizan importaciones del bien y lo distribuyen a empresas pequeñas. Por tal motivo, la presente investigación es un gran aporte para enfatizar aún más que implementar un proceso de importación sería de gran ayuda en cualquier organización que desea reducir sus costos de compras. Esta investigación es importante, debido a que la empresa podrá contar con mejores resultados, de esa manera mejorará no solo sus costos sino también sus utilidades a nivel general. El [desarrollo de la presente investigación está centrado en la importancia de la implementación de una importación que permita beneficiar a la empresa dedicada a la comercialización de autopartes de vehículos.](#)

IMPORTANCIA SOCIAL La presente investigación busca poder ayudar a la empresa a mejorar sus costos, a mejorar su proceso de compra para poder obtener mejores resultados en sus ventas. Es de vital importancia dar a conocer este tema de investigación, ya que ayudará a las micro y pequeñas a empresas a darse cuenta que incursionando en el comercio internacionales van a contribuir a obtener mejores resultados en su empresa y también a desarrollarse y tener mayor opción de crecimiento. La importación contribuye al desarrollo del país, ya que las empresas pueden brindando mejores precios y ser más competitivas en el mercado nacional, logrando así que el desarrollo de la empresa y generando mejores utilidades. Esta investigación será de gran ayuda a futuro para los empresarios que tengan las mismas dificultades en su empresa y deseen obtener una alternativa de solución.

3.3. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

DELIMITACIÓN ESPACIAL-GEOGRÁFICA La investigación se realiza en la empresa Energía Global Perú S.A.C., la cual cuenta con 2 sedes, una en la ciudad de Lima y otra en la ciudad de Trujillo. Es en la ciudad de Trujillo, donde se llevará a cabo la presente investigación, debido a que es en esa ciudad donde se encuentra ubicada la tienda física, donde se lleva a cabo las ventas de las autopartes. Asimismo, es en la tienda donde se recepciona la mercadería de compras y donde se realizan los pedidos.

DELIMITACIÓN CRONOLÓGICA O TEMPORAL La presente investigación de la implementación de un proceso de importación para reducir los costos de compra de autopartes de la empresa se realiza dentro del 2do semestre del año 2020.

DELIMITACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA [Para llevar a cabo la investigación se](#) necesita recabar [información de](#) los proveedores nacionales actuales de la empresa, para así poder realizar la comparación referente a los costos actuales de compra de las autopartes, con las compras futuras a través de la implementación de la importación.

CAPITULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO (PROPUESTA DE SOLUCIÓN)

4.1. DISEÑO ESQUEMÁTICO MISIÓN Somos una empresa dedicada a la venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotrices a nivel nacional, con el propósito de solucionar las necesidades del mercado brindando un producto de calidad a fin de garantizar satisfacción y confianza a nuestros clientes.

VISIÓN Ser la empresa con mayor reconocimiento en la importación y distribución de autopartes automotrices en el Perú.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS - Mejorar la posición competitiva de nuestra empresa. - Promover el desarrollo de nuestros colaboradores, tanto personal como profesional. - Mejorar nuestra atención a los clientes, siendo cada día más eficientes en las entregas de los productos. - Crecimiento continuo. - Fidelizar a nuestros clientes y crear un mayor vínculo con los clientes actuales.

PRINCIPIOS INSTITUCIONALES - Trabajo en equipo. - Confianza. - Ética. - Transparencia

VALORES INSTITUCIONALES - Compromiso - Respeto. - Integridad - Responsabilidad

DIAGRAMA DE FLUJO Gráfico 6. Diagrama de flujo proceso de venta en tienda Energía Global Perú S.A.C.

MÉTODO Para la presente investigación [se llevará a cabo la implementación de un](#) proceso [de](#) importación para así poder [reducir los costos de](#) compra [de](#) autopartes [de la empresa](#). Al aplicar este proceso de compra internacional, la empresa va a poder tener una mejor rentabilidad en sus ventas, debido a que el costo de comprar al mismo fabricante es mucho menor que comprar a otros distribuidores, ya que ellos también tienen su propio proceso de importación, por lo cual su precio de venta aumenta. Los costos de compra son una parte fundamental de la organización, no solo genera una reducción monetaria del costo de compra, sino también al tener un menor costo de compra se puede tener un mejor precio de venta, siendo de esta manera mucho más competitivos en el mercado. Asimismo, contar con un precio menor a la competencia, las ventas se incrementan logrando una mejor rentabilidad. La implementación del proceso de importación de autopartes se va a realizar en el área de compras de la empresa. A través del proceso de importación que se implementará en el área señalada, la empresa Energía Global Perú S.A.C. se podrá demostrar que realizar una compra internacional para posteriormente distribuirla a nivel nacional en el país es mucho más barato que realizar la misma compra a un proveedor local, que previamente ha realizado la importación.

DIAGRAMA DE FLUJO: PROCESO DE COMPRAS Gráfico 7. Proceso de compras Energía Global Perú S.A.C.

4.2. FORMULACIÓN DEL DISEÑO La aplicación de un proceso de importación evidencia la reducción de los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C, en la ciudad de Trujillo.

4.3. DESCRIPCIÓN DE LOS ASPECTOS BÁSICOS DEL DISEÑO Actualmente, en la empresa Energía Global Perú S.A.C., las compras se realizan a proveedores que importan a diferentes países, por lo cual sus precios son más elevados. Por tal motivo, la implementación de un proceso de importación mejora a que los costos de compra reduzcan. La implementación de este proceso de importación se realiza de la siguiente manera:

DIAGRAMA DE FLUJO: PROCESO DE COMPRAS (IMPORTACIÓN) Gráfico 8. Diagrama de flujo Proceso de compras implementando la importación Para poder seleccionar cuáles serán los productos a importar se procede a realizar el cálculo del indicador de gestión de inventarios, para la presente investigación se utiliza la rotación de inventarios, en donde calculamos cuántas veces al año el inventario rota y así poder establecer las compras al proveedor.

$$Cnrrn\ cc\ rcnrar\ Rnración\ cc\ Inrcnrar\ Inr = Inrcnrar\ 333,\ 333.\ 30$$

$$Rnración\ cc\ Inrcnrar\ Inr = 3.\ 33\ rcccs\ 003,\ 303.\ 00\ 330\ Rnración\ cc\ Inrcnrar\ Inr\ anral = 33.\ 33\ c\ ar\ 3.$$

33 El cálculo de la fórmula anterior es de los productos con mayor venta en la tienda, los cuáles han sido seleccionados por el almacén para realizar la importación. Los productos seleccionados son los siguientes:

- Pastillas de freno
- Zapatas de freno
- Kit de embrague
- Discos de freno
- Tambores de freno
- Segmentos

El proceso de selección de proveedores internacionales se realiza a través de una tabulación con 4 criterios, cada uno con 25 puntos, la suma total será 100.

VALORES DEL CRITERIO CALIDAD DEL PRODUCTO. (25 puntos) Clasificación Puntos Excelente 25 Buena 20 Regular 15 Mala 10 Muy mala 0

VALORES DEL CRITERIO PRECIO DEL PRODUCTO (25 puntos) Clasificación Puntos Excelente 25 Buena 20 Regular 15 Mala 10 Muy mala 0

VALORES DEL CRITERIO FACILIDADES DE PAGO (25 puntos) Clasificación Puntos Excelente 25 Buena 20 Regular 15 Mala 10 Muy mala 0

VALORES DEL CRITERIO GARANTÍA (25 puntos) Clasificación Puntos Excelente 25 Buena 20 Regular 15 Mala 10 Muy mala 0

CRITERIOS PUNTAJE FINAL Precio del producto 25 Calidad del producto 25 Facilidades de pago 25 Garantía 25 TOTAL 100 Se ha seleccionado 1 país donde realizará la compra, China.

1. Pastillas de freno, zapatas de freno, kit de embrague ? Búsqueda de

proveedores en China. ? Pre-selección de proveedores en China. ? Selección del proveedor en China. ? Pago por muestra del producto. ? Seguimiento de la muestra. ? Recepción del producto en la tienda. ? Prueba del producto para confirmar la calidad. ? Si el producto es conforme, se procede con la emisión de la orden de compra por las cantidades señaladas por almacén. ? Inicio del proceso de la importación. CAPÍTULO V PRUEBA DE DISEÑO 5.1. PRUEBA DE DISEÑO IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS CON MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS De acuerdo a la información recolectada de la empresa Energía Global Perú S.A.C., las cantidades necesarias de cada producto que cuenta con la mayor rotación de inventarios son las siguientes: DESCRIPCIÓN DETALLE CANTIDAD Pastillas de freno cerámica, metálica 2500 Zapatas de freno material: rojo, verde, azul 1080 Jebes de freno seiken 500 Kit de embrague disco, collarín, plato 2350 Segmentos de freno material: rojo, verde, azul 1500 TOTAL 8.030 SELECCIÓN DE PROVEEDORES INTERNACIONALES Para la presente investigación, la selección de proveedores internacionales en la ciudad de China se realiza a través de una tabulación con criterios a evaluar. Las empresas seleccionadas para la evaluación son: ? Shanghai Topoparts Co.,Ltd ? Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. ? AVIC Fujian Co. Ltd Calidad del producto Clasificación Shanghai Topoparts Co.,Ltd Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. AVIC Fujian Co. Ltd Exelente x Buena x Regular x Mala Muy mala Precio del producto Clasificación Shanghai Topoparts Co.,Ltd Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. AVIC Fujian Co. Ltd Exelente x Buena x Regular x Mala Muy mala Facilidades de pago Clasificación Shanghai Topoparts Co.,Ltd Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. AVIC Fujian Co. Ltd Exelente Buena x x Regular Mala Muy mala Garantía Clasificación Shanghai Topoparts Co.,Ltd Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. AVIC Fujian Co. Ltd Exelente x Buena Regular x x Mala Muy mala Luego de tener los resultados de la evaluación, se realiza un cuadro resumen para ver cuál es el proveedor seleccionado. El proceso de la importación se llevará a cabo con la empresa Shanghai Topoparts Co.,Ltd. Criterio Shanghai Topoparts Co.,Ltd Taizhou Faman Import&Export Co., Ltd. AVIC Fujian Co. Ltd Calidad del producto 25 15 20 Precio del producto 25 20 20 Facilidades de pago 20 20 20 Garantía 25 15 15 TOTAL 95 70 75 COSTO DE COMPRA NACIONAL Y COMPRA INTERNACIONAL Para demostrar que el proceso de importación reduce los costos de compra de autopartes de la empresa, se hará una comparación de ambos precios, basados en dos productos seleccionados, las pastillas y los discos de freno. Ambos productos tienen distintos precios de compra a nivel nacional e internacional. Para el proceso de importación, ambos productos se importarán de China, de la empresa Shanghai Topoparts Co. Ltd. COSTO DE COMPRA PROVEEDOR NACIONAL: Tabla 2. Costo de compra proveedor nacional NO Descripción Código Cantidad Precio unit Precio total 1 Pastilla de freno FMSI:D233 40 \$34.00 \$1,360.00 2 Pastilla de freno FMSI:D1513 40 \$24.81 \$992.40 3 Disco de freno MGA:D1513 40 \$32.00 \$1,280.00 4 Pastilla de freno FMSI:D1434 80 \$18.34 \$1,467.20 5 Disco de freno MGA:D1434 80 \$31.00 \$2,480.00 6 Pastilla de freno FMSI:D1193 70 \$14.43 \$1,010.10 7 Disco de freno MGA:D1193 70 \$27.00 \$1,890.00 8 Pastilla de freno FMSI:D1712 40 \$21.23 \$849.20 9 Disco de freno MGA:D1712 40 \$35.00 \$1,400.00 10 Pastilla de freno FMSI:D1520 50 \$26.00 \$1,300.00 11 Disco de freno MGA:D1520 50 \$35.00 \$1,750.00 12 Pastilla de freno FMSI:D903 30 \$23.52 \$705.60 13 Disco de freno MGA:D903 30 \$29.00 \$870.00 14 Pastilla de freno FMSI:D1597 40 \$24.23 \$969.20 15 Disco de freno MGA:D1597 40 \$29.00 \$1,160.00 16 Pastilla de freno FMSI:D1566 40 \$25.03 \$1,001.20 17 Disco de freno MGA:D1566 40 \$26.00 \$1,040.00 18 Pastilla de freno FMSI:D1601 40 \$17.00 \$680.00 19 Disco de freno MGA:D1601 40 \$25.30 \$1,012.00 20 Pastilla de freno FMSI:D1661 60 \$16.20 \$972.00 21 Disco de freno MGA:D1661 60 \$34.00 \$2,040.00 22 Pastilla de freno FMSI:D242 100 \$10.43 \$1,043.00 23 Pastilla de freno FMSI:D265 40 \$15.15 \$606.00 24 Pastilla de freno FMSI:D303 40 \$16.70 \$668.00 25 Pastilla de freno FMSI:D333 50 \$18.29 \$914.50 26 Pastilla de freno FMSI:D497 40 \$11.50 \$460.00 27 Pastilla de freno FMSI:D449 50 \$17.70 \$885.00 28 Pastilla de freno FMSI:D484 50 \$15.10 \$755.00 29 Pastilla de freno FMSI:D404 40 \$13.24 \$529.60 30 Pastilla de freno FMSI:D507 50 \$13.82 \$691.00 \$32,781.00 * Precio incluye IGV COSTO DE COMPRA PROVEEDOR INTERNACIONAL: Tabla 3. Costo de compra proveedor internacional TOPOPARTS Date: Oct 2020 NO TP NO ITEM Description QTY Fob Ningbo 1 TP-19-GSBRAKE-1 Brake Pad FMSI:D233 40 \$2.35 \$94.00 2 TP-19-GSBRAKE-2 Brake Pad FMSI:D1513 40 \$3.91 \$156.40 3 TP-19-GSBRAKE-3 Brake Disc MGA:D1513 40 \$5.98 \$239.20 4 TP-19-GSBRAKE-4 Brake Pad FMSI:D1434 80 \$3.31 \$264.80 5 TP-19-GSBRAKE-5 Brake Disc MGA:D1434 80 \$8.46 \$676.80 6 TP-19-GSBRAKE-6 Brake Pad FMSI:D1193 70 \$2.88 \$201.60 7 TP-19-GSBRAKE-7 Brake Disc MGA:D1193 70 \$5.91 \$413.70 8 TP-19-GSBRAKE-8 Brake Pad FMSI:D1712 40 \$3.29 \$131.60 9 TP-19-GSBRAKE-9 Brake Disc MGA:D1712 40 \$11.27 \$450.80 10 TP-19-GSBRAKE-10 Brake Pad FMSI:D1520 50 \$3.36 \$168.00 11 TP-19-GSBRAKE-11 Brake Disc MGA:D1520 50 \$10.27 \$513.50 12 TP-19-GSBRAKE-12 Brake Pad FMSI:D903 30 \$3.70 \$111.00 13 TP-19-GSBRAKE-13 Brake Disc MGA:D903 30 \$6.97 \$209.10 14 TP-19-GSBRAKE-14 Brake Pad FMSI:D1597 40 \$6.57 \$262.80 15 TP-19-GSBRAKE-15 Brake Disc MGA:D1597 40 \$12.34 \$493.60 16 TP-19-GSBRAKE-16 Brake Pad FMSI:D1566 40 \$4.10 \$164.00 17 TP-19-GSBRAKE-17 Brake Disc MGA:D1566 40 \$9.59 \$383.60 18 TP-19-GSBRAKE-18 Brake Pad FMSI:D1601 40 \$2.73 \$109.20 19 TP-19-GSBRAKE-19 Brake Disc MGA:D1601 40 \$6.88 \$275.20 20 TP-19-GSBRAKE-20 Brake Pad FMSI:D1661 60 \$2.82 \$169.20 21 TP-19-GSBRAKE-21 Brake Disc MGA:D1661 60 \$10.58 \$634.80 22 TP-19-GSBRAKE-22 Brake Pad FMSI:D242 100 \$2.64 \$264.00 23 TP-19-GSBRAKE-23 Brake Pad FMSI:D265 40 \$3.02 \$120.80 24 TP-19-GSBRAKE-24 Brake Pad FMSI:D303 40 \$3.23 \$129.20 25 TP-19-GSBRAKE-25 Brake Pad FMSI:D333 50 \$3.52 \$176.00 26 TP-19-GSBRAKE-26 Brake Pad FMSI:D497 40 \$2.88 \$115.20 27 TP-19-GSBRAKE-27 Brake Pad FMSI:D449 50 \$3.21 \$160.50 28 TP-19-GSBRAKE-28 Brake Pad FMSI:D484 50 \$2.93 \$146.50 29 TP-19-GSBRAKE-29 Brake Pad FMSI:D404 40 \$2.88 \$115.20 30 TP-19-GSBRAKE-30 Brake Pad FMSI:D507 50 \$3.13 \$156.50 \$7,506.80 (1)Terms Of Price : FOB (2)Validity:20 DAYS (3)Ports Of Loading : NINGBO (4)Terms of Payment : T/T COSTOS DE LA IMPORTACIÓN Ilustración 6. Cotización agencia de aduanas Tabla 4. Costo total de la compra internacional COSTO TOTAL DE LA COMPRA INTERNACIONAL DESCRIPCIÓN PRECIO Costo de compra \$ 7,506.80 Costos de importación \$ 3,041.42 TOTAL \$10,548.22 Se realiza un cuadro resumen para poder verificar la diferencia que existe entre realizar una compra nacional y realizar una compra internacional. Tabla 5. Cuadro resumen proveedores DESCRIPCIÓN PRECIO PROVEEDOR NACIONAL PRECIO PROVEEDOR INTERNACIONAL PASTILLAS Y DISCOS DE FRENO \$32,781.00 \$10,548.22 DIFERENCIA \$22,232.78 La compra nacional de pastillas y discos de freno seleccionados es de \$34,821.00, así mismo si se implementa el proceso de la importación desde China de las mismas pastillas y discos, el costo de compra, incluyendo los gastos aduaneros, es de \$10,548.22. Por lo que podemos decir, que existe una diferencia de \$22,232.78 que la empresa ahorraría en dinero si decide realizar la importación. De acuerdo a los resultados obtenidos podemos señalar que la implementación de un proceso de importación reduce los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú SAC. CONCLUSIONES ? Se determinó que la implementación de un proceso de importación incide en la reducción de los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo. La reducción de los costos de compra también se ve reflejado en obtener un mejor precio de venta y así lograr ser competitivos en el mercado. ? Se estableció que la selección de proveedores internacionales incide en los costos de compra de autopartes de la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la ciudad de Trujillo. ? Se estableció que los indicadores de gestión de inventarios inciden los costos de compra de autopartes en la empresa Energía Global Perú S.A.C., en la

