

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“Gestión Logística y La Importación de piezas y partes  
de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana  
– Periodo 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

**Gustavo Alejandro, Piscoya Perez**

**ASESORA:**

**Dra. Mary Hellen Mariella, Michca Maguiña**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**Marketing y Comercio Internacional**

**Lima – Perú**

**2018**

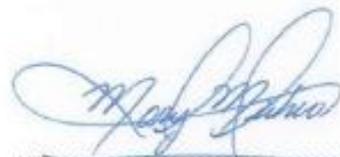
El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) GUSTAVO ALEJANDRO, PISCOYA PEREZ, cuyo título es: GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA IMPORTACIÓN DE PIEZAS Y PARTES DE IMPRESORAS DE LAS EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA- PERIODO 2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (número) Catorce (letras).

Lima, 3 de Diciembre de 2018



.....  
 RICARDO COSIO BORDA  
 PRESIDENTE



.....  
 MARY MICHCA MAGUINA  
 SECRETARIO



.....  
 PAUL BERTA HINOSTROZA  
 VOCAL

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

### **Dedicatoria**

A mis padres José y Miryam y a mis hermanos José y María, por el amor, sacrificios y trabajo que siempre me han brindado, a mi novia Gisella por su amor y apoyo absoluto, a mi abuela Celinda por su incondicional apoyo y fortaleza que desde el cielo me sigue dando, y en especial a mi futuro bebe que está en camino. Es una bendición tenerlos en mi vida.

### **Agradecimiento**

En primer lugar, agradecer a Dios por darme el regalo de la vida, a mis padres, mis hermanos, mi abuela y mi novia por el amor y apoyo que me da cada día de mi vida, a mis queridos maestros por transmitirme sus diversos conocimientos, gracias todos a ustedes he podido alcanzar mis objetivos y convertirme en lo que ahora soy.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo Gustavo Alejandro Piscoya Perez con DNI N° 72606131 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 03 de Diciembre del 2018



Gustavo Alejandro Piscoya Perez

## Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento al reglamento de grados y títulos de la universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes esta tesis titulada “Gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de licenciado en negocios internacionales.

El objetivo de esta investigación ha sido determinar la relación que existe entre la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

El diseño investigación para el presente trabajo es no experimental, tipo descriptivo, la presente investigación fue estructurada por medio de dos variables; Gestión logística e Importación.

La Problemática es analizar ¿Qué relación existe entre gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017?, **Para medirla gestión logística se usarán las siguientes dimensiones:** Distribución, Aprovisionamiento y almacenamiento y para medir la importación se usarán las siguientes dimensiones: Impuestos, transporte multimodal e Incoterms.

Los resultados de la investigación se presentan en los siguientes capítulos:

En el capítulo I contiene la introducción en donde describirá la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificación, el problema general, objetivo general, la hipótesis general y a su vez cada uno de ellos contendrán sus respectivos problemas, objetivos, hipótesis específicas.

En el capítulo II se encuentra el marco metodológico en donde se describe el diseño de investigación, las variables, la Operacionalización, población y muestra, las técnicas de recolección de datos, la confiabilidad, la validez de contenido, métodos de análisis de datos y los aspectos éticos.

El capítulo III contiene los resultados de la presente investigación.

En el capítulo IV se presenta las discusiones.

El capítulo V está compuesto por las recomendaciones

El capítulo VI lo conforman las conclusiones de la investigación.

El capítulo VII contiene las referencias.

Esta investigación pudo llevarse a cabo gracias al apoyo de la Dra. Mary Michca y el Mg. Fernando Márquez que me brindaron las asesorías necesarias para la elaboración de la presente tesis.

## ÍNDICE

Hoja de Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	viii
Resumen	xi
Abstract	xii
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1 Realidad problemática	13
1.2 Trabajos previos	15
1.3 Teorías relacionadas al tema	19
1.4 Formulación del Problema	33
1.5 Justificación del estudio	33
1.6 Hipótesis	34
1.7 Objetivos	34
II. MÉTODO	35
2.1. Diseño de Investigación	35
2.2. Variables, Operacionalización	36
2.3. Población y muestra	39
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	40
2.4.1. Gestión logística	40
2.4.2. Importación	40
2.5. Métodos de análisis de datos	41
2.6. Aspectos éticos	41
III. RESULTADOS	42
3.1. Análisis descriptivo de los resultados	42
3.2. Análisis inferencial de los resultados	86
3.2.1. Contrastación de hipótesis	86
IV. DISCUSIONES	91
V. CONCLUSIÓN	94
VI. RECOMENDACIONES	95
VII. REFERENCIAS	96
ANEXOS	102
Anexo 01: Matriz de Consistencia	103
Anexo 02: Instrumentos	104

Anexo 03: Validación de Variable	106
Anexo 04: Validación de Instrumento	109

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de la variable Gestión Logística	38
Tabla 2: Matriz de Operacionalización de la variable Importación	39
Tabla 3: Estadística de fiabilidad de la variable Gestión Logística	41
Tabla 4: Estadística de fiabilidad de la variable Importación	41
Tabla 5: Coeficiente de Alfa de Cronbach	42
Tabla 6: Resultados de Item 1	43
Tabla 7: Resultados de Item 2	44
Tabla 8: Resultados de Item 3	45
Tabla 9: Resultados de Item 4	46
Tabla 10: Resultados de Item 5	47
Tabla 11: Resultados de Item 6	48
Tabla 12: Resultados de Item 7	49
Tabla 13: Resultados de Item 8	50
Tabla 14: Resultados de Item 9	51
Tabla 15: Resultados de Item 10	52
Tabla 16: Resultados de Item 11	53
Tabla 17: Resultados de Item 12	54
Tabla 18: Resultados de Item 13	55
Tabla 19: Resultados de Item 14	56
Tabla 20: Resultados de Item 15	57
Tabla 21: Resultados de Item 16	58
Tabla 22: Resultados de Item 17	59
Tabla 23: Resultados de Item 18	60
Tabla 24: Resultados de Item 19	61
Tabla 25: Resultados de Item 20	62
Tabla 26: Resultados de Item 21	63
Tabla 27: Resultados de Item 22	64

Tabla 28: Resultados de Item 23	65
Tabla 29: Resultados de Item 24	66
Tabla 30: Resultados de Item 25	67
Tabla 31: Resultados de Item 26	68
Tabla 32: Resultados de Item 27	69
Tabla 33: Resultados de Item 28	70
Tabla 34: Resultados de Item 29	71
Tabla 35: Resultados de Item 30	72
Tabla 36: Resultados de Item 31	73
Tabla 37: Resultados de Item 32	74
Tabla 38: Resultados de Item 33	75
Tabla 39: Resultados de Item 34	76
Tabla 40: Resultados de Item 35	77
Tabla 41: Resultados de Item 36	78
Tabla 42: Resultados de variable Gestión logística	79
Tabla 43: Resultados de variable Importación	80
Tabla 44: Resultados de dimensión distribución	81
Tabla 45: Resultados de dimensión aprovisionamiento	82
Tabla 46: Resultados de dimensión almacenamiento	83
Tabla 47: Resultados de dimensión impuestos	84
Tabla 48: Resultados de dimensión transporte multimodal	85
Tabla 49: Resultados de dimensión Incoterms	86
Tabla 50: Grado de correlación	87
Tabla 51: Correlación de Spearman 1	88
Tabla 52: Correlación de Spearman 2	89
Tabla 53: Correlación de Spearman 3	90
Tabla 54: Correlación de Spearman 4	91

## Resumen

La problemática hoy en día de cada empresa importadora es dentro de su mayoría, la mala gestión logística que se realiza por la falta de personal capacitado y falta de un análisis más a fondo dentro de los procesos que tiene toda empresa dedicada a este rubro.

En muchos de los casos, las empresas conseguirán el éxito como resultado del análisis que debe encargarse de hacer cada área el cual se evaluará para empezar la gestión logística dentro de la empresa el cual engloba una serie de procesos a tomar en cuenta que están dentro de la cadena de suministros el cual servirá cada uno como indicador frente a otras empresas dedicadas al mismo rubro y el efectivo manejo de estos, llevará a la empresa a ser más competitiva tomando en cuenta tiempos de aprovisionamiento, despacho, efectividad, precios competitivos, entre otros.

Por ello no solo es el simple hecho de que un área se dedique a ver todo esto, si no todas las áreas deben estar involucradas en cada gestión que realice la empresa ya que de esto dependerá mucho el éxito que la empresa pueda tener frente a los competidores ya que con este tipo de estrategias se puede conseguir de manera más eficiente mejores proveedores de productos y servicios, mejores costos de flete y mejores opciones de compras en calidad de productos ya que una idea colectiva siempre tendrá más beneficios por contactos directos o indirectos; es por ello que este trabajo de investigación busca analizar cada parte del proceso de la gestión logística y verificar cuál es la problemática más recurrente que se presenta en cada empresa importadora de piezas y partes de impresoras que existe dentro de Lima Metropolitana, así como evaluar y proponer un plan de mejora para cada uno de los posibles problemas que se encuentren dentro del proceso que sigue la empresa, es por ello que el presente trabajo de investigación busca determinar cómo se relaciona la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana dentro del Periodo 2017 para de esta manera brindar una serie de alternativas y opciones a evaluar cuando se refiere a procesos dentro de la gestión logística.

## **Abstrac**

The problem today of each importing company is, for the most part, the poor logistics management that is carried out due to the lack of trained personnel and the lack of a more in-depth analysis within the processes that the entire company has involved in this area.

In many of the cases, companies will achieve success as a result of the analysis that each area should be in charge of, which will be evaluated to begin logistics management within the company which encompasses a series of processes to take into account that are within the supply chain which each serves as an indicator against other companies dedicated to the same item and the effective management of these, leading the company to be more competitive taking into account supply times, dispatch, problems, competitive prices, among others .

That is why it is not only the simple fact that an area is dedicated to seeing all this, but not all areas must be involved in each management that the company performs since this will depend a lot on the success that the company can have against the competitors because with this type of strategies they can obtain more efficiently better suppliers of products and services, better freight costs and better purchasing options as products because a collective idea will always have more benefits through direct or indirect contacts; That is why this research work seeks to analyze each part of the logistics management process and verify the problem is more problematic more recurrent than is presented in each company that imports parts and printers that exist within Metropolitan Lima, as well as evaluate and propose an improvement plan for each of the possible problems that are within the process that follows the company, which is why this research work seeks to determine how logistics management and the import of parts and parts of printers of the companies in Metropolitan Lima within the 2017 period for this way provide a series of alternatives and evaluation options when referring to processes within logistics management.

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Realidad Problemática**

En la actualidad el comercio internacional ha evolucionado en el cual se han visto obligadas tanto empresas importadoras como exportadoras de evolucionar e innovar sus procesos y políticas internas para ser cada día más competitivas en este mundo globalizado y a su vez, capacitar frecuentemente a su personal a cargo para optimizar los procesos y hacerlos más eficientes día a día.

Actualmente las empresas expresan su competitividad mediante estrategias en las cuales aplican el descubrimiento de planes u actividades que mejoren o sean de gran apoyo a las estrategias planteadas en un comienzo, para como consecuencia positiva obtener mejoras continuas en el desempeño y esto relacionado con la cadena de abastecimiento que bien sabemos es un pilar importante dentro de una empresa, cabe mencionar que se necesita que haya una relación conexas entre los ejecutores, la parte operativa y todas las áreas pertinentes involucradas en la cadena de abastecimiento. (E-Logística, 2015, p.1).

Esto también se ve reflejado en el servicio que ofrecen los proveedores o agentes que forman parte del comercio internacional, el cual, mejorando sus procesos brindarán un mejor servicio. Pero, así como estas empresas evolucionan y siguen creciendo, hay empresas que al no considerar esta, como una medida de cambio y mejores oportunidades a futuro, siguen manejando los mismos procesos, lo que conlleva a que no tengan oportunidades de crecimiento y a su vez la empresa pueda ser superada por otras empresas del mismo rubro tanto en procesos, tiempos de despacho, precios y estrategias competitivas.

Tomando como argumento la importación de piezas y partes de impresoras, INEI muestra que:

En el mundo global el comercio ha tenido un crecimiento de 5.0% con respecto a la venta al por mayor, este crecimiento se vio relacionado al incremento y expansión de las ventas de maquinarias, equipos y materiales el cual tuvo un porcentaje de 8.3% mayormente por equipos que refieren a software para las entidades bancarias, [...] repuestos para fotocopiadoras impresoras, equipo de cómputo y programas informáticos (2013, p.5).

Hoy en día la mala gestión de importaciones en la empresa se debe a la falta de capacitaciones que conlleva a que existan diversos problemas, el cual afecta por parte a la a la gestión entre comprador y proveedor de origen (Miami – U.S.A) y por supuesto en destino (Lima – Perú) al momento de gestionar el proceso de

nacionalización hasta su recepción. Según INEI: “muchas organizaciones a nivel global vienen implementado soluciones de inteligencia de negocios, que desde el 2005 la tasa de crecimiento del uso de este tipo de herramientas en nuestro país se ha ido incrementándose sostenidamente” (2013, p. 24).

En primera instancia, la falta de coordinación y desinformación entre el área de importaciones y el área de ventas con lleva una mala gestión de pedidos a base de proyecciones con criterios empíricos sin realizar un estudio y análisis en el mercado. Por ello se desarrolla “El sistema de coordinación entre los compradores y los fabricantes que en este caso serían los proveedores donde [...] en un pacto de ambas partes se dividen el riesgo para que en caso haya imprevisto tales como: sobre stocks de productos, bajo nivel de demandad entre otros factores” (Shin, 2014, p.59).

En segunda instancia, los sobrecostos de flete al momento de gestionar las importaciones vía aérea se generan desde que el área de ventas cotiza cualquier tipo de producto al tiempo estimado que tarda un producto en llegar vía aérea, sin considerar restricciones al momento de nacionalizar el producto, sus dimensiones, volumen, peso y costo de la parte. “Es por ello que la percepción financiera en la logística permite que exista una comprensión entre el nivel de servicio, [...] costos y canales de distribución” (E-Logística, 2015, P.1).

En tercera instancia, el retraso de llegada de productos a los clientes aborda en un mal servicio brindado tanto por el Agente de Carga como por el Agente de Aduanas, picking errados por parte del proveedor, y productos recepcionados en mal estado. La revista Logística menciona que “son varios los puntos débiles de la logística que se involucran en estos retrasos, desde un lugar de origen hasta su destino final, que evitan que la entrega se cumpla a la brevedad y al menor costo posible” (2015, p.1).

Por lo expuesto, en este contexto se hace necesario preguntarse ¿Cómo se relacionan la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana, Periodo 2017?, con el propósito de replantear nuevas formas de trabajo en el que la empresa se desenvuelve.

## 1.2. Trabajos Previos

### Internacionales

Reyes, D. (2016). Presentó su tesis a la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil titulada La gestión logística de inventarios en la empresa CALMETAL S.A para optar el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría. Dicha investigación ha planteado como objetivo principal analizar y evaluar la gestión logística, así como analizar su intervención de esta dentro de los resultados integrales para tomar buenas decisiones. Presenta un enfoque cuantitativo, con método descriptivo no experimental longitudinal, ya que se tomó un periodo de tiempo para este proyecto. La investigación concluye que dicha empresa muestra debilidad exactamente en el área logística, ya que hay una serie de errores que traen como consecuencia el despacho tardío de un producto hacia el cliente, por lo que en primera instancia se pierde mercadería por fecha de caducidad por falta de clasificación y se pierde clientes por tiempo excesivo de entrega.

El aporte a esta investigación es mantener una continua revisión, así como aplicar el inventario ABC para poder clasificar los productos en base a su importancia, por otro lado, también aplicar el PEPS para poder clasificar productos por fecha de caducidad y evitar pérdidas a la empresa o entrega de productos fallados.

Morales, S. (2015). Presentó su tesis a la Universidad Técnica de Ambato titulada “La logística empresarial y la rentabilidad de la distribuidora DIMAR” para optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Su principal objetivo es crear un diagrama logístico de la empresa en el cual se aplicará el método Trúput para la Distribuidora Dimar, con la finalidad de poder acelerar y otorgar eficacia a los despachos. El diseño de estudio aplicado con un enfoque cuantitativo con diseño no experimental, nivel descriptivo y de corte transversal en el tiempo. La presente investigación finaliza con al momento de realizar una lista adecuada y observar dicha ficha se percibió la duplicidad de distintos productos y a consecuencia se incrementó el volumen innecesario de dichos productos, por ello la acumulación de productos ha hecho que se retrase los pedidos a los clientes creando insatisfacción en ellos. Es base a ellos es que se tuvo que tomar como medida establecer dichos factores que ocasionaban el éxito o fracaso dentro de la empresa.

El aporte a esta investigación menciona que se debe a identificar mejores técnicas que permitan la eficacia al momento de presentar informes financieros y contables.

Araujo, M. y Urdaneta, S. (2014). Presentan su tesis titulada “Redistribución del almacén

de materiales de ductería de la empresa aceros comerciales C.A.” para obtener el grado de bachiller en administración de Negocios Internacionales. Su principal objetivo es determinar una propuesta de redistribución del almacén de materiales de ductería de la empresa aceros comerciales C.A. que permita mejorar los procesos de recepción, almacenaje y despacho de los materiales para ductería. Este trabajo de investigación se caracteriza por ser una investigación cualitativa de diseño no experimental, descriptivo y de corte transversal, dado que está dirigido a la recolección de información realizada en momentos únicos durante el tiempo. El método utilizado fue la recopilación de datos mediante entrevistas no estructuradas en forma de lista de verificación al encargado de Almacén en Materiales para ductería de la empresa Aceros Comerciales. (ACECOMCA). Se concluyó evidenciando las siguientes contingencias: En primera instancia, la falta de una buena organización en el almacenaje ya que los materiales están sin clasificar. En segunda instancia se observó una congestión y deficiencia en la utilización del espacio donde la inadecuada clasificación, así como la ubicación de los productos generaron continuos problemas en los procesos de recepción, almacenaje y despacho de los materiales de ductería ocasionando acumulación excesiva de materiales en proceso.

El aporte de la investigación considera que es necesario implantar un sistema computarizado de control de inventarios que permita ubicar los materiales en el almacén, a través del código o la descripción, así como también la entrada y salida de los inventarios. Esta investigación nos permite comprender la importancia que se debe tomar en el orden en la parte del almacenamiento de productos para que a su vez al momento que se realicen los picking no existan errores al momento de gestionar algún despacho de mercadería.

Guerrero, N. (2013). Presentó sus tesis a la Universidad Nacional de Colombia titulada “Estrategia para la minimización de costos logísticos: aplicaciones en una empresa piloto” para optar por el título de maestría en Ingeniería Industrial. Su principal objetivo es la creación de una empresa ficticia en la cual esta pueda crearse a futuro, también utilizarse como ejemplo para futuros proyectos reales, se diseñará una empresa del sector de pinturas pro colombianas, implementando estrategias correctas para una efectiva gestión logística, y así poder tener costos menores. El diseño de estudio aplicado dentro de la investigación fue no experimental, descriptivo y de corte transversal tomando datos del periodo en que fue publicada la tesis, con una metodología de investigación exploratoria, no estructurada, simulando a través de ayudas computacionales, sin obviar

los procesos de pensamiento lógico que permitieron la elaboración de marcos conceptuales y el desarrollo de los objetivos propuestos en la investigación.

Se concluyó que, mediante el análisis de la cadena de abastecimiento de la empresa, de cada una de las áreas conexas a la empresa logística, en sus actividades e logística e entrada y salida, se pudo percibir que hay sectores que afectan directamente a la rentabilidad de las operaciones como es: el costo de procesamiento del pedido de un producto, los costos de abastecimiento y distribución, los administrativos, y primordialmente el costo de oportunidad del inventario.

El aporte de la investigación la base fundamental para el crecimiento continuo y eficaz e una empresa es aplicar una serie de técnicas metodológicas, no antes tener conocimiento y la visión empresarial a la que quieras llegar para poder lograr los objetivos de manera satisfactoria y obtener una ventaja competitiva en el mercado empresarial.

### **Nacionales**

Urday, C. y Cebreros, P. (2017). Presentan su tesis a la Universidad San Ignacio de Loyola que se titula “La Gestión logística y su influencia en la competitividad en las Pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra” para obtener el título de Licenciado en International Business. Su principal objetivo del proyecto es identificar la involucración que conexas la gestión logística dentro de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del sector de construcción los cuales importan maquinarias, herramientas y equipos en el distrito de puente piedra. En segunda instancia el autor del proyecto aplico una investigación con un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, de corte transversal en el tiempo, y nivel de investigación explicativo. Finalmente, la investigación concluyo si hay una incidencia de la gestión logística frente a la competitividad de las pequeñas y medianas empresa influyendo de manera directa, teniendo en cuenta que la investigación fue realizada y evaluada a las personas relacionadas con el comercio exterior de cada empresa o área indicada dentro de la PYME al sector de construcción del distrito de puente piedra.

El aporte de la investigación propone la creación de proyecto en el cual se haga la explicación de un modelo que permita poder ejecutar una buena gestión e calidad y su conexión con la competitividad de la misma.

Díaz, L. (2017). Presenta su tesis a la Universidad Cesar Vallejo que se titula “Gestión Logística para incrementar los stocks de abastecimiento del área de compras de la empresa Consorcio Linely, Cerro de Pasco 2017” para obtener el título de ingeniero industrial. Su principal objetivo es identificar como el stock de los alimentos puede ser mejorado con una eficaz gestión logística ejecutada en la empresa Consorcio Linely, Cerro de Pasco, 2017. Asimismo, el autor aplico una investigación con resultados numéricos estadísticos conocida también como enfoque cuantitativo, diseño de investigación cuasi experimental y longitudinal. En finalizo con una conexión positiva de afluencia entre la gestión logística y el stocks de alimentos de abastecimiento, y esto se ha visto reflejado en el incremento de los productos debido a una buen ejecución logística de la empresa Consorcio Linely, Cerro de Pasco 2017.

El aporte de la investigación propone implementar estrategias de mejora continua del proceso de abastecimiento para lograr incremento de ganancias y reducción de costes así también como una efectiva atención los clientes.

Regal, C. (2016). Presenta su tesis a la Universidad Ricardo Palma titulada “Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la optimización de los tiempos de nacionalización caso empresa IQ Corporación S.A.C. Su principal objetivo es determinar a qué influencia el correcto procedimiento de documentación con modalidad anticipada puede ayudar a optimizar el tiempo de importación de mercadería y reducción de costes involucrados en la empresa IQ Corporación S.A.C. Asimismo, se aplicó la Investigación Cuantitativa y Cualitativa, de nivel descriptivo y de corte transversal con un diseño de investigación no experimental. Se concluye que el personal no capacitado trae como consecuencia retrasos al momento de traer las mercaderías debido a que estos no saben actuar frente a imprevistos que se puedan mostrar en AUANAS.

El aporte de la investigación propone tener toda la documentación pertinente preparada antes que llegue la mercancía al territorio peruano y entregarla al operador logístico, esperando solamente los documentos del transporte y aforo previo, para que la nacionalización se de en el menor tiempo posible evitando asimismo sobrecostos.

Flores, C. (2014). Presenta su tesis a la Universidad San Martin de Porres que se titula “La Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en importación e implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana” para obtener el título de Contador Público. Su principal objetivo es

determinar cuál es la influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana. Asimismo, el autor empleó la Investigación aplicada con un enfoque cuantitativo, diseño de investigación no experimental y de corte transversal, se ubicó en el nivel de investigación descriptivo. En conclusión, la gestión logística en un porcentaje razonable de empresas no engloba los procesos y operaciones necesarias para proveer al consumidor el producto correcto, en la cantidad requerida y en condiciones adecuadas lo que se hace que influya significativamente en la rentabilidad financiera.

El aporte de la investigación propone implementar un área o asignar un responsable del planeamiento y planes de contingencia a fin de que se pueda cubrir requerimientos inmediatos que permitan atender de manera oportuna cualquier emergencia o eventualidad en las operaciones.

Córdova, J. (2013). Presentó su tesis a la Pontificia Universidad Católica del Perú para optar el título de Ingeniero Informático titulado “Análisis, diseño e implementación de una solución de inteligencia de negocios para el área de importaciones en una empresa comercializadora/importadora”, siendo su principal objetivo realizar el análisis, diseño e implementación de una solución de inteligencias de negocios para el área de importaciones en una empresa comercializadora/importadora. Asimismo, el autor empleó una investigación cualitativa con un diseño de investigación no experimental, esta se ubicó en el nivel de investigación explicativo. La investigación concluye con el cumplimiento del objetivo de realizar las coordinaciones necesarias con las áreas involucradas para el levantamiento respectivo y el correspondiente análisis del problema en la empresa de estudio.

El aporte de la investigación sugiere implementar nuevas funcionalidades que no solo sea una herramienta de inteligencia de negocios para una empresa de bienes, sino que también pueda emplearse en las distintas empresas peruanas que ofrecen servicios en el país y en el extranjero.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

En la presente investigación aplicaremos las siguientes teorías, tres por cada variable: Gestión Logística e Importación.

## Variable 1: Gestión Logística

La teoría de Costos logísticos de Carro, R. y Gonzales, D. afirma que:

En el aprovisionamiento tal, así como en la gestión logística surgen los costos logísticos los cuales aparecen por la ineficiencia que este ocasionando dicha área o sector, y eso casi siempre surge porque no ha habido una correcta planificación empresarial o administración de los almacenes, por lo que carece de un diseño e estructura especializada en la repartición o enfoque de los productos a almacenar, así como en la distribución, manipulación. [...] Otros costes que aparecen también son las de transporte interno y externo, debido a que no se ha hecho un plan de rutas en la cual se acorte el transporte y pueda llegar más rápido al cliente con menor coste se le debe de añadir valor para calcular el costo de la mano de obra empleada para la manipulación interna, donde, no se toma en cuenta, que cuanto menor es el peso propio del equipamiento móvil en relación a su carga, más económicas son las condiciones operacionales [...]. (1993, p. 47- 49).

Quiroga, J. en su teoría Gestión y Coordinación de compras y almacenaje, afirmó que:

Almacenaje es aquella función que permite mantener cercanos los productos a los distintos mercados, al tiempo en que, en colocación con la función, den regularización adjunta a la producción a los niveles de demanda y facilitar el servicio. Los principios del almacenaje son: aprovechar el espacio, mínima manipulación, fácil aprovisionamiento de stock, flexibilidad en la colocación, facilite la rotación de stock, facilite el control de stock. Los almacenes pueden ser centrales, locales o de tránsito de materia prima o de producto terminado. Habitualmente los almacenes para materia prima suelen tener características especiales, básicamente por la gran diversidad de productos almacenados. Dos son las funciones que se pueden asignar al almacenamiento de productos: almacenamiento para la reducción de costos y almacenamiento como complemento al proceso productivo (2009, p. 10-11).

Dentro de la Teoría de las restricciones de Eliyahu Goldratten, Molina, M. afirma que:

Eliyahu Goldratten 1984 desarrolló esta teoría con un enfoque claramente pragmático, adaptando herramientas prácticas de razonamiento lógico habituales en las ciencias duras para su aplicación a ciencias blandas como la gestión empresarial, la gestión logística, la producción, la gestión de la cadena de suministro, la gestión de proyectos, marketing, etc. (2008, pág. 65).

Anaya. (2014), menciona que la gestión logística “es el proceso relacionado con el control de flujo de inventarios y productos desde el inicio de su aprovisionamiento

hasta su distribución física al punto de venta final, de acuerdo con unos condicionantes de servicio y costos” (p. 22).

El autor se refiere a que este proceso a parte de controlar la correcta recepción y distribución de productos se debe enfocar en la optimización de costos y tiempos en cada operación a realizar.

Por otro lado, Sáenz y Gutiérrez. (2015), definen gestión logística como: “Proceso de la cadena de abastecimiento que planea, implementa y controla eficiente y efectivamente el flujo de almacenamiento de bienes, servicios e información desde el punto inicial hasta el punto final para cumplir y satisfacer las necesidades del cliente” (p. 24).

Como último concepto, Franklin, E. (2004) define que “la gestión logística es el movimiento correcto de bienes en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado” (p. 362).

En otras palabras, la Gestión logística no es más que el proceso adecuado a seguir en toda empresa dedicada a cualquier rubro donde se debe considerar la correcta distribución, almacenamiento, aprovisionamiento y control de inventarios, ya que de esta manera se optimizará tiempos y recursos.

### **Dimensión 1: Distribución**

Mora. (2014), autor del libro Logística del transporte y distribución de carga define que “es toda actividad enfocada a trasladar un producto desde su punto de origen (almacenamiento), hasta el lugar de destino (cliente)” (p. 6).

El autor hacer referencia al movimiento de bienes desde un punto inicial a un punto final sin considerar otros aspectos involucrados dentro del transporte.

Dentro de los tipos de distribución que existen, López, (2011) menciona lo siguiente:

- **Distribución Mixta:** Donde se ordena y localizan distintos tipos de productos pertenecientes a distintas familias.
- **Distribución por líneas:** Las órdenes de requerimiento son un tipo de líneas o producto.

- **Distribución cúbica:** Donde se requiere de varios movimientos para des almacenar y re almacenar en forma cúbica y muchas veces los requerimientos de materiales se encuentran en la parte de abajo (p. 11).

En el caso de la empresa Latin Parts el tipo de distribución que se utiliza es la distribución mixta ya que se comercializa distintos tipos de repuestos de diferentes dimensiones y peso el cual dificulta en muchas ocasiones la distribución al no poder conseguir un vehículo acorde a las necesidades que se rigen en los despachos día a día.

### **Tiempo de llegada de mercancías al almacén**

Según Mora (2014, p. 24), el tiempo de llegada de mercancías “[...] es el tiempo en el cual se demora la mercancía en llegar al muelle y finalmente estas mercancías estas dispuestas a descargar en el puerto de destino”.

Para reforzar la idea del autor en su libro, logística del transporte y distribución, se afirma, que es el tiempo que tarde en llegar la carga por importación ya sea por vía aérea, marítima o Courier al almacén de la empresa.

### **Tiempo de despacho a los clientes**

López (2011), afirma que es el “periodo de todas aquellas entregas a los clientes ubicados en el territorio nacional; el cual debe entregarse la cantidad solicitada y en el tiempo estimado” (p. 42).

En otras palabras, es el tiempo que tardará la mercadería en salir del almacén de la empresa hasta llegar al almacén del cliente según las rutas programadas.

### **Capacidad de carga**

La capacidad de carga “consiste en llevar la mayor cantidad de carga aprovechando al máximo la capacidad de carga del transporte respetando la normativa y capacidad de vehículos, siendo esta de vital importancia para el transportista como para el embarcador o cliente” (Jiménez y Jiménez, 2015, párr. 1).

El autor se refiere a toda la capacidad que tiene la unidad encargada de transportar los productos a los clientes tomando en cuenta, el peso y volumen que transportará el vehículo.

## **Costo de envío de productos a los clientes**

Es el costo por el volumen y la distancia a la que será despachado el producto al cliente. Son aquellos en que se incurren fuera de los costos de fabricación y que son desde el artículo determinar la realización de ventas y lograr su recuperación por la correspondiente venta del artículo terminado (s/a, 2012, párr. 1).

Como aporte a la investigación definimos este indicador como el desembolso de dinero para poder distribuir los productos desde el almacén de la empresa hasta el almacén de los clientes donde se debe considerar todo costo involucrado adicional a la fabricación del producto final.

## **Dimensión 2: Aprovechamiento**

González. (2012), menciona que “el aprovisionamiento es la decisión sobre quien desempeña una actividad específica de la cadena de suministro, como producción, almacenamiento, transporte o administración de la información” (p. 34).

El autor se enfoca a la acción que realiza la persona encargada de cada área que está dentro de la cadena de suministro el cual deberá manejarse con bastante cautela para no retrasar ninguno de estos procesos.

En empresas puramente comerciales “[...] se trata de adquirir mercancías constituidas por productos terminados desde el proveedor hasta el almacén de entrada (Vasco, 2016, p.9).

En el caso de estas empresas, su único fin es recibir productos terminados para poder ofrecerlos a los clientes sin tomar en cuenta el tiempo de fabricación o distribución ya que ellos solo comercializan estos productos.

Nuevamente Vasco (2016, p. 11), define en términos generales que el aprovisionamiento “es un conjunto de operaciones que realiza la empresa para abastecer los materiales necesarios en el momento que tienen que realizarse las actividades de fabricación o comercialización”.

En este párrafo se engloba a toda la empresa, las áreas involucradas deben estar respetivamente sincronizadas desde que se gestiona la fabricación de los productos hasta que se entregue al cliente final.

## **Costo de abastecimiento**

Como definición de costos de abastecimiento Martínez afirma que:

Es aquel número de precio obtenido por la compra de mercancías del exterior, de la empresa, tales como: materia prima, subvenciones, servicios pertinentes, que se requiera para el buen funcionamiento y en cantidad adecuada de los niveles de calidad y plazos establecidos. (2007, p. 19).

Este es el valor en el cual están incluidos todos los insumos, servicios y gestiones realizadas con los proveedores antes de la reposición de un producto en el almacén para cubrir las necesidades del cliente.

## **Nivel de cumplimiento de proveedores**

Silva, (2006), afirma que “es necesario tener buenos proveedores, especialmente en los casos de subcontratación debido a que esto garantiza en ciertas medidas un proceso externo de mayor volumen en los procesos a ejecutar por ellos” (p. 36).

En cuanto a nivel de cumplimiento de los proveedores es la cantidad de veces que ha sido entregado un producto o mercadería de una manera satisfactoria cumpliendo con las expectativas del cliente.

## **Grado de conformidad de productos y servicios**

Según Cueva y Pérez. (2015), el grado de conformidad “consiste en alcanzar resultados que satisfagan plenamente a todos los grupos de interés de la organización” (p. 30).

A su vez también afirman que “es parte de la gestión de calidad orientada a maximizar la capacidad de cumplir con los requisitos de la calidad” (Cueva y Pérez, 2015, p. 40).

En pocas palabras, es el grado de conformidad de saber cómo estamos recibiendo la mercadería por importación muy aparte de visualizar si el producto cuenta con algún daño o no al momento de recepcionarlo, evaluando directamente el producto o servicio brindado por el proveedor.

## **Dimensión 3: Almacenamiento**

Es un término que procede del árabe, concretamente de la palabra “al-majzan” y puede traducirse como el depósito o el almacén.

Corcuera, afirma que almacenamiento:

“Es organizar y clasificar los productos al tiempo que se da la rotación de los mismos y en esta etapa se busca la máxima utilización del espacio con costos reducidos. Para evitar este gasto la empresa puede implementar el Cross-Docking o distribución directa, que prescinde del almacenaje” (2016, p. 9).

En este primer concepto se refiere a la acción de poder ordenar productos en diversas ubicaciones donde los productos que se vendan con mayor frecuencia se encuentren con mayor facilidad de acceso y a su vez considerando ocupar la mayor parte del espacio posible; por otro lado, la autora sugiere que el Cross Docking puede evitar costos de almacenaje ya que los productos que ingresen pueden ser despachados en ese mismo momento o en un periodo menor de 24 horas.

Para Silva (2016, p. 7), almacenamiento “son aquellos lugares donde se depositan los diferentes tipos de mercancía donde estos, son manejados a través de una política de inventario”.

En la segunda idea, se refiere más a los espacios físicos donde permanecerán los productos recepcionadas por importación o compra local hasta el momento que serán preparados para su distribución.

### **Índice de Licking de los productos en el almacén**

Según Chuquino, (2015) afirma que picking “Es la sistemática de seleccionar el producto elegido por los clientes según características (lote, fecha de vencimiento, fecha de manufactura, etc. Para una mayor satisfacción del mismo” (párr. 8).

El autor se refiere a la clasificación de productos según solicitud del cliente en el cual estos se clasifican según datos inscritos en los mismos productos el cual facilitará su identificación y selección.

Por otro lado, en términos generales Silva (2006), afirma que “picking es donde se selecciona un producto o productos del almacén para poder embalarlos en los transportes seleccionados” (p. 6).

Para reforzar el primer concepto, el segundo autor en su tesis logística de almacenamiento se refiere a que después de seleccionar el producto, este debe ser colocado en un recipiente o pequeño contenedor que sea destinado a distribución.

## **Costo de almacenamiento por unidad**

“El costo de almacenamiento, llamado también de posesión de stocks, es el que soporta la empresa por el hecho de mantener stocks” (s.a, 2015, p. 64).

Los costos más resaltantes dentro del almacenamiento de productos son mencionados por el autor Alfonso García los cuales son:

Interés sobre el capital inmovilizado que está representado por el valor de las existencias, los gastos de seguro, el espacio ocupado al precio de la localidad por metro cuadrado, la devaluación de la mercancía, el deterioro y merma y los costos de personal del almacén incluido la nómina, las prestaciones, las vacaciones, etc. [...] (2005, p. 34).

En resumen, son los costos que se generaran al mantener un producto que ocupa un espacio físico dentro del almacén el cual debe considerarse costos adicionales si la mercadería tiene rotación o no, como gastos de seguro o devaluación de la mercadería, así como el sueldo del personal que estará trabajando dentro del almacén.

## **Volumen de almacenamiento por unidad**

Según Araujo y Urdaneta. (2008), afirman que: “[...] es el factor que permite establecer y determinar el espacio que ocupará la mercancía [...] para de esta manera, escoger los medios de transporte más adecuados con el objetivo de calcular el espacio necesario para el almacenaje” (p. 53).

En otras palabras, se refiere a la dimensión que caracteriza a cada producto el cual en muchos casos es indispensable para el cálculo de espacio que ocupará dentro de una unidad o transporte multimodal.

## **Variable 2: Importación**

La teoría de la ventaja comparativa fue creada por el economista David Ricardo en el año 1817 como respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith en el siglo XIX, donde los países buscan especializarse en producción y exportación de bienes que pueden fabricar con costes relativamente más bajos, en el cual se deben considerar la importación de aquellos bienes que son más ineficientes de producir.

Cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente,

al tiempo que importará el resto de los productos en los que son más ineficaces en términos de producción, impuestos, y en términos comerciales modalidad de transporte e Incoterms. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional.

Según la teoría de la ventaja comparativa, dicha ventaja procederá del coste de oportunidad al que se enfrente en la producción de cada bien. Siguiendo este patrón de conducta, el comercio tiene lugar y hay países importadores y exportadores que funcionan bajo la idea de eficiencia; un esquema muy simple que se ha convertido rápidamente en uno de los pilares fundamentales en el estudio del comercio internacional (Bordera, 2012, p. 55).

Según la Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, el autor Cantos, argumenta la siguiente afirmación:

Adam Smith tuvo como gran aporte la llamada ventaja absoluta, cuya definición hacía referencia que sacar la mayor ventaja de lo que mejor se desempeña cada país, es decir, priorizar y profundizar en los productos en los que más se especialice cada nación que tengan un precio económico para facilitar el intercambio con dichos productos que nos puedan ofrecer el otro país y sea importante para la producción de nosotros. De esta manera cada país podría importar los bienes que se produjeran en el exterior a un menor precio, en términos de recursos, que producirlos internamente. (1999, p. 26).

Según la Teoría de la Demanda Recíproca de John Stuart Mill, el autor Barbé afirma que:

Esta teoría menciona que la relación real de intercambio que se establezca será aquella que iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro. De acuerdo con esta teoría el intercambio comercial entre naciones de diferente tamaño, esta, beneficiará más al país pequeño, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más acerca del país grande, debido a que la oferta del pequeño es inferior a la demanda del grande, con lo que tiende a aumentar el precio del bien exportado por el pequeño. A su vez, intenta ir un poco más allá que David Ricardo. Si este había demostrado que con una ventaja relativa recíproca se producirá intercambio a unos tipos que caen dentro de los límites que marcan los precios relativos de cada uno de los dos países (1996, p.234).

Starffon (2013), afirma que la importación es “el acto de introducir mercancías procedentes de un país extranjero, de manera legal al territorio nacional (p. 38).

Los autores Muños y Mora (2009), mencionan que “importación tan solo es la recepción de mercancías procedentes de un país extranjero” (p. 21).

Por otro lado, los autores en su libro Diccionario de logística y negocios internacionales, mencionan que importación no solo se trata del ingreso de carga de manera legal a territorio nacional sino también la recepción de esta mercadería en cualquier tipo de almacén.

Según la página web de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) defina la importación para el consumo como:

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio peruano para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de multas y otros que pudieran haberse generado y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras (Aduanas-Orientación Aduanera, 2016, párr. 1).

“Dentro de las importaciones están involucrados los ya conocidos INCOTERMS en el cual tanto comprador como vendedor deben conocer perfectamente sus responsabilidades bajo el término del que se comercialice donde se utilizará el transporte multimodal” (Alvarenga, Cortez y Rosales, 2009, p. 25).

### **Dimensión 1: Impuestos**

Según SUNAT en su apartado “Sistema Tributario Nacional” menciona que los impuestos “son tributos cuyo pago genera por parte del estado una contraprestación directa en favor del contribuyente” (2016, párr. 3).

Estos están divididos en Impuesto General a las Ventas e Impuestos de Promoción Municipal el cual gravará cada producto que ingrese al país por medio de la importación para de esta manera ser nacionalizada legalmente.

#### **Tasa de Ad Valorem (A/V)**

“Son los derechos aplicados al valor de las mercancías que ingresan al país, contenidas en el arancel de aduanas” (Sistema Tributario Nacional, 2016 párr. 14).

“Su base imponible es el valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo de Valor de la O.M.C y su tasa impositiva es: 0%, 4%, 6% y 11% según partida nacional” (SUNAT-Tributación en el Comercio Exterior).

Como aporte a la investigación, muchos productos en la mayoría de ocasiones gravan 0% como tasa arancelaria ya que tienen tratados el cual especifica que productos no pagaran este derecho.

### **Impuesto General a las Ventas (IGV)**

“El Impuesto General a las Ventas es un impuesto que grava todo el proceso del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere” (SUNAT-Impuesto General a las Ventas).

Según el Artículo 17° de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo Decreto Legislativo N°821 avala que “el IGV grava una tasa de 16% y el Impuesto de Promoción Municipal 2%” (SUNAT, 1999).

### **Tasa de Percepción**

“El régimen de la percepción constituye un sistema de pago adelantado del Impuesto General a las ventas, mediante el cual el Agente de Percepción percibe del importe de una venta o importación, un porcentaje adicional que tendrá que ser cancelado por el importador [...]” (SUNAT-Régimen de Percepciones del IGV).

“El Régimen de la importación será determinado aplicando el porcentaje que corresponda sobre el importe de la operación que es el valor de Aduanas más todos los tributos que gravan la importación [...]” (SUNAT-Régimen de Percepciones del IGV).

- a) 10%: Cuando el importador realice por primera vez una operación y/o régimen aduanero
- b) 5%: Cuando el importador nacionalice bienes usados.
- c) 3.5%: Cuando el importador no se encuentre en ninguno de los supuestos indicados en los incisos a) y b).

### **Dimensión 2: Transporte multimodal**

Saffon (2013), afirma que el transporte multimodal “es la organización de la cadena de transporte en la forma más adecuada de las necesidades a satisfacer, con una mayor economía de costes, nivel de seguridad, rapidez y fiabilidad de entrega”(pp. 71-72).

En este caso el transporte multimodal se adapta a las necesidades requeridas ya sea en tiempo o costos por parte de la persona o empresa que solicite este servicio.

Anaya, expresa la siguiente definición:

El transporte multimodal se refiere cuando se utiliza varios modos de transporte, que se coordina a través de un operador de transporte (transitorio) que es el que busca la combinación de transporte más eficiente en términos de tiempo y economía para ejecutar el servicio contratado (2015, p. 26).

Como valor agregado Anaya afirma que:” La elección de un modo de transporte depende fundamentalmente de factores relacionados con velocidad, fiabilidad y coste” (2015, p. 24).

### **Transporte Aéreo**

Generalmente se mandan mercancías por vía aérea si esto significa para el cliente un máximo de eficacia de economía. Este “ofrece mayor frecuencia de servicios, más cobertura y mayor celeridad. Sus tarifas son más altas que el transporte en los demás medios; sin embargo, hay menos costos de embalaje y costos portuarios” (Calsina, 2003, p. 181).

Como menciona el autor, el transporte aéreo se utiliza en caso de emergencia, en el tema de costos es mucho más elevado que cualquier otro medio de transporte ya que el volumen o peso juega un papel muy importante al momento del cálculo de flete, pero con menos costos portuarios a comparación de otro transporte.

El transporte aéreo “se considera la modalidad de transporte de la globalización, por ser el más rápido y efectivo para la entrega y distribución de productos perecederos y de alto valor agregado y refacciones urgentes” (Mora, 2014, p. 31).

“El transporte aéreo es el modo más rápido de trasladar las mercancías de un lugar a otro, de este modo, es ideal en aquellos casos en los cuales la urgencia tiene un valor importante” (Satarffon, 2013, p. 60).

A lo que se refiere en términos de costos Mora afirma que:

[...] se caracteriza por su flete alto y se aplica para sectores con mucha sensibilidad en los tiempos de entrega internacionales (*lead time*). Por su parte, las primas que se pagan son usualmente más altas comparadas con los otros modos de transporte, debido a la naturaleza del mismo y a su tradición de seguridad (2015, p. 32).

Como también menciona este autor, el transporte aéreo es utilizado por ser el más veloz en todos los sentidos y a su vez por ofrecer mayor seguridad que otros medios de transporte, el cual lo convierte en el más efectivo en muchas ocasiones.

### **Transporte Marítimo**

“Con relación a costos y capacidad de carga, el transporte marítimo ofrece las tarifas más económicas. Se puede transportar grandes pesos y volúmenes de mercancías” (Calsina, 2003, p. 180).

Sabiendo que el 80% de la superficie de la tierra está cubierta por agua, “el transporte marítimo es uno de los modos de transporte más idóneos para el intercambio de productos que demandan diferentes regiones ya que es considerado como una vía de comunicación natural” (Saffon, 2013, p. 68).

Como aporte a la investigación, este tipo de transporte es el más apropiado al momento de querer importar mercadería como planificaciones de stock, lo que resulta bastante rentable en el sentido de importar cualquier tipo de producto

### **Dimensión 3: INCOTERMS**

Guevara (2015), define el término INCOTERMS como: “Aspectos comerciales en donde se aplica los límites de obligaciones y responsabilidad por las partes exportador e importador, de esta forma también se puede referir al término del lugar detallado del comercio” (p. 30).

Este es un término internacional que utiliza tanto importador como exportador para saber con exactitud las responsabilidades que ambos tienen dentro del comercio internacional.

“Son términos que aclaran que la mercancía debe entregarse no descargada antes del despacho de importación. Si se desea asumir la responsabilidad de la descarga, incluyendo riesgos y costos debe indicarse en el contrato compraventa” (Normas Internacionales en el comercio menciona que los INCOTERMS, 2008, p. 15).

Estas reglas definen las obligaciones sea para el comprador o al vendedor internacionalmente cuando se realiza importaciones y se definen aspectos como: Lugar y forma de entrega, transmisión de riesgos y responsabilidades, distribución

de los gastos de operación, trámites, gestiones y diligencias formales oficiales que se relacionan con la compraventa (2013, pp. 20-21).

En el caso de la empresa Latin Parts S.A.C. los INCOTERMS más utilizados son el FCA y el FOB.

**Valor total FCA (Free Carrier)**

Cuando las importaciones se realizan vía aérea, se utiliza este término que se traduce como “Franco Transportista, lugar convenido, significa que el vendedor entrega la mercadería despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido” (Normas Internacionales en el Comercio, 2008).

**Valor total FOB (Free on Board)**

Cuando las importaciones se realizan vía marítima se utiliza este término que se traduce como “Franco a Bordo, puerto de carga convenido, significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido” (Normas Internacionales en el Comercio, 2008).

## **1.4. Formulación del problema**

### **Problema General**

¿Qué relación existe entre gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?

### **Problemas específicos**

¿Qué relación existe entre la distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?

¿Qué relación existe entre el aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?

¿Qué relación existe entre el almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?

## **1.5. Justificación del estudio**

### **Justificación teórica**

Se considera que será útil para profesionales que laboran ya sea en la parte logística de empresas comerciales dentro del sector de informática u otros, para realizar análisis del mismo trabajo y de esta manera aplicar estrategias y acciones de mejora en el entorno económico organizacional.

### **Justificación Social**

Es importante incrementar la eficiencia en los procedimientos para que a mediano plazo los clientes puedan beneficiarse de los cambios a realizar en la empresa tanto en tiempo como en precio.

### **Justificación Práctica**

Este proyecto ayudará a mejorar la gestión de las operaciones en importaciones, aprovisionando la cantidad adecuada de mercancía, para de esta manera se pueda gestionar y analizar con cualquier proveedor los puntos básicos de la gestión logística y así poder lograr una mejor eficiencia en el proceso.

### **Justificación Metodológica**

Se analizará en la empresa la gestión logística actual de piezas y partes para impresoras, además se observará si hay una relación conjunta que afecte a la

eficiencia actual, donde realizaremos un segundo análisis para ver los parámetros que intervienen en los inventarios y el manejo actual de la administración de ventas.

## **1.6. Hipótesis**

### **Hipótesis General**

La relación que existe entre la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.

### **Hipótesis Específicas**

La relación que existe entre la distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.

La relación que existe entre el aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.

La relación que existe entre el almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.

## **1.7. Objetivos**

### **Objetivos Generales**

Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.

### **Objetivos Específicos**

Analizarla relación que existe entre la distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.

Analizarla relación que existe entre el aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.

Analizarla relación que existe entre el almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Diseño de Investigación**

#### **Enfoque**

El presente trabajo seguirá el enfoque cuantitativo ya que “de las preguntas que se plantearon se establecen hipótesis y determinan variables donde se traza un plan para probarlas, se miden las variables en un determinado contexto y se extrae una serie de conclusiones respecto a la hipótesis” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.4)

#### **Método**

El método que utilizar es el análisis descriptivo ya que este tipo de estudio según Hernández et.al (2014) “es la base de las investigaciones correlacionales, el cual a su vez proporciona información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y están muy estructurados” (p. 90).

#### **Diseño**

Esta investigación es de diseño no experimental debido a que no se manipuló ninguna de las dos variables. Según Hernández et.al (2014) afirman que: “se observan situaciones ya existentes, donde en dicha investigación las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre ellas [...] porque ya sucedieron” (p. 152), y de corte transversal ya que describirá las variables en un tiempo único, ya que “su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p. 154).

#### **Nivel**

El nivel que se utilizó es correlacional ya que se investigará si se llegan a relacionar las dos variables de estudio. Hernández et.al (2014) afirman que: “los antecedentes nos proporcionen generalizaciones que vinculen variables (hipótesis) sobre las cuales se pueda trabajar” (p. 98)

## **Tipo**

El tipo de la presente investigación es aplicada ya que se basa en datos tomados de otros autores como referencias de las dos variables: Gestión logística e importación en el cuál Hernández et.al (2014) afirman que: “está enfocado netamente a resolver problemas” (p. 14).

## **2.2. Variables, Operacionalización**

### **Variable**

Las variables son palabras claves con descripción importante dentro de un proyecto de investigación, además de ser una información la cual puede sufrir variaciones en la medida como se utilice.

Por otra parte, Carrasco (2008) manifiesta que “las variables son descripciones con un enfoque cuantitativo o cualitativo, que mayormente tiene un objetivo de buscar un pilar de análisis” (p. 220).

### **Operacionalización de una variable**

La operacionalización es el proceso en donde la palabra descriptiva de la investigación también nombrada variable se comienza a modificar o desglosar en términos más exactos y con subdividir en dimensiones e indicadores.

Para Carrasco (2008) “es un proceso metodológico que consta en la descomposición deductiva de las variables que forma el problema, pues parte de lo más general a lo más específico” (p. 226).

### **Variable 1: Gestión Logística**

#### **Definición Conceptual:**

Anaya (2014), menciona que la gestión logística “En el aprovisionamiento tal, así como en la gestión logística surgen los costos logísticos los cuales aparecen por la ineficiencia que este ocasionando dicha área o sector, y eso casi siempre surge porque no ha habido una correcta planificación empresarial o administración de los almacenes” (p. 22).

## **Definición Operacional**

La variable Gestión logística es de naturaleza cualitativa y se operativiza en cuatro dimensiones: Distribución, aprovisionamiento, almacenamiento e inventarios.

### **Variable 2: Importación**

Según la página web de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) defina la importación para el consumo como:

Es el régimen aduanero que hace accesible la entrada de importaciones al territorio peruano en el sector aduanero para el directo consumo, luego de haberse realizado un pago respectivo o una garantía, así también como otras formalidades obligadas según el tipo de mercancía a traer, tales como los derechos y percepción, visto bueno, y otros impuestos incurridos. Si es caso haya una mala gestión en el proceso también se estará afecto a multas y otras obligaciones aduaneras.

## **Definición Operacional**

La variable Importación es de naturaleza cuantitativa y se operativiza en tres dimensiones: Impuestos, Transporte multimodal e Incoterms.

**Distribución:** Tiempo de llegada de mercadería al almacén, tiempo de despacho a los clientes y costo de envío de productos a los clientes

**Aprovisionamiento:** Costos de abastecimiento, Nivel de cumplimiento de proveedores y grado de conformidad de productos y servicios.

**Almacenamiento:** índice de Picking de los productos en el almacén, Costo de almacenamiento por unidad, volumen de almacenamiento por unidad y costo por metro cuadrado.

**Inventarios:** Índice de rotación de mercancías, stock disponible y pedidos incompletos.

La Tabla 2 mostrará de manera cómo se descompone la variable Importación en las siguientes dimensiones, y cada dimensión señalando con sus indicadores.

**Impuestos:** Ad Valorem, Impuesto General a las Ventas y Percepción

**Transporte multimodal:** Aéreo y marítimo

**Incoterms:** FCA y FOB

Tabla 1

*Matriz de Operacionalización de la variable 1: Gestión Logística*

<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
<p>La Gestión Logística “es el proceso relacionado con el control de flujo de inventarios y productos desde su fuente de aprovisionamiento hasta su distribución física al punto de venta de acuerdo con unos condicionantes de servicio y coste” (Anaya, 2014, p. 22).</p>	<p>La variable Gestión logística es de naturaleza cuantitativa y se operacionaliza en tres dimensiones: Distribución, aprovisionamiento y almacenamiento.</p>	Distribución	Tiempo de llegada de mercadería al almacén	1,2	<p>Escala de Likert</p> <p>Técnicas e instrumentos: Encuestas</p>
			Tiempo de despacho a los clientes	3,4,5	
			Costo de envío de productos a los clientes	6,7	
		Aprovisionamiento	Costos de abastecimiento	8,9	
			Nivel de cumplimiento de proveedores	10,11,12	
			Grado de conformidad de productos y servicios	13,14	
		Almacenamiento	Índice de Picking de los productos en el almacén	15,16	
			Costo de almacenamiento por unidad	17,18	
			Volumen de almacenamiento por unidad	19,20	
			Costo por metro cuadrado	21,22	

Tabla 2

*Matriz de Operacionalización de la variable 2: Importación*

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
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 pudieran haberse generado y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras (Aduanas-Orientación Aduanera, 2016, párr. 1).	La variable Importación es de naturaleza cuantitativa y se operativiza en tres dimensiones: Impuestos, Transporte multimodal e Incoterms.	Impuestos	Tasa de Ad Valorem	1, 2	Escala de Likert Técnicas e instrumentos: Encuestas
			Impuesto General a las Ventas	3, 4	
			Tasa de Percepción	5, 6	
		Transporte multimodal	Cantidad de envíos Aéreos	7, 8	
			Cantidad de envíos Marítimo	9, 10	
		INCOTERMS	Valor total FCA	11, 12	
			Valor total FOB	13, 14	

### 2.3. Población y muestra

#### Población

Hernández et.al (2014) afirma que: “la población o también llamado universo es la totalidad de acontecimientos que serán analizados, donde la población deberá poseer características en común o similares” (p.174).

Para esta investigación, el portal llamado EQUIFAX se obtuvo como población 104 empresas dedicadas al rubro de importación de piezas y partes e impresoras dentro del sector de Lima Metropolitana.

#### Muestra

Hernández et.al (2014) define la muestra como “[...] un subgrupo de la población de interés sobre la cual se recolectarán datos y tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además que debe ser representativo de la población” (p. 173).

Para esta investigación, por fórmula se calculó que la muestra sería 84 empresas dedicadas al rubro de importación de piezas y partes e impresoras dentro del sector de Lima Metropolitana.

#### TAMAÑO DE MUESTRA PARA ESTIMAR LA MEDIA POBLACIONAL (n)

Población Finita (Cuando se conoce la población)	Población Infinita (Cuando no se conoce la población)
$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 \sigma^2}$	$n = \frac{Z^2 \sigma^2}{e^2}$

Z: Coeficiente de confianza

$\sigma$ : Desviación estándar

e: Error máximo

N: Tamaño de la población

n: Muestra

Tomando en cuenta la siguiente forma y datos tomados del historial de base de datos del Sistema Everest Son 415 empresas que se dedican a la importación de Piezas y partes de impresoras, en el cual se reemplazarán los siguientes datos:  $Z= 0.95$ ;  $\sigma= 1$ ;  $e= 0.5$ ;  $N= 104$ .

$$n = \frac{0,95^2 * 1^2 * 104}{0,5^2(104 - 1) + 0,95^2 * 1^2} = 82$$

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

Como instrumento de recolección de datos se utilizará lo siguiente:

Encuestas a los responsables de las áreas implicadas en el proceso de importación ya que “se caracteriza por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene” (Flores, 2014, p. 51).

En cuanto a validez del instrumento, esta pudo ser verificada por la experiencia y estudios de tres personas expertas en la materia.

Para concluir la confiabilidad en esta investigación se realizó a través de instrumento del coeficiente Alfa de Cronbach sobre cada variable.

##### 2.4.1. Variable 1: Gestión Logística

Tabla 3:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,846	22

##### 2.4.2. Variable 2: Importación

Tabla 4:

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,849	14

Observando los cuadros según los valores de confiabilidad de los Coeficientes de Alfa de Cronbach, este resultado para la Gestión Logística se encuentra el nominado “Excelente Confiabilidad” encontrándose en el valor mayor que 0.81, en cuanto a la Importación se encuentra entre el nominado “Excelente Confiabilidad” encontrándose en el valor mayor que 0.81.

Tabla 5:

Coeficientes de Alfa de Cronbach	
0.01 a 0.20	Confiabilidad nula
0.21 a 0.40	Confiabilidad baja
0.41 a 0.60	Confiable
0.61 a 0.80	Muy confiable
0.81 a 1.00	Excelente confiabilidad

Fuente: Elaboración propia de estudio

## 2.5. Métodos de análisis de datos

Una vez recogido los datos, se organizaron en variable, dimensiones e indicadores. Presentados a través de tablas y gráficos de barras. Utilizamos el software estadístico Statistal Package of the Social Sciencies (SPSS) Versión 22.

Así mismo para corroborar las hipótesis planteadas, se utilizó la correlación de Spearman, lo cual me permitió identificar que tanto se relacionan las variables de estudio.

## 2.6. Aspectos éticos

En este proyecto de tesis de la Gestión Logística y la Importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017, se respetó los términos de propiedad intelectual de los autores de tesis, publicaciones, fuentes confiables de apoyo en mi investigación, por ende el estudio que se realizó fue bajo parámetros establecidos y se consideró la propiedad intelectual de las fuentes utilizadas, siguieron los métodos de investigación según el manual APA.

### III. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis descriptivo de los resultados

El análisis de los resultados se dio con 84 encuestas realizadas a los trabajadores de las empresas importadoras de piezas y partes de impresoras de Lima Metropolitana, por lo cual el resultado final de la investigación fue el siguiente:

Tabla 6:

##### 1. ¿Controlan el tiempo que tarda en llegar la mercadería desde que se ordena hasta que llega a su almacén?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	7	8,3
	Algunas veces	17	20,2
	Casi siempre	30	35,7
	Siempre	28	33,3
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

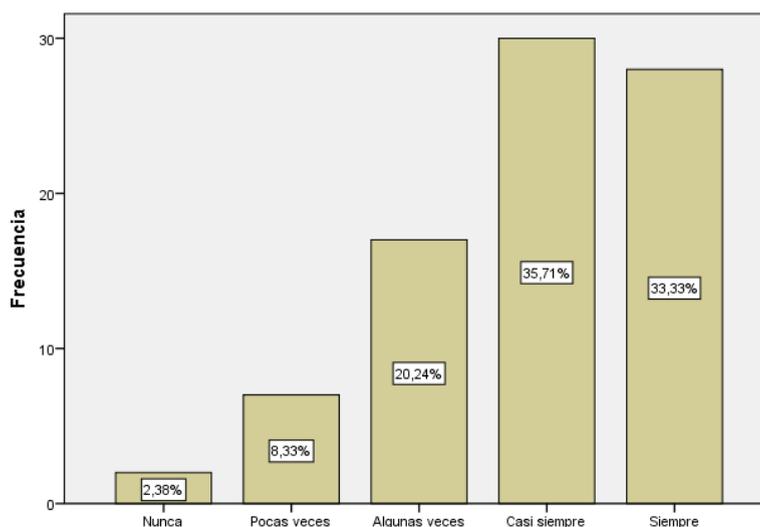


Figura 1: Gráfico de barras

#### Interpretación:

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén, el 33.33% indicaron que siempre controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén, el 20.24% indicaron que algunas veces controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén, el 8.33% indicaron que pocas veces controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén, finalmente el 2.38% indicaron que nunca controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén.

Tabla 7:

**2. ¿Los clientes tienen quejas de la llegada de sus productos a su almacén?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	11	13,1
	Algunas veces	23	27,4
	Casi siempre	40	47,6
	Siempre	9	10,7
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

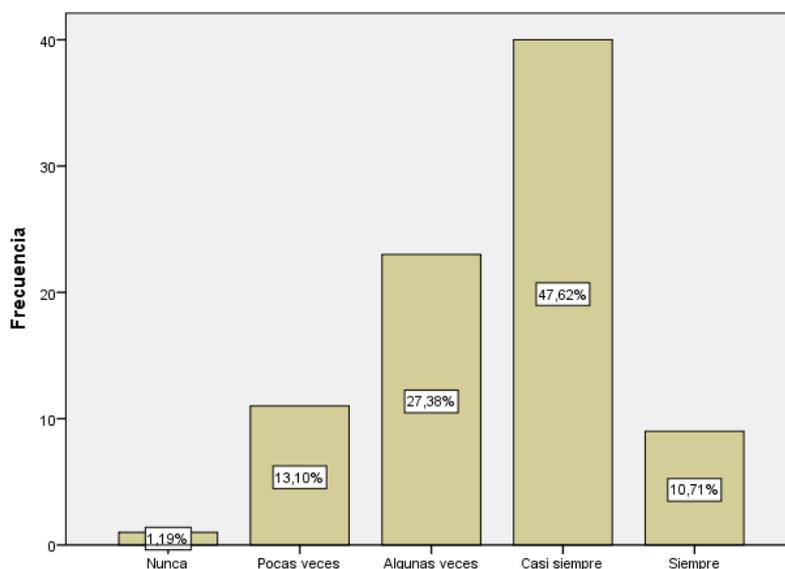


Figura 2: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 47.62% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén, el 27.38% indicaron que algunas veces los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén, el 13.10% indicaron que pocas veces los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén, el 10.71% indicaron que siempre los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén, finalmente el 1.19% indicaron que nunca los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén. En conclusión, el 98.81% de los trabajadores indicaron que los clientes tienen quejas de la llegada de los productos a su almacén

Tabla 8:

**3. ¿Controlan cuánto tarda en ser despachado un producto de su almacén hasta el almacén de su cliente?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	11	13,1
	Algunas veces	28	33,3
	Casi siempre	23	27,4
	Siempre	20	23,8
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

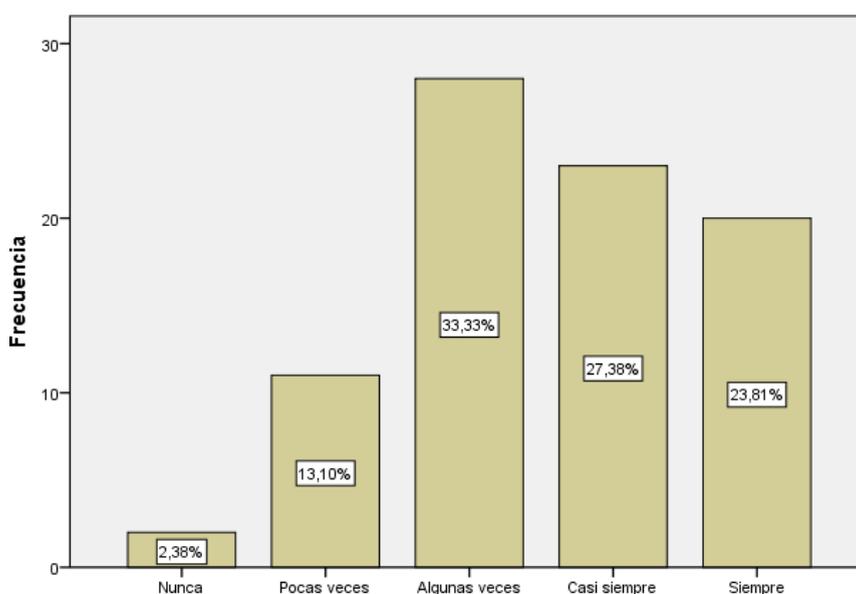


Figura 2: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 33.33% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces controlan cuánto tarda en ser despachado un producto hasta el almacén del cliente, el 27.38% indicaron que casi siempre controlan cuánto tarda en ser despachado un producto hasta el almacén del cliente, el 23.81% indicaron que siempre controlan cuánto tarda en ser despachado un producto hasta el almacén del cliente, el 13.10% indicaron que pocas veces controlan cuánto tarda en ser despachado un producto hasta el almacén del cliente, finalmente el 2.38% indicaron que nunca controlan cuánto tarda en ser despachado un producto hasta el almacén del cliente. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores controlan los tiempos que tarda en llegar su mercadería a su almacén.

Tabla 9:

**4. Los tiempos de llegada son óptimos cuando envían un producto a un cliente de provincia?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	4,8
	Pocas veces	20	23,8
	Algunas veces	18	21,4
	Casi siempre	21	25,0
	Siempre	21	25,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

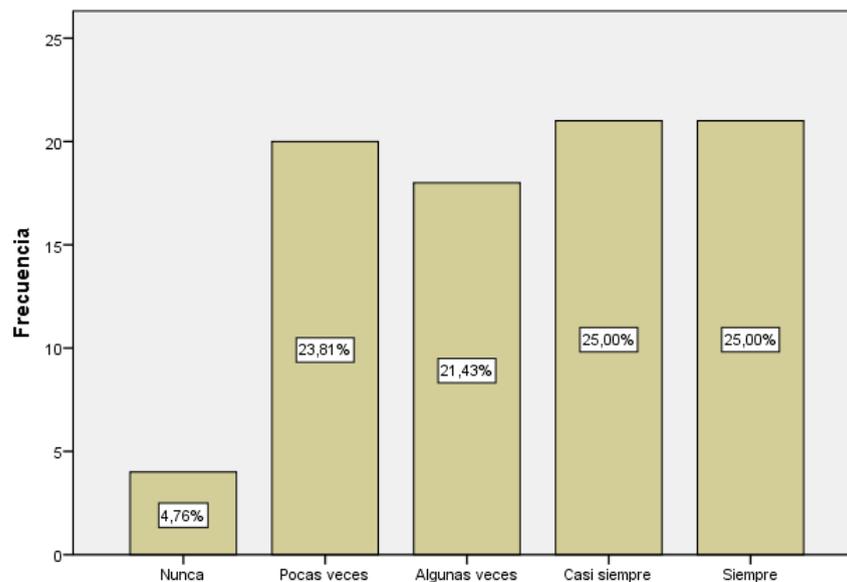


Figura 4: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 25.00% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que siempre los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia, el 25.00% indicaron que casi siempre los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia, el 23.81% indicaron que pocas veces los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia, el 21.43% indicaron que algunas veces los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia, finalmente el 4.76% indicaron que nunca los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia. En conclusión, el 95.24% de los trabajadores indicaron que los tiempos de llegada son óptimos cuando se envía un producto a provincia.

Tabla 10:

**5. ¿Considera que puede mejorarse los tiempos actuales que tiene referente a los despachos de mercadería?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	6,0
	Pocas veces	10	11,9
	Algunas veces	21	25,0
	Casi siempre	25	29,8
	Siempre	23	27,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

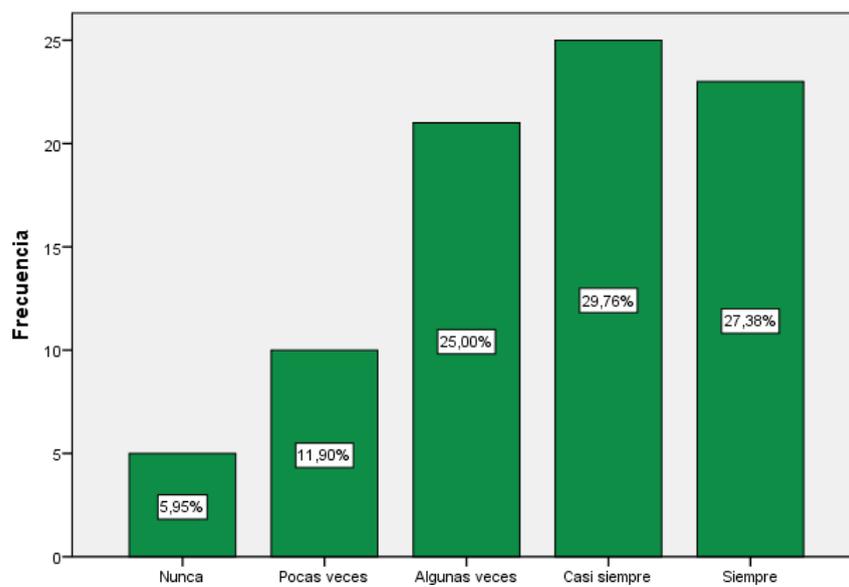


Figura 5: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 29.76% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería, el 27.38% indicaron que siempre puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería, el 25.00% indicaron que algunas veces puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería, el 11.90% indicaron que pocas veces puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería, finalmente el 5.95% indicaron que nunca puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería. En conclusión, el 94.04% de los trabajadores indicaron que puede mejorarse los tiempos actuales de despacho de mercadería.

Tabla 11:

**6. ¿Dentro del precio de venta considera el costo de envío?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	4,8
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	18	21,4
	Casi siempre	21	25,0
	Siempre	32	38,1
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

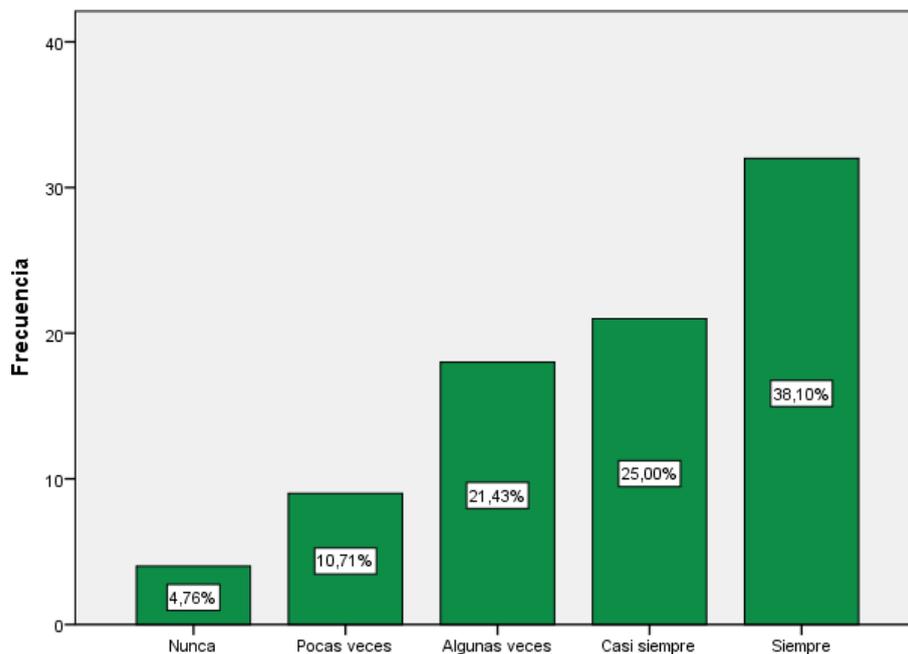


Figura 6: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 38.10% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que siempre consideran el costo de envío dentro del precio de venta, el 25.00% indicaron que casi siempre consideran el costo de envío dentro del precio de venta, el 21.43% indicaron que algunas veces consideran el costo de envío dentro del precio de venta, el 10.71% indicaron que pocas veces consideran el costo de envío dentro del precio de venta, finalmente el 4.76% indicaron que nunca consideran el costo de envío dentro del precio de venta. En conclusión, el 95.24% de los trabajadores indicaron que consideran el costo de envío dentro del precio de venta.

Tabla 12:

**7. ¿Los costos de envío que maneja actualmente son óptimos en relación a las rutas que gestiona?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Pocas veces	6	7,1
	Algunas veces	22	26,2
	Casi siempre	29	34,5
	Siempre	27	32,1
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

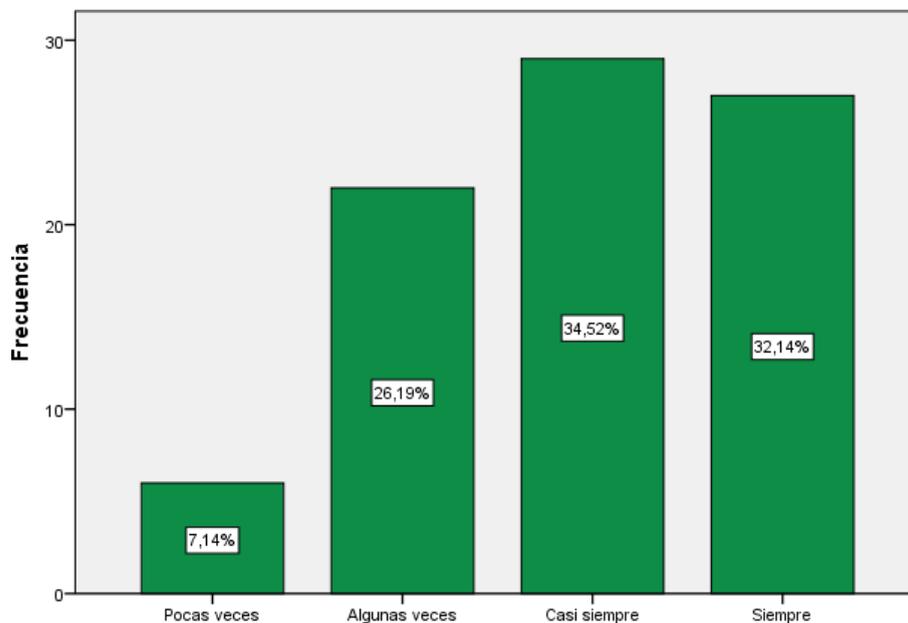


Figura 7: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 34.52% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre los costos de envíos actuales son óptimos en relación a las rutas, el 32.14% indicaron que siempre los costos de envíos actuales son óptimos en relación a las rutas, el 26.19% indicaron que algunas veces los costos de envíos actuales son óptimos en relación a las rutas, finalmente el 7.14% indicaron que pocas veces los costos de envíos actuales son óptimos en relación a las rutas. En conclusión, el 100.00% de los trabajadores indicaron que los costos de envíos actuales son óptimos en relación a las rutas.

Tabla 13:

**8. ¿Antes de gestionar una importación, toma en cuenta los costos en los que incurre el abastecimiento de mercadería?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	7	8,3
	Algunas veces	14	16,7
	Casi siempre	23	27,4
	Siempre	39	46,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

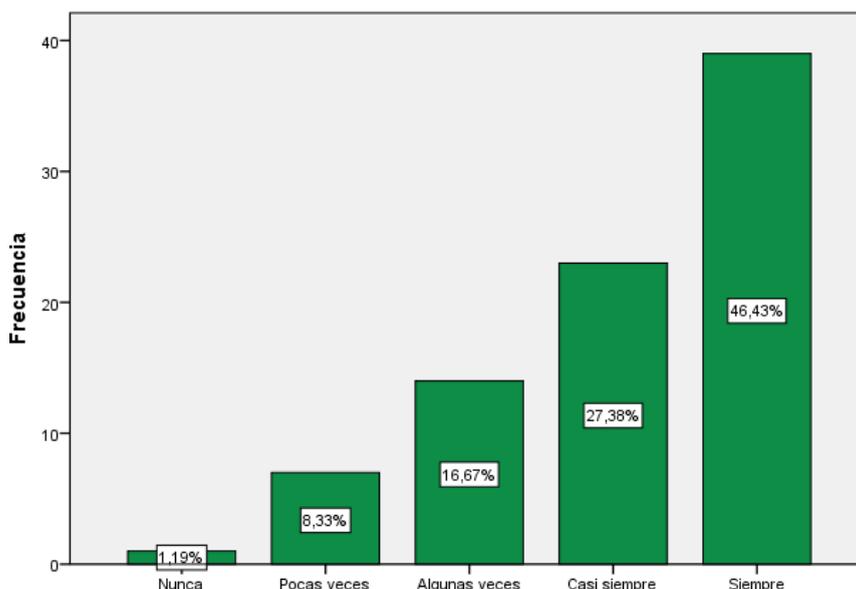


Figura 8: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 46.43% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que antes de gestionar una importación siempre toma en cuenta los costos de abastecimiento de mercadería, el 27.38% indicaron que antes de gestionar una importación casi siempre toma en cuenta los costos de abastecimiento de mercadería, el 16.67% indicaron que antes de gestionar una importación algunas veces toma en cuenta los costos de abastecimiento de mercadería, el 8.33% indicaron que antes de gestionar una importación pocas veces toma en cuenta los costos de abastecimiento de mercadería, finalmente el 1.19% indicaron que antes de gestionar una importación nunca toma en cuenta los costos de abastecimiento de mercadería. En conclusión, el 98.81% de los trabajadores indicaron que antes de una Importación toman en cuenta los costos de abastecimiento.

Tabla 14:

**9. ¿Los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos por cada importación?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	15	17,9
	Pocas veces	8	9,5
	Algunas veces	35	41,7
	Casi siempre	16	19,0
	Siempre	10	11,9
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

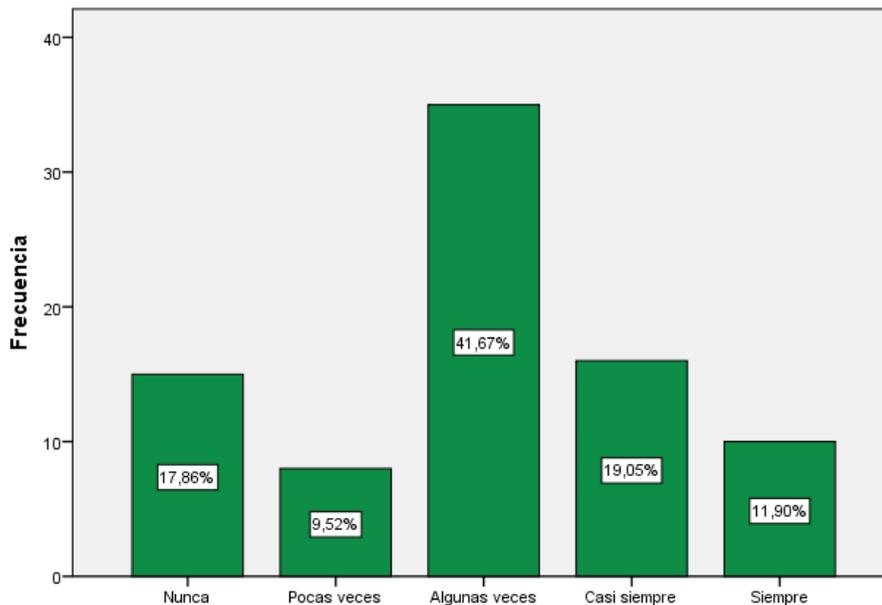


Figura 9: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 41.67% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación, el 19.05% indicaron que casi siempre los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación, el 17.86% indicaron que nunca los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación, el 11.90% indicaron que casi siempre los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación, finalmente el 9.52% indicaron que pocas veces los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación. En conclusión, el 82.14% de los trabajadores indicaron que los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos de importación.

Tabla 15:

**10. ¿Los productos que llegan por importación los recepciona en un estado óptimo?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	6,0
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	23	27,4
	Casi siempre	32	38,1
	Siempre	15	17,9
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

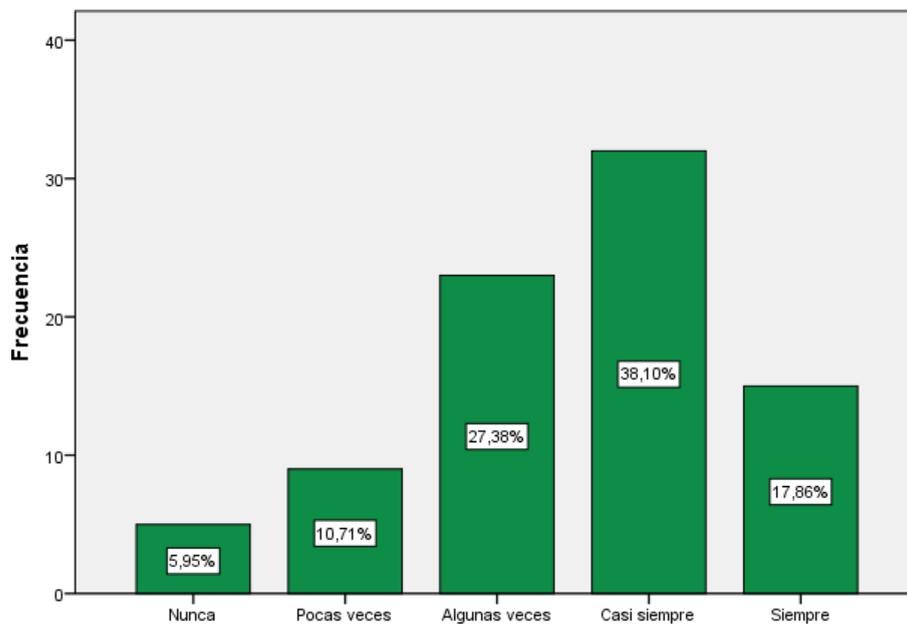


Figura 10: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 38.10% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo, el 27.38% indicaron que algunas veces los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo, el 17.86% indicaron que siempre los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo, el 10.71% indicaron que pocas veces los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo, finalmente el 5.95% indicaron que nunca los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo. En conclusión, el 94.05% de los trabajadores indicaron que los productos que llegan por importación se recepcionan en un estado óptimo.

Tabla 16:

**11. ¿Considera óptimo el servicio que le brinda tanto Agente de Carga como Agente de Aduana y Transportista local?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	13	15,5
	Algunas veces	19	22,6
	Casi siempre	36	42,9
	Siempre	15	17,9
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

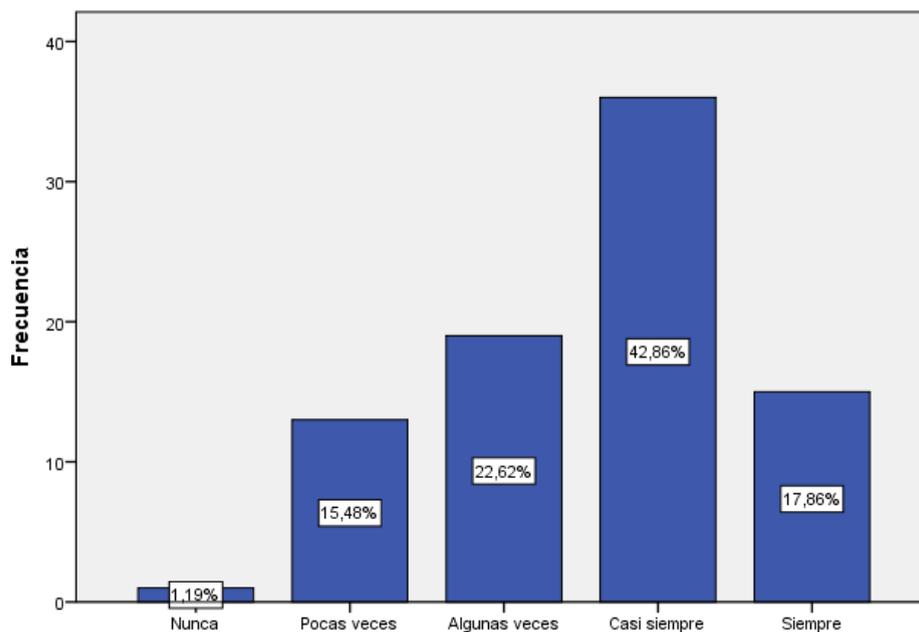


Figura 11: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 42.86% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte, el 22.62% indicaron que algunas veces es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte, el 17.86% indicaron que siempre es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte, el 15.48% indicaron que pocas veces es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte, finalmente el 1.19% indicaron que nunca es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte. En conclusión, el 98.81% de los trabajadores indicaron que es óptimo el servicio que le brinda sus agentes de aduana, carga y transporte.

Tabla 17:

**12. ¿Los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	7	8,3
	Algunas veces	16	19,0
	Casi siempre	30	35,7
	Siempre	29	34,5
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

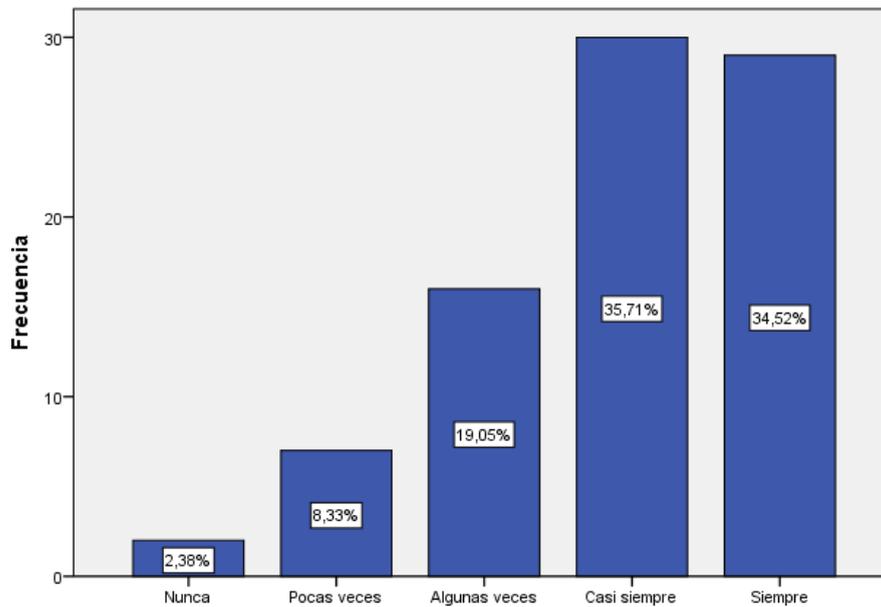


Figura 12: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación, el 34.52% indicaron que siempre los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación, el 19.05% indicaron que algunas veces los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación, el 8.33% indicaron que pocas veces los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación, finalmente el 2.38% indicaron que nunca los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación.

Tabla 18:

**13. ¿Está conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	7	8,3
	Algunas veces	27	32,1
	Casi siempre	30	35,7
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

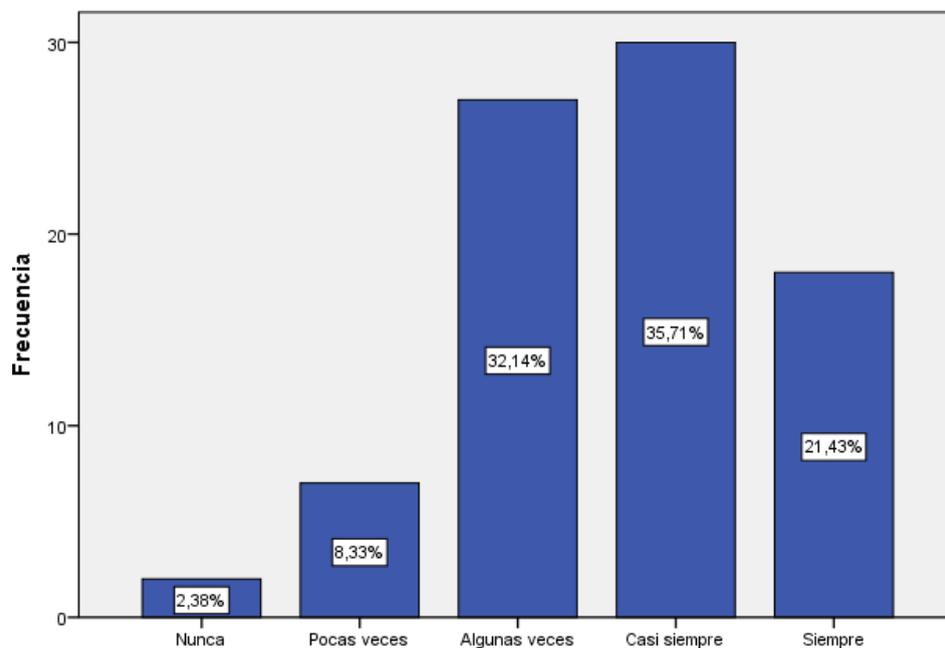


Figura 13: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación, el 32.14% indicaron que algunas veces están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación, el 21.43% indicaron que siempre están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación, el 8.33% indicaron que pocas veces están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación, finalmente el 2.38% indicaron que nunca están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que están conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación.

Tabla 19:

**14. ¿Está conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	4	4,8
	Algunas veces	24	28,6
	Casi siempre	35	41,7
	Siempre	19	22,6
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

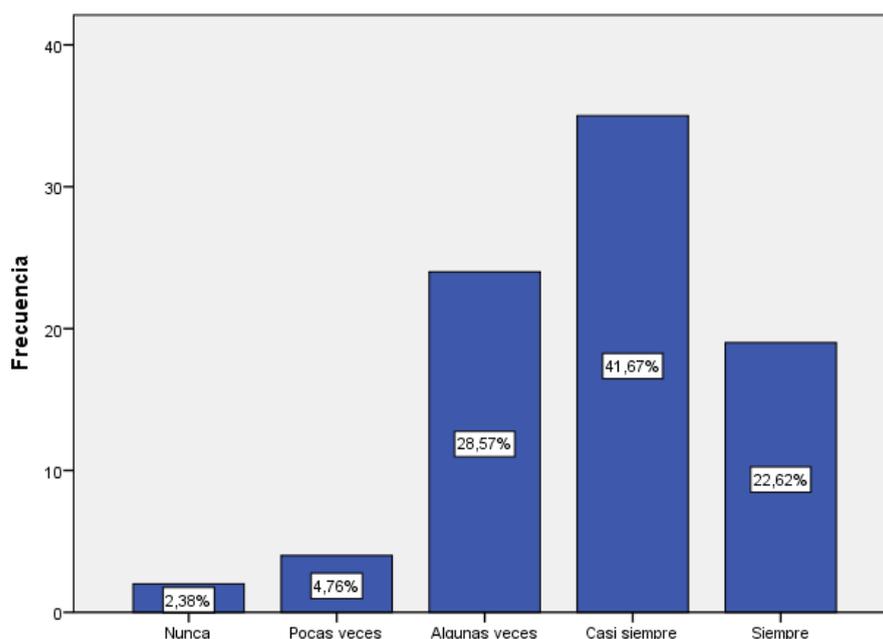


Figura 14: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 41.67% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores, el 28.57% indicaron que algunas veces están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores, el 22.62% indicaron que siempre están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores, el 4.76% indicaron que pocas veces están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores, finalmente el 2.38% indicaron que nunca están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que están conforme con el servicio que actualmente les brinda sus proveedores.

Tabla 20:

**15. ¿Mantiene un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	15	17,9
	Algunas veces	18	21,4
	Casi siempre	26	31,0
	Siempre	24	28,6
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

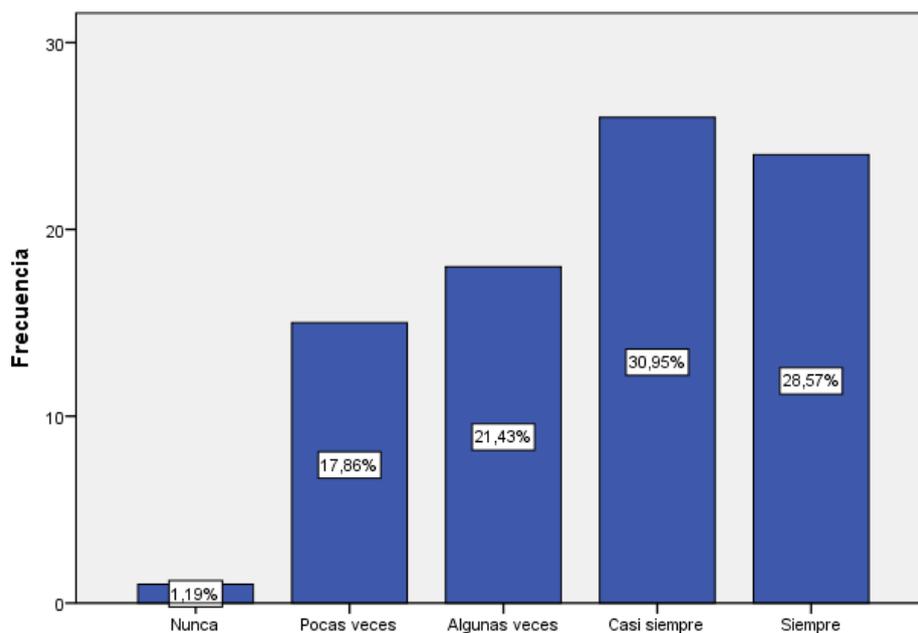


Figura 15: Gráfico de Barras

**Interpretación:**

El 30.95% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén, el 28.57% indicaron que siempre mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén, el 21.43% indicaron que algunas veces mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén, el 17.86% indicaron que pocas veces mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén, finalmente el 1.19% indicaron que nunca mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén. En conclusión, el 98.81% de los trabajadores indicaron que mantienen un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén.

Tabla 21:

**16. ¿Utiliza el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	6,0
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	25	29,8
	Casi siempre	23	27,4
	Siempre	22	26,2
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

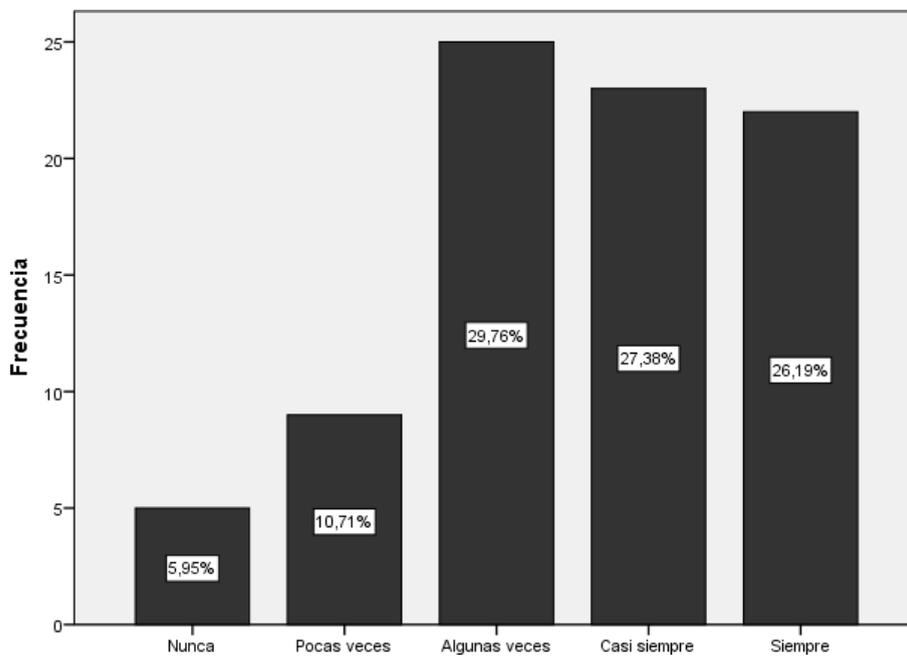


Figura 16: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 29.76% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea, el 28.38% indicaron que casi siempre utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea, el 26.19% indicaron que siempre utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea, el 10.71% indicaron que pocas veces utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea, finalmente el 5.95% indicaron que nunca utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea. En conclusión, el 94.05% de los trabajadores indicaron que utilizan el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea.

Tabla 22:

**17. ¿Conoce y controla qué productos generan un incremento de costo de almacenaje?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	6,0
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	18	21,4
	Casi siempre	26	31,0
	Siempre	26	31,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

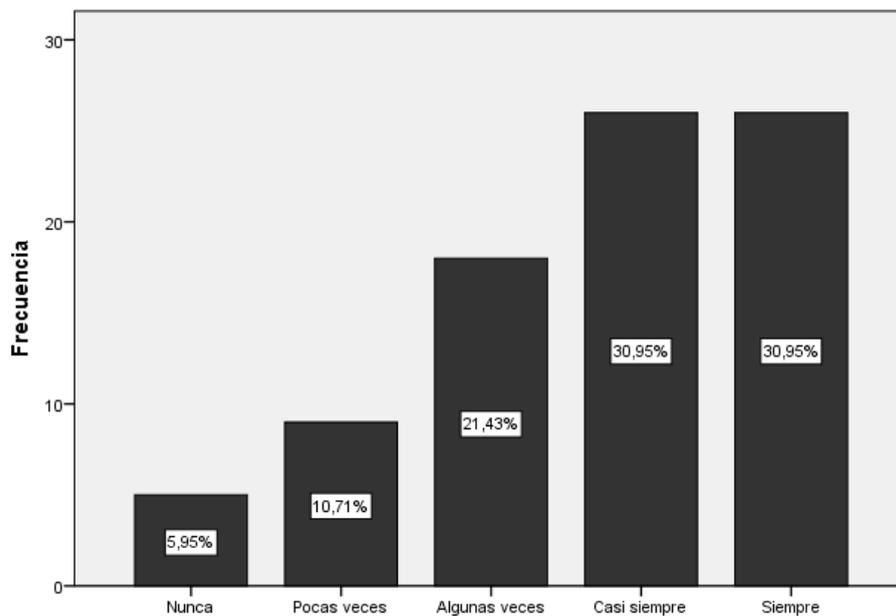


Figura 17: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 30.95% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje, el 30.95% indicaron que siempre conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje, el 21.43% indicaron que algunas veces conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje, el 10.71% indicaron que pocas veces conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje, finalmente el 5.95% indicaron que nunca conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje. En conclusión, el 94.05% de los trabajadores indicaron que conocen y controlan qué productos generan un incremento de costo de almacenaje.

Tabla 23:

**18. ¿Maneja un control de Scrap periódico para liberación de espacio en y reducción de costos de almacenaje?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	3,6
	Pocas veces	12	14,3
	Algunas veces	26	31,0
	Casi siempre	25	29,8
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

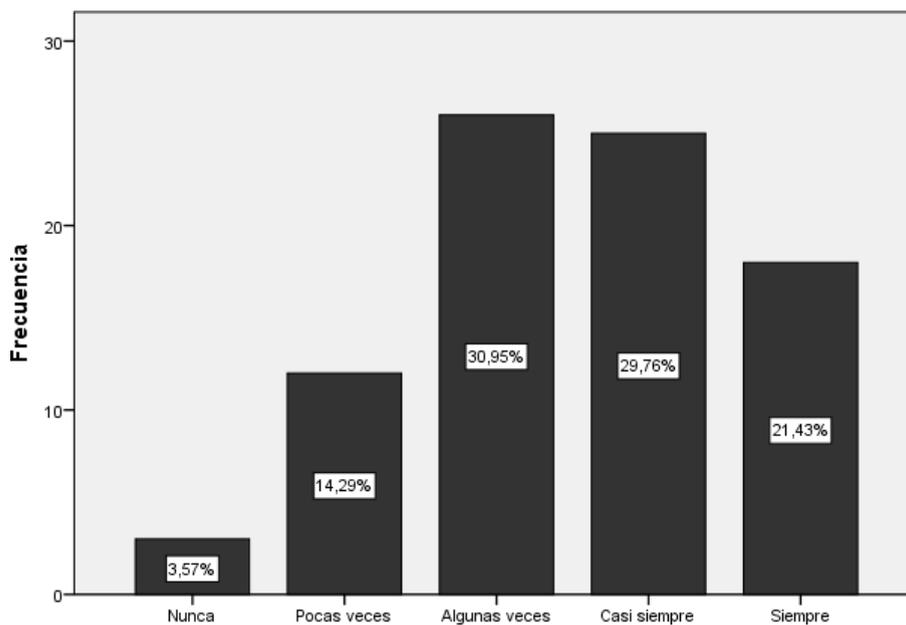


Figura 18: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 30.95% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje, el 29.76% indicaron que casi siempre maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje, el 21.43% indicaron que siempre maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje, el 14.29% indicaron que pocas veces maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje, finalmente el 3.57% indicaron que nunca maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje. En conclusión, el 96.43% de los trabajadores indicaron que maneja un control de Scrap periódico para reducción de costos de almacenaje.

Tabla 24:

**19. ¿Maneja un control de Scrap periódico para liberación de espacio en y reducción de costos de almacenaje?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	7	8,3
	Pocas veces	3	3,6
	Algunas veces	24	28,6
	Casi siempre	35	41,7
	Siempre	15	17,9
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

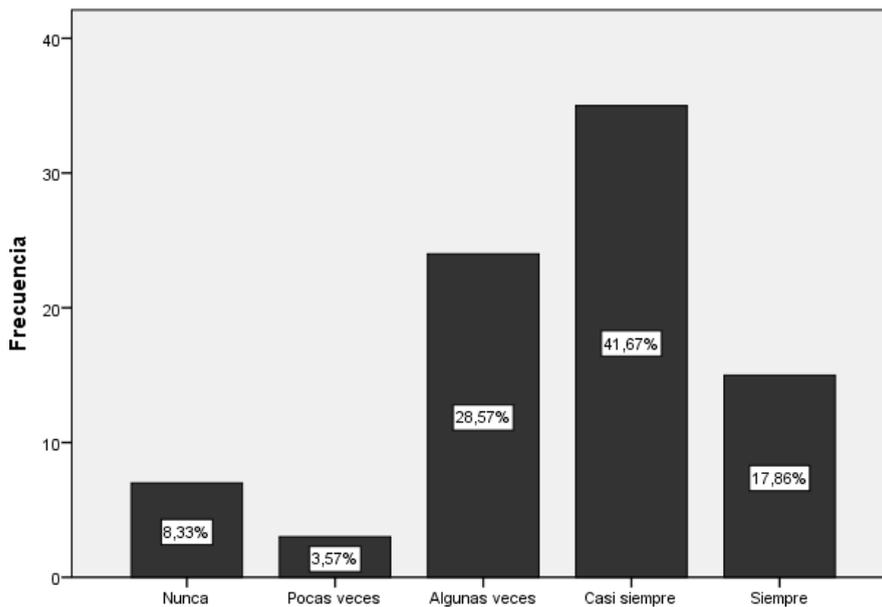


Figura 19: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 41.67% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén, el 28.57% indicaron que algunas veces almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén, el 17.86% indicaron que casi siempre almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén, el 8.33% indicaron que nunca almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén, finalmente el 3.57% indicaron que siempre almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén. En conclusión, el 96.43% de los trabajadores indicaron que almacenan productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén.

Tabla 25:

**20. ¿En el caso de los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	5	6,0
	Algunas veces	35	41,7
	Casi siempre	30	35,7
	Siempre	12	14,3
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

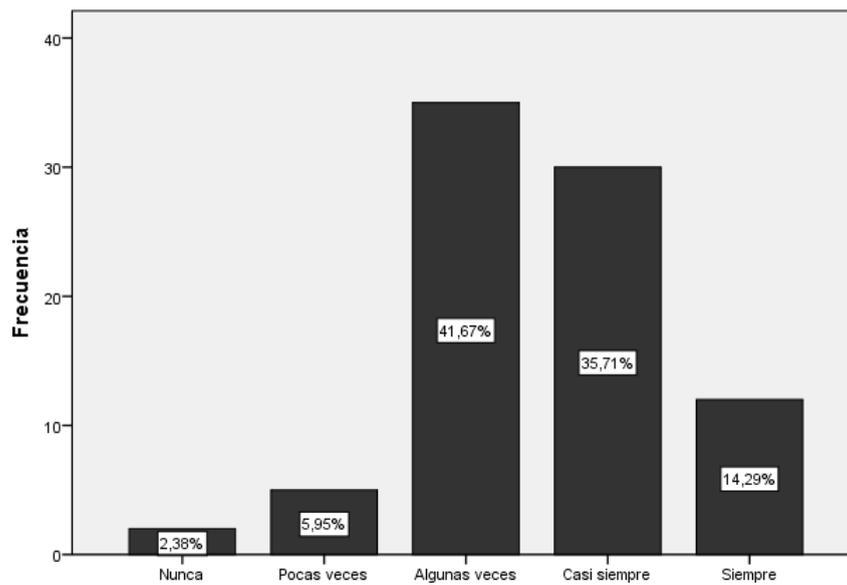


Figura 20: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 41.67% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento, el 35.71% indicaron que casi siempre los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento, el 14.29% indicaron que siempre los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento, el 5.95% indicaron que pocas veces los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento, finalmente el 2.38% indicaron que nunca los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento.

Tabla 26:

**21. ¿Considera que es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de unidades de mercadería que tiene almacenado?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	4,8
	Pocas veces	11	13,1
	Algunas veces	20	23,8
	Casi siempre	33	39,3
	Siempre	16	19,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

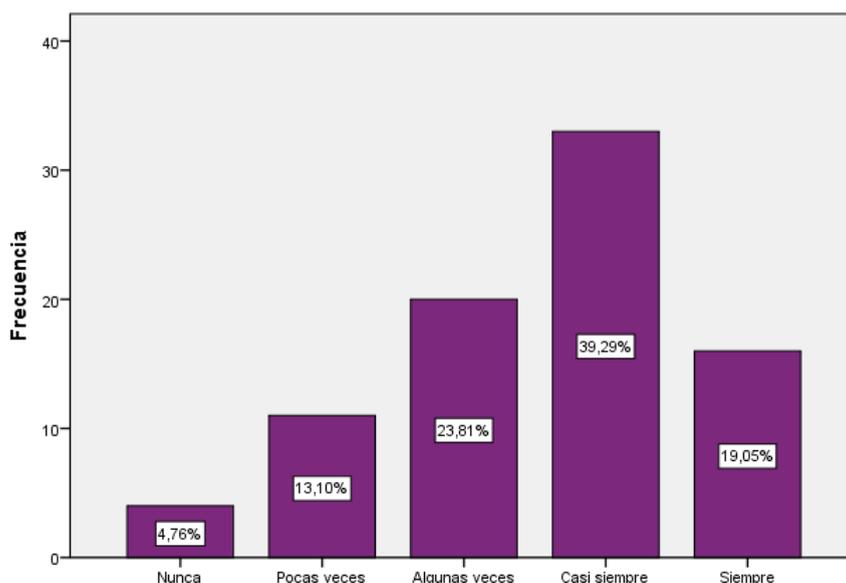


Figura 21: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 39.29% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada, el 23.81% indicaron que algunas veces es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada, el 19.05% indicaron que siempre es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada, el 13.10% indicaron que pocas veces es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada, , finalmente el 4.76% indicaron que nunca es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada. En conclusión, el 95.24% de los trabajadores indicaron que es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de mercadería almacenada.

Tabla 27:

**22. ¿Ha considerado colocar su mercadería en Racks en el caso de algunos productos, así, este cambio genere un incremento en el costo?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	6	7,1
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	24	28,6
	Casi siempre	27	32,1
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

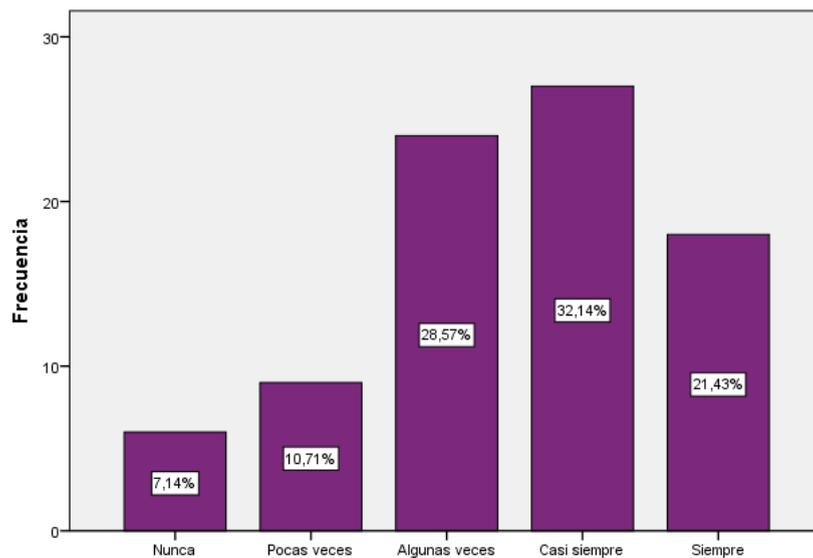


Figura 22: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 32.74% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo, el 28.57% indicaron que algunas veces han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo, el 21.43% indicaron que siempre han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo, el 10.71% indicaron que pocas veces han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo, finalmente el 7.14% indicaron que nunca han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo. En conclusión, el 92.86% de los trabajadores indicaron que han considerado colocar su mercadería en Racks, así, genere un incremento en el costo.

Tabla 28:

**23. ¿Los productos que Ud. Importa pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	11	13,1
	Algunas veces	29	34,5
	Casi siempre	20	23,8
	Siempre	22	26,2
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

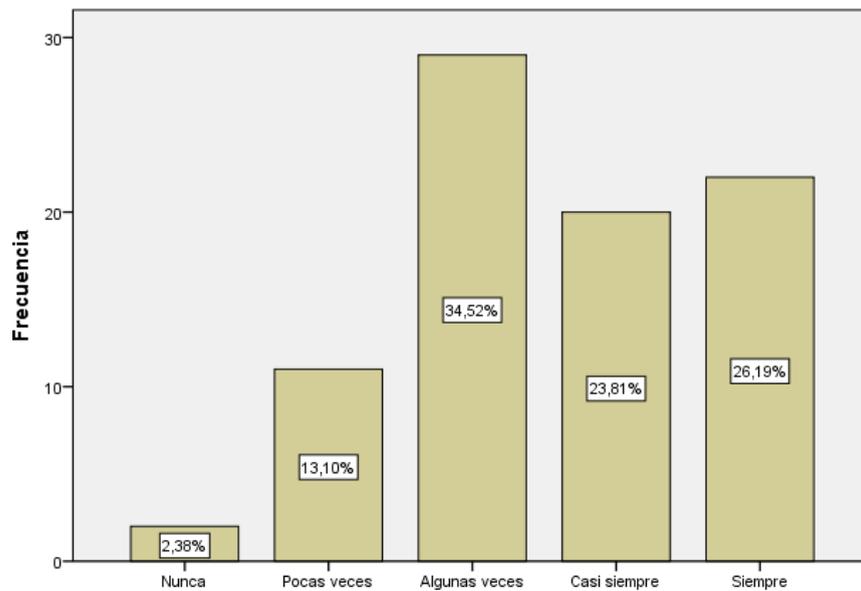


Figura 23: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 34.52% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados, el 26.19% indicaron que siempre los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados, el 23.81% indicaron que casi siempre los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados, el 13.10% indicaron que pocas veces los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados, finalmente el 2.38% indicaron que nunca los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que los productos que importan pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados.

Tabla 29:

**24. ¿La tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	14	16,7
	Algunas veces	18	21,4
	Casi siempre	27	32,1
	Siempre	23	27,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

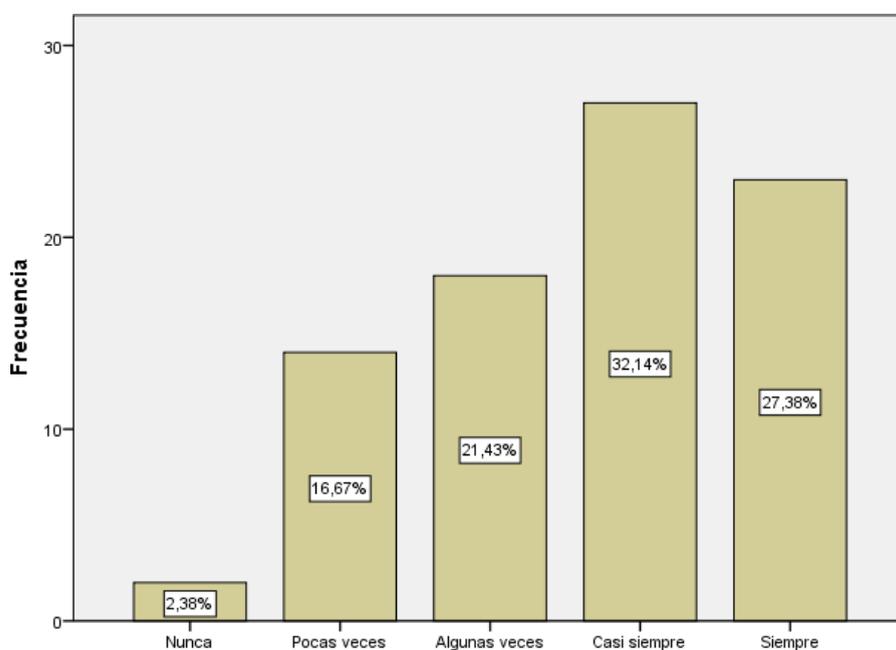


Figura 22: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 32.14% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación, el 27.36% indicaron que siempre la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación, el 21.38% indicaron que algunas veces la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación, el 16.67% indicaron que pocas veces la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación, finalmente el 2.38% indicaron que nunca la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron que la tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación.

Tabla 30:

**25. ¿Considera que al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	13	15,5
	Algunas veces	30	35,7
	Casi siempre	13	15,5
	Siempre	26	31,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

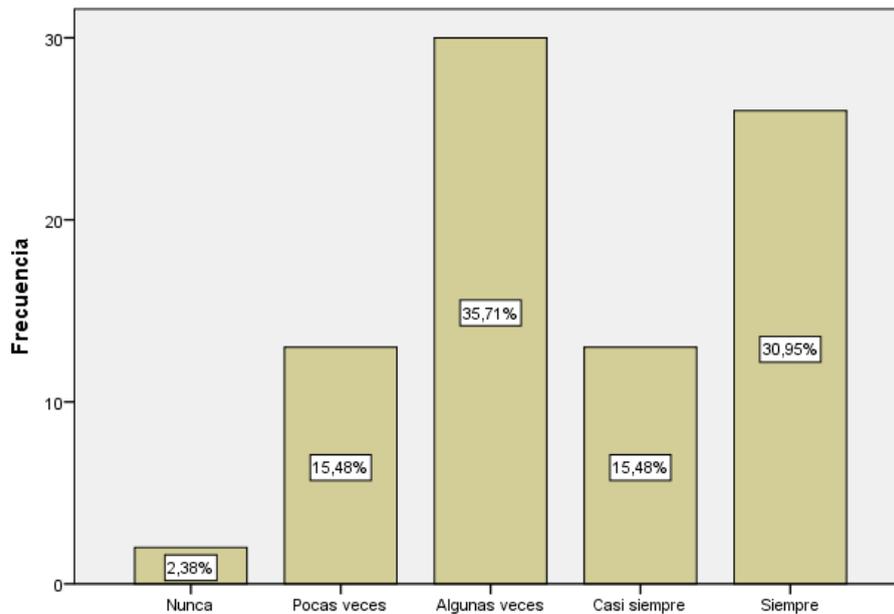


Figura 25: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos, el 30.95% indicaron que siempre al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos, el 15.48% indicaron que casi siempre al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos, el 15.48% indicaron que al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos, finalmente el 2.38% indicaron que nunca al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos. En conclusión, el 97.62% de los trabajadores indicaron al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos.

Tabla 31:

**26. ¿Generalmente por cada importación, el pago de impuestos lo limita a que pueda nacionalizar y recepcionar su mercadería?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	8	9,5
	Pocas veces	9	10,7
	Algunas veces	26	31,0
	Casi siempre	23	27,4
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

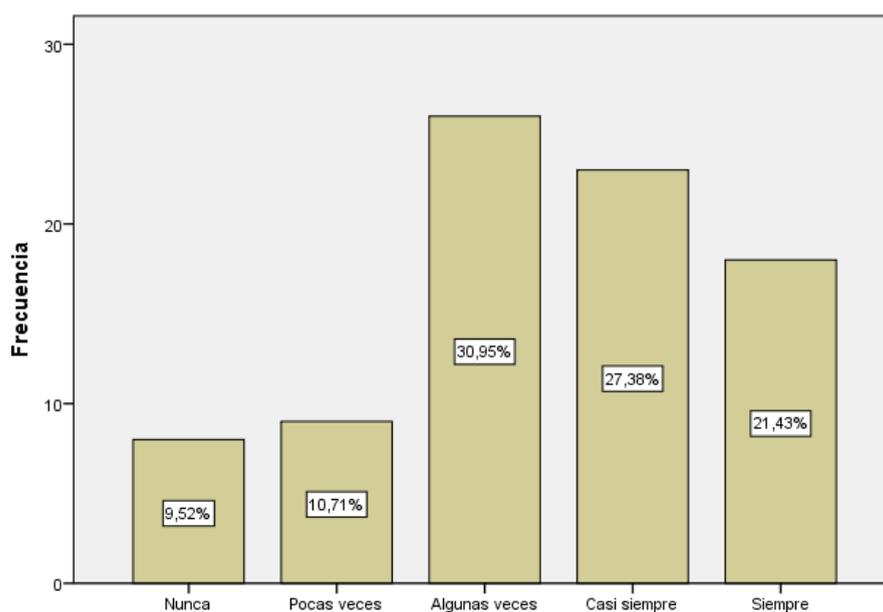


Figura 26: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 30.95% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería, el 27.38% indicaron que casi siempre el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería, el 21.43% indicaron que siempre el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería, el 10.71% indicaron que el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería, finalmente el 9.52% indicaron que nunca el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería. En conclusión, el 90.48% de los trabajadores indicaron que el pago de impuestos limita a que puedan nacionalizar y recepcionar su mercadería.

Tabla 32:

**27. ¿Los productos que Ud. Importa pagan tasa de percepción?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	6	7,1
	Pocas veces	3	3,6
	Algunas veces	25	29,8
	Casi siempre	27	32,1
	Siempre	23	27,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

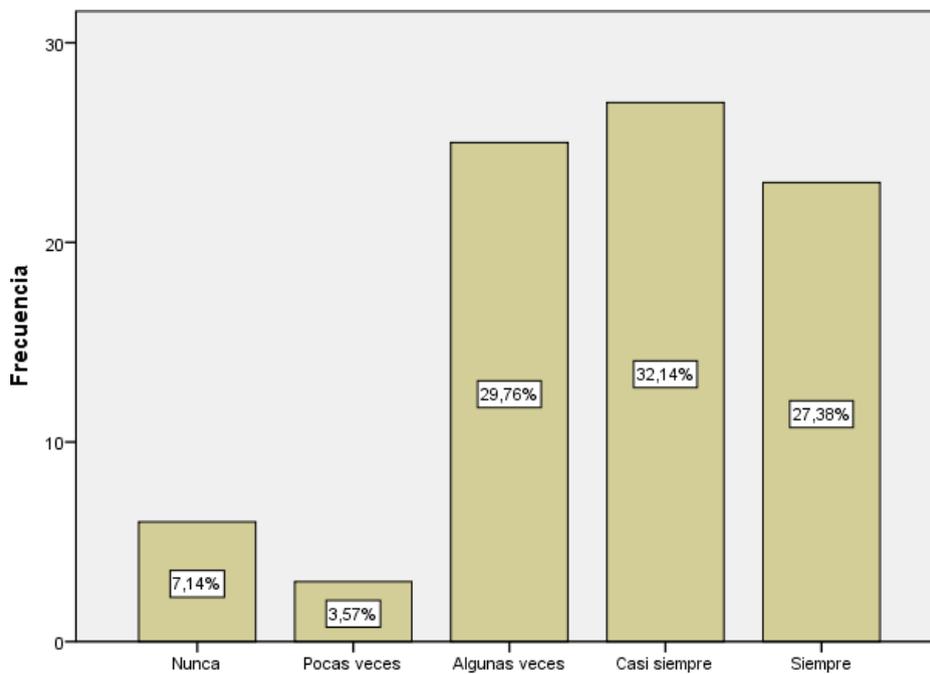


Figura 27: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 32.14% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre los productos que importan pagan tasa de percepción, el 29.76% indicaron que algunas veces los productos que importan pagan tasa de percepción, el 27.38% indicaron que siempre los productos que importan pagan tasa de percepción, el 7.14% indicaron que nunca los productos que importan pagan tasa de percepción, finalmente el 3.57% indicaron que pocas veces los productos que importan pagan tasa de percepción. En conclusión, el 92.86% de los trabajadores indicaron que los productos que importan pagan tasa de percepción.

Tabla 33:

**28. ¿Considera que se debe pagar esta tasa por cada importación así sea un importador frecuente?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	9	10,7
	Pocas veces	4	4,8
	Algunas veces	23	27,4
	Casi siempre	30	35,7
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

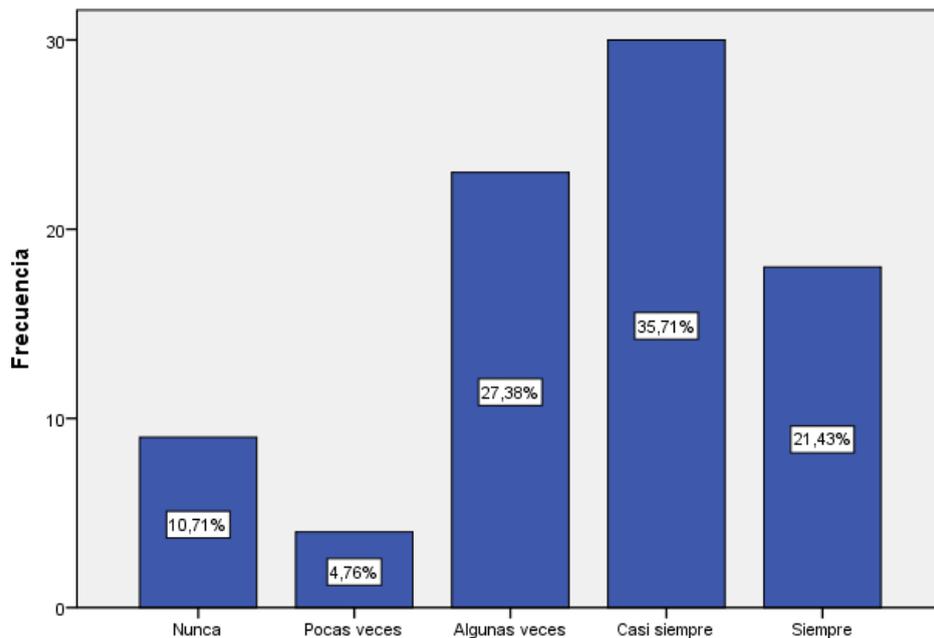


Figura 28: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente, el 27.38% indicaron que algunas veces consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente, el 21.43% indicaron que siempre consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente, el 10.71% indicaron que nunca consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente, finalmente el 4.76% indicaron que pocas veces consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente. En conclusión, el 95.24% de los trabajadores indicaron que consideran que se debe pagar tasa de percepción así sea un importador frecuente.

Tabla 34:

**29. ¿En la actualidad gestiona más envíos aéreos que marítimos?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	3,6
	Pocas veces	3	3,6
	Algunas veces	23	27,4
	Casi siempre	31	36,9
	Siempre	24	28,6
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

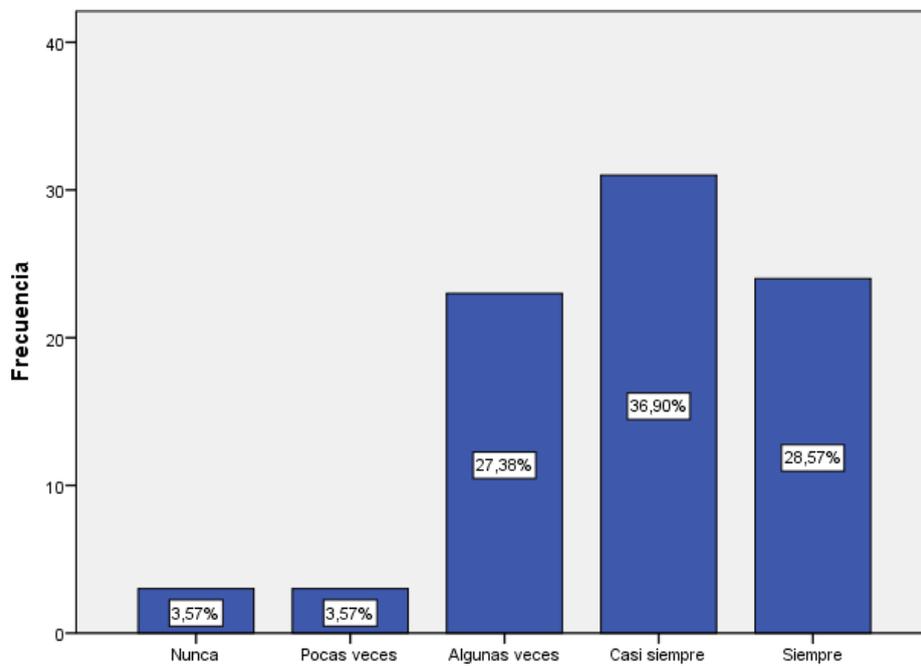


Figura 29: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 27.38% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que algunas veces gestiona más envíos aéreos que marítimos, el 25.00% indicaron que casi siempre gestiona más envíos aéreos que marítimos, el 25.00% indicaron que siempre gestiona más envíos aéreos que marítimos, el 15.48% indicaron que pocas veces gestiona más envíos aéreos que marítimos, finalmente el 7.14% indicaron que nunca gestiona más envíos aéreos que marítimos. En conclusión, el 92.86% de los trabajadores indicaron que gestiona más envíos aéreos que marítimos.

Tabla 35:

**30. ¿Lleva algún tipo de control para tener una visibilidad de cuántos envíos aéreos se están gestionando durante el periodo de un mes?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	7	8,3
	Pocas veces	13	15,5
	Algunas veces	21	25,0
	Casi siempre	22	26,2
	Siempre	21	25,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

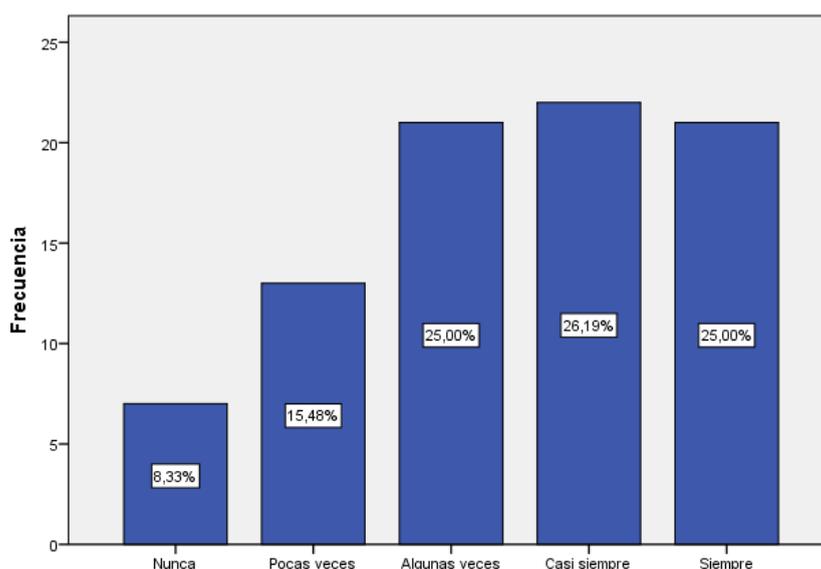


Figura 30: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 26.19% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 25.00% indicaron que siempre llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 25.00% indicaron que algunas veces llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 15.48% indicaron que pocas veces llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes, finalmente el 8.33% indicaron que nunca llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes. En conclusión, el 91.67% de los trabajadores indicaron que llevan un control de cuántos envíos aéreos se han gestionado durante el periodo de un mes.

Tabla 36:

**31. ¿Las importaciones que gestiona vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	9	10,7
	Pocas veces	14	16,7
	Algunas veces	16	19,0
	Casi siempre	24	28,6
	Siempre	21	25,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

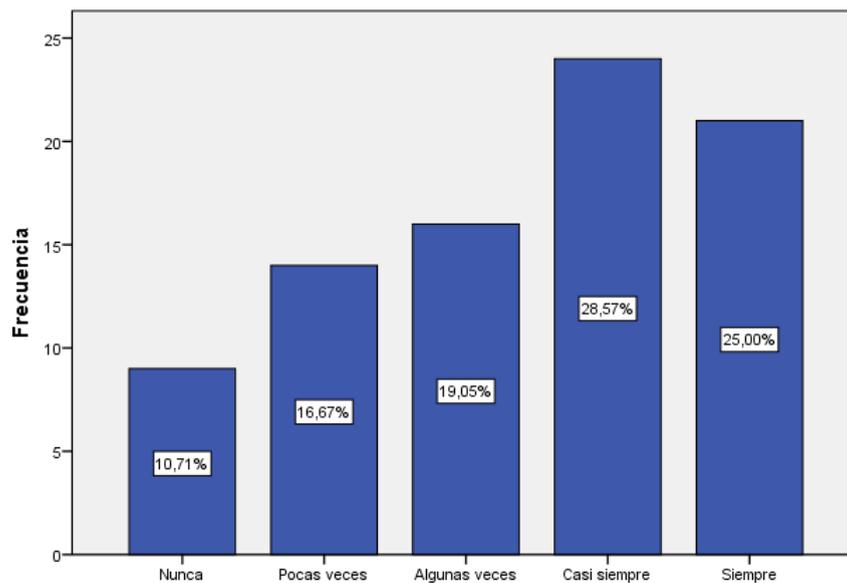


Figura 31: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 28.57% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock, el 25.00% indicaron que siempre las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock, el 19.05% indicaron que algunas veces las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock, el 16.67% indicaron que pocas veces las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock, finalmente el 10.71% indicaron que nunca las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock. En conclusión, el 89.29% de los trabajadores indicaron que las importaciones que se gestionan vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock.

Tabla 37:

**32. ¿Lleva algún tipo de control para tener una visibilidad de cuántos envíos marítimos se están gestionando durante el periodo de un mes?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	11,9
	Pocas veces	10	11,9
	Algunas veces	23	27,4
	Casi siempre	11	13,1
	Siempre	30	35,7
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

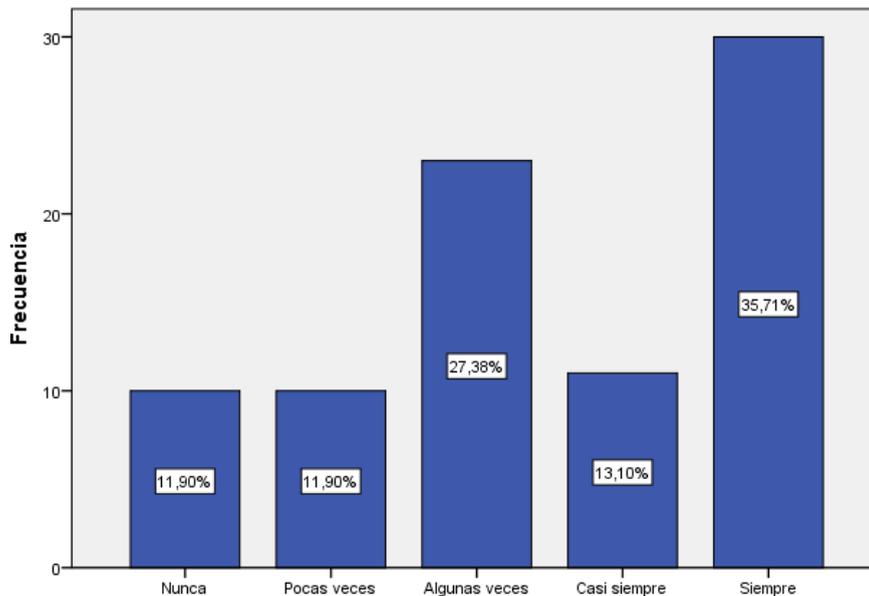


Figura 32: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 35.71% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que siempre llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 27.38% indicaron que algunas veces llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 13.10% indicaron que casi siempre llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes, el 11.90% indicaron que pocas veces llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes, finalmente el 11.90% indicaron que nunca llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes. En conclusión, el 88.10% de los trabajadores indicaron que llevan un control de cuántos envíos marítimos se han gestionado durante el periodo de un mes.

Tabla 38:

**33. ¿Considera que es este término de compra le resulta rentable?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	8	9,5
	Pocas veces	8	9,5
	Algunas veces	25	29,8
	Casi siempre	27	32,1
	Siempre	16	19,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia

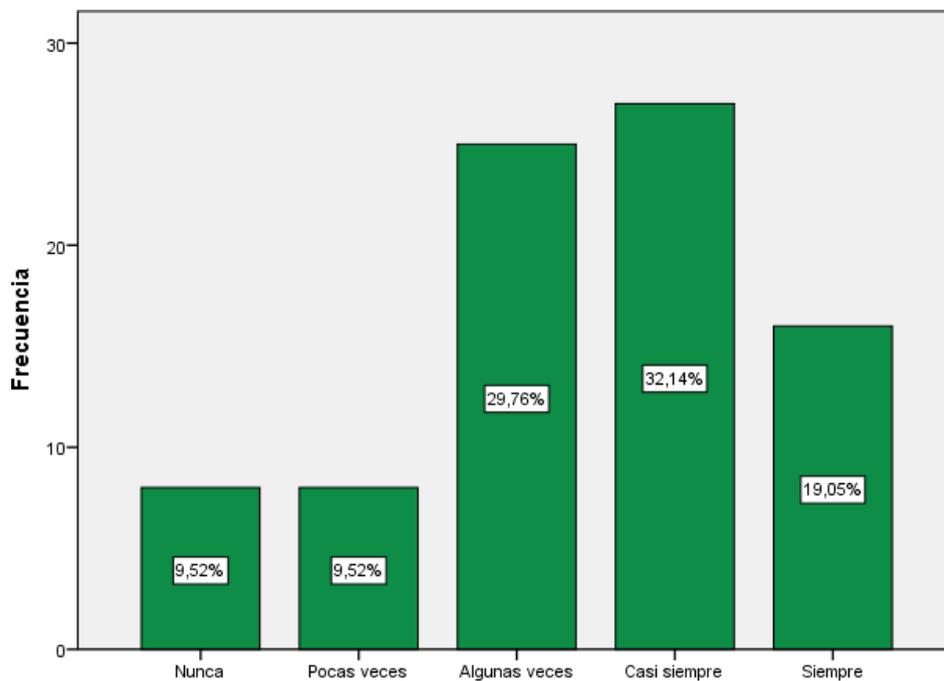


Figura 33: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 32.14% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre consideran el término FCA como rentable, el 29.76% indicaron que algunas veces consideran el término FCA como rentable, el 19.05% indicaron que siempre consideran el término FCA como rentable, el 9.52% indicaron que pocas veces consideran el término FCA como rentable, finalmente el 9.52% indicaron que nunca consideran el término FCA como rentable. En conclusión, el 90.48% de los trabajadores indicaron que consideran el término FCA como rentable.

Tabla 39:

**34. ¿Controla el total de mercadería que ha ingresado por este valor?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	4	4,8
	Pocas veces	5	6,0
	Algunas veces	13	15,5
	Casi siempre	37	44,0
	Siempre	25	29,8
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

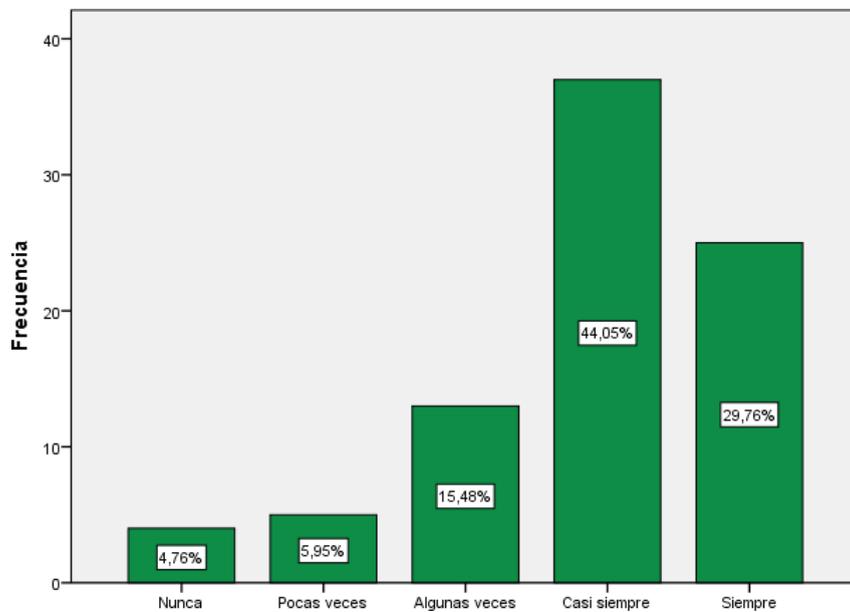


Figura 34: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 44.05% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA, el 29.76% indicaron que siempre controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA, el 15.48% indicaron que algunas veces controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA, el 5.95% indicaron que pocas veces controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA, finalmente el 4.76% indicaron que nunca controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA. En conclusión, el 95.24% de los trabajadores indicaron que controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FCA.

Tabla 40:

**35. ¿Considera que es este término de compra le resulta rentable?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	5	6,0
	Pocas veces	6	7,1
	Algunas veces	17	20,2
	Casi siempre	31	36,9
	Siempre	25	29,8
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

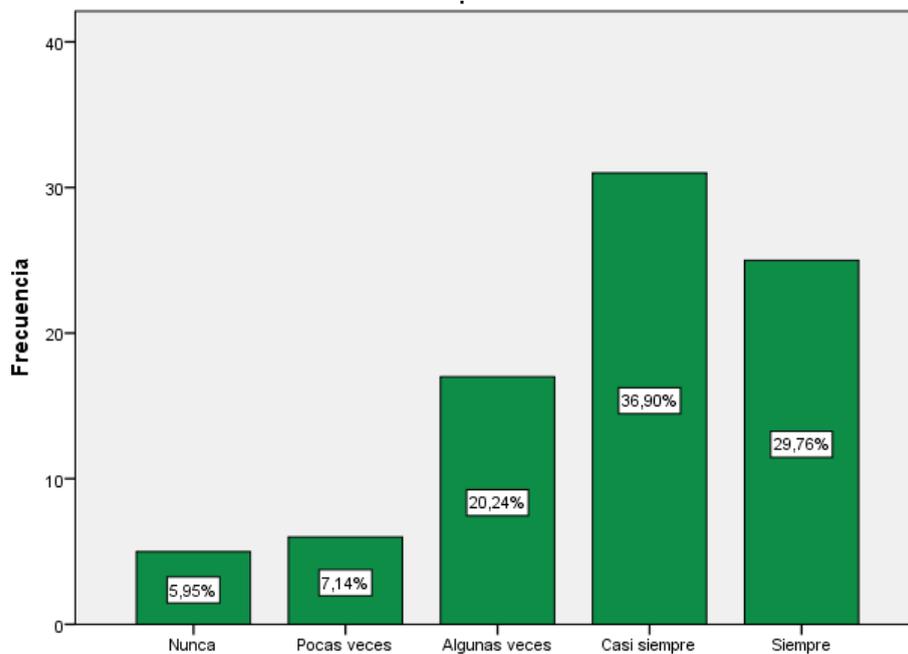


Figura 35: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 36.90% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que casi siempre consideran el término FOB como rentable, el 29.76% indicaron que siempre consideran el término FOB como rentable, el 20.24% indicaron que algunas veces consideran el término FOB como rentable, el 7.14% indicaron que pocas veces consideran el término FOB como rentable, finalmente el 5.95% indicaron que nunca consideran el término FOB como rentable. En conclusión, el 94.05% de los trabajadores indicaron que consideran el término FOB como rentable.

Tabla 41:

**36. ¿Controla el total de mercadería que ha ingresado por este valor?**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	6	7,1
	Pocas veces	6	7,1
	Algunas veces	22	26,2
	Casi siempre	17	20,2
	Siempre	33	39,3
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

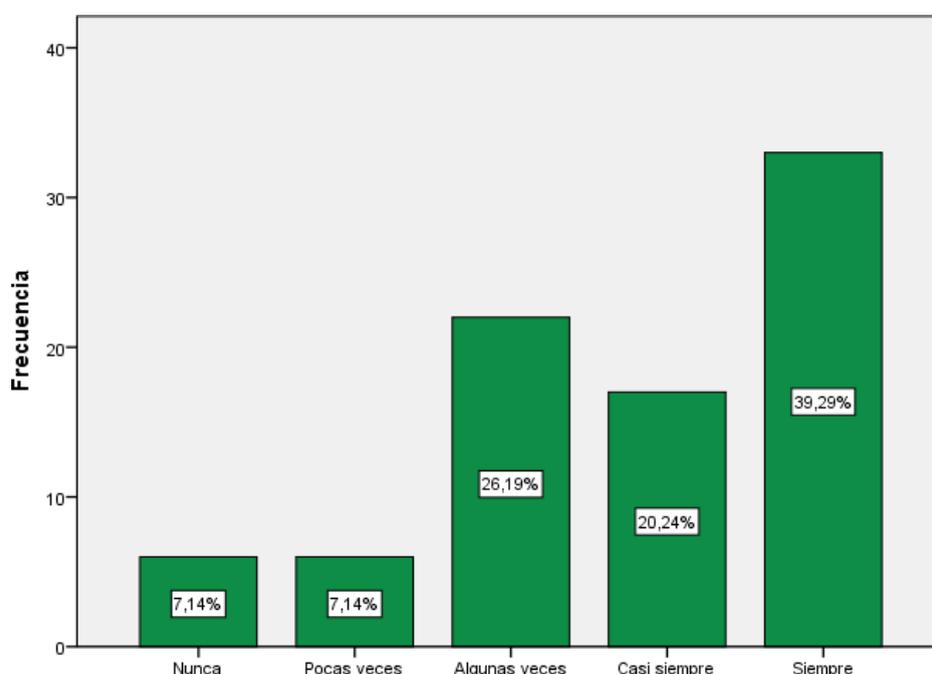


Figura 36: Gráfico de barras

**Interpretación:**

El 36.29% de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras indicaron que siempre controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB, el 26.19% indicaron que algunas veces controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB, el 20.24% indicaron que casi siempre controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB, el 7.14% indicaron que pocas veces controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB, finalmente el 7.14% indicaron que nunca controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB. En conclusión, el 92.86% de los trabajadores indicaron que controlan el total de mercadería que ha ingresado por valor FOB.

Tabla 42:

		Gestión Logística	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	1	1,2
	Algunas veces	33	39,3
	Casi siempre	44	52,4
	Siempre	5	6,0
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

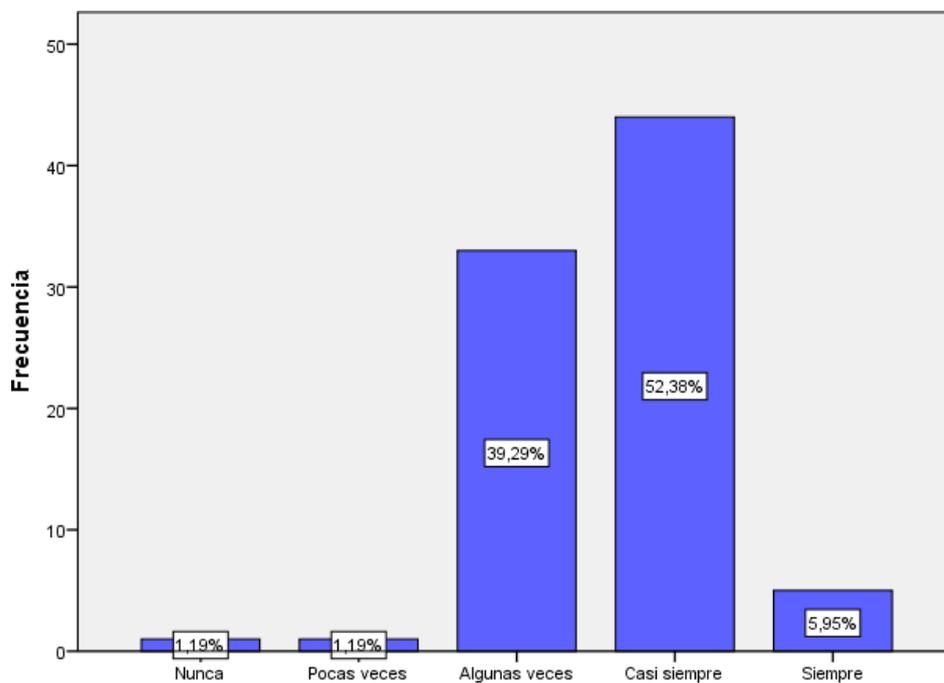


Figura 37: Gráfico de barras

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo a la gestión logística que respondieron casi siempre representó un 52.38%, los que respondieron algunas veces representó el 39.29%, los que respondieron siempre representó un 5.95%, los que respondieron pocas veces representó un 1.19%, finalmente los que respondieron nunca representó 1.19%.

Tabla 43:

<b>Importación</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	1	1,2
	Algunas veces	26	31,0
	Casi siempre	47	56,0
	Siempre	8	9,5
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

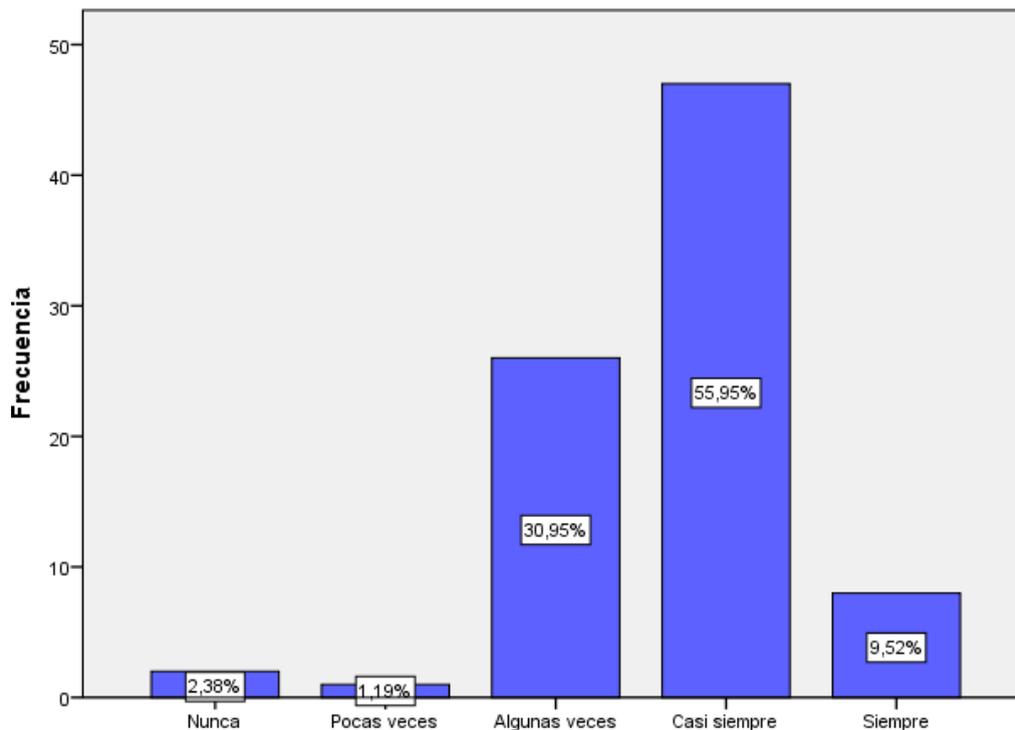


Figura 38: Gráfico de barras

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo a la importación que respondieron casi siempre representó un 55.95%, los que respondieron algunas veces representó el 30.95%, los que respondieron siempre representó el 9.52%, los que respondieron siempre representó el 2.38%, finalmente los que respondieron siempre representó 1.19%.

Tabla 44:

<b>Distribución</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	5	6,0
	Algunas veces	29	34,5
	Casi siempre	46	54,8
	Siempre	3	3,6
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

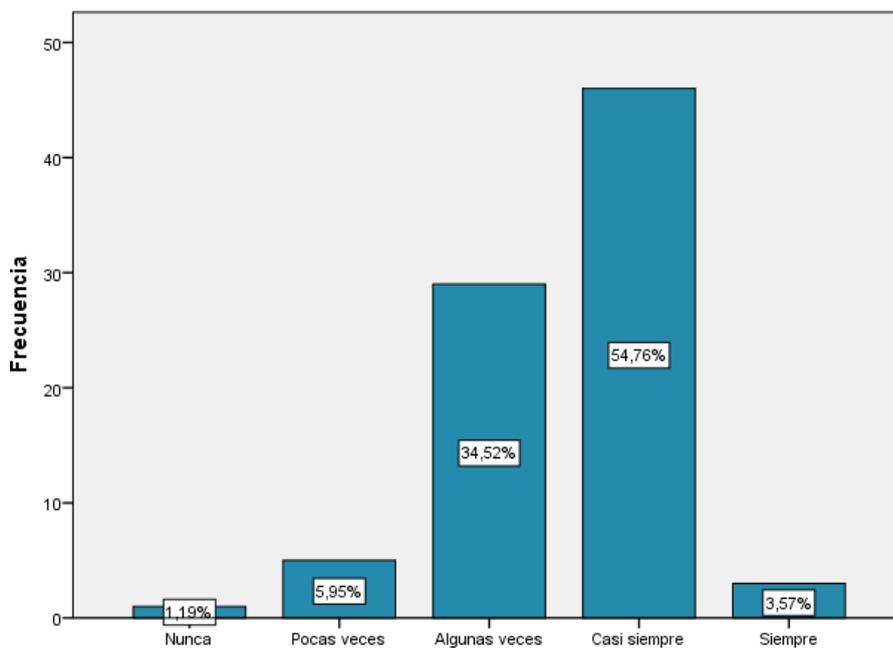


Figura 39: Gráfico de barras

**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo a la distribución que respondieron casi siempre representó un 54.76%, los que respondieron algunas veces representó el 34.52%, los que respondieron pocas veces representó el 5.95%, los que respondieron siempre representó el 3.57%, finalmente los que respondieron nunca representó 1.19%.

Tabla 45:

### Aprovisionamiento

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	2	2,4
	Algunas veces	29	34,5
	Casi siempre	44	52,4
	Siempre	8	9,5
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

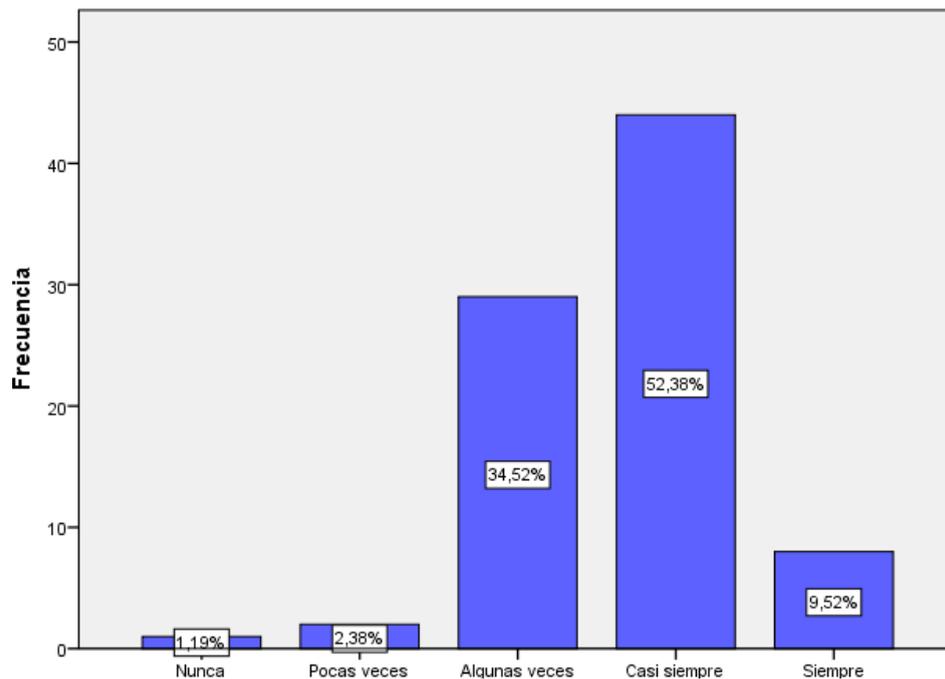


Figura 40: Gráfico de barras

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo al aprovisionamiento que respondieron casi siempre representó un 52.38%, los que respondieron algunas veces representó el 34.52%, los que respondieron siempre representó el 9.52%, los que respondieron pocas veces representó el 2.38%, finalmente los que respondieron nunca representó 1.19%.

Tabla 46:

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	2	2,4
	Algunas veces	47	56,0
	Casi siempre	31	36,9
	Siempre	3	3,6
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

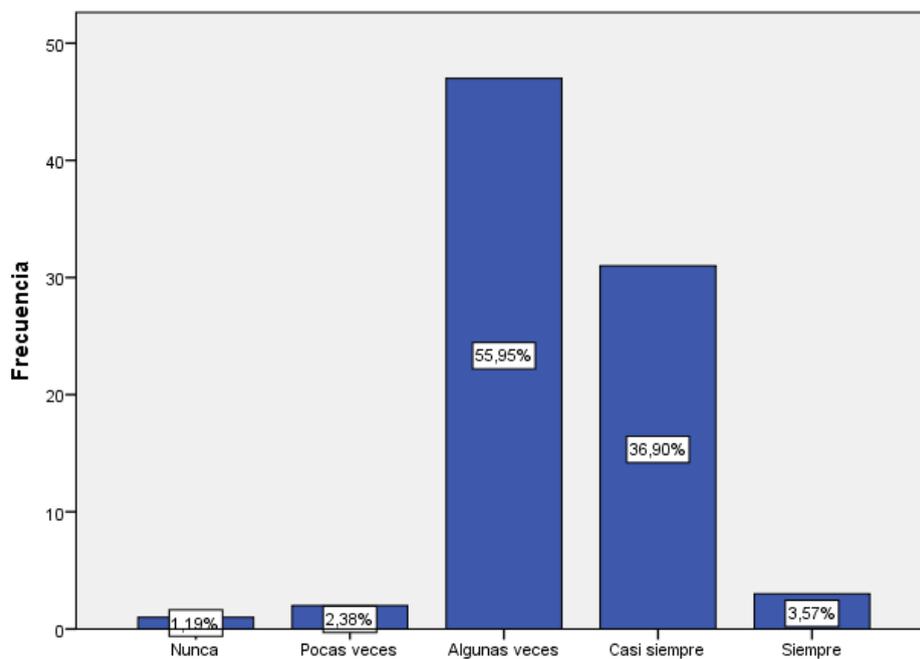


Figura 41: Gráfico de barras

**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo al almacenamiento que respondieron algunas veces representó un 55.95%, los que respondieron casi siempre representó el 36.90%, los que respondieron siempre representó el 3.57%, los que respondieron pocas veces representó el 2.38%, finalmente los que respondieron nunca representó 1.19%.

Tabla 47:

### Impuestos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	1	1,2
	Pocas veces	2	2,4
	Algunas veces	32	38,1
	Casi siempre	39	46,4
	Siempre	10	11,9
	Total	84	100,0

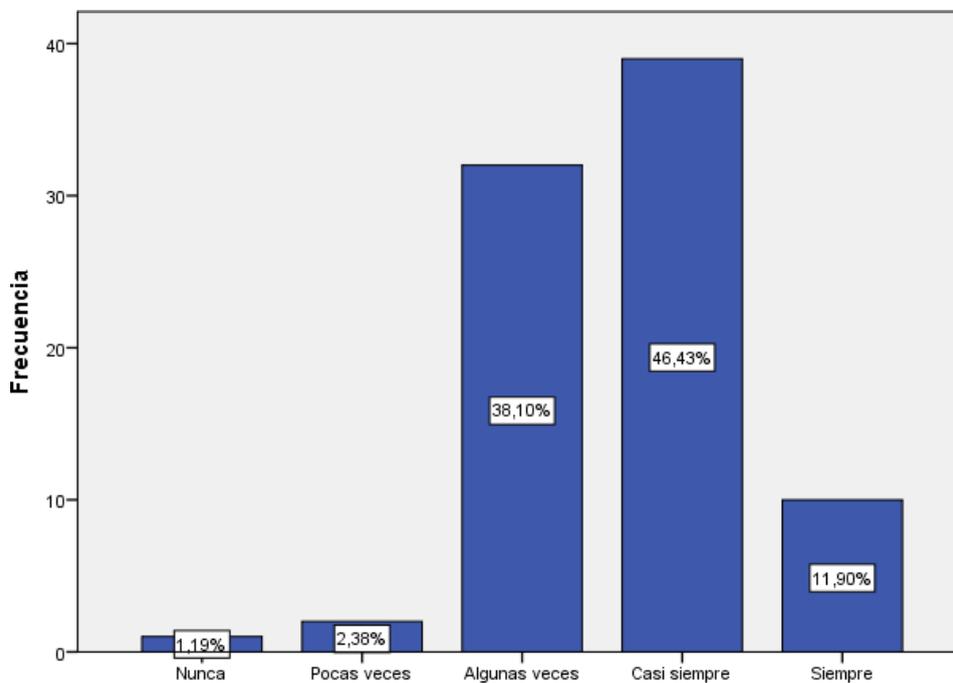


Figura 42: Gráfico de barras

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo a los impuestos que respondieron casi siempre representó un 46.43%, los que respondieron algunas veces representó el 38.10%, los que respondieron siempre representó el 11.90%, los que respondieron pocas veces representó el 2.38%, finalmente los que respondieron nunca representó 1.19%.

Tabla 48:

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	2	2,4
	Pocas veces	5	6,0
	Algunas veces	30	35,7
	Casi siempre	29	34,5
	Siempre	18	21,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

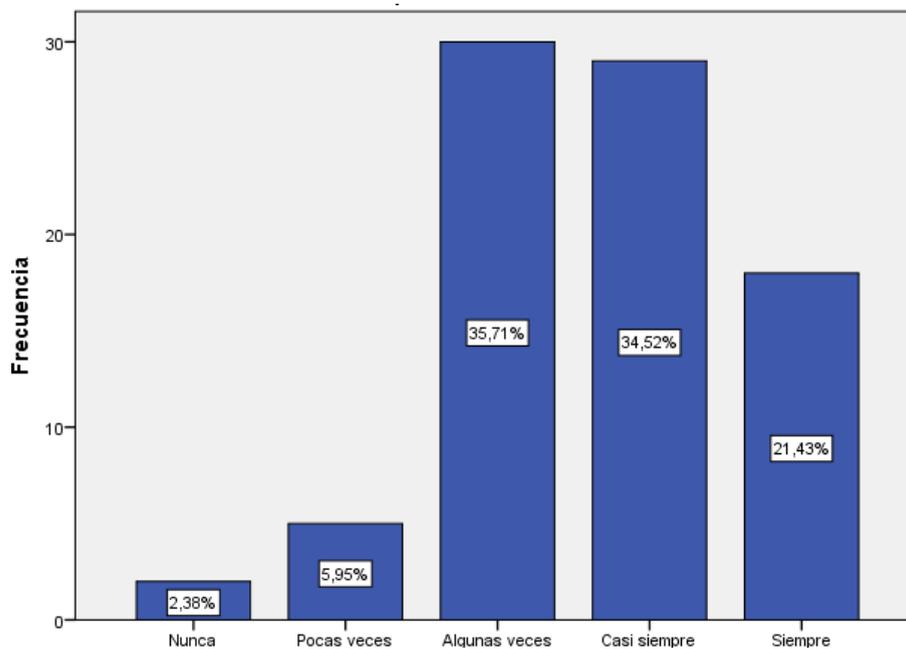


Figura 43: Gráfico de barras

**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo al transporte multimodal que respondieron algunas veces representó un 35.71%, los que respondieron casi siempre representó el 34.52%, los que respondieron siempre representó el 21.43%, los que respondieron pocas veces representó el 5.95%, finalmente los que respondieron nunca representó 2.38%.

Tabla 49:

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	3	3,6
	Pocas veces	4	4,8
	Algunas veces	22	26,2
	Casi siempre	32	38,1
	Siempre	23	27,4
	Total	84	100,0

Fuente: Elaboración propia del autor

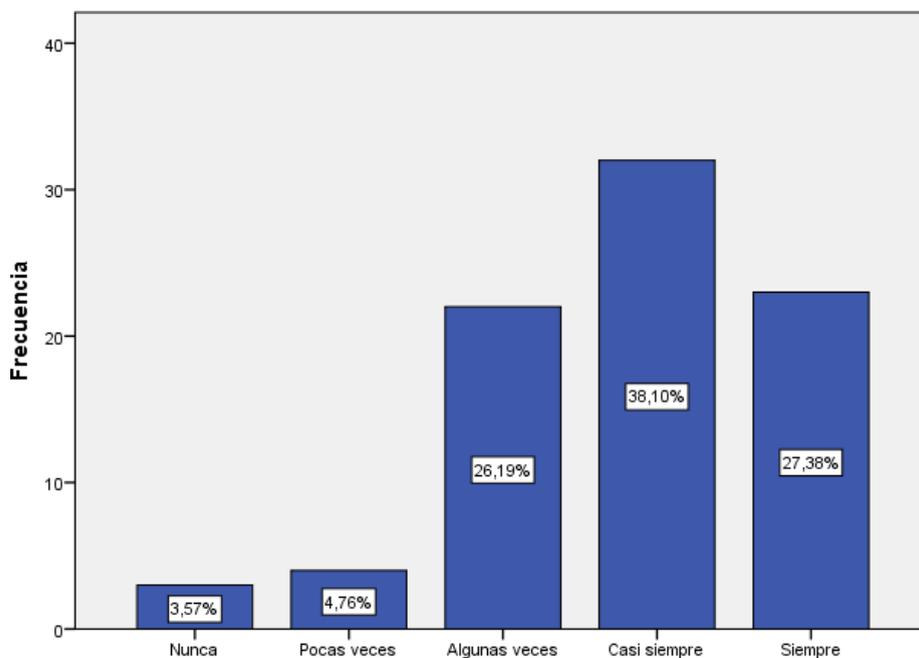


Figura 44: Gráfico de barras

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos mediante las encuestas el promedio de las respuestas de acuerdo a los Incoterms que respondieron casi siempre representó un 38.10%, los que respondieron siempre representó el 27.38%, los que respondieron algunas veces representó el 26.19%, los que respondieron pocas veces representó el 4.76%, finalmente los que respondieron nunca representó 3.57%.

## 3.2. Análisis inferencial de los resultados

### 3.2.1. Contratación de hipótesis

Para realizar las pruebas de hipótesis, se aplicó las pruebas no paramétricas, siendo la Prueba de correlación Rho de Spearman.

Tabla 50:

<b>Grado de Correlación</b>	
<b>Coefficiente</b>	<b>Correlación</b>
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.25	Correlación negativa débil
-0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables
+0.10	Correlación positiva muy débil
+0.25	Correlación positiva débil
+0.50	Correlación positiva media
+0.75	Correlación positiva considerable
+0.90	Correlación positiva muy fuerte
+1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2010, p. 312)

## A. Hipótesis General

**H<sub>g</sub>:** La Gestión Logística se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>0</sub>:** La Gestión Logística no se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>1</sub>:** La Gestión Logística si se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

### Regla de decisión

Si el valor  $p > 0.05$ , se acepta la  $H_0$ .

Si el valor  $p < 0.05$ , se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ .

Tabla 51:

		Correlaciones		
			GestiónLogística	Importación
Rho de Spearman	GestiónLogística	Coefficiente de correlación	1,000	,646
		Sig. (bilateral)	.	,026
		N	84	84
	Importación	Coefficiente de correlación	,646	1,000
		Sig. (bilateral)	,026	.
		N	84	84

**Interpretación:** Se observó en la tabla 51, que el coeficiente de correlación de Spearman es de 0.446 lo que significa que la relación entre las dos variables es positiva media, según la tabla 50 que es el cuadro de correlación. Además, se muestra que las variables estudiadas tienen un nivel de significancia menor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación como verdadera indicando que la gestión logística se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

## B. Hipótesis Específica 1:

**H<sub>e1</sub>**: La distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>0</sub>**: La distribución no se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>1</sub>**: La distribución si se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

### Regla de decisión

Si el valor  $p > 0.05$ , se acepta la  $H_0$ .

Si el valor  $p < 0.05$ , se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ .

Tabla 52:

		Correlaciones		
			Distribución	Importación
Rho de Spearman	Distribución	Coefficiente de correlación	1,000	,347
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	84	84
	Importación	Coefficiente de correlación	,347	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	84	84

Fuente: Elaboración propia del autor

**Interpretación:** Se observó en la tabla 52, que el coeficiente de correlación de Spearman es de 0.347 lo que significa que la relación entre la dimensión y la variable es positiva débil, según la tabla 50 que es el cuadro de correlación. Además, se muestra que las variables estudiadas tienen un nivel de significancia menor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación como verdadera indicando que la distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

### C. Hipótesis Específica 2:

**H<sub>e2</sub>:** El aprovisionamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>0</sub>:** El aprovisionamiento no se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>1</sub>:** El aprovisionamiento si se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

#### Regla de decisión

Si el valor  $p > 0.05$ , se acepta la  $H_0$ .

Si el valor  $p < 0.05$ , se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ .

Tabla 53:

		Correlaciones		
			Aprovisionamiento	Importación
Rho de Spearman	Aprovisionamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,435
		Sig. (bilateral)	.	,021
		N	84	84
	Importación	Coefficiente de correlación	,435	1,000
		Sig. (bilateral)	,021	.
		N	84	84

Fuente: Elaboración propia del autor

**Interpretación:** Se observó en la tabla 53, que el coeficiente de correlación de Spearman es de 0.137 lo que significa que la relación entre la dimensión y la variable es positiva débil, según la tabla 50 que es el cuadro de correlación. Además, se muestra que las variables estudiadas tienen un nivel de significancia menor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación como verdadera indicando que la distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

### D. Hipótesis Específica 3:

**H<sub>e3</sub>:** El almacenamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>0</sub>:** El almacenamiento no se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

**H<sub>1</sub>:** El almacenamiento si se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

#### Regla de decisión

Si el valor  $p > 0.05$ , se acepta la  $H_0$ .

Si el valor  $p < 0.05$ , se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ .

Tabla 54:

		Correlaciones	
		Almacenamiento	Importación
Rho de Spearman	Almacenamiento	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	84
	Importación	Coefficiente de correlación	,577
		Sig. (bilateral)	,010
		N	84

Fuente: Elaboración propia del autor

**Interpretación:** Se observó en la tabla 54, que el coeficiente de correlación de Spearman es de 0.177 lo que significa que la relación entre la dimensión y la variable es positiva media, según la tabla 50 que es el cuadro de correlación. Además, se muestra que las variables estudiadas tienen un nivel de significancia menor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación como verdadera indicando que la distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017.

## IV. DISCUSIONES

### **Objetivo e Hipótesis General:**

La tesis tuvo como objetivo determinar cómo se relaciona la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. Por consiguiente, a través de los resultados de estadística se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir “ $0.026 < 0.05$ ”, demostrando que ambas variables poseen una correlación de 0.646, el cual indica que es una relación positiva media.

Flores, C. (2014). Presenta su tesis a la Universidad San Martín de Porres que se titula “La Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en importación e implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana” para obtener el título de Contador Público. Su principal objetivo es determinar cuál es la influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana.

Por lo tanto, este trabajo de investigación llega a coincidir con los resultados de la tesis de Flores, donde se da a conocer que la gestión logística se relaciona a la importación de e implementación de campamentos para el sector minero, ya que es indispensable una buena coordinación y ejecución en cada cadena de la logística para que proceda de una manera positiva la importación de estos productos. Así mismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación indicando que la Gestión logística se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras.

### **Objetivo e Hipótesis Específica 1:**

La tesis tuvo como objetivo analizar cómo se relaciona la distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. En consecuencia, mediante los resultados estadísticos se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir “ $0.001 < 0.05$ ”, demostrando que ambas variables poseen una correlación de 0.347, el cual indica que es una relación positiva débil.

Morales, S. (2015). Presentó su tesis a la Universidad Técnica de Ambato titulada “La logística empresarial y la rentabilidad de la distribuidora DIMAR” para optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Su principal objetivo es realizar un esquema de

logística empresarial basado en el Método Trúput (ThroughputAccounting) para la Distribuidora Dimar, con la finalidad de agilizar los tiempos de despacho.

Por lo tanto, este trabajo de investigación llega a coincidir con los resultados de la tesis de Morales, en el cual los tiempos de despacho deben ser óptimos en relación a las importaciones que se reciben periódicamente. Así mismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación indicando que la distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras.

### **Objetivo e Hipótesis Específica 2:**

La tesis tuvo como objetivo analizar cómo se relaciona el aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. En consecuencia, mediante los resultados estadísticos se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir “ $0.021 < 0.05$ ”, demostrando que ambas variables poseen una correlación de 0.435, el cual indica que es una relación positiva débil.

Díaz, L. (2017). Presenta su tesis a la Universidad Cesar Vallejo que se titula “Gestión Logística para incrementar los stocks de abastecimiento del área de compras de la empresa Consorcio Linely, Cerro de Pasco 2017” para obtener el título de ingeniero industrial.

Por lo tanto, este trabajo de investigación llega a coincidir con los resultados de la tesis de Díaz, en el cual el incremento del buen aprovisionamiento de mercadería puede generar mayores ganancias a la empresa si al momento de gestionar las importaciones, se sigan los parámetros adecuados indicados por la empresa. Así mismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación indicando que el aprovisionamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras.

### **Objetivo e Hipótesis Específica 3:**

La tesis tuvo como objetivo analizar cómo se relaciona el almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. En consecuencia, mediante los resultados estadísticos se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, es decir “ $0.021 < 0.05$ ”, demostrando que ambas variables poseen una correlación de 0.10, el cual indica que es una relación positiva débil.

Araujo, M. y Urdaneta, S. (2014). Presentan su tesis titulada “Redistribución del almacén de materiales de ductería de la empresa aceros comerciales C.A.” para obtener el grado de bachiller en administración de Negocios Internacionales. Su principal objetivo es determinar una propuesta de redistribución del almacén de materiales de ductería de la empresa aceros comerciales C.A. que permita mejorar los procesos de recepción, almacenaje y despacho de los materiales para ductería.

Por lo tanto, este trabajo de investigación llega a coincidir con los resultados de la tesis de Araujo y Urdaneta, en el cual la buena redistribución de productos dentro de un almacén puede provocar un ahorro significativo de dinero en la relación a los productos que se importan con frecuencia. Así mismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación indicando que el almacenamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras.

## V. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la gestión logística se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. Por lo expuesto, se concluye que la correcta gestión logística tendrá un impacto positivo en las importaciones de este tipo de productos para las empresas dedicadas a este rubro.
2. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la distribución se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. Por lo expuesto, se concluye que la adecuada distribución tendrá un impacto positivo mejorando el tiempo de llegada de las importaciones de este tipo de productos.
3. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el aprovisionamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. Por lo expuesto, se concluye que aprovisionando mercadería siguiendo los parámetros adecuados se puede mantener un stock sano y cumplir con los pedidos de los clientes.
4. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el almacenamiento se relaciona con la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017. Por lo expuesto, se concluye que una buena redistribución y control dentro del almacén puede ahorrar significativamente costos logísticos y brindar más espacio para las partes que llegan por importación.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda que las empresas coloquen personal con alta experiencia en gestión logística ya que de ellos dependerá que cada eslabón del proceso logístico se lleve a cabo de una manera adecuada y por ende la empresa dedicada al rubro pueda tener rentabilidad con cada proceso gestionado.
2. Se recomienda que, al momento de tener una serie de pedidos, se puedan manejar un listado de los pedidos más urgentes para que esta mercadería al momento de ser importada no tenga retrasos en llegar a los clientes.
3. Se recomienda que se realice periódicamente un análisis del control de la mercadería que se aprovisiona y se vende, ya que no es bueno mantener siempre demasiada cantidad de productos almacenados, ya que estos con el tiempo se deprecian y generan más costos logísticos.
4. Se recomienda que al momento de almacenar un producto se deba gestionar de una manera correcta tomando en cuenta el sistema ABC para saber el orden de los productos que tienen alta rotación y los productos que no, de igual manera al momento de apilar, hacerlo de una manera que se procure ahorrar más espacio y de esta manera ahorrar costos.

## VII. Referencias Bibliográficas

- Aduanas-Orientación Aduanera. (2016). Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm>
- Alvarenga, O., Cortez, R. y Rosales, J. (2009). *Términos Internacionales de Comercio y su relación en los Contratos de Compraventa para importar o internar mercancías a El Salvador que apliquen al sector ferretero del área metropolitana de San Salvador*. (Tesis para optar título de licenciatura, Universidad de El Salvador) Recuperado: <http://ri.ues.edu.sv/11219/1/A473t.pdf>
- Anaya, J. (2014). *El diagnóstico logístico*. Madrid: ESIC EDITORIAL
- Anaya, J. (2015). *El transporte de mercancías (enfoque logístico de la distribución)*. 2da Edición. Madrid-España. ESIC Editorial.
- Araujo, M. y Urdaneta, S. (2008). *Redistribución del almacén de materiales de ductería de la empresa aceros comerciales C.A.* (Tesis para grado de título, Universidad Rafael Urdaneta de Venezuela).
- Barbè, L. (1996). *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y temas del discurso económico*. España. 1era Edición. Editorial Ariel, S.A.
- Bohorques, E. y Puello, R. (2013). *Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa CORALINAS y PISOS S.A. (CORPISOS S.A.) en el municipio Turbaco, Bolívar*. (Tesis por título, Universidad de Cartagena). Recuperado de: <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/468/1/TESIS.pdf>
- Bordera, M. (2012). *David Ricardo y la ventaja comparativa*. Recuperado de: <http://www.manubordera.com/david-ricardo-y-la-ventaja-comparativa/>
- Calsina, W. (2003). *Gestión y desarrollo logístico en la industria gráfica peruana*". (Tesis por título, Universidad Mayor de San Marcos – Lima). Recuperado de: [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/calsina\\_mw/T\\_completo.PDF](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/calsina_mw/T_completo.PDF)

- Cantos, M. (1999). *Introducción al Comercio Internacional*. Barcelona-España. Editorial: EDIUOC.
- Carrasco, S. (2008). *Metodología de la investigación científica*. Recuperado de: [https://drive.google.com/file/d/0B\\_5sJ55jMLo6dzBZWm8wZ1JTOVE/view](https://drive.google.com/file/d/0B_5sJ55jMLo6dzBZWm8wZ1JTOVE/view)
- Carro, R. Y Gonzáles, D. (1993). *Logística empresarial. Facultad deficiencias económicas y sociales*. Recuperado de: <http://nulan.mdpu.edu.ar>
- Chuquino, J. (2015). *Gestión de almacenes: Definición, procesos e información que la soporta*. Recuperado de: <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/gestion-de-almacenes-definicion-procesos-e-informacion-que-la-soporta/>
- Corcuera, K. (2016). *Gestión logística y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Interamericana*. (Tesis por título, Universidad Cesar Vallejo). Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/429/corcuera\\_ak.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/429/corcuera_ak.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Córdova Yupanqui, J. (2013). *Análisis, diseño e implementación de una solución de inteligencia de negocios para el área de importaciones en una empresa comercializadora / importadora*. (Tesis por título, Pontificia Universidad Católica del Perú).
- Cueva, A y Pérez, T. (2015). *Rediseño de procesos de recepción, almacenamiento, picking y despacho de productos para la mejora en la gestión de pedidos de la empresa distribuidora Hermer en el Perú*. (Tesis para título, Universidad San Martín de Porres) Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1452/1/perez\\_tjp.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1452/1/perez_tjp.pdf)
- Díaz, L. (2017). *Gestión logística para la incrementar los stocks de abastecimiento del área de compras de la empresa Consorcio Linely, Cerro de Pasco, 2017*. (Tesis por título, Universidad Cesar Vallejo - Lima).

- Flores, C. (2014). *La Gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana*. (Tesis para título, Universidad San Martín de Porres). Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1111/1/flores\\_tc.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1111/1/flores_tc.pdf)
- Franklin, E. (2014). *Organización de empresas*. 4ta edición. España. Editorial: Mc Graw Hill Interamericana S.A.
- García Cantú, Alfonso. (2005). *Almacenes, planeación, organización y control*. Editorial Trillas.
- García Ledezma Adriana. Logística. *Gestión de contenedores, un reto en contravía*. Recuperado de: <https://revistadelogistica.com/actualidad/gestion-de-contenedores-un-reto-en-contravia/>
- Gonzáles, L. (2012). *Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento de materiales y equipos de una empresa de telecomunicaciones*. (Tesis para maestría, Instituto Politécnico Nacional – México).
- Guerrero, N. (2012). *Estrategia para la minimización de costos logísticos: aplicaciones en una empresa piloto*. (Tesis por maestría, Universidad Nacional de Colombia). Recuperado de: [http://www.bdigital.unal.edu.co/9035/1/7709509.2012\\_.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/9035/1/7709509.2012_.pdf)
- Guevara, E., Novak, F. (2015). *El Perú y el comercio internacional*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Hernández, R, Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6° Edición. México: Mc Graw-Hill Interamericana ediciones.
- INEI. *Indicadores económicos*. Actividad comercial la vanguardia del crecimiento económico. Recuperado de: [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin\\_10.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_10.pdf)
- Jiménez, J. y Jiménez, J. (2015). *Cubicaje: distribución a bajo costo*. Revista: E-Logística. Recuperado de:

<http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72752-cubicaje-distribucion-costo>

- Letamendía, M. (2001). *Empresas de restauración alimentaria: un sistema de gestión global*. Madrid. Ediciones Díaz de Santos.
- López, F. (2011). *Optimización del sistema de almacenamiento y despacho de bodega de producto terminado en la empresa Papelera Internacional S.A.* (Tesis para Título, Universidad de San Carlos de Guatemala). Recuperado de: [http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08\\_2349\\_IN.pdf](http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2349_IN.pdf)
- López, F. E-Logística. *Percepción Financiera en los costos logísticos*. Recuperado de: <http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72798-percepcion-financiera-los-costos-logisticos>
- López, J. (2008). *¿Qué es la mercancía? La respuesta según Marx*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos-pdf2/mercancia-respuesta-marx/mercancia-respuesta-marx.pdf>
- Martínez, E. (2017). *Gestión de compras: Negociación y estrategias de aprovisionamiento*. 4ta edición. Madrid-España. Editorial: Fundación Confemetal.
- Molina, M. (2008). *Teoría de las restricciones TOC y la cadena logística*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/teoria-restricciones-toc-cadena-logistica/>
- Mora, L. (2014). *Logística del transporte y distribución de carga*. Bogotá-Colombia. ECOE. Ediciones.
- Mora, L. (2016). *Gestión Logística Integral*. (2da edi.) Bogotá-Colombia. Ecoe Ediciones.
- Morales, S. (2015). *La logística empresarial y la rentabilidad de la distribuidora DIMAR*. Tesis para título, Universidad Técnica de Ambato). Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17774/1/T2965i.pdf>

- Quiroga, J. (2009). *Logística de Entrada Abastecimiento. Logística de Compras. Transporte. Stocks y diseño de almacenes*. Recuperado de: [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/324574/Guerrero\\_JI.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/324574/Guerrero_JI.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Regal, C. (2016). *Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la optimización de los tiempos de nacionalización caso empresa IQ Corporation S.A.C.* (Tesis por título, Universidad Ricardo Palma - Lima). Recuperado de: [http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1112/1/regal\\_rc.pdf](http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1112/1/regal_rc.pdf)
- Reyes, D. (2016). *La gestión logística de inventarios en la empresa CALMETAL S.A.* Tesis para título, Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1312/1/T-ULVR-1236.pdf>
- S/A. (2012). *Costos de distribución*. Recuperado de: <https://www.clubensayos.com/Negocios/COSTOS-DE-DISTRIBUCION/163132.html>
- Sáenz, M. y Gutierrez, M. (2015). *Logística de almacenamiento*. Madrid: Marcombo Ediciones.
- Silva Sanchez, A. (2006). *Logística de almacenamiento*. (Tesis para Título, Tecana American University Education, Caracas).
- Starffon, M. (2013). *Logística y transporte como herramientas básicas en el comercio internacional de mercancías. Reto para México*. (Tesis para título, Universidad Autónoma Nacional de México). Recuperado de: <http://132.248.9.195/ptd2013/abril/091356389/091356389.pdf>
- Sunat. (2008). *Normas internacionales en el comercio*.
- Sunat. (2016). Sistema Tributario Nacional. Recuperado de: [http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario\\_entende.html](http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_entende.html)
- Sunat. *Ley de Tributación Municipal Decreto Legislativo N°776*. Recuperado de:

- Sunat. *Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo Decreto Legislativo N° 821*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/capitul1.htm>
- Sunat. *Régimen de percepciones del IGV*. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-percepciones-del-igv-empresas/regimen-de-percepciones-informacion-general>
- Sunat. *Tributación en el comercio exterior*. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/tribadua.htm>
- Urday, C. y Cebreros, P. (2017). *La Gestión logística y su influencia en la competitividad en las Pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra*. (Tesis para título, Universidad San Ignacio de Loyola). Recuperado de: [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2683/1/2017\\_Urday\\_La-gestion-logistica-y-su-influencia-en-la-competitividad.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2683/1/2017_Urday_La-gestion-logistica-y-su-influencia-en-la-competitividad.pdf)
- Vasco, L. (2016). *Logística de Aprovisionamiento*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/logistica-de-aprovisionamiento/>

# **ANEXOS**

## ANEXO1: MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROYECTO:

### Gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana – Periodo 2017

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	MÉTODO					
¿Qué relación existe entre gestión logística y la importación de Miami - Estados Unidos de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?	Determinar la relación que existe entre la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.	La relación que existe entre la gestión logística y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.	Gestión Logística	Distribución	Tiempo de llegada de mercadería al almacén	1,2	Ordinal	Enfoque: Cuantitativo Método: Estadístico Diseño: No experimental transversal Nivel: Correlacional Tipo: Aplicada Población:104 Muestra: 84					
					Tiempo de despacho a los clientes	3,4,5							
					Costo de envío de productos a los clientes	6,7							
				Aprovisionamiento	Costos de abastecimiento	8,9							
Nivel de cumplimiento de proveedores	10,11,12												
¿Qué relación existe entre distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?	Analizar la relación que existe entre distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.	La relación que existe entre distribución y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.		Gestión Logística	Almacenamiento	Grado de conformidad de productos y servicios			13,14	Ordinal	Enfoque: Cuantitativo Método: Estadístico Diseño: No experimental transversal Nivel: Correlacional Tipo: Aplicada Población:104 Muestra: 84		
						índice de Picking de los productos en el almacén			15,16				
						Costo de almacenamiento por unidad			17,18				
			Volumen de almacenamiento por unidad			19,20							
	Costo por metro cuadrado	21,22											
¿Qué relación existe entre aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?	Analizar la relación que existe entre aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.	La relación que existe entre aprovisionamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.	Importación		Impuestos	Tasa de Ad Valorem	23,24	Ordinal	Enfoque: Cuantitativo Método: Estadístico Diseño: No experimental transversal Nivel: Correlacional Tipo: Aplicada Población:104 Muestra: 84				
						Impuesto General a las Ventas	25,26						
						Tasa de Percepción	27,28						
¿Qué relación existe entre almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017?	Analizar la relación que existe entre almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017.	La relación que existe entre almacenamiento y la importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Periodo 2017 ha sido positiva.		Importación	Transporte multimodal	Envíos Aéreos	29,30					Ordinal	Enfoque: Cuantitativo Método: Estadístico Diseño: No experimental transversal Nivel: Correlacional Tipo: Aplicada Población:104 Muestra: 84
						Envíos Marítimos	31,32						
					INCOTERMS	Valor total FCA	33,34						
						Valor total FOB	35,36						

## ANEXO N° 2 - INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

<b>INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</b>						
<b>SEÑOR(A):</b>						
Tengo el agrado de dirigirme a usted con el objetivo de solicitarle muy gentilmente unos minutos de su tiempo para poder rellenar esta encuesta que a continuación se observa. Cabe mencionar que el propósito de dicha encuesta que ha sido elaborada con fines universitarios, servirán para recopilar datos informativos acerca de las dos variables de estudios de mi proyecto de investigación relacionadas con las estrategias de marketing y la competitividad. Le agradezco de antemano su tiempo, comprensión y colaboración brindada.						
<b>INSTRUCCIONES:</b> A continuación se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: <b>Siempre (5) – Casi Siempre (4) – Algunas Veces (3) – Pocas Veces (2) – Nunca (1)</b>						
<b>CUESTIONARIO</b>						
<b>VARIABLE: GESTIÓN LOGÍSTICA</b>						
<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>VALORES DE LA ESCALA</b>				
		<b>NUNCA</b>	<b>POCAS VECES</b>	<b>ALGUNAS VECES</b>	<b>CASI SIEMPRE</b>	<b>SIEMPRE</b>
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DISTRIBUCIÓN</b>	<b>TIEMPO DE LLEGADA DE MERCADERÍA AL ALMACÉN</b>					
	1. ¿Controlan el tiempo que tarda en llegar la mercadería desde que se ordena hasta que llega a su almacén?					
	2. ¿Los clientes tienen quejas de la llegada de sus productos a su almacén?					
	<b>TIEMPO DE DESPACHO A LOS CLIENTES</b>					
	3. ¿Controlan cuánto tarda en ser despachado un producto de su almacén hasta el almacén de su cliente?					
	4. ¿Los tiempos de llegada son óptimos cuando envían un producto a un cliente de provincia.?					
	5. ¿Considera que puede mejorarse los tiempos actuales que tiene referente a los despachos de mercadería?					
<b>APROVISIONAMIENTO</b>	<b>COSTOS DE ENVÍO DE PRODUCTOS A LOS CLIENTES</b>					
	6. ¿Dentro del precio de venta considera el costo de envío?					
	7. ¿Los costos de envío que maneja actualmente son óptimos en relación a las rutas que gestiona?					
<b>APROVISIONAMIENTO</b>	<b>COSTOS DE ABASTECIMIENTO</b>					
	8. ¿Antes de gestionar una importación, toma en cuenta los costos en los que incurre el abastecimiento de mercadería?					
	9. ¿Los costos de abastecimiento llegan a superar lo presupuestado en gastos por cada importación?					
	<b>NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE PROVEEDORES</b>					
	10. ¿Los productos que llegan por importación los recibe en un estado óptimo?					
	11. ¿Considera óptimo el servicio que le brinda tanto Agente de Carga como Agente de Aduana y Transportista local?					
	12. ¿Los proveedores de servicio respetan los costos cotizados por cada importación?					
<b>APROVISIONAMIENTO</b>	<b>GRADO DE CONFORMIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>					
	13. ¿Está conforme con el estado en que recibe sus productos por cada importación?					
	14. ¿Está conforme con el servicio que actualmente le brinda sus proveedores?					
<b>ÍNDICE DE PICKING DE LOS PRODUCTOS</b>						

<b>ALMACENAMIENTO</b>	<b>EN EL ALMACÉN</b>									
	15. ¿Mantiene un control de cuánta mercadería se prepara y despacha dentro del almacén?									
	16. ¿Utiliza el Cross Docking en con la mercadería que llega vía Aérea?									
	<b>COSTO DE ALMACENAMIENTO POR UNIDAD</b>									
	17. ¿Conoce y controla qué productos generan un incremento de costo de almacenaje?									
	18. ¿Maneja un control de Scrap periódico para liberación de espacio en y reducción de costos de almacenaje?									
	<b>VOLUMEN DE ALMACENAMIENTO POR UNIDAD</b>									
	19. ¿Almacena productos que ocupan una gran parte del volumen de su almacén?									
	20. ¿En el caso de los productos almacenados con gran volumen, afecta directamente al costo de almacenamiento?									
	<b>COSTO POR METRO CUADRADO</b>									
21. ¿Considera que es rentable el costo por metro cuadrado en relación a la cantidad de unidades de mercadería que tiene almacenado?										
22. ¿Ha considerado colocar su mercadería en Racks en el caso de algunos productos, así, este cambio genere un incremento en el costo?										
<b>VARIABLE: IMPORTACIÓN</b>										
<b>IMPUESTOS</b>	<b>TASA DE AD VALOREM</b>									
	23. ¿Los productos que Ud. Importa pagan tasa de Ad Valorem al momento de ser nacionalizados?									
	24. ¿La tasa de Ad Valorem afecta drásticamente sus costos de importación?									
	<b>IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS</b>									
	25. ¿Considera que al momento de nacionalizar su carga, los impuestos son muy altos?									
	26. ¿Generalmente por cada importación, el pago de impuestos lo limita a que pueda nacionalizar y recepcionar su mercadería?									
	<b>TASA DE PERCEPCIÓN</b>									
	27. ¿Los productos que Ud. Importa pagan tasa de percepción?									
28. ¿Considera que se debe pagar esta tasa por cada importación así sea un importador frecuente?										
<b>TRANSPORTE MULTIMODAL</b>	<b>CANTIDAD DE ENVÍOS AÉREOS</b>									
	29. ¿En la actualidad gestiona más envíos aéreos que marítimos?									
	30. ¿Lleva algún tipo de control para tener una visibilidad de cuántos envíos aéreos se están gestionando durante el periodo de un mes?									
	<b>CANTIDAD DE ENVÍOS MARÍTIMOS</b>									
	31. ¿Las importaciones que gestiona vía marítima son solamente para tener mercadería como Stock?									
32. ¿Lleva algún tipo de control para tener una visibilidad de cuántos envíos marítimos se están gestionando durante el periodo de un mes?										
<b>INCOTERMS</b>	<b>VALOR TOTAL FCA</b>									
	33. ¿Considera que es este término de compra le resulta rentable?									
	34. ¿Controla el total de mercadería que ha ingresado por este valor?									
	<b>VALOR TOTAL FOB</b>									
	35. ¿Considera que es este término de compra le resulta rentable?									
36. ¿Controla el total de mercadería que ha ingresado por este valor?										

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

N°	VARIABLE	DIMENSIONES	Indicadores	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	Gestión Logística	Distribución	Tiempo de llegada de mercadería al almacén	/		/		/		
2			Tiempo de despacho a los clientes	/		/		/		
3			Costo de envío de productos a los clientes	/		/		/		
4		Aprovisionamiento	Costos de abastecimiento	/		/		/		
			Nivel de cumplimiento de proveedores	/		/		/		
5			Grado de conformidad de productos y servicios	/		/		/		
6		Almacenamiento	Índice de Picking de los productos en el almacén	/		/		/		
7			Costo de almacenamiento por unidad	/		/		/		
8			Volumen de almacenamiento por unidad	/		/		/		
9		Inventarios	Costo por metro cuadrado	/		/		/		
10			Índice de rotación de mercancías	/		/		/		
11	Stock disponible		/		/		/			
			Pedidos incompletos	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): May suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable []    Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: Carlos A. Guerra B.    DNI: 09726163

Especialidad del validador: Lic. en Administración

<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

03 de Julio de 2018

  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

Nº	VARIABLE	DIMENSIONES	Indicadores	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	Gestión Logística	Distribución	Tiempo de llegada de mercadería al almacén	✓		✓		✓		
2			Tiempo de despacho a los clientes	✓		✓		✓		
3			Costo de envío de productos a los clientes	✓		✓		✓		
4		Aprovisionamiento	Costos de abastecimiento	✓		✓		✓		
			Nivel de cumplimiento de proveedores	✓		✓		✓		
5			Grado de conformidad de productos y servicios	✓		✓		✓		
		Almacenamiento	Índice de Picking de los productos en el almacén	✓		✓		✓		
6			Costo de almacenamiento por unidad	✓		✓		✓		
7			Volumen de almacenamiento por unidad	✓		✓		✓		
8			Costo por metro cuadrado	✓		✓		✓		
9		Inventarios	Índice de rotación de mercancías	✓		✓		✓		
10	Stock disponible		✓		✓		✓			
11	Pedidos incompletos		✓		✓		✓			

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./Lic.: ROBERTA TRÍAS GARCÍA DNI: 08312358

Especialidad del validador: CPC

<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

03.06 de Noviembre de 2018

Firma del Experto

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA IMPORTACIÓN

N°	VARIABLE	DIMENSIONES	Indicadores	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	Importación	Impuestos	Tasa de Ad Valorem	✓		✓		✓		
2			Impuesto General a las Ventas	✓		✓		✓		
3			Impuesto de promoción municipal	✓		✓		✓		
4			Tasa de Percepción	✓		✓		✓		
5		Transporte Multimodal	Cantidad de envíos Aéreos	✓		✓		✓		
6			Cantidad de envíos Marítimo	✓		✓		✓		
7		Incoterms	Valor total FCA	✓		✓		✓		
8			Valor total FOB	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia.

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: Carlo A. Guerra B.      DNI: 09726163

Especialidad del validador: Lic. en Administración

<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

03 de Julio de 2018

  
 Firma del Experto Informante



**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Merino Zevallos, Carlos Antonio  
 I.2. Especialidad del Validador: Economía  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV-DTP  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento.					
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

75%

Los Olivos, 01 de Diciembre del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 07969037

Teléfono: 965 726630



**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHCA MAGUÑA MACY
- I.2. Especialidad del Validador: D.A. - ADMINISTRACIÓN DE LA EDUCACIÓN
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DIC UCV.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_
- I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.					
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

85%

Los Olivos, 28 de Noviembre del 2018

Firma de experto informante

DNI: 41449652

Teléfono: 995801023

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MARCO ANTONIO FARIAS DE
- I.2. Especialidad del Validador: Psicología
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_
- I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>					75	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

75

Los Olivos, 26 de NOV del 2018.

.....

Firma de experto informante

DNI: 08129589

Teléfono: \_\_\_\_\_

Yo, MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAGUIÑA, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA IMPORTACIÓN DE PIEZAS Y PARTES DE IMPRESORAS DE LAS EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA- PERIODO 2017", del (de la) estudiante GUSTAVO ALEJANDRO, PISCOYA PEREZ, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 30% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha: Lima, 3 de Diciembre de 2018



Firma

MARY HELLEN MARIELA MICHCA MAGUIÑA

DNI: 41478652

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



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**"Gestión Logística y La Importación de piezas y partes de impresoras de las empresas en Lima Metropolitana - Período 2017"**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

**Gustavo Alejandro, Piscosa Pérez**

**ASESORA:**

**Dra. Mary Helen Mariella, Michca Maguiba**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**Marketing y Comercio Internacional**

**Lima - Perú**

**2018**



**Resumen de coincidencias**

**29 %**

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	9 % >
2	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	9 % >
3	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	1 % >
4	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	1 % >
5	cybertesis.urp.edu.pe Fuente de Internet	1 % >
6	docplayer.es Fuente de Internet	1 % >
7	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
8	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 % >
9	repositorio.unheval.edu... Fuente de Internet	<1 % >
10	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >





Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
“César Acuña Peralta”

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)
Gustavo Piscoya Perez
D.N.I. : 72606131
Domicilio : Calle X Mz Y2 L 19 – Urb. Pro Los Olivos
Teléfono : Fijo : 6579940 Móvil :955376280.
E-mail : ...musicadivision@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:
[X] Tesis de Pregrado
Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciado en Negocios Internacionales
[ ] Tesis de Post Grado
[ ] Maestría [ ] Doctorado
Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
Piscoya Perez Gustavo Alejandro
Título de la tesis:
GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA IMPORTACIÓN DE PIEZAS Y PARTES DE IMPRESORAS DE LAS EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA-PERÍODO 2017
Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,
Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis. [X]
No autorizo a publicar en texto completo mi tesis. [ ]

Firma : (Handwritten signature)

Fecha : 03/12/18



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

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

La Escuela de Negocios Internacionales

---

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

GUSTAVO ALEJANDRO, PISCOYA PEREZ

INFORME TÍTULADO:

GESTIÓN LOGÍSTICA Y LA IMPORTACIÓN DE PIEZAS Y PARTES DE IMPRESORAS DE LAS EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA- PERIODO 2017

---

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

---

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 03/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 14



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN