



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

TESIS
LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU
RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
MODA 5 CUSCO, PERÍODO 2019

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:
Bach. MALLMA CRISOSTOMO, SUMESIEL YELENA

LIMA – PERÚ
2020

ASESOR DE TESIS

Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS

JURADOS EXAMINADORES

Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG
Presidente

Mg. FRANCISCO EDUARDO DIAZ ZARATE
Secretario

Mg. MARTIN ARTURO REAÑO MUÑOZ
Vocal

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado, primero a Dios, por haberme permitido llegar hasta aquí y dado la fuerza para no rendirme, y segundo a mis familiares que me brindaron tanto apoyo incondicional para llegar a cumplir mis metas.

Sumesiel

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada Telesup, por haberme dado la oportunidad de desarrollar la carrera de Contabilidad y Finanzas, formar en mí el profesionalismo en el transcurso de la carrera e hizo posible la culminación de este estudio.

Sumesiel

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “La importación de prendas de vestir y su relación con la rentabilidad de la empresa MODA 5 Cusco, período 2019”, tuvo como objetivo principal determinar de qué manera la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5, busca desarrollar la importación de prendas de vestir en la ciudad del Cusco, venciendo las barreras internacionales marcando un antecedente para todas las pequeñas empresas y logren asumir el reto en pro del desarrollo económico.

El tipo de investigación fue aplicada porque el tema de este informe ya ha sido estudiado anteriormente con un contenido bien conocido, además porque brinda soluciones inmediatas, también fue cuantitativa porque se cuantificaron y midieron las dimensiones. El nivel fue descriptivo porque se detallaron las variables y sus resultados encontrados están representados mediante tablas de frecuencia y gráfico de barras, también es correlacional porque trata de encontrar la relación de las variables de estudio. El diseño fue no experimental de corte transversal con enfoque cuantitativo porque no se manipularon las variables entre sí y fueron estudiadas en un tiempo determinado, la población al igual que la muestra estuvo constituida por (18) empleados, y que con este personal pudo facilitar información directamente ligada a la situación de la empresa, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario con un total de trece (13) preguntas cerradas, dirigidas a la muestra antes mencionada y el método utilizado para el análisis de datos fue el programa SPSS desarrollado con la estadística descriptiva. Para validar el cuestionario se utilizó el criterio de juicios de expertos, la confiabilidad del instrumento para medir las variables fue el alfa de Cronbach y para comprobar la hipótesis se realizó la prueba de Spearman.

Los resultados mediante el análisis de las variables de investigación lograron demostrar que la importación de prendas de vestir se relaciona significativamente con la rentabilidad de MODA 5.

Palabras clave: importación, rentabilidad, costos de importación, tributos de importación y ratios de rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work entitled "The Import of clothing and its relationship with the profitability of the company MODA 5 Cusco period 2019", has as main objective to determine how the import of clothing is related to the profitability of MODA 5, seeks to develop the import of clothing in the city of Cusco, overcoming international barriers. Setting a precedent for all small businesses and manage to take up the challenge for economic development.

The type of research is applied because the subject of this report has already been studied previously with wellknown content, in addition because it provides immediate solutions, it is also quantitative because the dimensions are quantified and measured. The level is descriptive because it details the variables and the results found are represented by frequency tables and bar graphs, it is also correlational because it tries to find the relationship of the study variables. The design is non- experimental of transversal cut with quantitative approach because the variables are not manipulated among themselves and they are studied in a determined time, the population as well as the sample is constituted by (18) employees with which this personnel can provide information directly linked to the situation of the company, the technique used is the survey and the instrument is the questionnaire with a total of thirteen (13) closed questions, directed to the sample mentioned above and the method used for the data analysis is the SPSS program developed with descriptive statistician. To validate the questionnaire, the criterion of expert judgments is used, the reliability of the instrument to measure the variables is Cronbach's Alpha and to test the hypothesis the Spearman's test is performed.

The results through the analysis of the research variables were able to demonstrate that the import of clothing is significantly related to the profitability of MODA 5.

Key words: Imports, Profitability, import costs, Import taxes and Profitability ratios.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARATULA	i
ASESOR DE TESIS	ii
JURADOS EXAMINADORES.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
I. PROBLEMA DE INVESTIGACION	15
1.1. Planteamiento del problema.....	15
1.2. Formulación del problema	21
1.2.1. Problema general.....	21
1.2.2. Problemas específicos	21
1.3. Justificación del estudio.....	21
1.4. Objetivos de la Investigación	22
1.4.1. Objetivo general	22
1.4.2. Objetivos Específicos	22
II. MARCO TEÓRICO	23
2.1. Antecedentes de la Investigación	23
2.1.1. Antecedentes nacionales	23
2.1.2. Antecedentes internacionales	54
2.2. Bases teóricas de las variables	76
2.2.1. Variable Independiente: Importación.....	76
2.2.2. Variable Dependiente: Rentabilidad	100
2.3. Definición de términos básicos	103

III. MÉTODOS Y MATERIALES	109
3.1. Hipótesis de la investigación	109
3.1.1. Hipótesis general.....	109
3.1.2. Hipótesis específicas.....	109
3.2. Variables de estudio.....	109
3.2.1. Definición conceptual	109
3.2.2. Definición operacional	110
3.3. Tipo y nivel de investigación.....	111
3.3.1. Tipo de Investigación	111
3.3.2. Nivel de la Investigación.....	112
3.4. Diseño de la investigación	113
3.5. Población y muestra de estudio.....	114
3.5.1. Población	114
3.5.2. Muestra	114
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	115
3.6.1. Técnicas de recolección de datos	115
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos.....	116
3.7. Métodos de análisis de datos	117
3.8. Aspectos éticos	117
IV. RESULTADOS	119
4.1. Análisis e interpretación de los resultados	119
4.2. Prueba de Hipótesis	123
4.2.1. Prueba de Hipótesis general	123
4.2.2. Prueba de Hipótesis Específicas.....	124
V. DISCUSIÓN.....	126
5.1. Discusión de resultados	126
VI. CONCLUSIONES.....	128
VII. RECOMENDACIONES.....	129
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	130
ANEXOS	137
Anexo 1. Matriz de consistencia	138
Anexo 2. Matriz de operacionalización	139
Anexo 3. Instrumentos	140

Anexo 4. Validación de Instrumentos.....	143
Anexo 5. Matriz de datos	148
Anexo 6. Propuesta de valor.....	150

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Muestra	115
Tabla 2.	Confiabilidad del Instrumento para Medir la Variable: Importación.....	116
Tabla 3.	Confiabilidad del Instrumento para Medir la Variable: Rentabilidad ...	116
Tabla 4.	Niveles de la variable Importación.....	119
Tabla 5.	Niveles de la variable Rentabilidad.....	120
Tabla 6.	Niveles del indicador Tributos de Importación.....	121
Tabla 7.	Niveles del indicador Costos de Importación.....	122
Tabla 8.	Correlación Hipótesis General.....	123
Tabla 9.	Correlación específica 1	124
Tabla 10.	Correlación específica 2	125

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Plazos para la Destinación de Mercancías.....	83
Figura 2. Comprobantes de percepción	88
Figura 3. Modelo de Invoice	90
Figura 4. Modelo de Conocimiento de Embarque Marítimo.....	92
Figura 5. Modelo de Póliza de Seguro	93
Figura 6. Costos de Importación.....	98
Figura 7. Niveles de la variable importación	119
Figura 8. Niveles de la variable Rentabilidad.....	120
Figura 9. Niveles del indicador Tributos de Importación	121
Figura 10. Niveles del indicador Costos de Importación.....	122

INTRODUCCIÓN

El crecimiento del comercio internacional que tuvo nuestro país en los últimos años, a causa de los Tratados de Libre Comercio, ha hecho que las importaciones en el Perú puedan desarrollarse, pero a su vez las empresas como es el caso de MODA 5 se ha visto afectada por las grandes cadenas comerciales que han ido ingresando a la ciudad del Cusco con variedad de modelos y precios competitivos, que traen como consecuencia menores márgenes de rentabilidad.

En el presente trabajo de estudio se aborda como tema principal a la importación de prendas de vestir y su relación con la rentabilidad, donde se toma como referencia a la empresa MODA 5, por ser considerada uno de los comercios más representativos en la ciudad del Cusco, teniendo como piezas clave el desarrollo de los costos, tributos de la importación y a los ratios de la rentabilidad.

La empresa cusqueña MODA 5 con su representante legal Esmircinia Marisela Dávalos, tiene como ubicación la calle Pera # 555 en la ciudad del Cusco, fue creada el 18 de noviembre del 2016, con una actividad económica según el código CIIU (Clasificación Industrial Internacional uniforme), a la venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados, se dedica a la venta de prendas de vestir de varones.

El capítulo I, está compuesto por el planteamiento del problema, el problema general y dos problemas específicos, la justificación del estudio, objetivo general y dos específicos de la investigación donde se planteó la situación actual de las empresas cusqueñas e identificar las principales causas que originan el problema de investigación.

El capítulo II, está desarrollado por el marco teórico que abarca los antecedentes del estudio de la Investigación, tienen treinta y cuatro (34) antecedentes nacionales y veinte tres (23) antecedentes internacionales, las bases teóricas y definición de los términos básicos que servirá de sustento para el desarrollo de la investigación.

El capítulo III, está compuesto por los métodos y materiales usados donde desarrollaremos la hipótesis de la investigación con una hipótesis general y dos

hipótesis específicas, además explicaremos nuestra variable independiente importación y la variable dependiente rentabilidad indicando sus respectivas definiciones conceptuales y operacionales mostrando sus dimensiones e indicadores, además mencionaremos el tipo, nivel, diseño, población, muestra, técnicas e Instrumentos de recolección, también se presentará los Métodos de análisis de datos y por último los aspectos éticos de la Investigación.

El capítulo IV, se expone los resultados de la investigación descriptiva, en donde se muestra el análisis e interpretación de resultados que genera la relación de la importación y la rentabilidad de la Empresa MODA 5.

El capítulo V, se presenta las discusiones de los resultados.

El capítulo VI, se desarrolla las conclusiones de los resultados, demostrando la validación de la hipótesis planteada en la investigación.

El capítulo VII, se desarrolla las recomendaciones de la investigación

Por otra parte, este trabajo de Investigación tiene como complemento a las referencias bibliográficas, anexos que serán la matriz de consistencia y operacionalización, instrumentos y validación de estos mismos, la matriz de datos y por último la propuesta de valor.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

A nivel mundial hace aproximadamente dos décadas, los intercambios comerciales eran complicados de realizarse, pero con los avances de la tecnología y la descentralización de las barreras comerciales, hicieron que las exportaciones e importaciones cumplan un rol importante en la globalización de mercados.

Según estimaciones de la Organización Mundial de Comercio, junto con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo – 2019, en la última década, han cumplido un papel protagónico diez economías de comercio de mercancías y servicios, que en su conjunto representan el 53,3% del comercio exterior a nivel mundial. Las primeras cinco abarcaron el 38,1%, y las restantes el 15%.

Como líder esta, China con exportaciones de 2,49 billones de dólares y sus importaciones de 2,14 billones de dólares, basados en circuitos electrónicos integrados, piezas de computadoras, celulares, repuestos de estos y petróleo crudo.

Seguido esta EEUU, como pionero de las importaciones con un total de 2.61 billones de dólares, debido al consumo privado y la inversión fija, con exportaciones de 1.66 billones de dólares, en producción de petróleo de esquisto, aviones civiles y maíz.

Luego esta Alemania, con exportaciones de 1.56 billones de dólares, de bienes farmacéuticos y partes de autos.

Después se encuentra Japón, con 94.500 millones de dólares, en maquinarias no eléctricas y partes de circuitos electrónicos, con importaciones en su mayoría de petróleo.

Después está Francia con exportaciones de equipos de transporte de vehículos y con repuestos para la aviación civil.

Continúa Reino Unido que fue el país que tuvo más dinamismo con exportaciones de 519.300 millones de dólares con productos de maquinarias.

En el penúltimo puesto tenemos a República de Corea, con un total de exportaciones de 604.900 millones de dólares y 535.200 millones de dólares en importaciones (OMC, 2018, pp. 48-49).

Para concluir con estas economías desarrolladas está Italia que según información de la revista Expansión para el año 2019. Sus importaciones de mercancías mostraron el 23,63% de su producto bruto interno, con 422.914.4 millones de euros, demostrando superávit en su balanza comercial.

Según el estudio de Asesoramiento de Comercio Internacional Bizlatinhub, en Latinoamérica gracias a los Tratados de Libre Comercio que tuvieron las economías líderes como Brasil, México, Argentina y Colombia con las potencias mundiales de Estados Unidos, Europa y China, ha surgido la importancia de los grandes empresarios consolidados, hacia estas cuatro potencias latinoamericanas, por el desarrollo económico que atraviesan en los últimos años en importaciones y exportaciones.

En primer lugar está Brasil, tiene una excelente infraestructura y sistema de transporte, que facilita la inversiones en el extranjero, las principales naciones que importan de este país son China, Estados Unidos, Argentina y Corea del Sur con productos químicos, petróleo refinado, transporte, plásticos y gomas, este país tiene proyecciones para ser el 70% del crecimiento del mundo cultivable para el 2050, sus exportaciones son productos minerales, alimentos, transporte, metales y carne de animales, la soja es su producto estrella, que le ha permitido ser el principal exportador con China, significando que el 42% de sus bienes sean exportados al continente asiático, otros socios son Estados Unidos, Argentina, Países Bajos y Japón.

En segundo lugar, está México, tiene beneficios gracias a su cercanía con Estados Unidos y América Central y por los acuerdos firmados con 46 países, exporta equipos eléctricos y computadoras, vehículos, combustibles minerales, frutas, verduras e instrumentos médicos con Estados Unidos, Canadá, Alemania, China y Japón, su industria de manufactura se expande en las empresas que

requieren bajos costos, su proximidad con Estados Unidos es vital para suministrar sus productos al exterior. En cuanto al sector automotriz, sus exportaciones han crecido exponencialmente, con 3,7 millones de unidades destinadas a Asia y Europa porque existen plantas de fabricación de Volkswagen y General Motors, ese sector tiene dependencia directa con Estados Unidos.

Sus importaciones en su mayoría son equipos eléctricos, minerales plásticos y productos químicos, luego estos bienes pasan por un proceso de transformación y se exportan hacia países como Estados Unidos, China, Alemania, Japón y Corea del Sur.

En tercer lugar, está Argentina, gracias a que forma parte de MERCOSUR (Mercado Común del Sur), este país tiene zonas de libre comercio y espacios aduaneros especiales, que hacen que sea el vínculo del exterior a Sudamérica, con mínimos costos arancelarios, los países que importan a este país son: Brasil, China, Estados Unidos, Alemania y México, con productos como: teléfonos, automóviles, partes de vehículos, químicos, metales y minerales como petróleo refinado y gas, en especial el comercio electrónico; debido a los beneficios aduaneros que tiene esta nación.

Tiene exportaciones de alimentos a base de soja, vehículos, cereales, grasas animales, que son destinados a Brasil, Estados Unidos, China, Chile y Vietnam.

En cuarto lugar, se encuentra Colombia, sus importaciones provienen de Estados Unidos, China, México, Brasil y Alemania de bienes de transmisión de alto porcentaje, productos químicos, minerales, metales, transporte, alimentos, textiles e instrumentos médicos. El gobierno otorga subsidios y oportunidades a la importación de equipos de agricultura.

Mantiene exportaciones con Estados Unidos, Panamá, China, Países Bajos, México y Ecuador, de bienes como: petróleo crudo, briquetas de carbón, café, flores, plátano, productos químicos y oro. Otro producto que recientemente se legalizó en el 2017 es el cannabis medicinal, donde el Estado otorga licencias para su fabricación.

En este país se está desarrollando en el comercio internacional, gracias a que empresas como Coca Cola, construyen plantas de fabricación, para formar lazos comerciales con toda Latinoamérica.

En el Perú con la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio que se firmaron con Canadá, Singapur, Panamá, República de Costa Rica, y en especial con China en el 2009, abrió las puertas para poder exportar e importar entre las diversas naciones en mención, sobre todo en la industria textil, haciendo que todos los trámites y requisitos sean más factibles, con menos impuestos, con mayor acceso de bienes y servicios, y de esta manera beneficiar las inversiones nacionales somos un país que exporta materiales extraídos de la naturaleza y no de bienes procesados, lo que lleva a cabo a ser consumidores de productos foráneos finales, para afrontar la demanda que hace falta.

Según el Instituto Nacional de Estadística, la Estadística del año 2019 el Perú tuvo exportaciones FOB (Free on Board), que ascendieron a 47, 683.7 millones de dólares, en petróleo, gas natural, minería, agricultura, pesca, químicos, textiles y mineros no metálicos. Nuestro principal destino fue China (33,1%), Estados Unidos (12,1%), Corea del Sur (6,2%), Japón (5,2%) y Brasil (3,7%).

Las importaciones FOB (free on board) ascendió a 38, 591,9 millones de dólares, donde el área con mayores ingresos fue de los bienes de consumo no duraderos como los medicamentos, calzados y arroz, y con menores ingresos fueron los bienes de consumo duradero, materias primas y productos intermedios, combustible, lubricantes y sus derivados, bienes de capital y materiales de construcción, en el ámbito de bienes de consumo no duradero.

Los países que lideran el origen de las importaciones de bienes de consumo del año 2019 son China, que ofrece precios económicos, accesibles y de buena calidad, Estados Unidos de América que representaron el 45,3 % del volumen total de las importaciones, seguido de Brasil, México y Argentina.

Por lo antes mencionado, China estuvo ubicada como el mayor proveedor de bienes de importación a diciembre del año 2019 que según Instituto Nacional de Estadística, asciende a 784,5 millones de dólares, demostrando así que este

mercado tiene un gran potencial para abastecer de productos a mínimos precios (INEI, 2020).

A nivel nacional los pioneros en las importaciones de prendas de vestir fueron los de la ciudad de Lima, porque poseen un puerto aduanero, y así pueden ingresar las mercancías de forma directa, estas están ubicados en su mayoría en el centro de la ciudad, como Av. Grau, quienes monopolizaron el comercio directamente del exterior, en artículos de vestir, el cual es suministrado a todo el territorio peruano, al pasar de los años lograron instalar sucursales en cada uno de los departamentos.

A nivel de departamento el Cusco según el Ministerio de Comercio Exterior, es la quinta economía a nivel regional más importante del país el 3,6% del PBI (producto bruto interno), se caracteriza por la exportación de minerales, gas, turismo receptivo, cobre y el maíz gigante, siendo estos dos últimos, la principal actividad de intercambio internacional, sus principales destinos son China, Brasil y Japón y menor nivel a Estados Unidos y España, en el continente europeo, el principal producto es el cacao.

Las exportaciones alcanzaron los 2 millones de dólares americanos para el año 2018 (Ministerio de Comercio Exterior, 2018)

La ciudad del Cusco no cuenta con gran variedad de importadores de prendas de vestir, provocando que su población no pueda adquirir dichos artículos, con precios accesibles y variedad de diseños.

En este departamento el comercio se basa en la compra y venta de prendas de vestir procedente de la capital, supeditados a los modelos, precios y colores; con impedimentos para tener independencia económica.

Antes nuestros proveedores nos abastecían, pero ahora son nuestra competencia, ya que tienen sucursales por todo el territorio del Perú, provocando bajas ganancias en las empresas locales del rubro textil.

Los pequeños negocios de personas naturales, mantenían ganancias razonables, pero debido a dos factores, como el contrabando que ejerce competencia desleal sin pagar impuestos procedentes de Juliaca y Tacna,

aprovechándose de ciertas zonas francas para evadir al fisco y a bajos precios, se han sumado hacer un obstáculo más en el comercio de la ciudad.

Los cusqueños son revendedores, compran la mercadería a Lima a precios superiores. La centralización en la capital nos vuelve dependientes de ella, y trae como consecuencia que trabajemos en función a la gama de productos ofertados. Debido a la apertura a nuestro mercado local de grandes centros comerciales y empresas del sector de importación, como es el caso del mall Real Plaza en el año 2014, que trajo a su vez tiendas por departamentos que ofrecen prendas de vestir procedentes del exterior, y consecutivamente su expansión en cada una de las regiones de la sierra sur, ha hecho que los mecanismos y ganancias que teníamos sean inferiores, sumado el contrabando, las empresas de Lima que tienen locales en esta ciudad, y los centros comerciales, conlleva así que los emprendedores cusqueños busquen erradicar la desigualdad, de ofrecer productos a sus clientes.

Nuestro problema nace de una necesidad a falta de importadoras locales, donde los grandes negocios aglomeran la gran parte de los clientes, generando que los emprendedores de Cusco tengan que hacer reducción de sus ganancias y volúmenes de ventas, para mantenerse vigentes.

La única forma de combatir estas amenazas para el sector de venta de prendas de vestir, es en convertirnos en importadores, para hacer posible este proceso, se tienen que estructurar y cumplir con una serie de requisitos, procedimientos y normas y desarrollar un comercio sostenible.

La empresa MODA 5 con representante legal Esmircinia Marisela Dávalos, está ubicada en Calle Pera # 555 en la ciudad del Cusco, fue creada el 18 de noviembre del 2016, cuya actividad económica según el código CIIU (Clasificación Industrial Internacional uniforme), es la venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados, se dedica a la venta de prendas de vestir de varones. Sus principales proveedores de mercaderías son las marcas YD, LTE, WEIGEBAO, etc. Tiene muy buena aceptación de la población cusqueña y espera consolidarse en toda la región con la importación de prendas de vestir, para satisfacer todas las necesidades de los clientes.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG. ¿De qué manera la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5?

1.2.2. Problemas específicos

PE 1 ¿De qué manera los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5?

PE 3 ¿Cómo se relacionan los costos de importación de prendas de vestir con las ratios de rentabilidad de MODA 5?

1.3. Justificación del estudio

En la presente investigación, se buscó desarrollar la importación de prendas de vestir en la ciudad del Cusco, venciendo las barreras internacionales, marcando un antecedente para todas las pequeñas empresas, que puedan asumir el reto y en pro del desarrollo económico.

Este proyecto ha contribuido a consolidar los conocimientos teóricos y prácticos de contabilidad con relación al comercio internacional y en gestión financiera.

Una de las causas de esta problemática, es la excesiva competencia, en base a los bajos precios, que son imposibles de igualar y ejercen gran ventaja en función a los costos, modelos exclusivos y margen de ganancia.

Al introducir al mercado local prendas novedosas se pondrán a prueba distintos gustos de los clientes y crearán nuevos hábitos en las transacciones comerciales, fomentando ciertos beneficios arancelarios por parte del gobierno.

Esta transición abastecerá de mercadería a las diferentes regiones de la sierra sur. MODA 5 podrá llegar a desarrollarse y posicionarse en el mercado local.

Los cusqueños tendrán acceso total a prendas de vestir con precios accesibles y de buena calidad, generando más puestos de trabajo y desarrollo

económico, en consecuencia, se relacionará la importación con la rentabilidad de la empresa MODA 5.

El aporte de este trabajo es de gran importancia para la sociedad, debido que es la transición de ser persona natural a tener personería jurídica, siendo este beneficioso para ambas partes; el gobierno y el microempresario importador.

Esta investigación es importante para el área contable, porque determinó los procesos y normas para llevar una correcta contabilidad de costos, y de esta manera medir el grado de utilidad, costos y gastos que estos incurren de una pequeña empresa importadora, además del pago de los derechos arancelarios de nuestro producto.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo general

OG. Determinar de qué manera la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5

1.4.2. Objetivos Específicos

OE 1 Establecer de qué manera los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5.

OE 2 Evaluar cómo se relacionan los costos de importación de prendas de vestir con las ratios de rentabilidad de MODA 5.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales

Llatas (2018), en su tesis titulada: *Análisis de la comercialización para la importación de prendas de vestir chinas, en la provincia de Cutervo*, de la Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo (Lambayeque). El resumen de la tesis señala: las empresas que brindan productos importados necesitan comprender la relación entre la gestión de importaciones y la calidad de la comercialización, llevando a la presente investigación a analizar la comercialización en las importaciones de prendas de vestir chinas en la provincia de Cutervo; La metodología empleada fue de tipo transversal, no experimental, mediante una cuestionario a 348 personas que conforman la muestra; con el propósito de una investigación básica y los beneficios de la comprensión de la presente investigación. Los resultados como los relacionados a los gustos y preferencias sobre las prendas de vestir de residentes de la provincia de Cutervo el 70% de los encuestados sí han usado o comprado prendas de vestir chinas, y que el 56% de los encuestados sí han comprado prendas de vestir chinas en un local de la provincia

Aranibar, Santa y Ferrer (2019), en su tesis titulada: *El sector textil y las importaciones de prendas de vestir chinas en el Perú período 2010-2015*, de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán (Huánuco). El resumen de la tesis señala: Perú es un país textil por tradición, reconocido por la alta calidad de sus fibras, como el algodón pima y la alpaca; lo que unido a las inversiones en innovación tecnológica y alta especialización de la mano de obra textil le permiten ingresar a nuevos mercados y diferenciarse en los ya existentes frente a los productos de menores precios producidos en Asia, en particular en China. El mercado mundial del sector textil-confecciones es altamente competitivo. Desde el punto de vista de la generación de valor, de empleo y de divisas, el sector textil- confecciones es uno de los más dinámicos e importantes del Perú, situación que comparte con muchos países en desarrollo. Ello en razón a que se registra una considerable producción nacional y una participación relativamente alta en las exportaciones

con respecto al total de la producción, asimismo, la competencia externa es muy intensa, lo que se demuestra por la elevada penetración de importaciones de prendas de vestir, prueba de ello las importaciones peruanas de China alcanzaron en el 2010 US\$ 943.4 millones lo que significó un aumento de 38.3% respecto al año anterior. Existe un gran potencial de desarrollo en las empresas de confecciones actuales y que se han convertido en frentes de producción importantes del mercado como las empresas de "Gamarra", lugar comercial de productores nacionales, considerando la necesidad de desarrollar nuevas formas productivas y empresariales que las impulsen y las vuelvan competitivas en el entorno que se les presenta en la actualidad. El sector textil peruano según la CEPAL ha entrado en una fase de desaceleración a partir del año 2010, debido a la crisis financiera internacional, que se ha reflejado en una menor demanda internacional por sus productos; prueba de ello es la menor tasa de utilización de la capacidad instalada y el menor valor de las exportaciones. Asimismo, se debe añadir que en los últimos años, se ha presentado una tendencia creciente en los costos de producción (hilados de algodón) que encarecen los productos finales y les restan competitividad frente a los productos asiáticos que se caracterizan por ser más económicos (pero de menor calidad). La invasión de telas y prendas chinas en el mercado peruano, cuyos bajos costos dificultan a los textileros locales competir, ocasionó que durante el primer trimestre del año este sector caiga en 10% respecto a similar periodo del 2014, señaló Leandro Mariátegui, presidente del comité textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). Así mismo indicó que cuando ingresa la tela procedente de China acaba con la mitad de la cadena productiva del sector (compuesta por fibra, hilo, prenda y comercialización), pero al ingresar como ropa terminada afecta a toda la cadena. Según cifras de aduanas, en el 2014 las importaciones de textiles y confecciones chinas alcanzaron los 1248.2 millones de dólares, más del 5% del total comprado al exterior. Esta situación ha generado que muchas plantas textileras pequeñas del país hayan cerrado, y otras trabajen al 70% de su capacidad productiva.

Tafur (2015), en su tesis titulada: *La competencia desleal – DUMPING y las importaciones de confecciones textiles chinas*, de la Universidad de San Martín de Porres (Lima). El resumen de la tesis señala: el trabajo de tesis titulado “La competencia desleal – dumping y las importaciones de confecciones textiles

chinas”, se fundamenta principalmente en el análisis de la situación actual en cuanto a la existencia de la competencia desleal conocido como el “dumping”, consecuencia del ingreso de los textiles y confecciones chinas a nuestro mercado interno, y los terribles efectos que causan a las empresas nacionales y al consumidor.

La globalización de las economías trae un nuevo contexto que tiene que enfrentar la empresa nacional; los países en desarrollo asumieron el costo de liberalizar sus economías frente a países más desarrollados con industrias de mayor productividad y posicionamiento en los mercados externos.

China es en la actualidad el mayor exportador de textiles del mundo y es también, uno de los más desleales en el comercio internacional por lo que la relación comercial con China tiende a afectar la industria nacional; la pequeña industria textil nacional debe competir con la altamente protegida industria textil China.

Las exportaciones al mundo de tejidos de origen chino registran un crecimiento sostenido en los últimos años, estos han permitido que China duplique su participación en el total de exportaciones mundiales, logrando concentrar casi las dos terceras partes del comercio mundial y convirtiéndose en el principal abastecedor del mundo.

Existen diversos tipos de factores que generan distorsiones en el mercado de textiles y confecciones, que conlleva a la República China ocupar uno de los primeros lugares como fuente proveedora de dichos bienes, estas han sido analizadas por diferentes instituciones internacionales, teniendo como resultado la generación de una competencia desleal, afectando así a los principales indicadores económicos de la rama de la producción nacional, que a lo largo del tiempo viene sufriendo las consecuencias nefastas de esta práctica conocida como el “dumping”. Según las últimas investigaciones internacionales, el gobierno chino continúa ejecutando planes de revitalización industrial para los principales sectores económicos, incluyendo el sector textil, que fueron afectados por la crisis financiera internacional. Así, entre las principales medidas adoptadas, figuran la reducción de los impuestos aplicados a las empresas de los sectores

involucrados, la concesión de préstamos en condiciones preferenciales y otros tipos de asistencia financiera.

Desde años previos a la crisis financiera internacional, la injerencia del gobierno chino en la actividad textil ha sido evidente.

Adicionalmente a estas distorsiones, la apertura comercial y el compromiso multilateral de los países de reducir sus aranceles, condujo a que el comercio internacional empezara a utilizar con mayor frecuencia el uso de prácticas desleales como el “dumping” para incursionar mercados externos.

La producción china de textiles representa más de 74 veces el tamaño del mercado peruano. Ello evidencia el importante nivel de producción existente en dicho país asiático, que nos lleva a determinar el grado de afectación de los factores que generan “dumping” al obtener mencionadas importaciones.

El Centro Comercial Gamarra, es el emporio comercial e industrial más grande del Perú y América Latina en fabricación de textiles y confecciones de prendas de vestir, sin embargo, debido a la competencia desleal, unidos a otros factores, se encuentran afectados. La industria textil vive un momento crítico, ya que el ingreso de dichos productos chinos al país con precio "dumping" ha generado diferentes efectos económicos a la rama de la producción nacional, ocasionando el cierre de miles de empresas de confecciones en el país, debido a la falta de competitividad con los precios, resultando una grave repercusión en la sociedad peruana.

Las exportaciones de diversos tejidos originarios de China han sido materia de investigación por presuntas prácticas de dumping a nivel internacional. Así, terceros países como Argentina, Brasil y México, entre otros, iniciaron investigaciones para la aplicación de derechos antidumping a las exportaciones de tejidos chinos, constatando que China realiza prácticas de “dumping” en sus exportaciones de diversos tipos de tejidos.

Un papel importante es el que cumple el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (en adelante INDECOPI), y su actuación en la aplicación de las medidas arancelarias para con las empresas representativas de la rama de la producción nacional, teniendo

como objeto determinar si es necesario que tales medidas continúen vigentes por un periodo adicional, o sean suprimidas, a fin de evitar que el nivel de probabilidad de repetición del daño continúe sobre la rama de la producción nacional en caso sean eliminados los derechos arancelarios; Por lo tanto, dependerá del INDECOPI el nivel de aplicación de las medidas antidumping.

Sin embargo, este papel se encuentra ensombrecido, ya que el número de procedimientos de investigación efectuadas por dicha institución son escasas y el número de solicitudes admitidas (renovados) o suprimidos (no renovados) determinados en los informes finales tienden a demorar considerablemente, cabe resaltar que solicitarlas resulta un procedimiento engorroso y a la vez costoso, para el golpeado empresario nacional; Es preciso resaltar que no todos los empresarios cuentan con la representación de la Sociedad nacional de industrias y esto hace aún más difícil su solicitud de apoyo.

Perú ha sentido la presión de la industria de confección china y el nivel de perjuicio causado por el “dumping” es cuantioso; Sin embargo, la existencia de derechos antidumping ha permitido que la rama de la producción nacional compita de manera leal con las importaciones de China y que el nivel de consumo de dichas importaciones sean controladas, por lo que, de no continuar aplicándose tales derechos, sería factible que las importaciones de tejidos chinos se incrementen de manera significativa, teniendo en cuenta la importante presencia que mantienen dichas importaciones en el mercado peruano y en los mercados de la región, a pesar de encontrarse vigentes los derechos antidumping.

Shupingahua (2017), en su tesis titulada: *Consecuencias de la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas en la producción de prendas de vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C., en el año 2016*, de la Universidad Tecnológica del Perú (Lima). El resumen de la tesis señala: el objetivo de la presente investigación es explicar de qué manera la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas afecta la producción de prendas de vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C.

En el desarrollo de esta investigación se identificaron una serie de consecuencias en la producción de la empresa. Fue de vital importancia conocer

la práctica desleal conocida como dumping y cómo perjudica a uno de los sectores más importantes para el país, el sector textil de confecciones.

Al respecto, se plantea como hipótesis que la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas generó consecuencias negativas en la producción de prendas de vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C., en el año 2016.

El método de la investigación fue descriptivo, debido a que se tomó en consideración la información existente, esto permitió incrementar los conocimientos del tema, lo cual facilitó la explicación de dichos sucesos.

Tengo la certeza que al término de la investigación se demostrará el efecto del dumping sobre la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C.

Castro (2019), en su tesis titulada: *Factores que limitan las importaciones de ropa de diseñador para niños en Perú desde la Unión Europea*, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Lima). El resumen de la tesis señala: El presente trabajo de tesis tiene como propósito conocer aquellos factores que limitan las importaciones de ropa de diseñados para niños desde la Unión Europea hacia Perú, en particular a la ciudad de Lima.

En el capítulo dos, se describe el marco teórico que detallan los conceptos y teorías consideradas como una referencia para desarrollar el estudio y una presentación del entorno comercial tomado de fuentes secundarias que permiten entender mejor el ambiente en el que se desarrolla el sector de confecciones del Perú.

En el capítulo tres, se presentan tanto la pregunta de investigación, los objetivos como las hipótesis planteadas que luego se procederán a contrastar.

En el capítulo cuatro, se explica la metodología de la investigación, el tipo de la investigación, la técnica y el instrumento utilizado, además se identificó la muestra y las categorías empleadas en el estudio.

En el capítulo cinco, se realizó el análisis de los datos y los resultados de las entrevistas realizadas a los segmentos de importadores, consumidores,

diseñadores, representantes de entidades gubernamentales y especialistas del sector privado.

Finalmente, en el capítulo seis, se presentaron los hallazgos, las barreras y brechas de la investigación, las conclusiones y las recomendaciones resultado de la presente investigación.

Zambrano (2020), en su tesis titulada: *Importación y comercialización de ropa asiática en los distritos de Lince y Jesús María*, de la Universidad Marcelino Champagnat (Lima). El resumen de la tesis señala: la creciente popularidad de Corea del Sur en los últimos años abrió puertas para la comercialización de bienes en mayor escala, lo que les permitió dar a conocer al mundo sus tradiciones, costumbres y creencias; a través del entretenimiento, principalmente de las novelas y la música (K-POP), este país pudo convertirse hoy en día en un referente estético en Asia, y las tendencias que surgen en base a ello son imitadas por millones de personas alrededor del mundo, captadas principalmente mediante las redes sociales y plataformas digitales como youtube, spotify y los medios de comunicación, con lo cual no solo logran influir en su manera de actuar y pensar, sino también de vestir.

En el 2018, Corea obtuvo un ingreso de 3,251.40 millones de dólares americanos producto de la industria del entretenimiento, lo cual es una muestra del gran alcance que puede llegar a tener un movimiento impulsado por artistas. En este marco, el Perú no fue ajeno a esta influencia cultural, ya que existen miles de jóvenes que siguen de cerca esta tendencia, cuyo principal afán es la de imitar a sus ídolos, principalmente en la forma de vestir, y bailar, hecho que pudimos apreciar en nuestra investigación de mercado, misma que también nos permitió corroborar la poca oferta existente para este público objetivo.

El Centro Comercial Arenales es el principal punto de encuentro para los jóvenes que gustan de esta cultura, en la cual se podrán encontrar desde restaurantes de comida asiática, hasta tiendas de ropa, sin embargo, de esta última solo el 60% de la demanda es atendida, y la variedad ofrecida es poca.

Frente a esta problemática nace Mushroom Store, un proyecto que está dirigido principalmente a personas de entre 13 y 39 años de edad, de un nivel

socioeconómico AB y C de Lince y Jesús María, que gustan de la cultura asiática, y cuyo principal objetivo es la venta de ropa inspirada en el K-POP, la cual fue importada desde China, para ello contaremos con proveedores que fabricarán las prendas de acuerdo a nuestras especificaciones, permitiéndonos de esa manera tener un mayor control sobre el producto (calidad, tallas, colores, estilos).

Nuestro atributo de valor tiene como principal ventaja competitiva ofrecer diseños poco comunes a nuestros clientes, y la facilidad de adquisición que se les ofrecerá, ya que contaremos con dos canales de venta: online y física, con la cual el cliente tendrá la opción de escoger el medio que más le facilite o conviene; también la comunicación activa que mantendremos será una característica primordial para nuestro negocio, pues a través de ello buscaremos la fidelización, permitiéndoles brindar sugerencias y despejar cualquier duda que tengan; además, nuestro principal sitio de publicidad serán las redes sociales, puesto que es el más usado y preferido por el 99% de nuestro público objetivo, y mediante el cual daremos a conocer las promociones (campañas, descuentos, etc.) y novedades de nuestra tienda.

El importe estimado de inversión inicial en activo fijo para este proyecto es de S/56,784.00, y un valor actual neto (VAN) de S/1,459,875.00, proyectado a 10 años, con un margen bruto del 40%, y 6% de utilidad operativa, ambos para el primer año. Al final del estudio se realiza un análisis de sensibilidad para los escenarios que consideramos más relevantes para el proyecto.

Álamo y Monta (2019), en su tesis titulada: *Impacto económico de la importación de ropa de China en la producción de polos de algodón pima para mujer de las empresas de la región Lambayeque, 2014 –2016*, de la Universidad Señor de Sipán (Chiclayo). El resumen de la tesis señala: la presente investigación tuvo como objetivo determinar el impacto económico de la importación de polos de algodón pima para mujer de China en la producción de polos para mujer de las empresas de la región Lambayeque, 2014 – 2016, donde se desarrolló un estudio con enfoque cualitativo, siguiendo un diseño transaccional, teniendo como muestra a 25 empresas de la Región de Lambayeque dedicadas a confección de polos de algodón para mujer a quienes se aplicó un cuestionario, además del análisis de datos provenientes de páginas

especializadas para obtener información de las importaciones de polos de algodón para mujer desde China.

En los resultados se tuvo que el volumen de las importaciones de polos de algodón pima para mujer, provenientes de China, que ingresan a Lambayeque, periodo 2014-2016, donde se muestra que en el año 2014 se ha importado un peso de 1,444.29 kl de polos elaborados con algodón pima proveniente de China, en el año 2015 fue de 2,322.10 kl, y en el año 2016 fue de 5,132.54 kl. Se concluyó que los indicadores cualitativos que generan el impacto económico de la importación de ropa de China, en la producción de polos de algodón pima para mujer, se ha identificado que el 36% de los confeccionistas indican que los precios los afectan, el 32% de los confeccionistas indican que por causa de ello los pedidos son menores, y el 32% de los confeccionistas restantes indican que son de buena calidad; también el 64% de los confeccionistas se han visto afectados por el ingreso de ropa de algodón para mujer desde China

Noronha y Venegas (2016), en su tesis titulada: *análisis de las importaciones directas y su influencia en la actividad comercial de la ciudad de Iquitos durante el período 2009-2013*, de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (Iquitos). El resumen de la tesis señala: nuestra preocupación por desarrollar un tema de investigación nace al observar el comportamiento del comercio en la ciudad de Iquitos durante el periodo 2009-2013, como consecuencia de la apertura de vuelos internacionales directos, buscando identificar oportunidades de negocios. La idea fue consolidándose aún más llegando a concretizar el desarrollo de un trabajo de investigación que permita analizar las importaciones directas y su influencia en la actividad comercial en la ciudad de Iquitos, para identificar oportunidades de negocio.

En el desarrollo del tema y analizando la problemática llegamos a preguntarnos lo siguiente ¿qué variable tiene mayor influencia sobre la actividad comercial de la ciudad de Iquitos, durante el período 2009-2013?, llegando a obtener así nuestro objetivo general que se basa en identificar la variable que genera mayor influencia en la actividad comercial de la ciudad de Iquitos.

Posteriormente, nos encontramos con algunos contratiempos para la identificación del modelo, análisis e identificación de las variables que nos permitiera generar un aporte al trabajo que se venía desarrollando. Luego de un arduo análisis, identificamos que el tipo de nuestra investigación es correlacional, utilizando el modelo de mínimos cuadrados ordinarios – MCO, ya que nos permitió medir el grado de relación que existe entre las importaciones directas sobre la importación total. Las variables que se lograron identificar como significativas para el análisis en las importaciones fueron: importaciones directas, importaciones indirectas y el tipo de cambio real.

Los resultados que encontramos en nuestra investigación, responden a las hipótesis planteadas en la misma, observando además que las importaciones directas reflejan un mayor efecto positivo sobre el comportamiento de las importaciones totales. En ese sentido, se ha verificado que las importaciones directas durante el periodo 2009-2013 están constituidas en su mayoría por bienes destinados a las actividades petroleras, y por la importación de bienes para consumo como prendas de vestir y calzados.

Fiestas (2020), en su tesis titulada: *Proceso de importación y la productividad en la empresa DHL Express Perú S.A.C. – 2019*, de la Universidad César Vallejo (Callao). El resumen de la tesis señala: en la presente investigación se tiene como objetivo determinar la influencia del proceso de importación y la productividad en la empresa DHL EXPRESS PERÚ, puesto que se lleva a cabo como población al total de trabajadores que acuden a diario y como muestra a 32 colaboradores de la empresa. En la investigación se utilizó un método hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel explicativo causal y diseño no experimental transversal. El instrumento de medición que se realizó fue un cuestionario, el cual fue elaborado por 20 preguntas en escala de Likert, posteriormente, se procedió a analizarlo mediante el software estadístico SPSS 25. Posteriormente el cuestionario fue validada por nuestro asesor principal y dos expertos adicionales en el tema del instrumento, por último con la validación se pudo realizar la encuesta en el distrito de del Callao por los trabajadores de la empresa DHL EXPRESS, consiguiendo un resultado favorable mediante el SPSS 25 un alfa general de Cronbach de 0.951, lo cual representa la confiabilidad, esto

quiere decir que la fiabilidad del instrumento y de las preguntas es muy alto y estará adecuado para ser aplicado a la muestra en general.

Carhuamaca (2017), en su tesis titulada: *Importación, comercialización y distribución de paños húmedos desde China para el mercado de Lima Metropolitana*, de la Universidad de San Martín de Porres (Lima). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de investigación tiene como objetivo fundamental la importación y comercialización de paños húmedos, este es un producto de consumo masivo a nivel nacional la cual se importa principalmente de China por alta competitividad en precio y calidad, la cual es lo que se busca en un producto que sea accesible para todos los mercados.

La empresa está conformada por la gerencia general y sus áreas funcionales: las actividades de la empresa están enfocadas en el óptimo abastecimiento del bien terminado, en la coordinación con el proveedor en el control de calidad del producto terminado y en la logística internacional del producto.

La forma jurídica adoptada para la empresa "C&F TRADING PERU", fue de sociedad anónima cerrada, por su reducido número de personas (tener como mínimo dos y no más de veinte socios), que tienen el ánimo de constituir una sociedad y participar en forma activa y directa en la administración, gestión y representación social. Figura jurídica dinámica y recomendada para pequeños negocios que recién inician.

El producto será abastecido por la empresa ubicada en China, la cual cuenta con todos los requisitos para su comercialización en el Perú.

El mercado objetivo elegido fue la ciudad de Lima Metropolitana, ubicado en la capital del Perú.

A través de un análisis de mercado, se concluyó en que este es el mercado con mayor potencial para la comercialización de los paños por las características de la demanda y debido a que el producto en Perú muestra tendencias de consumo crecientes en este mercado.

La presentación del producto terminado se definió en box de 80 unidades de toallitas húmedas. Anualmente, se realizaron cuatro envíos marítimos negociados a términos FOB.

Cosio (2017), en su tesis titulada: *El control concurrente en la importación para consumo, como fuente principal de la recaudación por gestión directa de la administración tributaria en materia aduanera (2010 - 2014)*, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Lima). El resumen de la tesis señala: la presente investigación titulada: “El control concurrente en la Importación para consumo, como fuente principal de la recaudación por gestión directa de la administración tributaria en materia aduanera (2010-2014)” tuvo como objetivo demostrar que no obstante los lineamientos dados por los organismos supranacionales y aplicados en el Perú desde la vigencia de la Constitución de 1993, en el sentido de facilitar el comercio exterior y reducir el control durante el despacho al mínimo necesario, sustituyéndolo por los controles posteriores mediante auditorías (la denominada aduana de segundo piso), el eje del control aduanero sigue siendo el control concurrente, es decir el que se efectúa por las aduanas operativas a través de la revisión documentaria y el reconocimiento físico antes del levante o salida de la mercancía del puerto o almacén.

Esta investigación recogiendo los últimos avances en la normativa, jurisprudencia y doctrina en la materia, con un acercamiento previo al fenómeno del comercio internacional desde la historia, la economía y la política, nos muestra como la aduana peruana si bien ha variado su legislación para facilitar el despacho y ha dejado de aforar hasta el 81% de las mercancías sigue teniendo como fuente principal de sus recursos tributarios y centro de operaciones de lucha contra el fraude comercial el puerto del Callao y su zona primaria, donde si bien cada vez se controlan menores mercancías y se reducen los tiempos de desaduanamiento también se detectan mayores incidencias y se aumenta la recaudación aduanera.

Álvarez (2020), en su tesis titulada: *El despacho anticipado en el régimen de importación para el consumo en comparación con el despacho diferido en la Intendencia de Aduana Marítima del Callao 2015-2018*, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Lima). El resumen de la tesis señala: el presente

trabajo de investigación tuvo como objetivo establecer los aspectos que diferencian al despacho anticipado del diferido en el proceso de importación, y que determinan que un importador destine sus mercancías bajo esta modalidad por la Aduana Marítima del Callao entre los años 2015 al 2018.

Este es un estudio descriptivo correlacional, por lo que para su realización empleamos información obtenida acerca de los tiempos de atención del proceso de importación de mercancías y los costos que incurre el importador durante el proceso de la distribución física internacional para poder contar con sus mercancías. Asimismo, se ha revisado los diferentes actores que intervienen en el proceso logístico de importación para de esta manera identificar algunos otros aspectos que diferenciarían al despacho anticipado del diferido.

Para poder realizar el análisis de los tiempos, costos y otros aspectos de la cadena logística se ha recurrido al uso del value stream mapping (VSM) o mapa de flujo de valor, esta herramienta nos permite conocer a profundidad los procesos en la cadena logística de importación, identificar las actividades que no agregan valor al proceso y los tiempos que se emplean en dichas actividades. Los resultados de la investigación nos indican que, una vez analizado la cadena de suministro y determinado los actores en los tramos de esta, se puede determinar el comportamiento de los tiempos de la cadena logística de importación, lo que nos servirá para establecer una ecuación de predictibilidad.

Finalmente podemos concluir que la cadena logística del proceso de importación en la modalidad de anticipado tiene un mejor comportamiento, sin embargo, existen aún aspectos en lo relacionado a costos y otros de los actores de la cadena logística, que la Administración Aduanera (SUNAT) tiene que mejorar, buscando aumentar los niveles de acogimiento a esta modalidad.

Cruz (2018), en su tesis titulada: *Plan de negocios para la creación de una comercializadora de prendas de vestir importadas para damas en el ámbito de Piura 2016*, de la Universidad Nacional de Piura (Piura). El resumen de la tesis señala: el presente plan de negocio está basado en la idea de satisfacer una de las necesidades básicas del ser humano, la necesidad de vestido, la cual con el pasar de los tiempos se ha convertido en una necesidad con sentido estético, ya

que es una necesidad que viene acompañada de buen gusto y distinción. Esta investigación se realizó para determinar la viabilidad de la creación de una comercializadora de prendas de vestir importadas para damas en el ámbito de Piura 2016, así mismo identificar los determinantes técnicos que hagan factible la creación de una comercializadora de prendas de vestir importadas para damas, Demostrar la viabilidad del mercado de la comercialización de prendas de vestir para damas y por ultimo demostrar la viabilidad financiera de la creación de esta empresa , para ello se llevó a cabo una encuesta a una muestra de la población femenina de la ciudad de Piura que estuvo conformada por 171 mujeres cuyos resultados permitieron conocer sus gustos , preferencias, que determinantes son los que toman en cuenta para adquirir una prenda de vestir , el grado de satisfacción que presentan frente a los productos que encuentran actualmente en el mercado y sobre todo su predisposición a comprar prendas de vestir de una nueva boutique de ropa importadas y diferenciadas para damas, ubicada en el centro de Piura. El mercado objetivo serán las mujeres que se encuentren en el rango de edades entre 15 y 35 años. La propuesta de valor de “Only” está en la oferta de prendas de vestir exclusivas, estas prendas se diferenciarán frente a las prendas que usualmente son distribuidas en las distintas tiendas de ropa, galerías y boutiques, que en la mayoría de los casos dichas prendas son traídas en grandes volúmenes por lo que son modelos en serie y bastante comunes. En cuanto a los resultados de la investigación se observa que la rentabilidad financiera y económica es favorable para determinar la ejecución de proyecto que se desea poner en marcha. Los recursos necesarios para este proyecto serán de S/. 20,439.71, los cuales será el 12.80% capital propio y 87.20% por financiamiento. La tasa interna de retorno económico (TIRE) será de 90.48 % y un valor presente neto de S/55,855, así mismo, la tasa interna de rentabilidad financiera (TIRF) será de 61.13% y el valor presente neto (VPN) será de S/63,386.

Robles e Icaza (2019), en su tesis titulada: *Factores determinantes que influyen en la importación de tejidos desde China, del 2016 al 2018, para la subpartida nacional 6004100000*, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Lima). El resumen de la tesis señala: poco se ha estudiado sobre la adquisición de tejidos para la fabricación de prendas en Perú, pese a ser una

actividad fundamental dentro del sector. En este sentido, no se ha abordado antes el análisis de los factores decisorios para su compra; por lo que consideramos relevante la realización del presente estudio. Para contextualizar nuestro tema, en el primer capítulo, se analiza el desarrollo y evolución del sector textil a nivel mundial; las importaciones de tejidos desde China a Perú, particularmente la subpartida nacional 6004100000; y la situación actual del Tratado de Libre Comercio con China y sus implicancias para la subpartida en cuestión. En el segundo capítulo, se propone una investigación de método inductivo bajo un enfoque cualitativo, en donde se exponen los objetivos, problemas e hipótesis de esta; así como también, los grupos de actores considerados: importadores, proveedores y/o fabricantes; sector público; expertos y gremios. Como parte del levantamiento de información, se realizaron entrevistas semiestructuradas. En el tercer capítulo, se detallan y analizan los resultados de las entrevistas. En el cuarto capítulo, presenta el procesamiento de la información levantada y se exponen los hallazgos. También, se especifican las limitaciones y brechas de información en la investigación, y las futuras líneas de estudio que nacen a partir de ella.

Finalmente, en el quinto capítulo, se concluye que los principales determinantes en la decisión de compra son la mayor variedad de tejidos y precios más competitivos de China; además, se presentan las recomendaciones de la investigación.

Peralta (2017), en su tesis titulada: *Mejora de los procesos de importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima, 2017*, de la Universidad Privada Norbert Wiener (Lima). El resumen de la tesis señala: la mejora de los procesos de Importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de equipos médicos en Lima, 2017 tuvo como finalidad el proponer mejorar estos procesos y evitar sanciones por parte de las instituciones reguladoras.

La investigación utilizó el sintagma holístico, el enfoque mixto que abarca lo cuantitativo y cualitativo, basándose en el objetivo de la investigación es de tipo proyectista, ya que plantea una propuesta para la mejora de los procesos de importación, para dicha evaluación se utilizó una muestra de 30 personas

pertenecientes al área contable y de importaciones, donde se aplicó la encuesta. La propuesta de solución es la elaboración de una guía de procesos de importación que reforzarán las gestiones del área de importaciones, esto para asegurar que no se obvie ningún proceso que genere demoras, costos adicionales y sobre todo que se paguen mayores tributos de lo que estos procesos ya tienen, esto con sustento en el estudio realizado y basándose en los resultados de la encuesta y entrevista, que confirmaron la importancia de que estos equipos cuenten con su registro sanitario, indicando también que la DAM es el documento más importante, por ello olvidar cualquiera de estos documentos nos demandaría mayores costos, por ello, es la importancia que las empresas de equipos médicos tengan una guía sobre los procesos de importación para evitar sanciones y permitir un margen de ganancias mayor para este rubro de empresas.

Cabrera y Rodríguez (2016), en su tesis titulada: *Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008 -2014*, de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (Cajamarca). El resumen de la tesis señala: la presente investigación tiene la finalidad de determinar si el Tratado de Libre comercio con China incide favorablemente o no en la variación de las importaciones y exportaciones del sector textil peruano, dado que, a raíz del TLC que entró en vigencia en el año 2010, generó controversias por parte de los empresarios peruanos aludiendo que dicho sector se veía afectado por el ingreso masivo de productos chinos.

Para cumplir con este objetivo fue necesario hacer una investigación antes y después de la firma del TLC, por lo que se seleccionó como unidad de análisis a las importaciones y exportaciones de este rubro en un periodo de siete años (2008- 2014) datos estadísticos necesarios para aplicar la investigación.

Los resultados alcanzados en el estudio demuestran que “El Tratado de Libre Comercio entre Perú y China presenta una incidencia favorable en el sector textil peruano, tanto en la variación de las importaciones, como, en la variación de las exportaciones, pero en menor medida, durante el período 2010-2014”, puesto que, el valor importado tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 24%

durante los siete años y lo hizo de manera sostenible, mientras que el valor exportado creció en 14%, aunque los envíos fueron de manera estacional y no lograron ser constantes como es el caso de las importaciones.

Díaz (2017), en su tesis titulada: *Análisis del proceso aduanero en la aplicación de impuesto ad valoren a las importaciones y el DRAWBACK*, de la Universidad Señor de Sipán (Chiclayo). El resumen de la tesis señala: Análisis del proceso aduanero en la aplicación de impuesto ad valoren a las importaciones y el drawback, es una problemática que se presenta ante el crecimiento comercial internacional, el mismo que se ve afectados por las prácticas desleales de comercio exterior y el problema económico que sufren los países en vía de desarrollo como el Perú, al querer importar productos, estos deben pagar impuestos tributarios aduaneros, que son en demasía frente a los pagos que se hace por las exportaciones, generando un desbalance económico y dificultando el mercado, el mismo que debe funcionar de manera eficiente, en la medida en que exista un marco claro de principios y obligaciones que disciplinen la facilitación de los flujos comerciales y que permitan a las empresas, participar en la economía global. En ese sentido surgió la siguiente interrogante ¿será posible lograr un adecuado proceso aduanero a partir de la aplicación correcta del impuesto ad valoren a las importaciones y la restitución arancelaria con el drawback?; a fin de encontrar las posibles soluciones al problema formulado, se planteó la siguiente hipótesis: con un adecuado proceso aduanero y el respeto por las normas que la regulan, se logrará una adecuada aplicación del impuesto ad valoren en las importaciones y la restitución arancelaria mediante el drawback.

La presente investigación tuvo como objetivo analizar la problemática desde un aspecto jurídico el proceso de importación dentro de las normas nacionales y el drawback. en consecuencia, para alcanzar el objetivo planteado se aplicó un juicio de expertos realizados a abogados especializados en derecho comercial y aduanero. Se concluyó que el drawback es importante debido a que cumple con ciertas reglas y regímenes que le otorgan cierta normatividad para que los productos que son exportados puedan obtener un precio competitivo y se pueda desarrollar una diversidad de negocios en el exterior. El estado otorga uno de los aspectos más importantes a los exportadores el drawback, el mismo que le

ayudaría a los exportadores a mitigar sus costos por exportación y les retornaría un porcentaje de los aranceles ya abonados.

Bahamonde (2017), en su tesis titulada: *La capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro venta de ropa para niños - Huánuco, 2017*, de la Universidad Los Ángeles Chimbote (Huánuco). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de investigación estuvo dirigido a determinar en qué medida la capacitación influye en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro venta de ropa para niños – Huánuco, 2017. El estudio fue de tipo cuantitativo con un diseño de investigación correlacional - descriptivo. Se trabajó con una población muestral de 30 MYPES del sector comercio rubro venta de ropa para niños, para determinar el muestreo se utilizó el muestreo no probabilístico intencional, ya que fue por la necesidad de la investigadora. Para la prueba de hipótesis y determinar el grado de influencia se aplicó la correlación de Pearson. Los resultados demostraron que entre la variable la capacitación y la variable rentabilidad de las MYPES su influencia o relación es positiva baja tras los resultados analizados, además con los resultados obtenidos se concluye no aceptando la hipótesis de investigación.

Vásquez (2017), en su tesis titulada: *Rentabilidad anual en la inversión de una empresa E.I.R.L. para la venta de ropa infantil en el centro comercial Galería Feria Balta- noroeste S.A. – 2016*, de la Universidad César Vallejo (Chiclayo). El resumen de la tesis señala: Para la creación de la tienda Angelitos Traviesos EIRL, en la ciudad de Chiclayo, se planteó como objetivo principal la comercialización de prendas de vestir para infantes, de recién nacidos a 4 años, con diseños temáticos y frases, los cuales son fabricados en algodón 100% pima peruano, el estampado es en base al agua antialérgico. Fue preciso hacer un esquema teórico para determinar las ideas más aptas para su desarrollo.

Dentro de la problemática se planteó, ¿cuánto debe ser la rentabilidad para invertir en una empresa de venta de ropa infantil en el Centro Comercial Galería Feria Balta?, en donde el objetivo fue determinar la rentabilidad anual de la inversión de una empresa EIRL para la venta de ropa infantil en el centro comercial galería Feria Balta – Noroeste S.A- 2016.

Dentro de los resultados el 40% de 95 madres si compran prendas de bodies personalizados, el 78% de 38 sí compraría en la tienda. Y el negocio obtuvo una utilidad neta del 13.98% en el primer año y un aumento de 2.3% anual logrando dentro de 5 años una rentabilidad del 23.38%.

En conclusión, el negocio es rentable y viable.

Tello (2019), en su tesis titulada: *Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa Distribuciones e Importaciones J&C S.A.C, JAÉN*, de la Universidad César Vallejo (Chiclayo). El resumen de la tesis señala: La investigación se denomina “Sistemas de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa distribuciones e importaciones J&C SAC, Jaén”, tuvo como objetivo determinar el efecto de un sistema de costos en la rentabilidad de la empresa Distribuciones e Importaciones J&C S.A.C, la investigación es de tipo cuantitativa con un alcance correlacional – explicativo y el diseño de la investigación es no experimental, la población estuvo constituida por 12 unidades muestrales, la muestra fue censal ya que todos los sujetos en estudio fueron incluidos en el estudio, las técnicas utilizadas para recoger los datos fueron la encuesta y la ficha documental y los instrumentos fueron el cuestionario y la guía de ficha documental, las hipótesis planteada fueron H1.

Sistemas de costos inciden en la rentabilidad de la empresa distribuciones e importaciones J & C SAC, Jaén, los resultados encontrados muestran que los sistemas de costos si inciden en la rentabilidad de la empresa distribuciones e importaciones J & C SAC, -Jaén, la rentabilidad se determinó a través de ratios, la utilidad se determinó mediante el análisis de costos. Si se utilizara un adecuado sistema de costos se obtendría unos costos más fiables

Gonzáles (2018), Gonzáles en su tesis titulada: *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de las boutiques de ropa del Callao, 2018*, de la Universidad César Vallejo (Lima). El resumen de la tesis señala: El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general “determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de las boutiques de ropa del Callao, 2018”. El método utilizado fue hipotético deductivo con un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con un nivel explicativo causal y diseño no experimental transversal.

El estudio estuvo constituido por una población de 50 trabajadores de las distintas Boutiques de ropa. Como instrumento de medición se realizó un cuestionario, el cual fue elaborado por 16 preguntas en escala de Likert, posteriormente, se precedió a analizarlo mediante el software estadístico SPSS 24, logrando medir el nivel de confiabilidad de las preguntas a través del alfa de Cronbach. Asimismo, se utilizó la prueba estadística de Pearson, obteniendo el porcentaje de influencia mediante el resumen de modelo, anova y la tabla de coeficientes. Finalmente se obtuvo resultados significativos que demostraron que el planeamiento financiero incide en la rentabilidad de las boutiques de ropa del Callao, 2018.

López (2018), en su tesis titulada: *Caracterización de la rentabilidad y capacitación en las MYPES del sector comercio, rubro ventas de ropas en el distrito y provincia de Satipo 2017*, de la Universidad Católica de Chimbote (Junín). El resumen de la tesis señala: esta investigación tiene como objetivo general Determinar en qué medida la rentabilidad y la capacitación se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de ropas. Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó la metodología de la investigación tipo cuantitativa y el nivel descriptivo, el diseño no experimental, descriptivo simple. La población y la muestra de estudio estuvieron conformadas por 15 MYPES aplicándose, el instrumento el cuestionario respecto a la variable de rentabilidad y capacitación en el sector comercio rubro ventas de ropas. Después de la aplicación y análisis del instrumento de recolección de datos se puede concluir en relación a las características del perfil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro ventas de ropas en la Provincia de Satipo que en un 53,3% son de sexo femenino, de edades entre 26 a 35 años, de estado civil solteras, con grado de instrucción superior técnica y en relación al cargo que ocupan el 80,0% son los propietarios y en relación a las características de las MYPES que un 86,7% cuenta con 1 a 2 trabajadores, de 18 a 25 años de edad, contando con 1 a 5 años de funcionamiento, con un promedio de 9 a 15 clientes por día, en relación a las características de la rentabilidad de las MYPES que un 100% afirma que tienen conocimiento sobre rentabilidad, por el que el 100,0% afirma que su negocio es rentable, el 46,7% indica que su empresa es rentable en atención al cliente y el 46,7% considera que el nivel de rentabilidad esta entre 11% a 20% y en relación a las características de la capacitación de las

MYPES que un 100,0% considera que los factores de la capacitación son de mucha importancia para una MYPES, EL 100,0% afirma que la capacitación es una inversión, el 60,0% no recibió ningún tipo de capacitación para administrar su negocio, 60,0% no recibe ninguna capacitación, el 100,0% afirma que la capacitación es muy importante para una empresa, el 100,0% considera que la capacitación al trabajador lo beneficia como empresario, el 80,0% su personal no recibe ninguna capacitación, el 100,0% considera que la capacitación tiene mucha relevancia, el 100% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad en una MYPE.

Helbert (2019), en su tesis titulada: *Propuesta de mejora en la cadena logística de importación de trigo para incrementar la rentabilidad en la empresa molino el trigal SAC, Arequipa, 2018*, de la Universidad José Carlos Mariátegui (Moquegua). El resumen de la tesis señala: Molino El Trigal SAC, es una empresa dedicada a la producción de harina de panificación, a partir de la molienda de trigo, El trigo es el principal componente dentro del costo de producción y por ser un insumo deficitario en su producción a nivel nacional, todas las empresas molineras están sujetas a la importación.

De acuerdo con las estadísticas oficiales que registra el Ministerio de Agricultura, aproximadamente el 93% de la demanda de trigo es importado de diferentes países como Estados Unidos, Canadá y Argentina.

Los principales problemas encontrados en la empresa se relacionan a la deficiente gestión en el proceso logístico de importación de trigo, sumado a la falta de capacidad adquisitiva para poder realizar un volumen considerable que se vea favorecido con los beneficios que otorga una economía de escala. Asimismo, se detectaron problemas en la fijación de precios, el transporte local del trigo que generaba pérdidas por robo, mermas no controladas y contaminación por agentes externos. Finalmente, el almacenamiento del grano presentaba una serie de deficiencias que originaba una disminución en la calidad del insumo y por ende repercutía en la rentabilidad de la empresa.

El presente trabajo, fue una propuesta en la mejora de la cadena logística de importación de trigo con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa

Molino El Trigal SAC, en la ciudad de Arequipa, para ello, se diseñó una propuesta de negociación y elaboración de contratos de compra con brockers de reconocida trayectoria en el país, se logró insertar a la empresa en el sistema financiero local, de tal forma que pudo obtener una línea de crédito para poder realizar las importaciones en volúmenes razonables que permitan competir con la competencia tanto en precios, como en calidad, facilitando el pago a los proveedores de trigo a través de la emisión de cartas de crédito de importación, que garantizaban la transacción comercial para ambas partes. Se eligió al operador logístico que realice los tramites de nacionalización del trigo con eficiencia y evitando la generación de sobrecostos en los trámites aduaneros. Se propuso un manual para el transporte de trigo a nivel local, con la finalidad de evitar pérdidas por robo, mermas controlables y contaminación del producto y finalmente, se elaboró un manual para el control fitosanitario del trigo en los almacenes.

Esta propuesta, permitió mejorar la cadena logística en la importación de trigo a precios competitivos logrando finalmente una mayor rentabilidad de la empresa en el primer año de su aplicación.

Lara (2019), en tu tesis titulada: *Elementos de la estrategia competitiva que afectan el crecimiento y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón*, de la Universidad Mayor de San Marcos (Lima). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo busca determinar elementos de la estrategia competitiva que impactan en la rentabilidad y crecimiento de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón.

Para determinar y formular las posibles relaciones existentes entre variables propuestas, se usó el método correlacional- explicativo.

Se concluye que hay elementos de la Estrategia competitiva que afectan a la rentabilidad y crecimiento de las empresas nacionales exportadoras de polos de algodón.

Se identifica una relación entre indicadores del uso de la estrategia de liderazgo en costos y estrategia de diferenciación con el crecimiento y la rentabilidad de las empresas. Por otro lado, se genera una serie de acciones

empleadas y no empleadas por las empresas nacionales para seguir esas estrategias.

Zavaleta (2018), en su tesis titulada: *Costos de importación y la rentabilidad de las droguerías en el distrito de San Miguel en el año 2017*, de la Universidad César Vallejo (Lima). El resumen de la tesis señala: la presente investigación, tiene como objetivo determinar la relación de los costos de importación y la rentabilidad de las droguerías en el distrito de San Miguel en el año 2017. El nivel de importancia del estudio radica en el conocimiento que aportará a las empresas importadoras y a la necesidad que estas tienen por conocer los costos totales de importación para establecer los costos de ventas acordes a un país como el nuestro, en donde no existe una industria de producción de dispositivos médicos.

Estas empresas no determinaban adecuadamente sus costos de importación; por el contrario, lo hacían basándose en estimaciones que ocasionaban un precio de venta incoherente con el margen de ganancia que buscaban.

El tipo de investigación realizada fue descriptivo y correlacional, el diseño de la investigación es no experimental, con una población de 148 personas que trabajan en el área contabilidad o en el área logística en 74 empresas ubicadas en el distrito de San Miguel, la muestra está compuesta por 62 personas. La técnica que se usó fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos, el cuestionario fue aplicado a las droguerías que se ubican en el distrito de San Miguel. Para la validez de los instrumentos se utilizó el criterio de juicios de expertos; además, está respaldado por el uso del Alfa de Cronbach y la comprobación de las hipótesis realizó con la prueba de Spearman. Palabras claves: costos, importación, rentabilidad, indicadores, precio.

Mena (2019), en su tesis titulada: *Plan de negocios para lograr la rentabilidad en la importación de termas a gas natural procedentes de China para el distrito de San Juan de Miraflores 2018 – 2022*, de la Universidad Señor de Sipán (Chiclayo). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar un plan de negocios para lograr

rentabilidad en la importación de termas a gas natural provenientes de la China, para ello desarrollamos una investigación cuantitativa, aplicada y explicativa con un diseño de investigación no experimental propositiva.

Los resultados obtenidos demuestran que existe una rentabilidad debido a que el mercado de gas natural está en plena expansión y se extenderá a nivel nacional hasta el 2022, teniendo como único distribuidor en Lima a la empresa Cálida, por ello se busca un financiamiento y apalancamiento financiero con el objetivo de lograr la mayor rentabilidad en la importación de termas a gas natural provenientes de la China, se revisó y contrastó antecedentes de otros trabajos de investigación a nivel internacional y nacional confirmando que todas las importaciones traídas de la China son más rentables para un plan de negocios por un tema de costos, variedad de productos y calidad. Por ello, debemos contemplar que para lograr la mayor rentabilidad es trascendental la negociación con el proveedor, los temas legales, cantidades a importar, formas de pago y plasmar los acuerdos en un contrato.

La estrategia a tomar fue tener como cliente principal no al usuario final sino al distribuidor del gas natural, en este caso la empresa Cálida, debido a que posee toda la distribución e instalaciones de gas natural a nivel de Lima. Para ello debemos aplicar el costo beneficio debido que Cálida aplica una comisión del 15% mensual del volumen de ventas.

Se obtuvo en nuestro plan de negocios una rentabilidad del 16% en el lapso de 2 años; a partir de los 3 años la rentabilidad se incrementará a un 21% por obtener ad Valorem 0% así mismo, obtendremos un VAN financiero total de S/ 193,875.40 y un TIR financiero del 18.00 % que refleja que el proyecto es viable.

Paredes (2017), en su tesis titulada: *Propuesta de mejora en la gestión de mantenimiento de los equipos del área de producción para incrementar la rentabilidad de la empresa de confecciones DANPAR E.I.R.L.*, de la Universidad Privada del Norte (La Libertad). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo tuvo como objetivo general el desarrollo de propuesta de mejora en la gestión de mantenimiento de los equipos del área de producción para incrementar la rentabilidad de la empresa de confecciones Danpar E.I.R.L.

Se realizó el diagnóstico de la situación actual de los procesos de mantenimiento de los equipos del área de producción encontrando que los principales problemas que afectan a la rentabilidad actual son: la falta de un programa de mantenimiento preventivo ya que, en el año 2016, se tuvo un tiempo total de reparación (TTR) de 1717 horas y 684 paradas por fallas reduciendo la disponibilidad de los equipos a 91.4%, lo que ocasionó un costo lucro cesante (CLC) de S/. 597,168. La falta de un procedimiento de mantenimiento definido, es por ello que cuando se genera una falla en los equipos de producción no se sabe cómo proceder para solicitar que se arreglen los equipos. La falta de documentación ya que no se tienen fichas técnicas, historial de fallas, costos de mantenimiento, etc. Asimismo, la empresa no tiene herramientas y equipos para realizar mantenimiento. Por último, la empresa no brinda capacitaciones a su personal, es por ello que solicitan mantenimiento externo ya que ellos vienen con equipos y herramientas adecuados para realizar la corrección de las fallas. En promedio se sabe que durante el año 2016 el monto por mantenimiento externo fue de S/.112, 500 y se tuvo un gasto total en repuestos por un monto total de S/. 55,000. Cabe mencionar que debido a la baja disponibilidad de los equipos la empresa redujo sus ventas en S/291,673.

Se desarrolló la propuesta de mejora para los equipos de área de producción de la empresa de confecciones Danpar E.I.R.L, para lo cual se realizó un plan de mantenimiento preventivo, procedimiento de mantenimiento, formatos para mejorar la gestión de la documentación, adquisición de equipos de monitoreo, compra de herramienta y un plan de capacitaciones. Estas mejoras lograron incrementar la disponibilidad de los equipos de 91.4% a 95.7%., generando ingresos por un monto total S/. 2, 006,983 durante los 8 años en los cuales se proyectó el flujo de caja. Para culminar, se realizó una evaluación económica financiera obteniéndose un VAN de S/. 442,747 TIR de 62,9%, B/C de 1.6 y un PRI de 2.65 años. Lo cual indica que el proyecto es rentable.

Cotos y Puicon (2018), en su tesis titulada: *Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018*, de la Universidad Privada del Norte (La Libertad). El resumen de la tesis señala: el

presente informe de tesis denominado “Importación de accesorios para mascotas provenientes de China y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Veterinaria Cotos Group

S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018”, tuvo como objetivo general establecer en qué medida la importación de accesorios para mascotas provenientes de China incide en la rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018.

El informe se desarrolló bajo un diseño de investigación no experimental de corte transversal y de tipo descriptivo con un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo, y tuvo como unidad de estudio a la empresa Veterinaria Cotos Group

S.A.C. ubicada en la ciudad de Chimbote, obteniendo datos oficiales. Las principales técnicas utilizadas fueron la observación, tanto de los estados financieros de la empresa referentes a la compra de accesorios para mascotas en el mercado local durante el año 2017, como de los documentos relacionados a la importación de dichas mercancías y los estados financieros del año 2018; y la entrevista, realizada al administrador de la empresa, permitiendo así establecer la incidencia de las importaciones en la rentabilidad.

En los resultados, mediante el análisis de nuestras variables de investigación, se logró establecer en qué medida la importación de accesorios para mascotas provenientes de China incide en la rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C., con un ROA de 9% y ROE de 17% para el año 2017 y de 12% y 21% respectivamente para el año 2018.

Finalmente, se llegó a la conclusión de que la importación de accesorios para mascotas provenientes de China incidió positivamente en la rentabilidad de la empresa Veterinaria Cotos Group S.A.C., puesto que generó una mayor rentabilidad respecto a la generada mediante la adquisición de los productos con proveedores del mercado nacional.

Roque e Inga (2019), en su tesis titulada: *Análisis de los costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015*, de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto (Tarapoto). El resumen de la tesis señala: la presente

investigación titulada “Análisis de los costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015”, tuvo como objetivo general determinar de qué manera los costos de importación inciden en la rentabilidad de la empresa. La investigación fue de tipo aplicada, nivel explicativo con diseño no experimental, la cual estuvo constituida por una muestra de 4 colaboradores de la empresa, teniendo además como hipótesis general: Los costos de importación inciden de manera negativa en la rentabilidad de la empresa Mister Shugar E.I.R.L. Asimismo los resultados más relevantes demuestran que el proceso para el análisis de los costos de importación implica tomar en cuenta los costos de adquisición, los costos logísticos y los costos aduaneros, los cuales son desarrollados de manera regular en un 53%, afectando de este modo la rentabilidad de la empresa por cuanto presenta índices inferiores en el período 2015 que en el período 2014 tanto en rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre la inversión, margen bruto y margen neto, puesto que se evidencia que en el 2015 se obtuvo como resultado rendimientos inferiores de 28,8%; 8,1%; 8,2% y 1,8% respectivamente. Por lo tanto, la conclusión principal revela que los costos de importación inciden de manera negativa en la rentabilidad de la empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015.

Heredia y Lezcano (2018), en su tesis titulada: *La importación de neumáticos desde China y su influencia en la rentabilidad de la empresa Turismo Erick el rojo S.A, Trujillo 2016*, de la Universidad Privada del Norte (La Libertad). El resumen de la tesis señala: el presente estudio de investigación denominado “La Importación de Neumáticos desde China y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Turismo Erick el rojo S.A, Trujillo 2016”, es un trabajo científico respaldado en Teorías importantes como: teoría del sistema de control interno dentro de la teoría científica de la administración de Henry Fayol; teoría del libre comercio, teoría de la movilidad de los factores y teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.

Este estudio tiene como objetivo general “analizar el impacto de la importación de neumáticos de China en la rentabilidad de la empresa de Turismo Erick El Rojo SA, Trujillo 2016” mediante el cual hemos realizado un análisis de

las compras de neumáticos de la empresa, para conocer el consumo real del negocio, pudiendo posteriormente proponer como alternativa de mejora de la rentabilidad realizar importaciones directamente manejadas por la empresa.

En los resultados mediante el análisis de los estados financieros, las compras y la propuesta de importación de neumáticos, se llegó a determinar que la empresa puede mejorar su rentabilidad si realiza importaciones directamente, reduciendo costos y gastos en las compras que actualmente se manejan en la empresa.

Finalmente, se concluyó del análisis documental que las importaciones de neumáticos generan impacto positivo en rentabilidad de la empresa, por lo que la empresa tiene que analizar los datos contemplados en la presente investigación y tomar decisiones sobre utilizar esta modalidad de compra de neumáticos y así mejorar el rendimiento de sus inversiones realizadas.

León (2018), en su tesis titulada: *Análisis de la importación directa de cuero sintético de china y su impacto en la rentabilidad de la empresa corporación e inversiones LR SAC, el Porvenir 2018-2022 – Trujillo, 2018*, de la Universidad Privada del Norte (Trujillo). El resumen de la tesis señala: la presente investigación tiene como problema ¿de qué manera la importación directa de cuero sintético de China impacta en la Rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir 2018 – 2022 - Trujillo, 2018? La hipótesis planteada, que busca analizar el impacto económico positivo en la Rentabilidad de la misma, logro obtener un VAN de S/ 7,533.80 y un TIR de 25%, lo que demostró que el proyecto es viable y rentable.

El diseño de la investigación por su fin fue básico, y por su diseño es no experimental – transaccional, descriptiva. Las técnicas que se utilizaron fue la encuesta, la cual se realizó a 351 fabricantes de calzado, en la cual se descubrió que el 94% de fabricantes de calzado estaría dispuesto a comprar una nueva marca, viabilizando así, la propuesta de importación de Corporación LR SAC, que sólo comercializa cuero de sintético adquiridos a través de importadoras locales, como también, una entrevista al gerente general con el fin de conocer si la empresa cuenta con capacidad económica y financiera para realizar dicho plan.

La investigación concluyó que la propuesta de importación de cuero sintético de China reduciría el costo del precio por metro al importar de manera directa (15,29 soles), el cual es menor al del proveedor local. Generando un margen de 2,71 soles por metro, sin contar que Corporación e Inversiones LR SAC vende directo al fabricante aumentando su margen de ganancia a 5,71. Generando un incremento positivo en la rentabilidad de la empresa.

En los resultados mediante el análisis de los estados financieros, las compras y la propuesta del Plan de importación de cuero sintético, se llegó a determinar que la empresa puede incrementar hasta en un 20% de ganancia en su rentabilidad, si realiza la importación de manera directa.

Murga y Pérez (2017), en su tesis titulada: *Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de la rentabilidad bruta en la empresa Calzados Yamil en Trujillo, 2017*, de la Universidad Privada del Norte (La Libertad). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de investigación, titulado el análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de la rentabilidad bruta de la empresa Calzados Yamil S.A en Trujillo, 2017, ha sido desarrollado con la finalidad de precisar diferentes estrategias en base al análisis costo volumen utilidad incluido el punto de equilibrio para así elegir cual estrategia ayudaría a obtener una rentabilidad bruta deseada considerando las diferentes variaciones en los ingresos, costos y volumen.

En el primer capítulo se precisa la realidad problemática en diferentes ámbitos; internacional, nacional y local, que es donde se identifica a la empresa Calzados Yamil, la cual se utiliza como base para el estudio a realizar. En el mismo capítulo se plasma la formulación del problema, justificación y limitaciones del presente trabajo. Además, se especifica el objetivo general y consecuentemente los objetivos específicos.

En el segundo capítulo se establece marco teórico, donde se incluyen los antecedentes tanto de nivel internacional como nacional y las bases teóricas, que son fuente de información que sustentan esta investigación. Además, se indica la hipótesis formulada del problema de investigación.

En el tercer capítulo se señala la metodología a utilizarse que se encuentra conformada por la operacionalización de las variables, la determinación del diseño de investigación, unidad de estudio, población y muestra, establecimiento de las técnicas, instrumentos y procedimientos de análisis de datos, que se van a utilizar para recopilar información detallada de los problemas encontrados en la empresa Calzados Yamil.

En el cuarto capítulo se detalla toda la información referente a la empresa, es ahí donde se analiza el modelo costo volumen utilidad con el fin desarrollar los objetivos precisados anteriormente, que ayudan a determinar la relación entre las dos variables. De tal modo se obtendrá los resultados de dicho análisis por cada elemento de costo volumen utilidad como los ingresos, costos de producción y volumen. Además, de las estrategias propuestas para llegar a obtener la rentabilidad bruta deseada.

En el quinto capítulo se precisa la discusión del presente trabajo donde se ratifica el análisis de costo volumen utilidad sirve como herramienta para la maximización de la rentabilidad bruta de análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la empresa Calzados Yamil, a través de antecedentes, bases teóricas y resultados del presente estudio.

Y por último, se fijan las conclusiones mediante los resultados obtenidos en capítulos anteriores, con el fin de responder a cada objetivo establecido y también se precisan las recomendaciones que debe de tomar en consideración la empresa Calzados Yamil.

Prada y Román (2018), en su tesis titulada: *Importación de monturas oftálmicas para incrementar la rentabilidad de la Óptica Visual Perfect, Lima 2017*, de la Universidad Privada del Norte (Lima). El resumen de la tesis señala: la presente investigación tiene por objeto determinar de qué manera la importación de monturas oftálmicas influye en la rentabilidad de la Óptica Visual Perfect, Lima 2017.

El estudio se realizó bajo un enfoque cuantitativo, descriptivo, no experimental, longitudinal y de tendencia, utilizando como población los estados financieros y facturas comerciales de la empresa Óptica Visual Perfect,

correspondiente al período 2010 – 2017. No se definió tamaño de muestra dado que se trabajó con toda la población.

Los resultados de la investigación concluyeron que el costo promedio del proveedor internacional (S/. 36950.00 soles) fue menor que el costo promedio del proveedor nacional (S/. 42300.00 soles), las ventas promedio del proveedor internacional (S/. 1165.00 soles), fue mayor que las ventas promedio del proveedor nacional (S/. 979 soles), el ingreso promedio por ventas de montura teniendo un proveedor internacional (S/. 43 045.00 soles) fue mayor que el ingreso promedio por ventas de montura teniendo un proveedor nacional (S/. 41 41275.00 soles) y el gasto promedio por compras de montura teniendo un proveedor internacional (S/. 43045.00 soles) fue mayor con respecto al gasto promedio por compras de montura teniendo un proveedor nacional (S/. 41 412.75.00 soles), aunque esto se debe a una mayor importación de monturas oftálmicas que permitió generar mayores ganancias a la empresa.

Zurita (2018), en su tesis titulada: *Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017*, de la Universidad Norbert Wiener (Lima). El resumen de la tesis señala: este proyecto, tuvo como objetivo general analizar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017, así como también, objetivos específicos que son: analizar el factor de producción, analizar el factor de administración, analizar el factor de la toma de decisiones, analizar el factor del mercado y analizar el factor del flujo de caja en la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017, considerando que para ello tenemos que analizar e interpretar, mediante los indicadores de rentabilidad.

La investigación fue de enfoque cualitativo, bajo el diseño de estudio de caso, analítico e inductivo, las unidades informantes fueron cuatro colaboradores de la empresa, gerente general, administradora, asistente administrativo, contador, en la cual, se utilizó técnicas e instrumentos como; la guía de entrevista y la guía de análisis documental. Del mismo modo, para el análisis de datos se utilizó la triangulación.

Los resultados, muestran que los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora son; la producción, la administración, la toma de decisiones, el mercado, el flujo de caja. Pero el factor de mayor incidencia, es el de producción, porque en ello se ve reflejado los mayores costos del proceso de construcción, entre estos tenemos la materia prima, la mano de obra y otros costos indirectos de fabricación.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Corredor, García y Silva (2019), en su tesis titulada: *Estudio de factibilidad para la importación de catéter espiral para la inseminación de porcinos desde China, caso, comercializadora de productos agropecuarios en Bogotá, Colombia*, de la Universidad Católica de Colombia (Colombia). El resumen de la tesis señala: A través de este proyecto se realiza un estudio de factibilidad para la importación de catéter espiral para la inseminación de porcinos desde China, identificando las características del proveedor, las condiciones para la importación y el análisis financiero para que la empresa valore la conveniencia del proceso en relación a su proveedor nacional.

Para la empresa estudiada uno de los principales objetivos es brindar a sus clientes productos a precios justos, permitiendo la fidelización y el cumplimiento de la misión institucional, de manera que uno de los servicios que ofrece es la venta de productos para inseminación porcina que es el principal fuerte de su portafolio comercial.

Orellana (2017), en su tesis titulada: *Sistema de gestión de conocimiento aplicado al proceso de importación en la empresa Industria Gráfica Envasadora Ecuatoriana S.A.*, de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil (Ecuador). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de titulación denominado “Sistema de Gestión de conocimiento aplicado al proceso de importación en la empresa Industria Gráfica.

Envasadora Ecuatoriana S.A” se focaliza en el manejo de los datos dentro de las organizaciones para los procesos de importación de materia. El conocimiento es uno de los recursos intangibles más importantes dentro de una

entidad, debido que se debe conocer todas las actividades relacionadas con diversas partes del proceso productivo, logístico o administrativo.

Además, por la globalización empresarial, se puede concluir que los procesos no solo involucran un área, sino varias, las cuales deben compartir información, con el fin que se mantenga la estandarización de la calidad en todos los niveles. Mediante el análisis del estudio de campo realizado a los colaboradores de la empresa objeto de estudio, se determina que no existen los niveles de conocimiento y capacitación en todos los responsables del proceso de importación de materias primas, sobre los diversos cambios en la legislación aduanera, lo cual ocasiona errores al momento de realizar una o más actividades relacionadas con este requerimiento.

Esta situación se agrava al no contar con un manual de procedimientos que respalde las responsabilidades de cada miembro del equipo de trabajo, lo que desencadena errores en la comunicación entre las áreas. Debido a esto, se propone la creación de procesos claves vinculados a la importación de materias primas y otros insumos necesarios para ejercer la actividad productiva de la empresa, adicional a la adquisición de un programa o software que maneje en línea con la red empresarial, las actividades que se van realizando por cada área. Esto lograría los niveles de manejo del conocimiento necesarios para desarrollar tareas eficientes y eficaces.

Las empresas en la actualidad se enfrentan a múltiples factores que aumentan la complejidad de su gestión y elevan los estándares de competitividad, lo cual convierte a la correcta gestión del conocimiento dentro de la entidad como un factor de vital importancia para asegurar la sostenibilidad en el tiempo de los negocios y empresas del mundo.

La globalización de las relaciones comerciales, la interacción de departamentos en los procesos, el desarrollo tecnológico y la aparición de sectores de rápido crecimiento, están logrando que la habilidad para obtener información y transformarla en un conocimiento útil que pueda ser rápidamente incorporado en la organización y ponerlo en práctica, sea la mejor ventaja con la

cual la empresa obtengan elementos diferenciadores y mejore la atención al cliente.

La gestión del conocimiento se direcciona a lograr una mayor ventaja intelectual en las empresas. Por este motivo, se considera la necesidad de crear un sistema vinculado a esta práctica para obtener un mayor beneficio sobre el proceso de importación en Industria Gráfica Envasadora Ecuatoriana S.A. Debido a la importancia que tiene la importación en el Ecuador es necesario conocer paso a paso los procesos del mismo y hacer de este un valor competitivo en las empresas relacionadas. El sistema de gestión del conocimiento aplicado a proceso de importación sería una estrategia moderna en la cual los recursos tecnológicos y el talento humano logren obtener conocimientos que puedan ser aplicados para realizar actividades más eficientes y con un alto nivel intelectual con el fin de mejorar la productividad y obtener mayor rentabilidad para la entidad.

Araya (2019), en su tesis titulada: *Análisis del procedimiento aduanero aplicado a la importación de ropa usada en Costa Rica durante los períodos 2016 al 2017, con el fin de determinar si se está cumpliendo con lo establecido en la legislación aduanera vigente*, de la Universidad Técnica Nacional (Costa Rica). El resumen de la tesis señala: En la investigación planteada se buscó conocer el procedimiento que se le aplica a la ropa usada en el momento que ingresa al territorio aduanero y si esta cumple con la legislación vigente en los períodos de 2016 y 2017.

Se logró por medio de las variables conocer la legislación que se le aplica, los mecanismos que se utilizan para su nacionalización, las instituciones y auxiliares de la función pública involucrados en el procedimiento aduanero, además de la clasificación, valoración aduanera y las obligaciones tributarias que se le aplican según la legislación.

La investigación se logró utilizando diferentes métodos de recolección como es el caso libros de la legislación nacional e internacional como el Reglamento Centroamericano sobre el valor de las mercancías, medios electrónicos, cuestionario y la observación del procedimiento. El cual hizo que pudiera obtener la información necesaria para llegar a una serie de conclusiones

en relación con lo que pasan en el territorio nacional en el momento en que ingresa la ropa usada.

Además, aportar algunas recomendaciones para poder aportar con la investigación, de esta forma que el lector pueda conocer más sobre el procedimiento, en el existen muchos varios que lo hacen muy susceptible a evitar los controles de la legislación.

Vinueza (2015), en su tesis titulada: *Análisis del proceso de importación de repuestos automotrices y su repercusión en los costos operacionales en la empresa Megatalleres “El coche rojo” en el Cantón Cayambe.año 2014*, de la Universidad Internacional SEK (Ecuador). El resumen de la tesis señala: la importación de repuestos en la actualidad sigue siendo un negocio rentable a pesar de las restricciones arancelarias y no arancelarias existentes en nuestro país. A su vez las altas tasas arancelarias impuesta a cada sub partida de repuestos y la sobretasa (impuesta de manera temporal como salvaguardia), ha repercutido en el encarecimiento de dichos productos, nuestro mercado se ha vuelto menos competitivo a nivel mundial y el contrabando ha aumentado de manera significativa.

La eficiencia de los procesos de importación de repuestos automotrices depende principalmente del puerto marítimo al que desembarque el contenedor, en Guayaquil los procedimientos legales para proceder al despacho final de la mercadería no son tan eficientes debido a la gran afluencia de contenedores (más de un millón de contenedores al año, representa el 55% de la carga que arriba al país. Mientras que en el puerto de Manta es más eficiente debido a la menor afluencia de mercadería además de tener mejores condiciones para la llegada de buques más grandes al tener un mejor calado natural.

Los demás procesos para finalizar de manera ágil el despacho total de la mercadería del puerto, depende de la eficiencia del agente afianzado para presentar todos los requisitos pertinentes a tiempo y de manera correcta.

Las 3 concesionarias más grandes del país son, Aymesa que importa repuestos y ensambla autos de marca Kia y Hyundai principalmente, Maresa está a cargo de las marcas Fiat, Mazda, Ford, Avis, Ram, Dodge entre otras, y

Ómnibus con su marca participación del mercado. Sin embargo, la cuota de importación para estas importantes empresas ha disminuido de manera significativa.

Anexar un departamento de importación a la empresa Megatalleres “El Coche Rojo”, se realizará con el fin de disminuir costos operacionales tales como transporte, comisión de vendedores, ganancia de las concesionarias, entre otras. Y de esta manera ser más competitivos, lograr autonomía empresarial y distribuir a los pequeños vendedores de repuestos en el cantón.

González (2017), en su tesis titulada: *Análisis de las operaciones comerciales de importación y exportación y su financiación internacional*, de la Universidad Autónoma del Estado de México (México). El resumen de la tesis señala: el entorno de creciente globalización de la economía hace que la internacionalización de las empresas ya no pueda ni deba ser considerada solo como un deseo o una aventura, sino como una autentica necesidad. Y esta necesidad se hace mucho más evidente para aquellas empresas que se encuentran en países y sectores de actividad económica, inmersas bajo profundas fuerzas de la competencia que les obligan a ir más allá de las tradicionales operaciones de comercio exterior y forzándoles a buscar nuevas fórmulas de internacionalización, incluyendo las relacionadas con las de inversión directa en otros países.

Cuando el proceso de internacionalización de una empresa se desarrolla y consolida, todo el management directivo debe ser revisado y ajustado. Junto a las otras funciones básicas de la cadena de valor empresarial, también la función financiera requiere nuevos enfoques y criterios de actuación, tanto a nivel de estrategias como de la operativa diaria.

Por ello, el contenido de esta monografía pretende recoger de forma, lo más practica posible, aquellas técnicas más relevantes de la gestión financiera internacional de la empresa y de ahí su título de “Financiación internacional de la empresa”.

Paredes (2019), en su tesis titulada: *Estudio de factibilidad para la Importación de ropa femenina desde Francia a Ecuador por la empresa*

Emporium, de la Pontificia Universidad Católica de Ecuador (Ecuador). El resumen de la tesis señala: Actualmente el comercio de prendas de vestir, se ha visto beneficiado por la globalización, lo cual ha permitido ofrecer al consumidor una amplia gama en variedad y estilos, provoca mayor competitividad para las empresas dedicadas al comercio, esto ha llevado a la iniciativa de importar prendas de vestir desde Francia a Ecuador; con el propósito de diversificar los productos existentes en el mercado. De lo antes mencionado nace la presente investigación, cuyo fundamento metodológico fue cualitativo, permite conocer los requerimientos y necesidades del usuario, elabora una propuesta que permitió hacer un estudio de factibilidad y evaluación económica, para la importación de ropa femenina además de la implementación de la imagen organizacional, proyecto de pre factibilidad y su organigrama estructural, mediante la aplicación de encuestas se recolectó información del consumidor actual y de los futuros clientes beneficiarios, se realizó el estudio financiero del proyecto, evaluación económica, desarrollo del programa de importación y estrategias de importación. La presente investigación brinda un estudio de factibilidad actual y los resultados con el proceso de importación de ropa desde Francia a Ecuador, de igual manera se indican recomendaciones que beneficiarían a la aplicación del proyecto.

González (2015), en su tesis titulada: *Importancia de las nuevas modalidades de financiación Internacional y las operaciones de importación*, de la Universidad Autónoma del Estado de México (México). El resumen de la tesis señala: El entorno de creciente globalización de la economía hace que la internacionalización de las empresas ya no pueda ni deba ser considerada solo como un deseo o una aventura, sino como una autentica necesidad. Y esta necesidad se hace mucho más evidente para aquellas empresas que se encuentran en países y sectores de actividad económica, inmersas bajo profundas fuerzas de la competencia que les obligan a ir más allá de las tradicionales operaciones de comercio exterior y forzándoles a buscar nuevas fórmulas de internacionalización, incluyendo las relacionadas con las de inversión directa en otros países.

Cuando el proceso de internacionalización de una empresa se desarrolla y consolida, todo el management directivo debe ser revisado y ajustado. Junto a las

otras funciones básicas de la cadena de valor empresarial, también la función financiera requiere nuevos enfoques y criterios de actuación, tanto a nivel de estrategias como de la operativa diaria.

Por ello, el contenido de esta monografía pretende recoger de forma, lo más practica posible, aquellas técnicas más relevantes de la gestión financiera internacional de la empresa y de ahí su título de “Financiación internacional de la empresa”. Es por esto, que este monografía pretende llevar a cabo un breve análisis sobre las tres principales fuentes de financiación internacional: el factoring, forfaiting y el leasing internacionales, los cuales brindan a los empresarios nuevas opciones, estrategias y posibilidades de optimizar sus recursos, eficientar sus procesos e incrementar sus ganancias a través de métodos no tan convencionales como los utilizados comúnmente y relacionarlos con las formas de financiamiento que tiene la empresa en las diversas operaciones de importación que lleva a cabo

Churqui (2016), en su tesis titulada: *Efectos de las Importaciones de prendas de vestir desde China sobre la producción local: Caso La Paz*, de la Universidad Mayor de San Andrés (Bolivia). El resumen de la tesis señala: La actividad textilera en el departamento de La Paz, durante mucho tiempo ha generado importantes beneficios tanto por el lado del empleo, como por el lado de los ingresos. Por cerca de una década, hegemonizó la exportación hacia el mercado norteamericano, a través de los beneficios del ATPDEA.

Algunas amenazas latentes en este sector, tiene que ver con el incremento en los costos de operaciones, el mercado reducido, la dependencia por los insumos productivos, el contrabando, la comercialización de ropa usada, además de la importación y comercialización de prendas de vestir provenientes desde China. De estas, la última es la cual ha generado importantes cambios en el sector, cuando se conoce que una buena proporción de productores, cambiaron de rubro para dedicarse de lleno a la importación y comercialización de ropa china.

Se han investigado las implicancias que para la producción local tiene esta mayor actividad comercial con prenda china, encontrándose una disminución

del empleo muy elástica en relación con la comercialización de ropa china, además los ingresos de los productores locales durante el periodo de estudio, fueron disminuyendo a una tasa constante desde el año 2010. Por lo anterior se establece que solo algunas políticas de apertura comercial y la gestión eficiente de las empresas públicas, tienen la capacidad de modificar el desempeño del sector, que de un tiempo a esta parte registra indicadores de eficiencia negativos.

González, S. y González, T. (2018), en su tesis titulada: *Un análisis el impacto económico de las importaciones a China desde África*, de la Universidad Complutense de Madrid (Madrid). El resumen de la tesis señala: desde su apertura económica en 1978, China ha estado creciendo a ritmos del 10 por ciento anual de media. Estas reformas económicas y el aumento de la población durante este periodo han llevado al país asiático a la necesidad de buscar recursos más allá de sus fronteras.

Por otro lado, a mediados del S-XX se produjo la descolonización de África, y muchos de los países se vieron envueltos en guerras civiles que dejaron el continente en la ruina.

China ha visto en África un buen socio para poder obtener estos recursos que tanto necesita para poder mantener su hegemonía en el mundo y África ha visto en el país asiático un buen socio para su desarrollo económico, es decir, las relaciones entre ambas regiones han estado marcadas por la necesidad de recursos de China por imposibilidad de obtenerlos dentro de sus fronteras y la necesidad de África de un socio comercial.

El objetivo de esta tesis fue ver cómo la evolución de la economía del país asiático afecta a las exportaciones de los nueve principales países exportadores a China. Estos países son Angola, Congo, Guinea Ecuatorial, Ghana, Nigeria, Sudáfrica,

R.D del Congo, Zambia y Sudán del Sur, ya que estos representan en torno al 85 por ciento de las exportaciones de África hacia China. Estas exportaciones de África a China se han comparado con las exportaciones de África al resto del mundo y con el resto de componentes del PIB de los países

africanos, con el fin de poder analizar todas las variables que afectan a las economías de estos nueve países.

Las conclusiones generales fueron que las variaciones del PIB de China provocan mayores variaciones en las importaciones con origen en África que a las importaciones con origen en el resto del mundo, lo que indica la dependencia de África del crecimiento de China. Respecto a las exportaciones de China, el resultado obtenido fue que este crecimiento del PIB del país asiático provoca mayores variaciones en las exportaciones al resto del mundo que en las exportaciones hacia África, lo que significa la escasa influencia de estas exportaciones en la economía del continente africano.

Desagregan las exportaciones africanas en dos clases: aquellas cuyo destino es China y aquellas cuyo destino es el resto del mundo (excluyendo China) se concluye que:

- 1) solo resultan estadísticamente significativas las relaciones entre las exportaciones a China y el PIB de los siguientes países africanos: Congo (1‰), Angola (1%), Guinea Ecuatorial, Sudáfrica, RD Congo (5%) y Sudán del Sur (10%). Todos ellos representan un 77,7% del total de las exportaciones africanas a China. Los dos países, cuyo PIB resulta ser más afectado por las exportaciones a China, son el Congo y Angola.
- 2) Solo resultan estadísticamente significativas las relaciones entre las exportaciones al resto del mundo (sin China) y el PIB de los siguientes países africanos: Guinea Ecuatorial, Angola, Zambia (1‰), Nigeria, Congo (1%) y Ghana (10%).
- 3) En todos los casos las exportaciones al resto del mundo sin contar China influyen más en las variaciones del PIB que las exportaciones al país asiático. Si tomamos como variable independiente las variaciones del PIB chino y su relación con el efecto que causa en las exportaciones a China de los países africanos elegidos podemos concluir que:
- 4) Las relaciones estadísticamente significativas entre las variaciones del PIB chino y las exportaciones a éste país son: RD Congo, Angola, Sudáfrica (1%), Sudán del Sur y Congo (5%).

- 5) El caso de Sudán del Sur es notable porque en sus cuatro años de vida más del 98% de su producción es petróleo y más del 99% de éste se exporta a China.
- 6) Los países que antes verían crecer sus exportaciones a China en caso de un aumento del PIB de este país serían: Zambia, Ghana, Nigeria y Sudán del Sur.

Además:

1. La variable que mejor explica la variación del PIB del país africano analizado es la referente al resto de componentes del PIB en: Ghana, Nigeria, Sudáfrica, RD Congo y Zambia. Lo que indica que el PIB de estos países es muy poco dependiente de la evolución de las exportaciones a China.
2. La variable que mejor explica la variación del PIB del país africano es la referente a las exportaciones al resto del mundo sin contar a China en: Guinea Ecuatorial, Angola y Congo. Tampoco estos países dependen básicamente de las exportaciones a China.
3. Las variaciones de las exportaciones a China no es la variable principal a la hora de explicar las variaciones del PIB del país africano en ninguno de los países analizados. Hay que hacer notar la salvedad de Sudán del Sur que es fuertemente dependiente de las exportaciones a su prácticamente único cliente: China; pero al carecer de datos suficientes aún no se puede establecer la importancia de ésta con respecto al PIB de aquél en comparación a las otras variables implicadas. Por lo tanto, podemos decir que, de media, en los países analizados durante el periodo estudiado:
 - 1) Las exportaciones al resto del mundo son más significativas y con coeficientes β mayores que las exportaciones a China.
 - 2) China necesita crecer, al menos un 5,73% para comenzar a dar un impulso a las economías de los países analizados, siendo significativo este crecimiento del PIB de China a partir del 6,84%.

- 3) Una variación en el PIB de China del $\pm 1\%$ provocará cambios en el PIB de los países africanos analizados de $\pm 3,09\%$, en promedio.
- 4) El resto de componentes del PIB es la variable que más afecta a los cambios del PIB; en segundo lugar, las exportaciones al resto del mundo y en último lugar las exportaciones a China

González (2018), en su tesis titulada: *Análisis de la factibilidad para la importación de prendas de vestir del segmento femenino desde España para la comercialización en el cantón Gualaceo*, de la Universidad del Azuay (Ecuador). El resumen de la tesis señala: el presente trabajo de titulación contiene los conceptos básicos, la normativa legal vigente y todo el proceso de importación de prendas de vestir del segmento femenino desde España a Ecuador. Se presenta de manera detallada todo lo que implica desarrollar esta actividad de comercio exterior; cumpliendo todos los requisitos; cumpliendo todos los requisitos, con el objeto de determinar si la aplicación de esta investigación es o no factible para un importador.

Las prendas de vestir son mercancías muy atractivas para los consumidores. Sin embargo, su proceso de nacionalización es uno de los más complicados; además, son las mercancías más susceptibles de contrabando y defraudación aduanera. Lo que provoca grandes perjuicios a la economía del país y al mismo importador por incumplir las normas. Por lo tanto, se realiza este trabajo para lograr determinar la viabilidad de las importaciones de este tipo de mercancías, con el cumplimiento de cada uno de sus requerimientos para la comercialización en el cantón Gualaceo, provincia del Azuay; donde se desarrolla el estudio de mercado. De igual manera, se han realizado varias entrevistas, visitas, análisis, etc., para lograr establecer el resultado de este proyecto.

Arévalo y González (2018), en su tesis titulada: *Rentabilidad del sector cooperativo agropecuario en Colombia para el período 2011-2017*, de la Universidad Católica de Colombia (Colombia). El resumen de la tesis señala: Este trabajo buscó determinar las causas que explican la rentabilidad del sector cooperativo agropecuario en Colombia en el período 2011-2017 y para dar respuesta a este interrogante se abordó desde la teoría los antecedentes de la

economía solidaria y del cooperativismo agropecuario, la normatividad del sector y el análisis de la rentabilidad de las cooperativas, posteriormente se realiza un análisis estadístico cualitativo y financiero del sector en el período 2011-2017 para dar finalmente los resultados obtenidos donde se podría concluir que la rentabilidad de las cooperativas agropecuarias en Colombia se debe a que sus índices de liquidez y endeudamiento inciden de forma positiva en el crecimiento de estas empresas.

Becerra (2018), en su tesis titulada: *Los costos de Importación de suministros de cómputo y su impacto en la rentabilidad*, de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil (Ecuador). En este proyecto se procedió a realizar un estudio específico a la cuenta costo y los cambios que sufrió dicha cuenta de un periodo a otro, esto debido a que el negocio se vio inmerso en la aplicación de nuevas medidas arancelarias como las salvaguardias, así como también que ha venido arrastrando una cierta cantidad de falencias en la adquisición de los productos que comercializan, puesto que al no adquirir directamente al fabricante, obtiene como resultado el encarecimiento inoportuno del producto. Tiene como fin dar a conocer el impacto que sufrió la rentabilidad financiera durante el período 2014 – 2015 y determinar la forma más idónea de enfrentar la variación contable y financiera del negocio

Rivas (2016), en su tesis titulada: *Rentabilidad de XCMG Chile frente a la industria internacional*, de la Universidad Católica de la Santísima Concepción (Chile). El resumen de la tesis señala: Grupo de Maquinaria de Construcción de Xuzhou, XCMG es una empresa dedicada a la venta de maquinaria pesada de origen chino, se estableció en marzo de 1989, luego de 27 años desde la fundación, sigue estando a la vanguardia en el sector de la maquinaria pesada.

Hoy en día ocupa el lugar N°7 del sector. XCMG es la compañía que posee la más completa variedad de productos y competitividad la cual tiene sus inicios en Chile a finales del año 2005, de esta forma XCMG Chile inicia sus actividades, la cual está compuesta por varias unidades de negocio: repuestos, rental, servicio técnico, leasing, ventas.

Actualmente existe la problemática que no se conoce el estado financiero actual de cada unidad de negocio, hablando en términos económicos, se mezclan tanto los ingresos como los costos de todas las unidades sin posibilidad de distinguir la rentabilidad de cada una de ellas; esto es un problema que comienza con el departamento de administración y finanzas de la empresa, pues una de sus principales funciones debe ser obtener la rentabilidad de sus diferentes unidades de negocio, ya sea mediante un análisis financiero aplicado por centro de costos, mediante la utilización de algún sistema u software de contabilidad de costos, o a través de asesorías de tal forma de externalizar el servicio de contabilización, etc. Es por ello que el presente proyecto busca obtener aquellas rentabilidades requeridas por unidad de negocio y realizar una comparación con respecto al mercado internacional específicamente con el mercado norteamericano mediante la obtención de la rentabilidad por tipo de industria.

El presente proyecto se llevó a cabo en XCMG Chile, empresa ubicada en calle Los Coihues 750, comuna de Quilicura, Santiago de Chile. Se cumplió 3 objetivos en el transcurso de un semestre académico, los cuales son: determinar la rentabilidad de las unidades de negocio y global de la compañía, comparar las diferentes unidades de negocio y de la compañía frente a la industria extranjera, y por último se realizó propuestas de intervención de mejoras en la rentabilidad global. En los resultados de las 5 unidades de negocio sólo se obtuvo un registro positivo en la unidad de negocios Rental.

Beltrán (2018), en su tesis titulada: *Rentabilidad sobre la producción de leche en el distrito “e” del municipio de Colcapirhua del departamento de Cochabamba*, de la Universidad Mayor de San Andrés (Bolivia). El resumen de la tesis señala: en Latinoamérica, Bolivia ocupa el décimo octavo productor de leche. El elevado costo de los insumos alimenticios puede ser limitante para la rentabilidad de esta actividad. Los productores lecheros en sus diferentes asociaciones han socializado el precio de la leche y llegaron a la determinación de exigir el incremento por litro de leche.

Esta motivación surge a raíz de que el precio del maíz, soya y alfalfa llegaron a un precio elevado por lo que influyen en el costo de alimentación.

La empresa PIL Andina SA y el sector lechero firmaron un acuerdo en el que establecen la compra de 323.000 litros de leche cruda cada día a un costo de 3,20 el litro de lunes a sábado y en 3 bolivianos los domingos. Asimismo, se establece que el volumen máximo permitido a precio pleno de lunes a sábado será de 323 mil litros por día entre accionistas y no accionistas; y amplía la recepción a los domingos en la misma cantidad, pero a un precio de 3 bolivianos el litro. Desde abril la producción cayó de 400 mil litros día a 270 mil litros día.

Cada lechero entrega entre 60 a 80 litros de leche por día, pero debe hacer quesillo y yogurt para no desperdiciar su producción.

El presidente de la Federación de Productores de Leche (Feprolec), Jasmany Medrano, explicó que antes del convenio la PIL recogía a 1,40 bolivianos el excedente y la leche plena a 3,10 bolivianos, pero estos precios resultan bajos cuando los lecheros enfrentan la crisis de la sequía.

La Empresa PIL vende la leche procesada a 6 bolivianos menos de un litro. El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural del Estado Plurinacional, mediante ley N° 204 del 15 de diciembre de 2011, creó el Fondo de apoyo al complejo productivo lácteo-proleche, bajo tuición de la entidad desconcentrada pro-Bolivia, con la finalidad principal de fomentar el consumo de leche en la población boliviana y aumentar el índice per cápita anual promedio de consumo/litro a nivel promedio de América Latina.

Exactamente nosotros deberíamos llegar a consumir 122 litros de leche al año y estamos en 61,8 litros de leche per cápita. En 2011, cada boliviano consumía en promedio alrededor de 30 litros de leche al año, dieta que subió gradualmente en los últimos años.

Bolivia exporta entre 200 y 250 toneladas de leche mensuales a Perú y Colombia.

La exportación ha caído de \$us 14,3 millones a \$us 9,3 millones. La leche boliviana no llega con precio competitivo.

En Bolivia, la contabilidad agropecuaria es de muy escasa aplicación, debido al tamaño (generalmente a nivel familiar) del sector.

La concientización de los usos contables en las empresas por parte del Estado, es básicamente dirigida a fines impositivos del sector.

Se propone que, iniciando la aplicación de un modelo contable en el distrito E del Municipio de Colcapirhua, se pueda generar conciencia de la utilidad del registro de sus operaciones conforme a las normas de contabilidad, para la adecuada toma de decisiones respaldada en información completa, colaborando así, al cumplimiento de la misión social y de sus principios.

El objetivo del presente trabajo es determinar la rentabilidad de la producción de leche en el distrito E del Municipio de Colcapirhua perteneciente al Departamento de Cochabamba.

El distrito “E” del Municipio de Colcapirhua es una zona agrícola, en el que los productores se caracterizan por pertenecer a los medianos y pequeños productores de leche.

Sin embargo, por el tiempo de estadía y a objeto de tener buenos resultados en el presente trabajo, esta zona carece de equipamiento tecnológico y capacitación para mejorar la producción de leche, a continuación, se determinará la rentabilidad en cuanto a costos e ingresos económicos.

SOBARZO (2016), en su tesis titulada: *Propuesta de un nuevo sistema de apoyo para medir la rentabilidad económica de los futuros proyectos tipo “VILLA” para COPELEC LTDA*, de la Universidad Católica de la Santísima Concepción (Chile). El resumen de la tesis señala: Este proyecto propone un sistema para evaluar los beneficios económicos futuros de la distribución de energía en diferentes proyectos del tipo “villa”, desarrollados por Copelec Ltda. Esta herramienta buscó servir de apoyo para una mejor negociación con empresas inmobiliarias o constructoras que buscan ser energizadas.

Tres son los objetivos específicos de este proyecto: estimar el consumo de energía eléctrica para diferentes proyectos “villa” por Copelec Ltda.; estimar los ingresos y egresos implicados en la distribución de la energía a estos proyectos, y proponer un sistema que evalúe la rentabilidad futura de estos proyectos.

Primero se debió seleccionar una característica relevante que permitiera diferenciar y clasificar los proyectos a través de los diferentes niveles de consumo presente, esto permitió proyectar las demandas de energía para cada categoría y ajustarse al proyecto.

Lo siguiente fue identificar y analizar la estructura de costos y beneficios que se encuentren asociados a la distribución de energía de un conjunto de viviendas urbanas residenciales. Esta actividad permitió determinar las variables de ingreso y egreso presentes dentro del proyecto.

Finalmente, se diseñó un sistema para la empresa, que mediante la tabulación de la información anterior ajuste un modelo de flujo de caja que permita evaluar la rentabilidad económica a 10 años de cada proyecto. El sistema también permite sensibilizar las variables que afecten de mayor manera esta tipología de proyecto.

Tito (2018), en su tesis titulada: *Factores determinantes de los Indicadores de Rentabilidad del sistema bancario de la economía boliviana durante el período 1992-2016*, de la Universidad Mayor de San Andrés (Bolivia). El resumen de la tesis señala: esta tesis tiene como objetivo evaluar si los estados contables de las instituciones bancarias que actúan en los países del Mercosur producen información que posibilite a los usuarios conocer los factores que determinan la rentabilidad de estas instituciones. Para ello, fueron investigados los factores contables y operativos determinantes de la rentabilidad bancaria de los países del Mercosur en tres estudios: el primero, bibliográfico, demuestra el ámbito económico en que actúan los bancos de los países del Mercosur y las principales características de los sistemas financieros de estos países; el segundo, descriptivo, analiza la evolución de los cambios en las variables que componen el modelo econométrico durante el período del estudio y el tercero analiza los determinantes de la rentabilidad de los bancos del Mercosur con la aplicación de un modelo econométrico, en que la rentabilidad, medida por el ROE y por el ROA, es explicada por nueve variables independientes. La muestra estuvo compuesta por 243 bancos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en el período que va del año 2000 al 2012, con datos trimestrales: lo que resulta en 12.636 observaciones. Los resultados indican que la rentabilidad de los bancos del

Mercosur se determina con significación estadística por el nivel de actividad bancaria, el nivel de concentración bancaria del país, las tasas de interés de captación de fondos y de las inversiones, la carga tributaria, el nivel de capitalización de los bancos y los requisitos mínimos de reservas del Banco Central. Así, se constató que la rentabilidad de los bancos está determinada por factores internos, capaces de ser gestionados por la administración de la institución, y por factores externos, que afectan las instituciones de una forma general y, sobre los cuales, una institución sola tiene poca o ninguna gestión. Por lo tanto, se concluye que a partir de los datos de la contabilidad es posible estimar los determinantes de la rentabilidad de las entidades bancarias de los países del Mercosur y, en consecuencia, se comprueba la capacidad que tiene la contabilidad de producir informaciones útiles para ayudar a los usuarios a tomar decisiones de forma mucho más segura.

Córdova (2016), en su tesis titulada: *Los costos de producción y la rentabilidad de la empresa Mundo Azul*, de la Universidad Técnica de Ambato (Ecuador). El resumen de la tesis señala: el proyecto investigativo tiene el propósito fundamental de responder al problema encontrado el mismo que es: la inadecuada determinación de los costos de producción y la rentabilidad de la empresa Mundo Azul, una de las mayores causas de esta problemática es la determinación de costos realizada empíricamente, sin la utilización de datos reales ni correctos y al establecer los precios de venta tomando como referencia el costo no se estaría fijando un valor que los lleve a alcanzar la utilidad deseada. Manejar un sistema de costos ayudara de manera significativa para que el proceso de determinación de costos se la haga de manera adecuada, estableciendo lineamientos en cuanto al proceso productivo permitiendo así que exista un control de cada uno de los rubros involucrados en la producción, y obteniendo un costo real y verídico que sirva como base para una correcta toma de decisiones en cuanto a la fijación de precios de venta. La finalidad principal de este proyecto constituye ayudar mejorar cada uno de los procesos de producción para garantizar la calidad en el producto, la optimización de recursos, el control del proceso de elaboración, la asignación correcta del costo a cada uno de los productos fabricados con el fin de mejorar la situación económica de la empresa.

Escobar (2019), en su tesis titulada: *El Crecimiento y la rentabilidad en las empresas del sector textil y confecciones de la zona de planificación 3*, de la Universidad Técnica de Ambato (Ecuador). El resumen de la tesis señala: este trabajo de investigación tuvo como objetivo principal determinar el crecimiento y rentabilidad de los CIU 13 elaboración de productos textiles y CIU 14 elaboración de prendas de vestir, dicho estudio está conformado por un total de 41 empresas del sector productivo del Ecuador de la zona de planificación número 3 , el estudio se conforma por los años 2012- y 2017, para lo cual se ha utilizado fuentes secundarias conformado por los balances de estado de resultados y estados financieros de las entidades económicas anteriormente señaladas sustentados bajo la Superintendencia de Compañías, para la variable independiente crecimiento se realizó uno de los métodos estudiados por Weinzimmer, las variables estudiadas fueron activos, ingresos, patrimonio, utilidades, para la cuenta contable de activos se desglosó cada uno de los rubros internos de las cuentas para conocer la concentración de los mismos y poder determinar conclusiones , cada una de las variables conforman un cuadro de excel con la metodología implantada , su gráfico y su respectiva interpretación .Se adiciona un cuadro del desarrollo de las ventas a través del período de estudio en comparación con el desenvolvimiento del producto interno bruto (PIB) del país , posteriormente para el estudio de rentabilidad se analizaron los indicadores de margen bruto, margen operacional , margen neto, rentabilidad neta del activo, y rentabilidad financiera de las 41 empresa según el movimiento empresarial de cada una de ellas , para el estudio de los índices de rentabilidad se necesitaron conocer ventas , utilidades brutas /operativas /netas , costos de venta de producción, costos y gastos , patrimonio y activos por cada una de las empresas y por cada uno de sus años económicos , cada uno de los indicadores constan con cuadros en Excel y gráficos y su respectivas explicaciones.

Jadeed (2016), en su tesis titulada: *El cuadro de mando integral y sus efectos a la Rentabilidad*, de la Universidad de Oviedo (España). El resumen de la tesis señala: el entorno en el que operen las empresas ha evolucionado mucho en los últimos años, debido a la revolución en las tecnologías de información. Este cambio de la economía industrial hacia una economía caracterizada por activos intangibles, está llevando a las organizaciones a adoptar nuevos sistemas de

gestión más sofisticados y eficaces para garantizar su continuidad en el mercado. Se han ido desarrollando nuevos modelos que combinan medidas financieras y no financieras con el objetivo de valorar el efecto de los activos tangibles e intangibles sobre el rendimiento empresarial; entre ellos destaca por su importancia el Cuadro de Marco Integral (CMI).

El CMI ha evolucionado desde su introducción en 1992 de un sistema compuesto de medidas financieras y no financieras a un sistema de gestión estratégica completo.

Basándose en esta evolución se determinaron tres tipos diferentes de CMI:

Tipo 1 (básico): combina medidas financieras y no financieras.

Tipo 2 (intermedio): además del tipo básico, describe la estrategia a través de identificar las relaciones causa-efecto entre las medidas y las perspectivas.

Tipo 3 (desarrollado): cumple los requisitos del tipo intermedio y también implementa la estrategia empresarial mediante la definición de los objetivos, resultados e iniciativas estratégicas usando el mapa estratégico.

Son muchas las evidencias empíricas que identifican la mejora obtenida en el desempeño empresarial al aplicar el CMI. No obstante, se sigue notando una carencia de investigaciones sobre el efecto de los tipos del CMI sobre el rendimiento.

El objetivo principal de esta investigación fue estudiar el efecto de los tipos del CMI sobre el desempeño empresarial. No obstante, antes de contrastar esta relación, se comprueban los factores que influyen en el uso de cada tipo de CMI y sus efectos sobre la estrategia.

Analizando los datos de 98 empresas grandes de España se obtuvieron los siguientes resultados:

En el primer trabajo se muestra empíricamente que la experiencia juega un papel significativo en la utilización del tipo desarrollado.

Al nivel estratégico, el tipo desarrollado aporta más beneficios estratégicos para la empresa que el tipo básico.

Las empresas con el tipo desarrollado mejoran el desempeño más que las empresas con el tipo básico.

Navarrete (2017), en su tesis: *Análisis de las salvaguardias en la importación de maquinaria industrial y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Galvano CIA. LTDA. del DMQ en los años 2015 AL 2016*, de la Universidad Internacional SEK (Ecuador). El resumen de la tesis señala: La presente investigación se la realizó a la empresa metal química GALVANO CIA. LTDA. la cual, su giro de negocio es brindar al mercado nacional productos químicos y maquinaria industrial para el recubrimiento de superficies. La empresa lleva funcionando en el Ecuador más de 70 años y lo que se buscó es conocer el impacto en la rentabilidad por la aplicación de las salvaguardias en el Ecuador en el periodo de los años 2015 y 2016 a través de entrevistas realizadas a la Gerencia como al personal del departamento contable y comercial. También se realizó un análisis financiero utilizando los balances presentados a la Superintendencia de Compañías desde el año 2014 como año de referencia como también de los años 2015 y 2016.

Con el análisis financiero se ha llegado a la conclusión que, a pesar de la implementación de las salvaguardias, elevación del IVA y precios, la empresa no tuvo un impacto considerable en su rentabilidad ya que, revisando los balances del año 2014, 2015 y 2016 la empresa sigue siendo rentable.

Por otra parte, se realizó una proyección de sus ventas y utilidades para el año 2017 con el objetivo de estimar sus utilidades en base a los balances encontrados en la Superintendencia de Compañías.

Zúñiga (2018), en su tesis titulada: *Rentabilidad del aprovechamiento maderable de los planes de manejo aprobados en el período 2010-2013 y su efecto en el costo de oportunidad de la tierra, para el área de conservación Arenal – Huetar Norte, Costa Rica*, de la Universidad Nacional (Costa Rica). El resumen de la tesis señala: en la actualidad, existe una necesidad cada vez mayor por comprender la dimensión económica de la gestión forestal, y con ello, establecer mecanismos de mejora, que promuevan una verdadera sostenibilidad en el manejo de la biodiversidad. Esta investigación evaluó la rentabilidad del modelo

actual de aprovechamiento maderable en bosque natural, dentro del Área de Conservación Arenal-Huetar Norte. A través de la construcción de tres escenarios típicos, se determinó la renta neta de la actividad, se identificaron factores limitantes, y se estimaron los costos de oportunidad por usos alternativos. Como población de estudio, se utilizaron 24 sitios con plan de manejo aprobado y ejecutado durante el 2010-2013; y para el levantamiento de información, se utilizaron entrevistas semiestructuradas a diferentes actores, documentación de las unidades de manejo, bases de datos y cartografía del área de estudio. Se generaron tres estructuras de costos, de acuerdo con el área efectiva de manejo, donde se encontró que la planificación y la formalización del permiso abarcan el 80 % de los costos para acceder de forma legal al recurso. Así mismo, el abordaje de la rentabilidad se centró en un modelo microeconómico que utiliza el valor del bosque como indicador, obteniéndose beneficios netos entre ₡188 696,89 ha⁻¹ y ₡495 767,72 ha⁻¹; que no lograron superar el precio del bosque en el mercado (₡1 908 617,15 ha⁻¹). Con los datos de costo de oportunidad, se generó un mapa regional, que señala los bosques al sur del área de estudio, como los más vulnerables a presiones económicas por usos del suelo. Se concluye que, aunque las rentas son positivas, el aprovechamiento de madera no se puede considerar rentable, ya que no logra superar ni igualar el precio del bosque en el mercado; sumado a ello, existen limitaciones por gobernanza que encarecen aún más la actividad, y altas presiones económicas de los usos alternativos. Esta dinámica hace que el aprovechamiento maderable en bosque se restrinja a lugares cada vez más alejados del mercado, y a unidades de manejo superiores a 50 ha; desplazando al pequeño productor.

Boto (2016), en su tesis titulada: *Determinantes de la rentabilidad de las entidades de depósito en España: 1955-2014*, de la Universidad de Oviedo (España). El resumen de la tesis señala: este trabajo fin de master trata de identificar los determinantes de la rentabilidad bancaria en España. Utilizando datos para el período 1995-2014, se examina e impacto de factores bancarios, utilizando un modelo lineal de series temporales. Concretamente, el principal objetivo de este estudio es el análisis de los efectos marginales de las entidades de depósito. Los resultados de las estimaciones muestran que la rentabilidad bancaria es pro cíclica, decrece con el número de competidores y la

concentración y es muy sensible a la evolución del Euribor. Los factores bancarios y macroeconómicos contribuyen positivamente a la rentabilidad del sector mientras que la importancia cuantitativa de la estructura del sector es reducida.

Valverde (2015), en su tesis titulada: *Elaboración y análisis de un modelo de rentabilidad por productos comercializados en el departamento MVC PYMES del Banco MVC*, de la Universidad de Costa Rica (Costa Rica). El resumen de la tesis señala: MVC Pymes es una unidad departamental del Banco MVC enfocada en la atención de clientes de los sectores de micros, pequeñas y medianas empresas.

Dentro de sus funciones está ofrecer a los clientes y las clientas productos y servicios de alta calidad que favorezcan y enriquezcan el quehacer de los empresarios y las empresarias.

La diversa gama de productos y servicios comercializados en MVC Pymes supera la cantidad de veinte. En esta unidad se encuentran desde productos para el manejo de efectivo en las empresas hasta opciones de financiamiento y una serie de servicios innovadores acordes con la filosofía que practica el banco.

Dichos productos llegan al cliente final por medio del esfuerzo de colocación de dos canales y fuerzas de venta distintos, los cuales requieren de una estrategia clara para alcanzar las metas establecidas para MVC Pymes.

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo mostrar un panorama más claro para definir las estrategias de venta. A partir de la rentabilidad y otros indicadores de cada uno de los productos se pretende conocer el aporte a la utilidad generada por MVC Pymes.

La rentabilidad de cada producto se mide por medio de un modelo de rentabilidad por producto, el cual aporta un gran valor al análisis de los resultados generados por la venta de los productos existentes y brinda una guía para el análisis de precios y márgenes de utilidad de nuevos productos.

Este trabajo de investigación incluyó dentro de su contenido capitulario un detallado análisis del entorno, la descripción de la empresa y el marco teórico y conceptual en el que se basa el proceso investigativo, así como un análisis de la

situación actual en la que se encuentra MVC Pymes. Hacia la parte final se realiza la propuesta de la estructura del modelo y su aplicación y análisis de resultados para finalizar con importantes conclusiones y recomendaciones para la administración.

2.2. Bases teóricas de las variables

2.2.1. Variable independiente: importación

2.2.1.1. Definición

Como afirma el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), la importación es obtener bienes o servicios procedentes del exterior, para ser consumidos o ser transformados en nuevas mercancías, y así sea comercializado dentro del país o destinado a la exportación.

Es la entrada formal de mercancías de un país del extranjero para fines de consumo, sociales o de obra social, que son reconocidos por nuestra reglamentación.

2.2.1.2. Objetivos

La importación tiene como objetivo primordial ofrecer a los habitantes de un estado variedad de productos y servicios que no se encuentra dentro del mercado nacional, para lograr satisfacer la demanda, pero con mecanismos eficaces, a bajos precios, mejor calidad y de forma segura, haciendo que los clientes queden mejor satisfechos.

2.2.1.3. Importancia

Sirven para cubrir las necesidades de los clientes, debido a la ausencia de producción del propio Estado, como por ejemplo productos de tecnología, suministros del sector de comunicaciones, entre otros sectores.

Gracias a la importación se abre las brechas para la libre competitividad, mediante regímenes aduaneros que facilitan el comercio internacional, al mismo tiempo todo lo que se importa sirve como materiales, componentes y equipos en la fabricación local.

Iniciación en la importación

Un paso fundamental para que se efectúe una compra en el exterior, es poseer una eficaz administración e identificación de los costos y gastos que intervienen y distinguir el producto ante los posibles competidores, provocando la reducción de los costos, mejor calidad y así adaptarse a los cambios en las actividades comerciales internacionales y la tecnología.

2.2.1.4. Tipos de Importaciones

Las mercancías pueden tipificarse de varias formas en base a su naturaleza, finalidad, origen y también de acuerdo a la legislación aduanera de cada país, pero nos centraremos solo en dos tipos, que son los siguientes:

- **Importación directa**

Es cuando se realizan transacciones internacionales que de acuerdo con la labor de cada empresa importadora representa distintos tipos de productos, para que sean distribuidos en el mercado local.

También están consideradas las importaciones de materia prima que se utilicen en la producción

El importador tiene la obligación de hacer los pagos a terceros, además de los impuestos que corresponden ante el Gobierno.

- **Importación indirecta**

Es cuando se requiere de los servicios de otra empresa para hacer la importación de mercancías, esa empresa intermediaria se hace responsable de hacer las liquidaciones de los gastos aduaneros y el pago de impuestos.

Otra forma de clasificar las importaciones es:

- **Despacho simplificado de importación**

Es un régimen aduanero para la importación de productos que, por ser considerados de acuerdo con la cantidad, calidad, especie, uso u origen, en pequeñas cantidades no están destinadas a operaciones de comercio o si los tuviera son hechas con pequeñas sumas de dinero, este tipo de transacciones

son de mercaderías que son utilizadas como muestra para probar la calidad o características del producto, que no están destinadas para la venta en el Perú. Son las pautas para hacer compras en otros países o recibir del exterior mercancías por vía aérea, marítima o terrestres, con un valor FOB que no supere los USD 2000.00 (Dos mil dólares de los Estados Unidos) por cada envío que se realice, hay dos formas de realizar esta importación ya sea de forma personal o se puede contratar los servicios de un agente de aduanas autorizado, para solicitar la numeración de la DUA (declaración aduanera de importación) y las demás gestiones.

- **Importación definitiva**

Es el régimen aduanero para hacer importaciones en grandes cantidades para su permanencia en el Perú por un período de tiempo ilimitado, aunque eventualmente puede regresar al extranjero en un lapso de uno a seis meses, desde que se realiza la compra en el exterior a través de las verificaciones de la autoridad aduanera y sin pagar tributos de exportación. Es obligatorio contratar a un agente aduanero, para que gestione todos los tramites de tus mercaderías y el asesoramiento de todos los procedimientos de la transacción de comercio internacional.

2.2.1.5. Modalidades de importación en el Perú

Como expresa el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), la Ley General de Aduanas aprobada por el Decreto Legislativo N° 1053, dice que existen las siguientes modalidades:

- a) **Importación para el consumo:**

Es un régimen que establece la forma mediante el cual la aduana del Perú autoriza la entrada de mercaderías del exterior y se proceda a su nacionalización, permitiendo la permanencia en el territorio aduanero, para que sea utilizado o consumido en el mercado del territorio nacional, luego se procede con el pago de garantía, además de los derechos arancelarios según corresponda, así como de las multas o recargos y todas las obligaciones aduaneras.

Cuando el valor de la mercadería supere los USD 2000.00 dólares de los Estados de América, necesariamente intervendrá un agente de aduanas, sustentando toda la documentación de la importación y su posterior emisión de la DAM (declaración aduanera de mercancía).

b) Reimportación en el mismo Estado:

Es un régimen aduanero que admite el ingreso de productos de exportación a territorio aduanero, con la exoneración del pago de tributos y recargos de importación para el consumo, siempre y cuando estas mercaderías no hayan sido transformadas en el exterior, perdiendo los beneficios que existen en la exportación, en la mayoría de casos ocurre porque los productos del importador, por diversas razones tienen que ser regresados al país de origen, en un plazo de un año a partir de la fecha de la culminación del embarque de las mercaderías exportadas.

c) Admisión temporal para la reexportación en el mismo Estado:

Es el régimen aduanero que admite temporalmente el ingreso al territorio aduanero de ciertos productos que son exonerados del pago de los tributos de una importación para el consumo y de los recargos si en caso existiera, porque nunca llegarán a nacionalizarse en el Perú, son mercaderías que ingresan a territorio aduanero para una función específica, sin que sufra grandes modificaciones y posteriormente su reexportación en un período de tiempo definido.

Todos los importadores que se acogen a esta modalidad deben hacer efecto de una garantía, que iguale al importe de los tributos de importación, adicionalmente al pago de un interés compensatorio sobre la suma igual al promedio diario de la TAMEX (Tasa de Interés Activa promedio en moneda extranjera), desde la fecha que se numera en aduanas la mercancía hasta que venza el plazo de estadía, para equiparar con los gastos efectuados del ingreso al Perú.

Además, hay casos especiales que pueden suceder de acuerdo a los siguientes casos:

- Importación de muestras sin cuantía comercial.
- Importación de envíos de urgencia.
- Importación de envíos de socorro.
- Importación de envíos postales.
- Importación de envíos postales para embajadas.
- Importación de mercancías para el cuerpo diplomático y organismos internacionales.
- Importación de envíos postales cuyo valor no exceda de USD 1000.00 dólares de los Estados de América.
- Importación de vehículos especiales y prótesis para uso de minusválidos.
- Importación de donaciones (El ABC del Comercio Exterior Guía Práctica del Importador Volumen II, 2013).

2.2.1.6. Plazos para la destinación de mercancías

Como describe la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2016), el agente aduanero al momento de hacer el despacho de las mercancías al Régimen de Importación para el consumo tendrá presente lo siguiente:

1) Despacho anticipado:

Según describe la Ley General de Aduanas, en su Decreto Legislativo 1053 y sus modificaciones del 2008, precisa que es:

El proceso aduanero que se encuentra normado en el procedimiento de Importación para el consumo que permite la numeración de la declaración antes del arribo de la carga para poder facilitar los trámites aduaneros de retiro de las mercancías.

Es un sistema para hacer el retiro de nuestras mercancías en base al procedimiento de importación para el consumo antes de la llegada del medio de transporte.

Es obligatoria a excepción cuando se trate de mercancías:

- a) Si el valor FOB no supere los dos mil dólares americanos (USD 2000.00).
- b) Cuando sea desinada mediante el despacho urgente.
- c) Si se halla en el Perú y que antes haya sido destinada a un régimen aduanero distinto.
- d) Que se solicite la aplicación de contingencias arancelarias.
- e) Procedente de zonas francas o especiales de desarrollo.
- f) Prohibida.
- g) Se importada bajo la Ley N° 29963, que es facilitada por la aduana para el ingreso de partícipes cuando se realice un evento mundial de interés a nivel nacional.
- h) Denominada como donación.
- i) De origen de un tránsito aduanero del exterior con destino a un punto de llegada que no sea de la frontera.
- j) Si se consigna en una declaración simplificada y que se tramite con una DAM (declaración aduanera de mercancía).
- k) Que se importe como equipaje o muebles y enseres del hogar, que no se considera en el Reglamento de régimen aduanero especial de equipaje o enseres del hogar.
- l) Que pertenezca a una importación parcial, bajo un mismo documento de transporte y que sea enviada al exterior dentro de los veinticuatro días después de terminar la descarga del primer envío de despacho anticipado.
- m) Que se considere mercadería vigente.
- n) Relacionada de vehículos de segundo uso
- o) Asignada a una persona que no esté obligada hacer su inscripción de RUC (registro único del contribuyente), que solo por única vez en un año calendario haga importación con valor FOB (free on board) menor o igual a dos mil dólares de Estados Unidos de América (USD 2000.00) y que no sea más de tres mil dólares americanos (USD 3000.00).
- p) Con ventas seguidas en territorio aduanero.
- q) Bajo un mismo documento de transporte con mercaderías restringidas en una misma declaración.
- r) Importada bajo la Ley N° 29973, Ley general de la persona con discapacidad.

- s) Importada bajo la Ley N° 30001, Ley de reinserción económica y social para el migrante retornado
- t) Importada bajo el Decreto Legislativo N° 882, Ley de promoción de la inversión en la educación.
- u) Importación de bienes por misiones diplomáticas, consulares, oficinas de entes del exterior sus funcionarios. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

2) Despacho diferido:

Esta modalidad es la más utilizada para nacionalizar los productos del exterior después de la llegada del medio de transporte, después de los quince días calendario al terminar la descarga, existe la posibilidad de solicitar más tiempo, sustentados debidamente por única vez hasta quince días calendario más, donde estas mercancías están localizadas en zona primaria aduanera, bajo custodia de un depósito temporal.

En el plazo de quince (15) días el importador tiene la opción de solicitar los servicios de un agente aduanero con mandato electrónico y antes de que sea numerada la DAM se puede hacer el reconocimiento de las mercancías dentro de los almacenes de la Aduana.

Si en el transcurso del reconocimiento físico la aduana encuentra que están incompletos los productos, se podrá solicitar la devolución del pago de los tributos.

3) Despacho urgente:

Es antes de la llegada del medio de transporte y hasta siete días calendario después a la fecha de terminada la descarga de productos.

Esta modalidad solo permite para ciertos productos que tienen particularidades específicas porque son envíos de urgencia o de vital importancia según indica el artículo 231º del Reglamento de la Ley General de Aduanas estas mercancías pueden ser órganos, sangre, plasma sanguíneo de sangre, mercancías de fácil descomposición para la investigación científica, alimentos varios, materiales radioactivos, animales vivos, explosivos, combustible

inflamables, documentos, diarios, revistas y publicaciones periódicas, medicamentos y vacunas, piedras y metales preciosos, aeronaves, repuestos para maquinarias del proceso productivo, cargas peligrosas entre otros.

Para envíos de socorro son mercancías que sirven para apoyar a víctimas de desastres naturales, epidemias y siniestros, según indica el artículo 232º del Reglamento de la Ley General de Aduanas los productos son alimentos, contenedores para líquido y agua, bolsas y purificadores de agua, medicamentos, vacunas, material e instrumental médico quirúrgico, ropa, calzado, tiendas y artículos de campaña, casas, módulos prefabricados, entre otros.

Todas las mercaderías bajo este despacho deben cumplir formalmente con las obligaciones aduaneras y documentación correspondiente.



Figura 1. Plazos para la Destinación de Mercancías
Fuente: SUNAT (2016)

2.2.1.7. Valoración de mercancías

Esta normado mediante el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC (Organización Mundial de Comercio) y sus procedimientos detallados mediante el Acuerdo del Valor de la OMC-DESPAPE.01.10A, en el que se establece los patrones para hallar el costo en la aduana y las aplicaciones de los impuestos en los distintos regímenes de importación de importación como también para la compra internacional para el consumo.

2.2.1.8. Tributos de importación

Como indica el artículo 140 de la Ley General de Aduanas (2008), afirma que la obligación tributaria aduanera nace cuando:

- En la importación para el consumo, en la fecha que se numera la DAM (declaración aduanera), es decir que sucede apenas las mercancías llegan al puerto del Callao y están listas para ser nacionalizadas.
- En el transporte de los productos de las zonas de tributación especial a zonas comunes, en la fecha en que se solicitó el traslado.
- Cuando se trasladan los productos importados que son exonerados de tributos, en la fecha que se solicitó el traslado, a excepción de las mercancías gratuitas a favor de las entidades del Gobierno, previamente con todos lo reglamentado según el artículo 2 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.
- En la fecha de la numeración de declaración única aduanera de la solicitud del régimen, en la admisión temporal para reexportación en el mismo estado.

Impuesto general a las ventas (IGV):

Es un impuesto, que se encuentra en el precio de compra de las mercancías que se adquieren, esta afecta para todos los procesos de la producción y distribución, el que asume esta obligación es el consumidor final, no son acumulables, debido a que solo este afecto al valor agregado de cada

transacción, con el método de impuesto contra impuesto, donde se determina deduciendo del impuesto al valor de las ventas.

Grava a las compras en el exterior de todas las mercancías, con cualquier individuo, sin importar la frecuencia de la importación, para los productos intangibles, este impuesto se aplicará según las normas de los servicios en el Perú.

Cuando la SUNAT, realiza la liquidación y el cobro de los tributos aduaneros, se tomará como un anticipo de los impuestos que correspondan hacia el importador.

Para hallar la base imponible se necesita saber el Valor CIF de Aduanas, que es igual a costo, seguro y flete de la compra internacional, que es establecido según el acuerdo de la OMC (Organización Mundial de Comercio), esta entidad es una plataforma para el desarrollo de las transacciones comerciales de todos los países, más los derechos arancelario y tributos de la importación, que viene a ser el crédito fiscal de importación.

Esta base debe estar expresada en dólares de los Estados Unidos de América, a excepciones según norma aduanera, en el caso este en otra moneda se debe de convertir a dólares, pero deben ser pagados en nuevos soles, al tipo de cambio de la fecha de la cancelación del tributo según la SUNT O SBS.

Base de imponible del IGV = valor aduanas+ derechos arancelarios+ demás tributos a la importación para el consumo

$$\text{IGV} = \text{Base imponible} \times \text{tasa (16\%)}$$

Impuesto de promoción municipal –IPM:

Este tributo esta afecta a todas las transacciones que grava el IGV, está normada bajo las mismas condiciones del impuesto general a las ventas.

Es el tributo en el Perú que se creó para favorecer a las municipalidades, afecta a todas operaciones del IGV, normadas en el TUO-IGV

Base de imponible del IPM = valor aduanas + derechos arancelarios + demás tributos a la importación para el consumo.

$IGV = \text{Base imponible} \times \text{tasa (2\%)}$

Régimen de percepción del IGV - Venta interna: es un mecanismo de pago por adelantado del IGV que se aplica por las operaciones de compra al exterior definitiva de mercancías que están gravadas con dicho impuesto, donde el importador paga un porcentaje agregado del IGV, que se puede utilizar a las transacciones siguientes, la entidad que se encarga de hacer la retención y la emisión de la liquidación de cobranza de percepciones del IGV es la SUNAT, para las importaciones que están exoneradas o inafectas de ser gravadas no son aplicables.

El que efectúa la importación, puede utilizar como crédito fiscal del impuesto por pagar las percepciones que le hayan efectuado como fecha máxima el último día del periodo contable al que le corresponda dicha declaración.

Los porcentajes para efectuar las percepciones son las siguientes:

- Según dispuesto por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2016), será el 10% cuando el que efectúa la compra al exterior se encuentre a la fecha en la que se dio la numeración de la declaración, en cualquiera de los supuestos como:
 - Tenga la condición de domicilio fiscal no habido.
 - La SUNAT le hubiera comunicado la baja de su inscripción del RUC.
 - Hubiera suspendido temporalmente sus actividades.
 - No cuente con RUC o no lo consigne en la DAM.
 - Realice por primera vez una operación y/o régimen aduanero.
 - Estando inscrito en el RUC no se encuentre afecto al IGV.
- El porcentaje será 5% siempre y cuando el que efectúe la compra internacional convierta los bienes usados en nacionales.
- Es 3.5% cuando el importador no este considerado en los puntos anteriores.

- Base de imponible = valor en aduanas+ derechos arancelarios + demás tributos para la importación para el consumo + recargos.

La SUNAT puede considerar según la norma de aduanas, que el monto de la percepción se establezca en función al mayor monto que resulte de la comparación que se obtiene de:

- La multiplicación del monto fijo por el número de unidades de la mercancía de la compra del exterior consignada en la declaración del DAM, al resultado del monto se le aplica un tipo de cambio promedio ponderado venta.
- Aplicar el porcentaje del 10, 5 o el 3.5% respectivamente, según corresponda sobre el importe de la operación

Percepciones para la Importación de mercancías sensibles al fraude: según el Decreto Supremo N° 034-2018-EF, regula el método para determinar el monto de la percepción de productos importados que se denominan mercancías sensibles al fraude, se halla al considerar el mayor monto que resulte de comprar el resultado obtenido de los siguiente:

- Aplicar el porcentaje establecido según corresponda, sobre el importe de la operación
- Multiplicar un monto fijo, el cual debe estar en nuevos soles, por el número de unidades de la compra internacional, según sea la unidad de medida de la declaración aduanera.

ADUANAS - MARITIMA DEL CALLAO

NUMERO DE LIQUIDACION : 079966

C.D.A.: 118-20-10-162460-25-8-01

FECHA DE EMISION : 27/05/2020 HORA: 0

CARGO - LIQUIDACION DE COBRANZA CONSTANCIA DE PERCEPCION

USUARIO ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AGENTES DE ADUANA

CODIGO 6437

DIRECCION AV.DOS DE MAYO # 671 OF.203 - CALLAO - CALLAO

RUC.: 20543034917

COMITENTE INDIAN REPUESTOS S.A.C.

DIRECCION AV. LA MARINA 774 ,PUEBLO LIBRE,LIMA,LIMA

LIQUIDACION POR: 0038 - PERCEPCION IGV

ORIGEN : 0001 - IMPORTACIONES

SUSTENTO : L/C COMPLEMENTARIA A LA DUA 118-2020-10-162460 DE FECHA 20200527

PERCEPCION IGV - LEY 28053

Decl. DE IMPORTACION:

118 - 20 - 162460 - 27/05/2020

CODIGO	DESCRIPCION	MONTO
0096	SUNAT PERCEPCION IGV	1971.00

TOTAL EN NUEVOS SOLES

1971.00

Firma Autorizada

Firma Autorizada

L.C: GENERADA EN LA DIVISION DE IMPORTACIONES

NOTA1: L.C. A SER CANCELADA EN EFECTIVO, CON CHEQUE DE GERENCIA O CERTIFICADO.

NOTA 2: APLICACIÓN DE LAS PERCEPCIONES

El contribuyente podrá deducir del impuesto a pagar las percepciones que le hubieran efectuado, utilizando el PDT IGV Renta mensual - Formulario virtual 621, Donde registrará la siguiente información:

-Comprobante de percepción:

SUNAT RUC: 20131312955 Serie:118 Número: 079966 Fecha de emisión: 27/05/2020

-Detalle del comprobante de pago involucrado:

Tipo de documento: 55 DUA Serie: 118 Número: 162460 Fecha de emisión: 27/05/2020

En caso de ser cancelada en la ventanilla de los bancos autorizados presentar cuatro impresiones A4

Fuente: Indian Repuestos S.A.C. (2020)

Figura 2. Comprobantes de percepción

2.2.1.9. Costos de importación definición

Los costos de importación son la inversión que se efectúa al adquirir una mercancía o servicio, incluyendo todos los elementos que hacen posible la obtención del mismo, como por ejemplo flete, handling, seguros entre otros.

También se consideran los costos que se hacen para que el producto o servicio pueda ser vendido como administrativos y de finanzas.

Cotización de los costos: es el documento legal que se hace entre el exportador y el importador para determinar ciertos aspectos como, por ejemplo:

- Los atributos que debe tener lo que se importa, para tener bien claro el nombre técnico comercial, la posición arancelaria, unidad de medida, las cantidades en base a las partidas arancelarias con sus totales, el precio por unidad, embalaje, etc.
- Tener definido los Incoterms (international commercial terms), que son las pautas y condiciones de la transacción internacional, donde se establece como se efectúa la operación, el monto total a pagar, las formas de envío, el despacho aduanero, la llegada de la mercancía, etc.
- Como es vista en materia del comercio internacional el proveedor que desea formar lazos comerciales, como se encuentra legal, tributariamente y su trayectoria.
- Las cotizaciones gracias a la tecnología se pueden gestionar de manera virtual.

Precio de compra

Está constituido por el valor CIF, que viene a ser el valor en aduanas, que son todos los desembolsos que se realizan para colocar las mercancías en el puerto de destino, incluyendo el seguro y flete que les corresponde

Está incluida en el Invoice (factura comercial), este concepto es fundamental para hallar el costo unitario de nuestras mercancías, ya que constituyen el 100 % del costo total de la importación y está dividida en:

- **FOB** (free on board), que quiere decir a bordo, es el valor real de nuestro producto, sin considerar el IGV, el exportador se hace cargo de los costos hasta que la mercancía llegue a bordo del buque.

COMMERCIAL INVOICE						
EXPORTER			<u>Invoice No. & Date</u>		<u>Exporter's Ref.</u>	
AKSHAY INTERNATIONAL PLOT NO. S-23, UNITEK BUILDING, PARVATI INDUSTRIAL ESTATE, IN FRONT OF ADINATH SOC. PUNE - SATARA ROAD, PARVATI, PUNE - 411009. Contact Person : NIKHIL N BORA (+91 9168036655) GSTIN :- 27AVEPB8569N1ZY			10013-1920 (21.02.2020)		IEC CODE :- AVEPB8569N	
			<u>Other Reference (s)</u>			
			BUYER P.O.NO.:- IR 2020-02			
			P.I.NO. : AI/16/1920			
Consignee			<u>Buyer (if other than consignee)</u>			
INDIAN REPUESTOS SAC AV LA MARINA 774 - PUEBLO LIBRE LIMA 21 PERU SOUTH AMERICA			<u>COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS</u>			
			INDIA			
			<u>COUNTRY OF FINAL DESTINATION</u>			
			PERU			
<u>Pre-Carrier</u> BY ROAD		<u>Place of Receipt</u> PUNE		<u>Terms of Delivery and Payment</u> FOB, NHAVA-SHEVA ADVANCE PAYMENT		
<u>Vessel/Flight No.</u>		<u>Port of Loading :</u> NHAVA-SHEVA				
<u>Port of Discharge</u> CALLAO		<u>Final Destination :</u> CALLAO				
<u>Container No.</u>						
<u>Marks & Nos./ I R S PERU</u> IRS 1 TO 1449			AUTOMOTIVE SPARES / ACCESSORIES FOR 2 WHEELERS & 3 WHEELERS			
		<u>No. & Kind of Pkgs.</u>		<u>Quantity</u>		<u>Rate</u> <u>USD</u>
						<u>Net Weig</u> <u>ht</u>
						<u>AMOUNT \$</u> <u>USD</u>
		AS PER ATTACHED SHEET				\$ 129,846.6 2
				TOTAL FOB		\$ 129,846.6 2
TOTAL PKG.		1449		Nos		
TOTAL QTY.		72423		Nos		
GROSS WEIGHT		18849.554		Kgs		
NET WEIGHT		17399.554		Kgs		
<u>IN WORDS :</u>		DOLLARS ONE LAKH TWENTY NINE THOUSAND EIGHT HUNDRED FOURTY SIX & CENTS SIXTY TWO ONLY.				
FOR AKSHAY INTERNATIONAL, <u>ICICI BANK, AD CODE : 6390041</u>						
AUTHORISED SIGNATORY						

Figura 3. Modelo de Invoice

Fuente: Indian Repuestos S.A.C (2020)

- **Flete del exterior:** los intercambios internacionales de bienes y servicios necesitan realizar el traslado de estas, se puede efectuar por la vía marítima, aérea o terrestre, que de acuerdo a cada importador puede elegir la que mas le convenga, dependiendo de las características, costo, plazos de entrega, exigencias y rapidez.

Vía marítima, la ventaja es que es económica en cuanto al peso y o volumen del bien y desventaja que puede durar tres meses aproximadamente, el documento que sustenta este transporte es el conocimiento de embarque o ocean bill of lading (BL), se indica el monto del flete que se paga para el destino final.

Vía aérea, la ventaja es que es rápida, puede tardar hasta una semana y se ahorra en gastos de embalajes, su desventaja es que el costo es más alto que el marítimo, esta vía es la más utilizada para bienes o servicios de poco pesos y volumen pero que son costosas, el documento que sustenta esta transacción es guía aérea o airway bill.

Vía terrestre, es adecuada para mercancías que se entregan de puerta a puerta, pero poco usada por los importadores, el documento que sustenta este transporte es la carta porte o inland or ground bill of lading.

Este costo lo asume el importador, es el transporte del exterior, los cálculos se basan previamente mediante un contrato de transporte entre las partes, donde el transportista es el encargado de realizar la cancelación de este servicio, de trasladar los bienes desde el origen hacia el destino de otro país, en la cual los factores para los precios pueden ser por peso, volumen, por contenedor, etc.

To be used also as PORT TO PORT B/L		B/L No. 1040		SHIPPER	
		TEXMEN, S.L. C/ SAN JOSÉ PERALES, 85 46870 ONTENIENTE (VALENCIA) SPAIN			
		CONSIGNEE			
NOTIFI PARTY		TO THE ORDER OF JORDAN NATIONAL BANK.			
MOHAMED ABU AND ZIYAD AL MOUTHASEB AND PARTNERS FOR TRADE AND INVESTMENT CO., 23, P.O. BOX 66608 EAST JERUSALEM ISRAEL					
CARRIER:					
ATLANTICA S.p.A DI NAVIGAZIONE					
PLACE OF ACCEPTANCE:		PORT OF LADING:	VESSEL:	VOYAGE:	
		VALENCIA SPAIN	EMMA MAERSK	46	
PORT OF DISCHARGE:		PLACE OF DELIVERY:	FINAL DESTINATION:		
AHSODD PORT			ASHDOD		
Marks and numbers	Packages	Description of Goods		Weight declared	Measurement
GRIU 110.329-8 27546825 CLEAN ON BOARD 08/FEB/2012 AGENCIA MARITIMA CONDEMINAS VALENCIA, S.A.		1x20' CONTAINER FCL/FCL SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HOUSE 110 CARTONS BLANKETS 100% COTTON, DELIVEY TERMS CFR ASHDOD GOODS TO BE SHIPPED WITH CONFERENCE LINE SHIPMENT FROM: SPAIN TO ASHDOD PORT FREIGHT PREPAID. SAID TO CONTAIN SHIPPERS LOAD, STOW AND COUNT, UNSTOWING AND HANDLING CHARGES ON ACCOUNT OF GOODS.		P 1800 KGS T 2000 KGS ----- 3800 KGS	
Freight & Charges		Rate	Amount	Prepaid	Collect
Total No. of Packages for LCL		Total No. Of Containers for FCL		Total Charges	
Freight payable at PREPAID		Place and date of issue VALENCIA 8/FEB/2012		No. of Original B/L THREE	
Signature AGENCIA MARITIMA CONDEMINAS VALENCIA S.A.					

Figura 4. Modelo de Conocimiento de Embarque Marítimo
 Fuente: Indian Repuestos S.A.C (2020)

- **Seguro:** el importador asume este costo desde el extranjero hasta el almacén del importador, la póliza debe ser pagada antes que llegue las mercancías al Callao, sirve para asegurar nuestros productos en caso de siniestros o extravió de nuestros productos, el documento que sustenta se realiza mediante una póliza de seguro expedida por una compañía de seguros donde se establece la prima sobre el FOB, en ocasiones puede ser opcional como un seguro de tabla.

Para hallar el cálculo del seguro de la importación, se debe de considerar la suma asegurada y el porcentaje de la tasa de la prima, que es proporcionada por la compañía aseguradora, en la mayoría de los casos es el mismo valor del FOB de la factura comercial, adicionando una comisión de sobre seguro. Los gastos por derecho de emisión y tributos que cobran las aseguradoras no forman parte de la factura que sustenta dicha transacción.

Avenida 28 de Julio, 873 Miraflores Lima, Perú
T +511.213.73.73

MAPFRE | PERÚ

Seguro de Transportes

PÓLIZA 252195990007 - TRANSPORTE INTERNACIONAL - APLICACIÓN 592188576 ⁸²⁸⁷

DATOS DEL ASEGURADO			
Asegurado	INDIAN REPUESTOS S.A.C.		
Dirección	AV. LA MARINA 774		
Distrito/Provincia	Pueblo Libre (Magdalena Vieja)/Lima/Lima		
R.U.C.	20543034917		
CARACTERÍSTICAS DEL RIESGO			
Descripción de mercadería	REPUESTOS MARCA TVS PARA MOTOTAXI		
Tipo de embalaje	EL ADECUADO		
Tipo de transporte	IMPORTACIÓN		
Medio de transporte	MARÍTIMO		
Medio transportador	MAERSK		
Origen	KATTUPALLI, CHENNAI, INDIA		
Destino	ALMACEN ASEG. LIMA PERU		
Fecha de salida	03/03/2020		
Transbordo	NO		
VALOR DE LA MERCADERÍA ASEGURADA			
Costo	US\$ 95,400.00	Tasa de riesgo	0.0900 %
Flete	US\$ 1,774.00	Tasa de derecho de aduana	0.0000 %
Suma asegurada	US\$ 97,174.00	Prima neta	US\$ 87.46
Sobresseguro 00.00 %	US\$.00	Derecho de emisión	US\$ 2.62
Total suma asegurada	US\$ 97,174.00	IGV	US\$ 16.21
Derecho aduana 00.00 %	US\$.00	Prima total	US\$ 106.29
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Observaciones	N° DE CONT. MRKU2674130		
Endosado a favor de			
Proveedor	PRESTIGE DISTRIBUTION LATIN AMERICA LTD.		
Factura	INV. 91268280 91268181 91268206 91268211		
Agente	GABEL CORREDORES DE SEGUROS SAC		
FECHA			
09/05/2020			

laaseguros

Figura 5. Modelo de Póliza de Seguro
Fuente: Indian Repuestos S.A.C (2020)

2.2.1.10. Gastos vinculados con la importación

Aunque son gastos en realidad, son considerados costos porque de forma indirecta intervienen para hallar el costo unitario de nuestra mercancía. Son gastos que se debe de pagar a los operadores que intervienen en la transacción internacional, ya que estos permitirán hacer el retiro de nuestra mercadería del depósito temporal hasta nuestra empresa, los gastos más frecuentes son los siguientes:

- Otros Gastos - G.V.C.I
- Custodia Móvil - G.V.C.I
- Stedda - G.V.C.I
- Salvaguardia - G.V.C.I
- Verificación Adicional - G.V.C.I
- Supervision Lcl - G.V.C.I
- Manipuleo De Carga - G.V.C.I
- Incremento Dpw - G.V.C.I
- Uso De Área Operativa En Puerto - G.V.C.I
- Visto Bueno - G.V.C.I
- Tramite Documentario - G.V.C.I
- Supervision - G.V.C.I
- Servicio De Despacho - G.V.C.I
- Recargo Por Sini - G.V.C.I
- Custodia Sini - G.V.C.I
- Alquiler De Contenedores - G.V.C.I
- Recargo Hc Apm Fcl - G.V.C.I
- Servicio De Desestiba - G.V.C.I
- Servicio De Cuadrilla - G.V.C.I
- Comisión - G.V.C.I
- Gastos Operativos - G.V.C.I
- Servicio Básico De Importación - G.V.C.I
- Recargo Temporal - G.V.C.I
- Sobrestadía - G.V.C.I

- Deposito Temporal - G.V.C.I
- Incremento Dpw - G.V.C.I
- Alto Cubicaje - G.V.C.I
- Uso Área Operativa - G.V.C.I
- Incremento Apm - G.V.C.I
- BI Transmition Fee - G.V.C.I
- Servicio No Domiciliados - G.V.C.I
- Monitoreo De Carga - G.V.C.I
- Transporte Falso Flete - G.V.C.I
- Precintos - G.V.C.I
- Recargo Temporal Por Congestión Portuaria - G.V.C.I
- Cuadrilla Para Retiro - G.V.C.I
- Seguro Sobre Valor CIF - G.V.C.I
- Incremento Alto Cubicaje - G.V.C.I
- Desembarque Con Grúa Pórtico - G.V.C.I
- Gate In-Cntr - G.V.C.I
- Servicio De Estiba - G.V.C.I
- Servicio De Monta carga - G.V.C.I
- Delivery Order - G.V.C.I
- Servicio Logístico - G.V.C.I
- Descarga Contenedor - G.V.C.I
- Manipuleo - G.V.C.I
- Almacenaje - G.V.C.I
- Operador Logístico - G.V.C.I
- Servicio Integral De Recepción - G.V.C.I
- Transporte - G.V.C.I
- THC (Terminal Handling Charges) - G.V.C

Gastos administrativos: en estos costos se encuentran los gastos bancarios como comisiones que el banco del exterior nos cobra por hacer la transferencia al exterior, así como también los préstamos bancarios que pudiera haber.

2.2.1.11. Derechos arancelarios

Para el comercio exterior existen ciertos gastos que intervienen en la importación de índole aduanero, pero que se convierten en costos de importación debido a que la única forma de poder recuperar esa inversión es incluyéndola en el costeo para su posterior venta, es así que los derechos arancelarios y algunos impuestos son denominados los costos de importación.

Son los impuestos que se aplican a todos los bienes o servicios que ingresan al territorio peruano del exterior, establecidas por los gobiernos, para así poder equiparar los precios y cuidar los intereses de la producción del Perú.

Estos costos son calculados en base al valor CIF, que es la suma del FOB, flete y seguro, la entidad aduanera siempre estima un valor aproximado, pero no siempre es igual, en caso la empresa no requiera de un seguro, de igual forma es estimada.

Para el cálculo de estos costos se debe conocer la partida arancelaria, ya que en base a esta se puede conocer la tasa de los aranceles, debido a que hay productos que no la tienen, para el ad valorem que puede ser 0%, 4%,6% o el 11%, para las percepciones podrán ser 10%,5% o el 3.5%, dependiendo a la norma.

- Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2016), en la importación para el consumo y el despacho simplificado, se aplican pagos de deuda aduanera de los derechos arancelarios, que son más explicados en el procedimiento DESPA.PE.01.08. Aplicación de derechos arancelarios, demás tributos a la importación para el consumo y recargos, para lo antes mencionado se debe tener presente lo siguiente:
- En el arancel de aduanas y sus diversas normas, aplica la tasa de los derechos arancelarios.
- Los arbitrios, derechos o licencias de los tributos que corresponden a la importación para el consumo y los recargos son aplicados en las políticas que los regulan.

- Para determinar el cálculo de la base imponible de los derechos arancelarios siempre se expresan en dólares americanos, a excepción que la norma legal lo disponga, si se calculara en otras monedas del exterior se tienen que convertir a dólares.
- Los impuestos se pagan en moneda nacional con tipo de cambio venta vigente en la fecha de la cancelación, que esta publicada en la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros y AFP), pero puede haber excepciones que están reglamentadas por las aduanas.

Derechos ad –valorem: son todos los impuestos normados en el arancel de aduanas de las mercancías que tienen destino el territorio de la aduana del Perú.

Base de Imponible de ad valorem = valor aduanas x tasa %

La base imponible está determinada por el CIF, que es el Costo, Seguro y Flete del bien a importar.

El valor en aduanas se determina en base al sistema de valoración que está vigente, la tasa impositiva, es de cuatro niveles de 0%, 4%,6% o 11%, según el código numérico de 10 dígitos establecidos en los acuerdos al arancel de aduanas, aprobado por D.S. 238-2011-EF.

Derechos antidumping y compensatorios: sin ser considerado un tributo, se efectúa el pago de igual manera, afecta a ciertos bienes con precios dumping, porque estos productos afectan la venta nacional, por sus inferiores precios, costos de producción debajo del costo normal, para que se puedan aplicar estos derechos debe existir una resolución previa de INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual), cumplen con la condición de ser multas, no están consideradas en las normas de regímenes de gradualidad de las sanciones ni de incentivos según la Ley General de Aduanas.

Base de Imponible = Valor FOB del Invoice Basado por peso o por precio unitario TASA= Variable

Costos de importación	
FOB, FCA	Puerto de embarque o punto convenido de salida
Transporte principal	Lugar convenido de destino de la mercancía en destino.
Precio CFR, CPT	Puerto o lugar de destino en el país de destino.
Seguro de transporte internacional	Puerto o lugar de destino en el país de destino.
CIF (FOB + flete + seguro)	
Costos de descarga (Handling). ⁴	
Aranceles país de destino. ⁵	
Costo de transporte de aduana al punto de destino.	
Costos de almacenaje.	
Honorarios del despachante. ⁶	
Precio DDP	Mercancía entregada, libre de derechos en un punto destino en el país.

Figura 6. Costos de *Importación*

Fuente: El ABC del Comercio Exterior Guía Práctica del Importador Volumen II (2013)

2.2.1.12. Incoterms

Los Incoterms traducidos al español quiere decir “términos internacionales de comercio, son una serie de cláusulas que rigen la importación y exportación a nivel global, normalizadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), donde se establece los derechos y obligaciones de ambas partes, incluidas formalmente mediante contratos de compra y venta internacional.

En este contrato se establece lo siguiente:

- Quien paga el transporte de los productos
- Quien tiene la obligación del seguro, que garantiza la devolución del monto de la mercancía en el caso suceda un siniestro
- Se establece como y donde será entregada la mercancía al destinatario.
- Quien cubrirá los gastos portuarios

Hay 11 Incoterms que se presentan a continuación:

- EXW En fábrica
- FCA Franco transportista
- FAS Franco junto al buque

- FOB Franco junto al buque
- CFR Coste y flete
- CIF Coste, seguro y flete transporte
- CPT Pagado hasta transporte y seguro
- CIP Pagado hasta
- DAT Entrega en el terminal
- DDP Entregada con derechos pagados

También se puede clasificar de acuerdo al lugar de venta que explicaremos en lo siguiente:

- Venta de origen: detalla el momento en el que exportador hace la entrega del bien en su país y no tiene la obligación de contratar el seguro y le corresponde al importador hacerse cargo de este costo.
- Venta en tránsito: la entrega del producto por parte del exportador se realiza en el puerto del destino y se hace cargo del flete y del seguro
- Venta de destino: ocurre cuando el exportador, a voluntad propia y asumiendo los riesgos que conlleva este proceso hace la entrega de la mercancía en el país del importador.

Existen dos casos comunes de Incoterm, que establece el grado de obligación que tiene el exportador al momento de hacer la entrega del producto, la menor obligación del vendedor es el exwork, porque al efectuarse el destino en su propio local tendrá menores costos y la máxima obligación es el DDP, ya que este se realiza en el local del importador, queriendo decir que en cuanto al tiempo, costos y gastos serán más elevados.

Los Incoterms cumplen un papel importante al momento de cotizar una importación, porque en primer lugar se debe identificar con claridad qué tipo de Incoterm se está utilizando y saber cuáles serán los costos, gastos y responsabilidades que asumirán las dos partes en la transacción internacional.

El esquema de los Costos de Importación tomando en cuenta los INCOTERMS, debe estar condicionada de acuerdo al tipo de empresa que realice la importación es el siguiente:

2.2.2. Variable dependiente: rentabilidad

2.2.2.1. Definición

La rentabilidad es cualquier operación de la económica donde intervienen diversos medios, materiales, recursos humanos y de finanzas con el propósito de obtener efectos favorables para una empresa.

La rentabilidad es el resultado que ocasionan distintos capitales en periodo de tiempo, además de encontrar la relación de los medios que intervienen una determinada acción, con el fin de que existan excedentes a través de ellas.

Posee varios significados, debido a que contiene varios enfoques en función a las empresas, se puede tomar en cuenta desde el punto de vista económico o financiero, social; con perspectivas en cuanto a cultura, medio ambiental, etc.

La rentabilidad empresarial es el pilar para el estudio de la presente investigación desde un enfoque económico y financiero, donde se van a consolidar los resultados que se obtienen por medio de transacciones económicas de transformación, de producción y de intercambios, apareciendo en la última fase de todo el proceso de rentabilidad, un punto muy importante es como debe ser medida, haciendo la comparación con todos los factores que intervienen para que cumpla su objetivo como por ejemplo, los recursos económicos y financieros, como así también la relación que debe haber entre los resultados obtenidos y los medios empleados para su obtención, en función a capitales económicos, financieros y empleados.

Cuando nos habla de rentabilidad se refiere también a:

- Al valor añadido.
- Resultado de la explotación.
- Cash flow bruto.

- Beneficios que provienen de actividades diversas.
- Beneficio neto (después de impuestos).
- Dividendos.
- Las inversiones pueden presentarse como:
 - Activo total
 - Activo fijo bruto
 - Activo fijo neto
 - Capitales propios
 - Pasivo fijo
 - Capitalización bursátil (valor del mercado).

La rentabilidad no es lo mismo que la utilidad, porque las dos representan diferentes aspectos, como por ejemplo la utilidad nos indica el resultado de las transacciones en una empresa en base a sus costos y gastos hace la disminución, mientras que la rentabilidad es la comparación de los resultados de las operaciones contra partidas puntuales como las ventas, el capital, etc.

2.2.2.2. Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad nos proporcionan información para poder medir la rentabilidad en relación a las ventas en los estados de resultados de una empresa y sirven para establecer si una empresa tiene la capacidad de generar ingresos para cubrir los costos.

Gracias a un adecuado manejo de los ratios de rentabilidad la empresa podrá asumir sus obligaciones en un periodo de tiempo corto o a largo plazo.

2.2.2.3. Margen bruto

Este ratio nos brinda el resultado por cada unidad de sol que se vende en una empresa, presenta a la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas, mide la capacidad de la organización para asumir los gastos operativos y generar ganancias.

Se obtiene al comparar la utilidad bruta y las ventas, el resultado de esta operación arroja cuanto representa la utilidad bruta en relación al monto de las

ventas realizadas, haciendo el descuento de solamente de los costos que intervienen en las ventas de forma directa.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

2.2.2.4. Margen operativo

Este ratio analiza el porcentaje que resulta de cada sol de las ventas después de la deducción de los costos y gastos, sin considerar a los intereses, impuestos y dividendo de acciones de la empresa. El margen operativo se obtiene de la comparación entre la utilidad bruta y el nivel de las ventas que realiza la empresa, se incluye los gastos operativos y en el caso de los gastos se debe realizar con más cuidado, debido a que es la utilidad antes de aplicar los gastos financieros, con el resultado de esta operación se puede hacer la evaluación de las fuentes de financiamiento.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

2.2.2.5. Margen neto

Nos brinda el porcentaje resultante de las ventas efectuadas después de deducir los costos y gastos, intereses, impuestos y dividendos de las acciones. El Margen neto nos brinda la relación que hay entre la utilidad neta y el nivel de las ventas que realiza la empresa, mediante este ratio se puede medir los efectos de los costos y gastos de operación en los resultados de la organización.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

2.2.2.6. ROA

Este ratio significa en inglés “return on assets” y que en español significa la rentabilidad operativa del activo, que es el rendimiento sobre los activos de una empresa, es un indicador de la rentabilidad que nos brinda la eficacia, así como también las ganancias netas de la inversión de los activos que posee la empresa en los dos ejercicios.

Se puede interpretar como las ganancias de la empresa por cada unidad que interviene en la utilización de los activos de la organización.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

2.2.2.7. ROE

Este ratio significa en inglés return on equity, se interpreta que es la rentabilidad del patrimonio o capital de los accionistas.

Es un indicador de la rentabilidad, donde se obtiene en qué medida se encuentra todos los recursos propios que forman parte del patrimonio de una organización, se obtiene la comparación de las utilidades de la empresa del año anterior y el patrimonio de los dos últimos ejercicios, gracias a este ratio se puede establecer si es rentable o no el negocio en función al patrimonio o capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

2.3. Definición de términos básicos

Importación. Según la SUNAT, nos indica que es el régimen aduanero que permite e ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego de pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Despachador de aduanas. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, nos indica que es la persona natural o jurídica facultada para realizar en nombre de otros, ante el servicio aduanero, tramites y diligencias relativos a la importación, la exportación y demás operaciones aduaneras. Esto incluye la presentación y preparación de los documentos mediante las cuales la Aduana ejerce sus funciones de contralor documental, percepción y fiscalización (El ABC del Comercio Exterior Guía Práctica del Importador Volumen II, 2013).

Consignante. Según la SUNAT, nos indica que es la persona natural o jurídica que envía mercancías a un consignatario en el país o hacia el exterior consignatario. - Persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Control aduanero. Según la SUNAT, nos indica que es el conjunto de medidas adoptadas por la Administración Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera, o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de ésta (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

DUA. Según la SUNAT, nos indica que es el documento que se utiliza para solicitar que las mercancías sean sometidas a los regímenes y operaciones aduaneros de importación definitiva, importación temporal, admisión temporal, depósito, tránsito, reembarque, reimportación, exportación definitiva, exportación temporal y reexportación (Declaración Única de Aduanas) (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

FOB. Según el Diario del Exportador nos indica que el termino FOB es las siglas free on board, que es español significa (libre a bordo). El precio FOB es el valor de la mercancía puesta en el puerto de embarque incluyendo el costo de empaquetado, etiquetado, gastos de aduana (documentos, permisos, requisitos, etc.) y el flete desde el lugar de producción hasta el puerto, gastos de puerto incluyendo la carga y estiba al buque (El ABC del Comercio Exterior Guía Práctica del Importador Volumen II, 2013).

Flete. Según Actualidad Empresarial, nos indica que es el coste del alquiler de una embarcación o del transporte de mercancías en ella (Actualidad Empresarial, 2015)

Bill of lading. Según Actualidad Empresarial, nos indica que el conocimiento de embarque, contrato de envío entre un cargador (el consignador) para depositar una carga a un portador o entregar en otra parte (el consignatario) (Actualidad Empresarial, 2015)

CIF: Cost, insurance and freight (costo, seguro y flete) Según Actualidad Empresarial, nos indica que el CIF es un término del comercio internacional (conocido como *Incoterm*) para referirse al costo, seguro y flete de la logística marítima o fluvial que tanto el vendedor como el comprador de una transacción comercial deben respetar y negociar (Actualidad Empresarial, 2015)

Administración aduanera. Según la SUNAT, nos indica que es el Órgano de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria competente para aplicar la legislación aduanera, recaudar los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo, así como los recargos de corresponder, aplicar otras leyes y reglamentos relativos a los regímenes aduaneros, y ejercer la potestad aduanera. El término también designa un órgano, una dependencia, un servicio o una oficina de la Administración Aduanera. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Declarante. Según la SUNAT, nos indica que es la persona que suscribe y presenta una declaración aduanera de mercancías en nombre propio o en nombre de otro, de acuerdo a legislación nacional (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Declaración aduanera de mercancías-DAM. Según la SUNAT, nos indica que es el documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Derechos arancelarios o de aduana. Según la SUNAT, nos indica que los impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas a las mercancías que entren al territorio aduanero (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016)

Despacho aduanero. Según la Ley General de Aduanas, nos indica que es el cumplimiento del conjunto de formalidades aduaneras necesarias para que las mercancías sean sometidas a un régimen aduanero (Ley General de Aduanas, 2008)

Levante. Según la SUNAT, nos indica que es acto por el cual la autoridad aduanera autoriza a los interesados a disponer de las mercancías de acuerdo con el régimen aduanero solicitado (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Llegada del medio de transporte. Según la SUNAT, nos indica que se produce: en las vías marítima y fluvial, con la fecha y hora de atraque en el muelle o, en caso no se realice el atraque, con la fecha y hora del fondeo en el puerto. En la vía aérea, con la fecha y hora en que aterriza la aeronave en el aeropuerto. En la vía terrestre, con la fecha y hora de presentación del medio de transporte en el primer punto de control aduanero del país. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

Mercancía. Según la SUNAT, nos indica que él es bien susceptible de ser clasificado en la nomenclatura arancelaria y que puede ser objeto de regímenes aduaneros (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

SUNAT. Según la SUNAT, nos indica que la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria o, por su abreviatura, Sunat es una institución que funciona como brazo del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Esta, sin embargo, presenta autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2016).

INCOTERMS. Según Actualidad Empresarial, nos indica que los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra-venta internacional (Actualidad Empresarial, 2015).

ISC: Según Actualidad Empresarial, nos indica que el tributo de realización inmediata que grava la importación de bienes tales como combustible, vehículos, cigarrillos o bebidas alcohólicas (Actualidad Empresarial, 2015).

Régimen de percepciones del IGV. Según la Ley General de Aduanas, nos indica que el régimen de percepciones constituye un sistema de pago adelantado del IGV aplicable a las operaciones de importación definitiva de bienes gravados

con dicho impuesto, por el que el importador cancela un porcentaje adicional del IGV que va a corresponder a sus operaciones posteriores (Ley General de Aduanas, 2008).

AD VALOREM. Según Actualidad Empresarial, nos indica que es un derecho arancelario que grava la importación de bienes que se encuentran codificados en el arancel de aduanas (Actualidad Empresarial, 2015).

IGV. Según Actualidad Empresarial, nos indica que es un impuesto de carácter general, plurifásico y no acumulativo que grava la venta de bienes muebles en el país, la prestación y utilización de servicios en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles por un constructor y la importación de bienes (Actualidad Empresarial, 2015).

Antidumping. Según el Diccionario del Comercio Exterior, nos indica que son las medidas tomadas por los países importadores para luchar contra los países exportadores que aplican a sus productos precios anormales. Los gobiernos utilizan estrategias a nivel colectivo, el código anti-dumping GATT. (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, 2020).

Impuesto de promoción municipal (IPM). Según la Ley General de Aduanas, nos indica que el IPM es un tributo nacional creado a favor de las municipalidades, que grava las operaciones afectas al IGV. Se rige por las normas del TUO-IGV (Ley General de Aduanas, 2008).

Partidas arancelarias. Según el Diccionario del Comercio Exterior, nos indica que la partida arancelaria es una clasificación numérica internacional que identifica las mercancías importadas dentro del denominado Sistema Armonizado. A partir de esta identificación, se les puede aplicar los aranceles que les corresponden, dentro del régimen aduanero de cada país (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, 2020).

Ratio. Según Lizcano, nos indica que es una relación matemática (cociente) entre dos cantidades o cifras, que viene a definir una relación o proporción entre dos magnitudes relacionadas a fin de obtener una perspectiva relativizada de su situación económica, financiera o de cualquier otro aspecto (Lizcano, 2004).

Margen bruto. Según el Diccionario del Contador, nos indica que es el Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad bruta sobre las ventas netas, y nos expresa el porcentaje determinado de utilidad bruta (ventas netas- costos de ventas) que se está generando por cada peso vendido (García, 2020).

Liquidez. Según el Diccionario del Contador, nos indica que es la mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento (García, 2020).

Margen neto. Según el Diccionario del Contador, nos indica que el indicador de rentabilidad se define como la utilidad neta sobre las ventas netas. La utilidad neta es igual a las ventas netas menos el costo de ventas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para impuesto de renta, más otros ingresos menos otros gastos. Esta razón por sí sola no refleja la rentabilidad del negocio. García (2020).

Margen operacional. Según el Diccionario del Contador, nos indica que el indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado (García, 2020).

Rentabilidad del activo. Según el Diccionario del Contador, nos indica que este ratio permite determinar la rentabilidad o rendimiento que obtiene la empresa por la utilización de unos activos puestos a su disposición; concretamente, consiste en comparar la cifra de resultado del ejercicio antes de impuestos alcanzado por una empresa, con todos los activos empleados para el logro de dicha cifra de resultado. Por tanto, es una rentabilidad que evalúa la capacidad que tiene la empresa de generar un resultado, después de haber atendido los gastos financieros, e incorporando los resultados procedentes de operaciones extraordinarias (García, 2020).

III. MÉTODOS Y MATERIALES

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1. Hipótesis general

HG. La importación de prendas de vestir se relaciona significativamente con la rentabilidad de MODA 5.

3.1.2. Hipótesis específicas

HE 1. Los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5.

HE 2. Los costos importación de prendas de vestir se relacionan con las ratios de rentabilidad de MODA 5.

3.2. Variables de estudio.

- Variable independiente: importación
- Variable dependiente: rentabilidad

3.2.1. Definición conceptual

3.2.1.1. Variable independiente: importación

De acuerdo con Tacsá (2017), afirma que es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego de pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y de otras obligaciones aduaneras.

Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

3.2.1.2. Variable dependiente: rentabilidad

Para Ávila (2017):

En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (p. 4).

3.2.2. Definición operacional

3.2.2.1. Variable independiente: importación

Como indica el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), La importación de mercancías es el ingreso de mercancías al territorio para su consumo, cumpliendo las obligaciones que correspondan, principalmente el pago o garantía de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables. Para ello, el importador, dueño o consignatario (poseedor) de la mercancía, brinda información sobre la mercancía a ser ingresada al Perú, la cual debe ser declarada ante la Administración Aduanera, a través de la Declaración Única de Aduanas (DUA).

Dimensión 1. Tributos de Importación

Indicadores

- IGV
- IPM
- Percepciones

Dimensión 2. Costos de Importación

Indicadores

- Precio de compra
- Gastos vinculados con la importación

- Gastos administrativos
- Ad valorem
- Derechos antidumping y compensatorios

3.2.2.2. Variable dependiente: rentabilidad

Según manifiesta Ávila (2017), la rentabilidad es una noción económica que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación (p.36).

Dimensión 1. Ratios de rentabilidad

Indicadores

- Utilidad bruta
- Utilidad operativa
- Utilidad neta
- ROA
- ROE

3.3. Tipo y nivel de investigación

3.3.1. Tipo de investigación

Según su finalidad: la presente investigación es aplicada porque es un tema conocido y que a través de su estudio tiene el objetivo de brindar soluciones inmediatas que pueda servir para futuros estudios.

Según afirma Sánchez; Reyes; Mejía (2018), “la investigación aplicada es un tipo investigación pragmática o utilitaria que aprovecha los conocimientos

logrados por la investigación básica o teórica para el conocimiento y solución de problemas inmediatos” (p. 79).

Según el carácter de la medida: la presente investigación es cuantitativa porque la carrera de contabilidad y finanzas cuantificamos cada aspecto relacionado a la empresa MODA 5, además se mide las diversas dimensiones del tema a tratar y cuenta con interrogantes específicas a una determinada muestra. Entonces este tipo de investigación nos ha permitido utilizar diferentes herramientas y técnicas de estudio, el cual nos brinda la información que hemos estado requiriendo, asimismo, de prever posibles dificultades de la investigación.

Según afirma Sánchez; Reyes; Mejía (2018), la investigación cuantitativa es un tipo de investigación en la que se emplean procedimientos cuantitativos y estadísticos para recoger información y procesarla; emplea procedimientos hipotético deductivos.

3.3.2. Nivel de la investigación

La presente investigación fue de nivel descriptivo porque se describen la variable independiente importación y la variable dependiente rentabilidad para encontrar los resultados, a través del cuestionario, para el que se utilizaron las tablas de frecuencia con gráficos de barras porque se trató de encontrar la relación de la importación con la rentabilidad en Moda 5.

Con base al autor Bernal (2010)

La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. Los trabajos de grado, en los pregrados y en muchas de las maestrías, son estudios de carácter eminentemente descriptivo. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etc., pero se dan explicaciones o razones de las situaciones, los hechos, los fenómenos. etcétera (p. 113).

Como menciona Salkind (1998), la investigación correlacional proporciona indicios de la relación que podría existir entre dos o más cosas. Uno de los puntos más importantes respecto a la investigación correlacional es que examina relaciones entre variables, pero de ningún modo implica que una es la causa de la otra. En otras palabras, la correlación y la predicción examinan asociaciones, pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro.

3.4. Diseño de la investigación

La presente investigación tuvo un diseño no experimental de corte transversal y enfoque cuantitativo porque no se manipularon las variables de forma intencional, además son estudiadas en un tiempo determinado de las variables importación y rentabilidad.

El esquema es el siguiente:

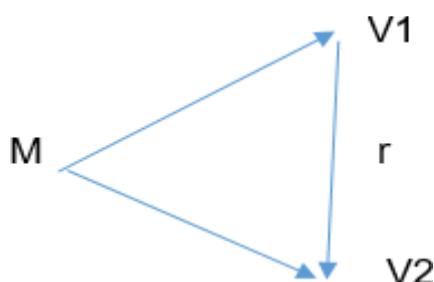


Figura 7. Diagrama de Diseño de Investigación

Donde:

M: muestra

V1: importación **V2:** rentabilidad **r:** relación

Como manifiestan los autores Hernández, Fernández y Baptista (2010):

La investigación no experimental cuantitativa es la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos (p. 149).

Por otro lado, Hernández et al. (2010): afirman que los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variable y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede (p. 151).

3.5. Población y muestra de estudio

3.5.1. Población

Según afirma Arias (2012), la población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio (p. 81).

La población se encuentra constituida por dieciocho (18) integrantes de la empresa MODA 5, que están representados por las áreas de: gerencia general, departamento administrativo, departamento comercial y el departamento de logística, gracias a su colaboración se podrá hallar la relación que existe entre nuestras variables.

3.5.2. Muestra

Según menciona Según Hernández et al., (2014), indicaron que “la muestra hablamos de un subgrupo poblacional. O sea, tiene relación con un subconjunto de recursos que se incorporan a aquel grupo definido en sus propiedades al que se llama población” (p. 175).

Según sostiene Hernández, et al (2014) el muestreo se categoriza por medio de 2 ramas, siendo una de ellas no probabilísticas que se eligen por conveniencias y probabilísticas se escogen al azar. Debido a que los recursos poblacionales poseen la misma probabilidad de ser elegidos, debido a que se define en la obtención de las propiedades. Esto se recibe explicando las propiedades poblacionales, la medida de la muestra y por medio de una selección aleatoria y/o mecánica de la unidad de estudio (p. 131)

La muestra estuvo conformada el total de la población (18) integrantes de la empresa MODA 5, debido a que fue un grupo semejante y pequeño, por lo que el tamaño de la muestra es la misma que el tamaño de la población, así mismo, no se trabajó ningún tipo de procedimiento de muestreo, esto quiere decir que es un tipo de muestreo no probabilístico de tipo por conveniencia porque es el mismo procedimiento que se considera en la población.

Tabla 1.
Muestra

AREAS	PERSONAL	CANTIDAD
J	Gerente General	1
Departamento	Contabilidad	2
Administrativo	Finanzas	2
	Tesoreria	2
Departamento	Gestión de compras e Importaciones	2
Comercial	Ventas	3
	Logística	2
	Tramites Aduaneros	1
Departamento	Bodega y Despacho	2
Operaciones	Agente Aduanero	1
	TOTAL	18

Nota: Elaboración Propia

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

La técnica utilizada para la presente investigación fue la encuesta, la que fue aplicada a nuestra muestra, ya que nos ha ayudado para hallar la relación que tienen las variables: importación y rentabilidad de la empresa MODA 5.

Según sostiene Sánchez et al. (2018): es el procedimiento que se utiliza en el método de encuesta por muestreo en el cual se aplica un instrumento de recolección de datos formado por un conjunto de cuestionarios o reactivos cuyo objetivo es recabar información factual en una muestra determinada. También es conocido como survey. Cuando el cuestionario se aplica a toda la población toma en nombre de censo (p. 59).

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario con preguntas cerradas, dirigidas a la muestra antes mencionada y determinar la relación de nuestras variables, que fue validada por especialistas en la materia, con 08 preguntas para la variable independiente importación y 05 preguntas para la variable dependiente rentabilidad.

Como expresan Sánchez et al. (2018): es la técnica indirecta de recogida de datos. Es un formato escrito a manera de interrogatorio, en donde se obtiene información acerca de las variables a investigar. Es un instrumento de investigación que se emplea para recoger los datos; puede aplicarse de forma presencial, o indirecta, a través del internet (p. 41).

1. Confiabilidad del instrumento de recolección de datos

Tabla 2.

<i>Confiabilidad del Instrumento para medir la variable: importación</i>	
<i>N de Alfa de Cronbach</i>	<i>Elementos</i>
<i>0.889</i>	<i>8</i>

2. Confiabilidad del instrumento de recolección de datos

Tabla 3.

<i>Confiabilidad del instrumento para medir la variable: rentabilidad</i>	
<i>N de Alfa de Cronbach</i>	<i>Elementos</i>
<i>0.897</i>	<i>5</i>

3.7. Métodos de análisis de datos

Los datos obtenidos con los instrumentos se analizaron con el programa SPSS, que posibilitó encontrar la relación entre la variable independiente de importación y la variable dependiente rentabilidad de la empresa MODA 5.

Los métodos que se utilizaron para nuestro análisis de datos fueron los siguientes: estadística descriptiva:

- Matriz de base de datos sobre las variables.
- Construcción de tablas de distribución de frecuencias
- Elaboración de gráficos estadísticos.
- Coeficiente de correlación de Spearman.

3.8. Aspectos éticos

Según la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2007). En esta ocasión para describir los aspectos éticos de la contabilidad se utilizó lo que formalmente lo que expresa nuestra Escuela Profesional de Contabilidad, lo siguiente:

Código de Ética Profesional

Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú Ica, 15 junio de 2007. El contador público colegiado, deberá cumplir obligatoriamente los principios fundamentales siguientes:

Integridad. - El principio de integridad impone sobre todo contador público colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales.

La integridad obliga a que el contador público colegiado, sea probo e intachable en todos sus actos.

Objetividad. - El contador público colegiado, no debe permitir que los favoritismos, conflictos de interés o la influencia indebida.

El contador público colegiado, debe actuar siempre con independencia en su manera de pensar y sentir, manteniendo su posición sin admitir la intervención de terceros.

Competencia profesional y debido cuidado. - El contador público colegiado, tiene el deber de mantener sus habilidades y conocimientos profesionales en el más alto nivel, para asegurar que el cliente o empleador reciba un servicio profesional competente basado en la práctica, técnicas y legislación vigente.

El mantenimiento de la competencia profesional requiere de conocimientos actualizados y de un entendimiento adecuado a las técnicas y normas profesionales.

Confidencialidad. - El contador público colegiado, debe respetar la confidencialidad de la información obtenida como resultado de sus relaciones profesionales, y no debe revelar esa información a terceros, salvo que exista un deber legal o profesional.

El contador público colegiado, debe tomar todas las medidas necesarias para asegurar que el equipo bajo su control y las personas de las cuales obtiene asesoría o apoyo, respeten el deber de confidencialidad.

Comportamiento profesional. - El contador público colegiado, debe cumplir en forma obligatoria las leyes y reglamentos, y debe rechazar cualquier acción que desacredite a la profesión.

El contador público colegiado, debe ser honesto sincero no debe realizar afirmaciones exageradas sobre los servicios que pueden ofrecer, las calificaciones que posee, o la experiencia obtenida.

El contador público colegiado, debe tratar a su colega con consideración, deferencia y manifestaciones de cortesía.

El contador público colegiado, debe colaborar con sus colegas u otras personas en la difusión de los conocimientos, para la consecución de un mismo fin.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados

Tabla 4.
Niveles de la variable importación

		Frecuencia	Porcentaje
valido	Bajo	8	44.4
	Medio	6	33.3
	Alto	4	22.2
	Total	18	100.0

Nota: Elaboración Propia - Encuesta

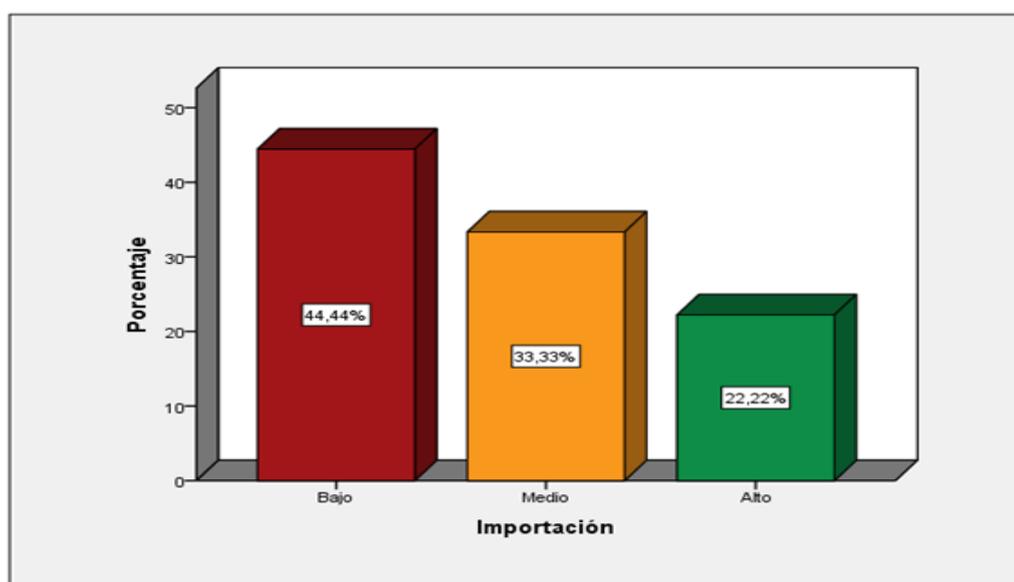


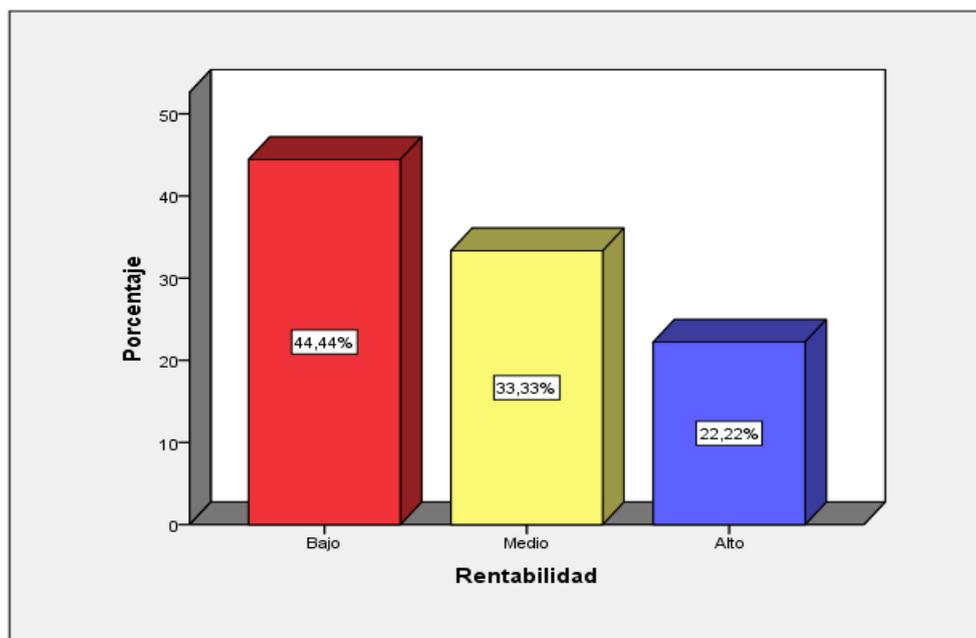
Figura 7. Niveles de la variable importación
Elaboración Propia – Encuesta

En la tabla 4 y figura 7 se observa que, de los 18 trabajadores de la empresa MODA 5, 4 trabajadores (22.2%) manifiestan percibir niveles altos de importación, en contraste con 8 trabajadores (44.4%) que manifiestan percibir niveles bajos de importación.

Tabla 5.
Niveles de la variable rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
valido	Bajo	8	44.4
	Medio	6	33.3
	Alto	4	22.2
	Total	18	100.0

Nota: Elaboración Propia - Encuesta



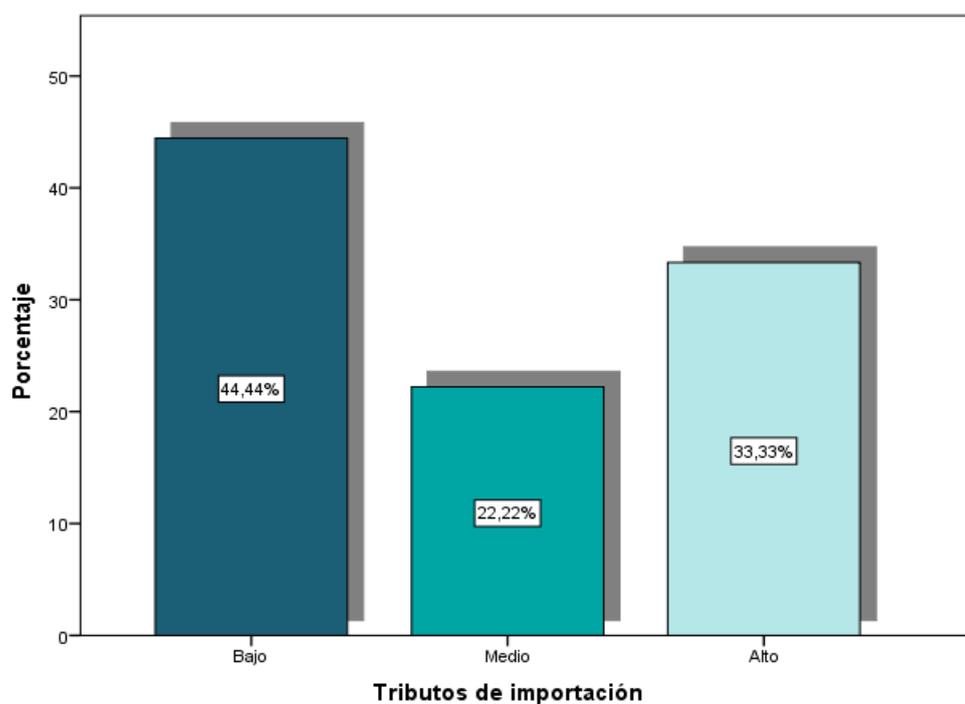
Fuente: Elaboración Propia – Encuesta
Figura 8. Niveles de la variable Rentabilidad

En la tabla 5 y figura 8 se observa que, de los 18 trabajadores de la empresa MODA 5, 4 trabajadores (22.2%) manifiestan percibir niveles altos de rentabilidad, en contraste con 8 trabajadores (44.4%) que manifiestan percibir niveles bajos de rentabilidad.

Tabla 6.
Niveles del indicador tributos de Importación

		Frecuencia	Porcentaje
valido	Bajo	8	44.4
	Medio	6	33.3
	Alto	4	22.2
	Total	18	100.0

Nota: Elaboración Propia - Encuesta



Fuente: Elaboración Propia – Encuesta

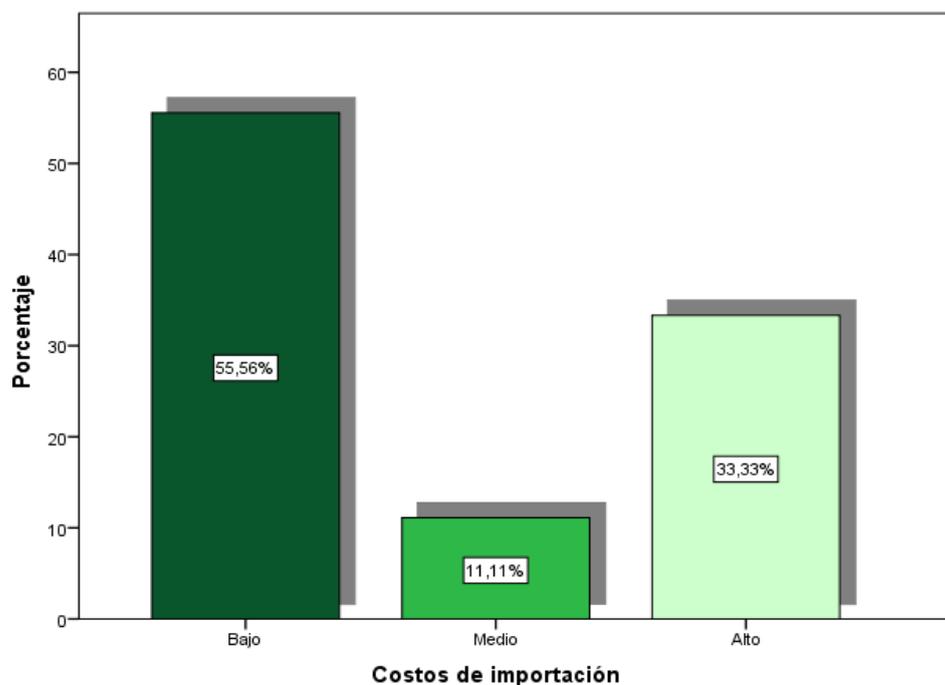
Figura 9. Niveles del indicador Tributos de Importación

En la tabla 6 y figura 9 se observa que, de los 18 trabajadores de la empresa MODA 5, 6 trabajadores (33.3%) manifiestan percibir niveles altos del indicador tributos de importación, en contraste con 8 trabajadores (44.4%) que manifiestan percibir niveles bajos del indicador tributos de importación.

Tabla 7.
Niveles del indicador costos de importación

		Frecuencia	Porcentaje
valido	Bajo	10	55.6
	Medio	2	11.1
	Alto	6	33.3
	Total	18	100.0

Nota: Elaboración Propia - Encuesta



Fuente: Elaboración Propia – Encuesta

Figura 10. Niveles del indicador Costos de Importación

En la tabla 7 y figura 10 se observa que, de los 18 trabajadores de la empresa MODA 5, 6 trabajadores (33.3%) manifiestan percibir niveles altos del indicador costos de importación, en contraste con 10 trabajadores (55.6%) que manifiestan percibir niveles bajos del indicador costos de importación.

4.2. Prueba de hipótesis

4.2.1. Prueba de hipótesis general

H₀: Hipótesis nula

La importación de prendas de vestir no se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.

H₁: Hipótesis alterna

La importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.

Nivel de significancia: 0.05

Tabla 8.
Correlación hipótesis general

		Importación	Rentabilidad
Rho de Importación Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,910**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	18	18
Rentabilidad	Coefficiente de correlación	0,910**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Conclusión:

En la tabla 8, se muestra la relación entre las variables Importación y Rentabilidad, determinada por el rho de Spearman $\rho = 0.910$, lo cual significa que existe una correlación fuerte entre las variables, frente al $p = 0.000 < 0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis alterna: La importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.

4.2.2. Prueba de hipótesis específicas

Primera hipótesis específica

Ho: Hipótesis nula

Los tributos de importación de prendas de vestir no se relacionan con la rentabilidad de MODA5.

H1: Hipótesis alterna

Los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5.

Nivel de significancia: 0.05

Tabla 9.
Correlación específica 1

		Tributos de importación	Rentabilidad
Rho de Tributos de Spearman importación	Coefficiente de correlación	1,000	0,722**
	Sig. (bilateral)	.	0,001
	N	18	18
Rentabilidad	Coefficiente de correlación	0,722**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,001	.
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Conclusión:

En la tabla 9, se muestra la relación entre las variables tributos de importación y rentabilidad, determinada por el rho de Spearman $\rho = 0.722$, lo cual significa que existe una correlación fuerte entre las variables, frente al $\rho = 0.001 < 0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis alterna: los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5.

Segunda hipótesis específica

Planteamiento de la hipótesis

H₀: Hipótesis nula

Los costos de importación de prendas de vestir no se relacionan con los ratios de rentabilidad de MODA 5.

H₁: Hipótesis alterna

Los costos de importación de prendas de vestir se relacionan con los ratios de rentabilidad de MODA 5

Nivel de significancia: 0.05

Tabla 10.
Correlación específica 2

		Costos de importación	Rentabilidad
Rho de Costos de Spearman importación	Coeficiente de correlación	1,000	0,928**
	Sig. (bilateral)	.	0,000
	N	18	18
Rentabilidad	Coeficiente de correlación	0,928**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,000	.
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Conclusión

En la tabla 10, se muestra la relación entre las variables costos de importación y rentabilidad, determinada por el rho de Spearman $\rho = 0.928$, lo cual significa que existe una correlación fuerte entre las variables, frente al $\rho = 0.000 < 0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis alterna: Los costos de importación de prendas de vestir se relacionan con los ratios de rentabilidad de MODA 5.

V. DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

A partir de los hallazgos encontrados y después de haber aplicado el cuestionario y la interpretación de los resultados de la investigación, se procede con la discusión, se acepta la hipótesis alterna H_1 que establece que la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.

Para medir la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se utilizó la prueba de alfa de Cronbach, a través del programa SPSS, en el que el resultado obtenido fue de 0,889 y 0,897, donde se demostró que la confiabilidad es fiable y consistente porque se aproxima a 1 y es superior a 0,8, para las variables Importación y rentabilidad respectivamente. El cuestionario validado está constituido por 13 preguntas, 8 para la variable independiente importación y 5 para la variable dependiente rentabilidad, por la cual el estudio nos permite demostrar la relación de las variables.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Zavaleta (2018), en el que los resultados fueron que los costos de importación tienen relación con la rentabilidad de las droguerías del distrito de San Miguel en el año 2017, obteniendo como resultado una correlación positiva considerable. Ya que, fue necesario tener identificado y proyectado los costos que genera la importación de la mercadería para así poder definir el margen de ganancia que se obtendrá por su venta.

Otro antecedente que refuerza son los resultados de Prada y Román (2018), que explica con respecto a la hipótesis general “La importación de monturas oftálmicas influye en la rentabilidad de la Óptica Visual Perfect, Lima 2017”, se concluye que efectivamente sí existe influencia dado que el factor costo de montura es un elemento diferenciador. En efecto, el costo promedio del proveedor internacional (S/. 31.425 soles) fue menor que el costo promedio del proveedor nacional (S/. 42.300 soles).

También tenemos a Yhandy (2018), que manifiesta que gracias a los resultados positivos obtenidos en la investigación como el ROA (rentabilidad

económica) 24.36% y ROE (rentabilidad financiera) 25.05%, asimismo, los valores favorables del VAN y TIR del 25%, que reflejan una mayor utilidad y ganancia a la empresa, se valida la hipótesis que concluye que la importación directa de cuero sintético de China incrementa positivamente la rentabilidad de la empresa Corporación e Inversiones LR SAC, El Porvenir.

Pero en lo que no concuerda el estudio de Roque e Inga (2018), con la presente investigación fue que aceptó la hipótesis que señala que los costos de importación inciden de manera negativa en la rentabilidad de la empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015, por cuanto se evidenció la existencia de deficiencias en la distribución de los costos al momento de fijar los precios de venta del producto afectando de esta manera la rentabilidad de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

- Primera. De acuerdo con el objetivo general se logró establecer el valor de P (0.000) es menor al nivel de significancia (0.05), por lo que, se rechaza la hipótesis nula H_0 . En cuanto a la correlación de Spearman se puede manifestar un valor de rho de 0,910 el cual evidencia una correlación positiva fuerte. La importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5; es decir que en la medida que esta empresa empiece a importar porque la rentabilidad aumentará positivamente.
- Segunda. De acuerdo con el primer objetivo específico se logró establecer el valor de P (0.001) es menor al nivel de significancia (0.05), por lo que, se rechaza la hipótesis nula H_0 . En cuanto a la correlación de Spearman se puede manifestar un valor de rho de 0,722 el cual evidencia una correlación positiva considerable. Los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5, en otras palabras, mientras se modifiquen los valores de los tributos, también se modificará la rentabilidad de la empresa.
- Tercera. De acuerdo con el segundo objetivo específico se logra establecer el valor de P (0.000) es menor al nivel de significancia (0.05), por lo que, se rechaza la hipótesis nula H_0 . En cuanto a la correlación de Spearman se puede manifestar un valor de rho de 0,928 el cual evidencia una correlación positiva fuerte. Los costos de importación de prendas de vestir se relacionan con los ratios de rentabilidad de MODA 5, es decir que en la medida que se modifiquen los valores de los costos de importación se modificarán los valores de los ratios de la rentabilidad de la empresa

VII. RECOMENDACIONES

- Primera. Se recomienda implementar en la empresa MODA 5 estrategias financieras al momento de realizar la importación, para permitir conocer las ventajas de la compra en el exterior y gozar de más rentabilidad por las ventas de los productos.
- Segunda. Se recomienda al departamento administrativo y comercial ejecutar un plan en el proceso de compra en el exterior para disminuir la carga de los tributos de importación de prendas de vestir y así generar más rentabilidad en la empresa MODA 5.
- Tercera. Se recomienda identificar al detalle cuáles son los costos de importación que intervienen en la importación de prendas de vestir porque no es solo los pagos en el extranjero sino que además existen otros gastos que se cuantifican como costos que constituyen el costo unitario de las prendas de vestir, como por ejemplo los que se realizan hasta que la mercadería llegue al almacén de la empresa MODA 5, entonces el departamento administrativo tendrá todos los datos para poder proyectar los márgenes de ganancias a través de los ratios de rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actualidad Empresarial. (Setiembre de 2015). Determinación de los costos de importación - Tratamiento contable.
- Alamo, & Montalvan. (2019). Impacto económico de la importación de ropa de China en la producción de polos de algodón pima para mujer de las empresas de la región Lambayeque, 2014 –2016. Pimentel, Perú.
- Alvarez. (2020). El despacho anticipado en el régimen de importación para el consumo en comparación con el despacho diferido en la Intendencia de Aduana Marítima del Callao 2015- 2018. Lima, Perú.
- Aranibar, Santa, & Ferrer, y. (2019). El sector textil y las importaciones de prendas de vestir chinas en el Perú periodo 2010-2015. Huánuco, Perú.
- Araya. (2019). Análisis del Procedimiento Aduanero aplicado a la importación de ropa usada en Costa Rica durante los periodos 2016 al 2017, con el fin de determinar si se está cumpliendo con lo establecido en la legislación aduanera vigente. Costa Rica.
- Arevalo, & González. (2018). Rentabilidad del sector cooperativo agropecuario en Colombia para el periodo 2011-2017. Bogotá, Colombia.
- Arias. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica*. Venezuela: Episteme.
- Ávila. (2017). Implementación del balanced scorecard para mejorar la rentabilidad del Multiservicios Valentino & E.I.R.L. Huaraz 2016. Huaraz, Perú.
- Bahamonde. (2017). La capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio – rubro venta de ropa para niños -Huánuco, 2017. Huánuco, Perú.
- Becerra. (2018). Los costos de importación de suministros de cómputo y su impacto en la rentabilidad. Guayaquil, Ecuador.

- Beltran. (2018). Rentabilidad sobre la producción de leche en el distrito “e” del municipio de Colcapirhua del departamento de Cochabamba. La Paz, Bolivia.
- Bernal. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. Colombia.
- Boto. (2016). Determinantes de la rentabilidad de las entidades de depósito en España: 1955-2014. Oviedo, España.
- Cabrera, & Rodriguez. (2016). Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008 -2014. Cajamarca, Perú.
- Carhuamaca. (2017). Importación, comercialización y distribución de paños húmedos desde China para el mercado de Lima metropolitana. Lima, Perú.
- Castro. (2019). Factores que limitan las importaciones de ropa de diseñador para niños en Perú desde la Unión Europea. Lima.
- Ccaccya. (2015). Análisis de la rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial N° 341 Segunda quincena de diciembre*.
- Churqui. (2016). Efectos de las Importaciones de prendas de vestir desde China sobre la producción local: Caso La Paz. La Paz, Bolivia.
- Cordova. (2016). Los costos de producción y la rentabilidad de la empresa Mundo Azul. Ambato, Ecuador.
- Corredor, Garcia, & Silva. (2019). Estudio de factibilidad para la importación de catéter espiral para la inseminación de porcinos desde China, Caso, comercializadora de productos agropecuarios en Bogotá, Colombia. Bogotá, Colombia.
- Cosio. (2017). El control concurrente en la importación para consumo, como fuente principal de la recaudación por gestión directa de la administración tributaria en materia aduanera (2010 - 2014). Lima, Perú.

- Cotos, & Puicon. (2018). Importación de accesorios para mascotas provenientes de china y su incidencia en la rentabilidad de la empresa veterinaria Cotos Group S.A.C. de Chimbote, Trujillo 2018. Trujillo, Perú.
- Cruz. (2018). Plan de negocios para la creación de una comercializadora de prendas de vestir importadas para damas en el ámbito de Piura 2016. Piura, Perú.
- Diaz. (2017). Análisis del proceso aduanero en la aplicación de impuesto ad valoren a las importaciones y el DRAWBACK. Pimentel, Perú.
- Excobar. (2019). El crecimiento y la rentabilidad en empresas del sector textil y confecciones de la zona de planificación 3. Ambato, Ecuador.
- Fiestas. (2019). Proceso de importación y la Productividad en la empresa DHL Express Perú S.A.C. – 2019. Callao, Perú.
- Gonzáles. (2018). Análisis de la factibilidad para la importación de prendas de vestir del segmento femenino desde España para la comercialización en el Canton Gualaceo. Cuenca, Ecuador.
- Gonzáles. (2018). Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de las boutiques de ropa del Callao, 2018. Lima, Perú.
- González. (2015). Importancia de las nuevas modalidades de financiación Internacional y las operaciones de Importación. México.
- González. (2017). Análisis de las operaciones comerciales de importación y exportación y su financiación internacional. México.
- González; González. (2018). Un análisis el impacto económico de las importaciones a China desde África. Madrid, España.
- Helbert. (2019). Propuesta de mejora en la cadena logística de importación de trigo para incrementar la rentabilidad en la empresa molino el trigal SAC, Arequipa, 2018. Moquegua, Perú.
- Heredia, & Lezcano. (2018). La importación de neumáticos desde China y su influencia en la rentabilidad de la empresa Turismo Erick el rojo S.A, Trujillo 2016. Trujillo, Perú.

- Hernandez, Fernandez, Baptista. (2010). Metodología de la Investigación Quinta Edición. México.
- INEI, S. . (2020). Informe Técnico Evolución de las Exportaciones e Importaciones. Recuperado el Noviembre de 2020
- Jadeed. (2016). El Cuadro de mando integral y sus efectos a la Rentabilidad. Oviedo, España.
- Lara. (2019). Elementos de la estrategia competitiva que afectan el crecimiento y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón. Lima, Perú.
- Leon. (2018). Análisis de la importación directa de cuero sintético de china y su impacto en la rentabilidad de la empresa corporación e inversiones LR SAC, el Porvenir 2018-2022 – Trujillo, 2018. Trujillo, Perú.
- Ley General de Aduanas . (27 de junio de 2008). Decreto Legislativo 1053 y sus modificaciones Diario Oficial El Peruano.
- Ley General de Aduanas. (2008). Normas Aduaneras.
- LIZCANO. (2004). Rentabilidad Empresarial Propuesta Practica de Análisis y Evaluación. Madrid, España.
- Llatas. (2018). Análisis de la comercialización para la importación de prendas de vestir chinas, en la provincia de Cutervo. Lambayeque, Peru.
- Lopez. (2018). Caracterización de la rentabilidad y capacitación en las MYPES del sector comercio, rubro ventas de ropas en el distrito y provincia de Satipo 2017. Satipo, Perú.
- Mena. (2019). Plan de negocios para lograr la rentabilidad en la importación de termas a gas natural procedentes de China para el distrito de San Juan de Miraflores 2018 – 2022. Pimentel, Perú.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2018). Reporte de Comercio Regional Cusco. *Reporte de Comercio Regional Cusco - 2018.*

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *El ABC del Comercio Exterior Guía Practica del Importador Volumen II*. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Enero de 2013). *Guía de Capacidades Gerenciales de Comercio Exterior elaborada* . Perú.
- Montane. (2020). *Introducción a la Investigación básica*.
- Murga, & Perez. (2017). *Análisis de costo volumen utilidad como herramienta para la maximización de la rentabilidad bruta en la empresa Calzados Yamil en Trujillo, 2017*. Trujillo, Perú.
- Navarrete. (2017). *Análisis de las salvaguardias en la importación de maquinaria industrial y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Galvano CIA. LTDA. del DMQ en los años 2015 AL 2016*. Ecuador.
- Noronha, & Venegas. (2016). *ANÁLISIS DE LAS importaciones directas y su influencia en la actividad comercial de la ciudad de Iquitos durante el periodo 2009-2013*. Iquitos, Perú.
- OMC - UNCTAD. (2018). *Los principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*.
- Orellana. (2017). *Sistema de gestión de conocimiento aplicado al proceso de importación en la empresa industria S.A*. Guayaquil, Ecuador.
- Paredes. (2017). *Propuesta de mejora en la gestión de mantenimiento de los equipos del área de producción para incrementar la rentabilidad de la empresa de confecciones DANPAR E.I.R.L*. Trujillo.
- Paredes. (2019). *Estudio de Factibilidad para la Importación de ropa femenina desde Francia a Ecuador por la empresa EMPORIUM*. Ambato, Ecuador.
- Peralta. (2017). *Mejora de los Procesos de Importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de Equipos Médicos en Lima, 2017*. Lima, Perú.
- Prada, & Roman. (2018). *Importación de monturas oftálmicas para incrementar la Rentabilidad de la Óptica Visual Perfect*, Lima 2017. Lima, Perú.

- Quintana Palacios, V. J. (2012). La Importación de Mercancías en el Incremento de la Rentabilidad de las Empresas: caso Moda Gianela S.R.L. Huancayo, Perú.
- Rivas. (2016). Rentabilidad de XCMG chile frente a la industria Internacional. Concepción, Chile.
- Robles, & Icaza. (2019). Factores determinantes que influyen en la importación de tejidos desde China, del 2016 al 2018, para la subpartida nacional 6004100000. Lima, Perú.
- Roque, & Inga. (2019). Análisis de los costos de importación y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Mister Shugar E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, año 2015. Tarapoto, Perú.
- Salkind. (1998). *Métodos de Investigación*. México.
- Sánchez. (2002). Análisis contable de la rentabilidad empresarial. Un estudio empírico en la industria manufacturera española. España.
- Sanchez; Reyes; Mejia. (2018). Manual de términos de investigación científica, tecnología y humanística. Lima, Perú.
- Shupinghua. (2017). La competencia desleal – DUMPING y las Importaciones de Confecciones textiles chinas. Lima, Perú.
- Sobarzo. (2016). Propuesta de un nuevo sistema de apoyo para medir la rentabilidad económica de los futuros proyectos tipo "Villa" para COPELEC LTDA. La Concepción, Chile.
- SPSS Statistic V.25. (s.f.).
- SUNAT. (2016). Sobre Importación. Perú.
- Tacsa. (2017). La Planeación y su influencia en la gestión de importaciones de soportes para tv de la Empresa GROUP Latin Perú SAC - Lima-Perú 2017. Lima, Perú.
- Tafur. (2015). La competencia desleal – DUMPING y las Importaciones de Confecciones textiles chinas. Lima, Perú.

- Tello. (2019). Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa DISTRIBUCIONES E IMPORTACIONES J&C S.A.C, JAÉN. Chiclayo, Perú.
- Tito. (2018). Factores determinantes de los Indicadores de Rentabilidad del sistema bancario de la economía boliviana durante el periodo 1992-2016. La Paz, Bolivia.
- Valverde. (2015). Elaboración y Análisis de un modelo de rentabilidad por productos comercializados en el departament MVC PYMES del Banco MVC. Costa Rica.
- Vasquez. (2017). Rentabilidad anual en la inversión de una empresa E.I.R.L. para la venta de ropa infantil en el centro comercial galería feria Balta- noroeste S.A. – 2016. Chiclayo, Perú.
- Venegas, N. y. (2016). ANÁLISIS DE LAS importaciones directas y su influencia en la actividad comercial de la ciudad de Iquitos durante el periodo 2009-2013. Iquitos, Perú.
- Vinueza. (2015). Análisis del proceso de importación de repuestos automotrices y su repercusión en los costos operacionales en la empresa Megatalleres "el coche rojo" en el Canton Cayambe Alo 2014. Quito, Ecuador.
- Zambrano. (2020). Importación y comercialización de ropa asiática en los distritos de Lince y Jesús María. Lima, Perú.
- Zavaleta. (2018). Costos de importación y la rentabilidad de las droguerías en el distrito de San Miguel en el año 2017. Lima, Perú.
- Zuñiga. (2018). Rentabilidad del aprovechamiento maderable de los planes de manejo aprobados en el periodo 2010 – 2013 y su efecto en el costo de oportunidad de la tierra, para el área de conservación Arenal-Huetar norte, Costa Rica. Heredia, Costa Rica.
- Zurita. (2018). Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017. Lima, Perú.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA					
<p><u>Problema General:</u></p> <p>¿De qué manera la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5?</p>	<p><u>Objetivo General:</u></p> <p>Determinar de qué manera la importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.</p>	<p><u>Hipótesis General:</u></p> <p>La importación de prendas de vestir se relaciona con la rentabilidad de MODA 5.</p>	<p><u>Variable Independiente: Importación</u></p> <table border="1"> <tr> <td>Tributos de Importación:</td> </tr> <tr> <td>IGV</td> </tr> <tr> <td>IPM</td> </tr> <tr> <td>Percepciones</td> </tr> </table>	Tributos de Importación:	IGV	IPM	Percepciones	<p>Tipo de Investigación -Aplicada y Cuantitativa.</p> <p>Nivel de Investigación - Descriptivo Correlacional.</p> <p>Diseño de Investigación - No Experimental de Corte Transversal con enfoque Cuantitativo.</p> <p>Población -Nuestra población se encuentra constituida por todos los integrantes de la empresa MODA 5, que están representados por las áreas de: Gerencia General, Departamento Administrativo, Departamento Comercial y el Departamento de Logística.</p> <p>Muestra - La muestra está conformada por 18 integrantes de la empresa MODA 5. - Tipo de Muestra No Probabilístico</p> <p>Técnica de recolección de datos -Encuesta</p> <p>Instrumentos de recolección de datos -Cuestionario</p>	
Tributos de Importación:									
IGV									
IPM									
Percepciones									
<p><u>Problemas Específicos:</u></p> <p>a) ¿De qué manera los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5?</p>	<p><u>Objetivos Específicos:</u></p> <p>a) Establecer de qué manera los tributos de la importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA 5.</p>	<p><u>Hipótesis Específicos:</u></p> <p>a) Los tributos de importación de prendas de vestir se relacionan con la rentabilidad de MODA5.</p>	<table border="1"> <tr> <td>Costos de Importación:</td> </tr> <tr> <td>Precio de Compra</td> </tr> <tr> <td>Gastos Vinculados con la Importación</td> </tr> <tr> <td>Gastos Administrativos</td> </tr> <tr> <td>Ad- Valorem</td> </tr> <tr> <td>Derechos Antidumping y Compensatorios</td> </tr> </table>	Costos de Importación:	Precio de Compra	Gastos Vinculados con la Importación	Gastos Administrativos	Ad- Valorem	Derechos Antidumping y Compensatorios
Costos de Importación:									
Precio de Compra									
Gastos Vinculados con la Importación									
Gastos Administrativos									
Ad- Valorem									
Derechos Antidumping y Compensatorios									
<p>b) ¿Cómo se relacionan los costos de la importación de prendas de vestir con los ratios de rentabilidad de MODA 5?</p>	<p>b) Evaluar cómo se relaciona los costos de importación de prendas de vestir con los ratios de rentabilidad de MODA 5.</p>	<p>b) Los costos de importación de prendas de vestir se relacionan con los ratios de rentabilidad de MODA 5.</p>	<p><u>Variable Dependiente: Rentabilidad</u></p> <table border="1"> <tr> <td>Ratios de Rentabilidad:</td> </tr> <tr> <td>Margen Bruto</td> </tr> <tr> <td>Margen Operativo</td> </tr> <tr> <td>Margen Neto</td> </tr> <tr> <td>ROA</td> </tr> <tr> <td>ROE</td> </tr> </table>	Ratios de Rentabilidad:	Margen Bruto	Margen Operativo	Margen Neto	ROA	ROE
Ratios de Rentabilidad:									
Margen Bruto									
Margen Operativo									
Margen Neto									
ROA									
ROE									

Anexo 2. Matriz de operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Importación	Tacsá (2017), La Importación es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego de pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y de otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), La importación de mercancías es el ingreso de mercancías al territorio para su consumo, cumpliendo las obligaciones que correspondan, principalmente el pago o garantía de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables. Para ello, el importador, dueño o consignatario (poseedor) de la mercancía, brinda información sobre la mercancía a ser ingresada al Perú, la cual debe ser declarada ante la Administración Aduanera, a través de la Declaración Única de Aduanas (DUA).	Tributos de Importación	IGV IPM Percepciones	(Ordina)
			Costos de Importación	Precio de Compra Gastos Vinculados con la Importación Gastos Administrativos Ad- valorem Derechos Antidumping y Compensatorios	Totalmente en Desacuerdo En desacuerdo Ni de Acuerdo Ni en desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo
Rentabilidad	Ávila (2017), En la literatura Económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.	Ávila (2017), La rentabilidad es una noción económica que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación.	Ratios de Rentabilidad		
		Margen Bruto			
		Margen Operativo			
		Margen Neto			
		ROA ROE			

Anexo 3. Instrumentos

CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES: Estimado señor(a) trabajador(a) a continuación se le presenta una serie de preguntas referentes a la LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MODA 5

CUSCO PERIODO 2019, los mismos que deberá responder con sinceridad, considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas, marcando con un aspa (x) aquella proposición que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo a los siguientes códigos.

Escala Valorativa

Totalmente en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

VARIABLE INDEPENDIENTE: IMPORTACIÓN					
Tributos de importación	1	2	3	4	5
1. ¿Cree usted que la base imponible constituida por el Valor en Aduana más los derechos arancelarios y demás tributos afecten la importación de la empresa?					
2. ¿Cree usted que el impuesto de promoción municipal que esta afecta a todas las operaciones del IGV impacte la importación en la empresa?					
3. ¿Cree usted que el régimen de percepciones es un mecanismo de pago por adelantado del IGV y que se aplica por las operaciones de compra al exterior impacte la importación en la empresa?					
Costos de importación	1	2	3	4	5
4. ¿Cree que usted que el FOB, flete del exterior y el seguro es fundamental para hallar el costo unitario de las mercancías?					
5. ¿Cree que usted que los gastos vinculados con la Importación son costos que intervienen de forma indirecta para hallar el costo unitario de la mercancía?					

6. ¿Cree usted que los gastos administrativos impacten en la importación de la empresa?					
7. ¿Cree usted que el AD VALOREM que grava la importación de bienes y que se encuentran codificados en el arancel de aduanas impacten en los costos de importación?					
8. ¿Cree usted que debe aplicarse los derechos antidumping y compensatorios para evitar que afecten las ventas de productos nacionales?					
VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD					
Ratios de rentabilidad	1	2	3	4	5
9. ¿Cree usted que el Margen Bruto mide la capacidad de la organización para asumir los gastos operativos y generar ganancias?					
10. ¿Cree usted que el Margen Operativo analiza el porcentaje que resulta de cada sol de las ventas después de la deducción de los costos y gastos?					
11. ¿Cree usted que el Margen Neto mide los efectos de los costos y gastos de operación en los resultados de la organización?					
12. ¿Cree usted que la rentabilidad operativa del activo interpreta las ganancias de la empresa por cada unidad que interviene en la utilización de los activos de la organización?					
13. ¿Cree usted que la rentabilidad del patrimonio puede establecer si es rentable o no el negocio en función al patrimonio o capital?					

Gracias por su atención

CARTA DE PRESENTACIÓN

Dra. Ana Consuelo Tineo Montesinos

Presente

ASUNTO: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTO

Es grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante egresada de la Universidad Privada Telesup, solicito a Ud. validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación y con la cual optare el Título Profesional de Contador Público.

El título de la Tesis es: "LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MODA 5 CUSCO PERIODO 2019", ubicada en el Distrito de Cusco, Provincia de Cusco, Región Cusco y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia profesional.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



SUMESIEL YELENA MALLMA CRISOSTOMO
DNI: 45287545

Anexo 4. Validación de instrumentos

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE INSTRUMENTO

DIMENSIONES/ITEMS VARIABLES	PERTINENCIA RELEVANCIA CLARIDAD					
	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Dimensión						
a) Variable independiente: Importación						
Tributos de importación						
1. ¿Cree usted que la base imponible constituida por el Valor en Aduana más los derechos arancelarios y demás tributos afecten la importación de la empresa?	/		/		/	
2. ¿Cree usted que el impuesto de promoción municipal que esta afecta a todas operaciones del IGV impacte la importación en la empresa?	/		/		/	
3. ¿Cree usted que el régimen de percepciones es un mecanismo de pago por adelantado del IGV y que se aplica por las operaciones de compra al exterior impacte la importación en la empresa?	/		/		/	
b) Costos de Importación						
4. ¿Cree que usted que el FOB, flete del exterior y el seguro es fundamental para hallar el costo unitario de nuestras mercancías?	/		/		/	
5. ¿Cree que usted que los gastos vinculados con la Importación son costos que intervienen de forma indirecta para hallar el costo unitario de nuestra mercancía?	/		/		/	
6. ¿Cree usted que los gastos administrativos impacten en la importación de la empresa?	/		/		/	
7. ¿Cree usted que el AD VALOREM que grava la importación de bienes y que se encuentran codificados en el arancel de aduanas impacten en los costos de importación?	/		/		/	
8. ¿Cree usted que debe aplicarse lo derechos antidumping y compensatorios para evitar que afecten las ventas de productos nacionales?						
c) Variable Dependiente: Rentabilidad						
Ratios de rentabilidad						
09. ¿Cree usted que el Margen Bruto mide la capacidad de la organización para asumir los gastos operativos y generar ganancias?	/		/		/	
10. ¿Cree usted que el Margen Operativo analiza el porcentaje que resulta de cada sol de las ventas después de la deducción de los costos y gastos?	/		/		/	
11. ¿Cree usted que el Margen Neto mide los efectos de los costos y gastos de operación en los resultados de la organización?	/		/		/	
12. ¿Cree usted que la rentabilidad operativa del activo interpreta las ganancias de la empresa por cada unidad que interviene en la utilización de los activos de la organización?	/		/		/	
13. ¿Cree usted que la rentabilidad del patrimonio puede establecer si es rentable o no el negocio en función al patrimonio o capital?						

CARTA DE PRESENTACIÓN

CPC. Lucia Leonarda Olivas Cuyubamba

Presente

ASUNTO: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Es grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante egresada de la Universidad Privada Telesup, solicito a Ud. validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación y con la cual optare el Título Profesional de Contador Público.

El título del proyecto de investigación es: "LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MODA 5 CUSCO PERÍODO 2019", ubicada en el Distrito de Cusco, Provincia de Cusco, Región Cusco y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia profesional.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,


Sumesiel Yelena Mallma
Crisóstomo
DNI: 45287545


Lucia Olivas Cuyubamba
CPC. 21497

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE INSTRUMENTO

DIMENSIONES/ITEMS VARIABLES	PERTINENCIA RELEVANCIA CLARIDAD					
	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Dimensión						
a) Variable independiente: Importación						
Tributos de importación	<input checked="" type="checkbox"/>					
1. ¿Cree usted que la base imponible constituida por el Valor en Aduana más los derechos arancelarios y demás tributos afecten la importación de la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
2. ¿Cree usted que el impuesto de promoción municipal que esta afecta a todas operaciones del IGV impacte la importación en la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
3. ¿Cree usted que el régimen de percepciones es un mecanismo de pago por adelantado del IGV y que se aplica por las operaciones de compra al exterior impacte la importación en la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
b) Costos de Importación						
4. ¿Cree que usted que el FOB, flete del exterior y el seguro es fundamental para hallar el costo unitario de nuestras mercancías?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
5. ¿Cree que usted que los gastos vinculados con la Importación son costos que intervienen de forma indirecta para hallar el costo unitario de nuestra mercancía?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
6. ¿Cree usted que los gastos administrativos impacten en la importación de la empresa?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
7. ¿Cree usted que el AD VALOREM que grava la importación de bienes y que se encuentran codificados en el arancel de aduanas impacten en los costos de importación?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
8. ¿Cree usted que debe aplicarse lo derechos antidumping y compensatorios para evitar que afecten las ventas de productos nacionales?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
c) Variable Dependiente: Rentabilidad						
Ratios de rentabilidad						
09. ¿Cree usted que el Margen Bruto mide la capacidad de la organización para asumir los gastos operativos y generar ganancias?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
10. ¿Cree usted que el Margen Operativo analiza el porcentaje que resulta de cada sol de las ventas después de la deducción de los costos y gastos?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
11. ¿Cree usted que el Margen Neto mide los efectos de los costos y gastos de operación en los resultados de la organización?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
12. ¿Cree usted que la rentabilidad operativa del activo interpreta las ganancias de la empresa por cada unidad que interviene en la utilización de los activos de la organización?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
13. ¿Cree usted que la rentabilidad del patrimonio puede establecer si es rentable o no el negocio en función al patrimonio o capital?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

CARTA DE PRESENTACIÓN

CPC. Fernando Alberto Sandoval Casana

Presente

ASUNTO: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO

Es grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante egresada de la Universidad Privada Telesup, solicito a Ud. validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación y con la cual optare el Título Profesional de Contador Público.

El título de la Tesis es: "LA IMPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MODA 5 CUSCO PERÍODO 2019", ubicada en el Distrito de Cusco, Provincia de Cusco, Región Cusco y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia profesional.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



SUMESIEL YELENA MALLMA CRISÓSTOMO
DNI: 45287545

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No Aplicable

Apellidos y nombres del juez validador.

FERNANDO ALBERTO SANDOVAL CASANA

DNI: 06733458

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO COLEGIADO Y

MAESTRO EN FINANZAS

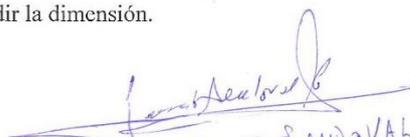
14 de setiembre del 2022.

Pertinencia: El Ítem correspondiente al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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.



FERNANDO ALBERTO SANDOVAL CASANA
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
C.P.C. N.º 10280
MAESTRO EN FINANZAS

Firma del Validador

Anexo 5. Matriz de datos

	IMPORTACION								TOTAL
	TRIBUTOS			COSTOS					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	4	4	4	4	2	4	2	4	28
3	1	4	4	4	1	4	1	4	23
4	1	2	1	1	2	1	2	2	12
5	5	5	5	5	5	5	5	5	40
6	2	2	2	3	2	3	2	2	18
7	3	3	3	4	3	4	3	3	26
8	3	4	1	5	5	5	5	4	32
9	5	5	5	5	5	5	5	5	40
10	4	4	4	4	2	4	2	4	28
11	1	4	4	4	1	4	1	4	23
12	1	2	1	1	2	1	2	2	12
13	5	5	5	5	5	5	5	5	40
14	2	2	2	3	2	3	2	2	18
15	3	3	3	4	3	4	3	3	26
16	3	4	1	5	5	5	5	4	32
17	3	2	2	2	2	2	1	1	15
18	3	2	3	1	1	2	1	1	14

	RENTABILIDAD					TOTAL
	RATIOS DE RENTABILIDAD					
	P1	P2	P3	P4	P5	
1	5	5	5	4	5	24
2	4	4	2	3	3	16
3	4	4	1	5	5	19
4	1	1	2	2	2	8
5	5	5	5	4	1	20
6	2	3	2	4	3	14
7	3	4	3	5	4	19
8	1	5	5	5	5	21
9	5	5	5	4	5	24
10	4	4	2	3	3	16
11	4	4	1	5	5	19
12	1	1	2	2	2	8
13	5	5	5	4	1	20
14	2	3	2	4	3	14
15	3	4	3	5	4	19
16	1	5	5	5	5	21
17	2	1	2	2	1	8
18	3	1	2	1	2	9

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 6. Propuesta de valor

DECLARACION UNICA DE ADUANAS (C)

Referencia:

ADUANA MARITIMA CALLAO		CODIGO 118			2. REGISTRO DE ADUANAS	
N° ORDEN 2020/011068		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho 0-0	N° Declaración: 118-2020-10-143061-01-7-00 Fecha Numeración: 04/05/2020 Sujeto a: C.VERDE	
1.	IDENTIFICACION		1.1 Importador INDIAN REPUESTOS S.A.C.			
1.2 Código y Documento Identificación 4 20543034917		1.3 Almacén Aduanero APM TERMINALS INLAND SERVICES S.A.				
3.	VALOR ADUANA	3.1 FOB 129 846.620		3.2 Flete 1 689.000		
3.3 Seguro 118.460		3.4 Ajuste Valor 0.000		3.5 Valor Aduana 131 654.080		
4.	LIQUIDACION ADEUDO			5. FORMA DE PAGO		
CONCEPTO		AGENTE	CANTIDAD A PAGAR US\$			
4.1 Ad/Valorem		937.000	937.000	1. Cheque		
4.2 Sobretasa A/V		0.000	0.000	2. Efectivo		
4.3 Derecho Especifico		0.000	0.000	3. Doc. Valorado		
4.4 Imp. Selectivo al Consumo		0.000	0.000	4. Pago Electrónico		
4.5 Imp. Promoción Municipal		2 652.000	2 652.000	6. DECLARANTE		
4.6 Imp. General a las Ventas		21 215.000	21 215.000	6.1 Nombre Razón Social ADUANERA CAPRICORNIO S.A.	Codigo 6437	6.2 Fecha 04/05/2020
4.7 Derechos Antidumping		0.000	0.000			
4.8 Servicio Despacho		0.000	0.000			
4.9 Interés Compensatorio		0.000	0.000			
4.10						
4.11						
4.12				FIRMA Y SELLO		
4.13 Total		24 804.000	5 622.000			
7.	PARA SER LLENADO POR ADUANAS (FIANZAS)			8. PARA SER LLENADO POR BANCO/CAJA		

Fuente: Indian Repuestos S.A.C. (2020)