

Editorial

CICI

CENTRO DE INVESTIGACIONES
Y CAPACITACIONES INTERDISCIPLINARES

**SISTEMA DE COMPRAS
EN EL EXTERIOR Y LOS COSTES EN
EMPRESAS DEL CALLAO-PERÚ**

Eduardo Oreste Pino Anchante

Walter Jesús Acharte Champi

Yady Espinoza Alarcon

Kelly Fara Vargas Prado

Ana Kristel Gonzales Flores

Raúl Antonio Navarrete Velarde

Mariana Alejandra Campos Sobrino

ISBN 978-628-96115-3-3

Autores

Eduardo Oreste Pino Anchante

Universidad Autónoma de Ica.
eduardo.pino@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0002-6951-200X>

Acharte Champi Walter Jesús

Universidad Autónoma de Ica.
walter.acharte@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0001-6598-7801>

Yady Espinoza Alarcon

Universidad Autónoma de Ica.
yady.espinoza@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-4491-1829>

Kelly Fara Vargas Prado

Universidad Autónoma de Ica.
Kelly.vargas@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-4491-1829>

Ana Kristel Gonzales Flores

Universidad Autónoma de Ica.
Kristel.gonzales@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-1416-8667>

Raúl Antonio Navarrete Velarde

Universidad Autónoma de Ica.
Raul.navarrete@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0002-8479-3866>

Mariana Alejandra Campos Sobrino

Universidad Autónoma de Ica
mariana.campos@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-2017-2005>

José Huallanca Carbajal

Universidad Autónoma de Ica
Jose.huallanca@autonomaica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0002-6580-4953>

Alain Fitzgerald Castro Alfaro: Editor

2023 – Sistema de compras en el exterior y los costes en empresas del Callao-Perú

Primer Volumen

Autores: Eduardo Oreste Pino Anchante, Walter Jesús Acharte Champi, Yady Espinoza Alarcon, Kelly Fara Vargas Prado, Ana Kristel Gonzales Flores,

Versión Digital ISBN: 978-628-96115-3-3

Editorial Centro de Investigaciones y Capacitaciones Interdisciplinarias SAS – CICI

Coordinadora: Nora González Pérez –Cartagena –Colombia

Portada: Mariapaula Valeria Ramírez Guerrero

Diagramación: Luis Fernando Solar

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Cartagena –Colombia, Diciembre 2023

SISTEMA DE COMPRAS EN EL EXTERIOR Y LOS COSTES EN EMPRESAS DEL CALLAO-PERÚ

Eduardo Oreste Pino Anchante

Walter Jesús Acharte Champi

Yady Espinoza Alarcon

Kelly Fara Vargas Prado

Ana Kristel Gonzales Flores

Raul Antonio Navarrete Velarde

Mariana Alejandra Campos Sorbino

Jose Huallanca Carbajal

Colombia

Latinoamérica

2023

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	7
2. EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA	10
2.1 Objetivos de la investigación	14
2.2 Hipotesis	14
3. MARCO TEÓRICO	15
3.1 Sistema de compras al exterior.....	15
3.1.1 Gestión de compras	17
3.2 Los costos	18
3.3 Técnica ABC	20
3.4 Definición de términos	28
4. METODOLOGÍA.....	30
4.1 Tipo de investigación.....	31
4.2 Método de investigación	31
4.3 Diseño de investigación.....	32
4.4 Población y muestra	32
4.5 Variables y Operacionalización.....	33
4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33
4.7 Técnicas del procesamiento y análisis de datos	34
5 RESULTADOS.....	35
5.1 Discusión	41
5.2 Conclusiones	42
5.3 Recomendaciones	43
5.4 Referencias.....	44
5.5 Anexos.....	46

PRÓLOGO

El presente libro tiene de objetivo identificar los elementos que influyen en el sistema de compras internacionales y su correlación con los costos en las empresas ubicadas en el Callao. El enfoque cuantitativo, tipo básico, de nivel relacional. La población objetivo consistió en 30 trabajadores de distintas empresas en el Callao. Se recolectaron los datos a través de encuestas utilizando cuestionarios específicos. Los resultados estadísticos obtenidos revelaron que, el mayor porcentaje dentro de la variable compras al exterior, se encuentra la nacionalización con un 73.33%, seguida de la orden de compra y pago posee un porcentaje de 69.14% y por último con el porcentaje más bajo el tiempo de entrega con un 59.67%. y que la mayor proporción dentro de la variable de costes de importación se atribuye al tratamiento de los gastos de importación, con un 48,00%. y con menor porcentaje costes de importación con un 46.67%. Se utilizó la prueba de Pearson como método paramétrico. Los resultados del estudio indican una correlación positiva moderada. Los hallazgos correspondientes a la investigación sobre la asociación entre las variables demuestran un resultado estadísticamente significativo de $p < 0,05$. Por lo tanto, se valida la hipótesis alternativa, sugiriendo una correlación entre el sistema de compras al exterior y costos en importación en las empresas del Callao. El Pearson encontrado es de 0,441, mostrando una asociación positiva moderada.

Capítulo I

INTRODUCCIÓN

1. INTRODUCCIÓN

En nuestro actual entorno globalizado, la mayoría de las naciones mantienen las fronteras abiertas para facilitar el comercio internacional, y sus agencias aduaneras realizan inspecciones rutinarias de los productos importados y exportados. En la actualidad, importantes volúmenes de mercancías se transportan por medios marítimos, aéreos y terrestres siguiendo rutas logísticas coordinadas debido al comercio internacional y a la necesidad de adquirir materias primas, productos terminados, equipos, piezas de repuesto u otros artículos. El comercio de productos no tiene restricciones, lo que permite el transporte y el intercambio entre cualquier origen y destino utilizando medios de tránsito adecuados que proporcionan la protección necesaria para los artículos. Tras los trámites aduaneros, que varían en función de la legislación nacional del país, los acuerdos internacionales y la eficacia operativa, el destinatario espera los productos para utilizarlos personalmente o venderlos comercialmente. El mercado internacional ofrece la oportunidad de comerciar a través de las fronteras. Además, estas mercancías pueden estar sujetas a diferentes gravámenes a la importación y preferencias arancelarias en función de su lugar de origen. (TM Marketing, 2023) Este estudio busco analizar la influencia de diversos componentes de las compras al exterior sobre los costes de una empresa en el Callao, Perú. Concretamente, pretendemos entender cómo la composición de estas compras puede repercutir en los precios de venta y cómo unas estrategias eficaces de gestión de costes pueden suponer ventajas o desventajas económicas para la empresa.

El sistema de compras y los costes están estrechamente relacionados, ya que las mejoras del sistema repercuten directamente en los costes, bien encareciéndolos, bien reduciéndolos. No sólo el aumento de los precios de los proveedores contribuye a elevar los costes, sino que también influyen diversos factores relacionados con la compra de bienes en el extranjero. La ausencia de un proceso sistemático de costes impide acceder a cambios precisos.

Esta investigación es significativa, ya que examina tanto los aspectos de fijación de precios como los factores funcionales de los procesos de compra en el extranjero. Estos factores pueden acarrear costes ocultos para las empresas, lo que en última instancia repercute en sus

resultados financieros y reduce los dividendos para los propietarios.

La investigación se enfocó en la siguiente pregunta: ¿Cuál es la relación entre los factores del sistema de compras al exterior y los costes en empresas del Callao??

El documento de investigación consta del Capítulo 1, que aborda específicamente el planteamiento del problema y su importancia. El texto esboza objetivos e importancia.

Capítulo 2: Marco teórico. El presente estudio consta de muchos elementos esenciales, como el contexto de la investigación, los fundamentos teóricos, la formulación de hipótesis, la definición de terminología, y la operacionalización. El capítulo 3 de este estudio explora la metodología de investigación utilizada, abarcando el grupo demográfico objetivo, las variables investigadas, los procedimientos e instrumentos de investigación empleados, así como las técnicas utilizadas. El capítulo 4 se centra en los resultados, la interpretación de datos, la discusión, la conclusión y las sugerencias. Por último, se incluyen la bibliografía y los apéndices.

Los autores.

Capítulo II

EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA

2. EL PROBLEMA Y SU IMPORTANCIA

Los sistemas de compras en el exterior y los costes en una empresa del Callao. En este sentido, es pertinente comenzar con un resumen problemático teórico sobre los sistemas de compras en el exterior y costes, seguido de la exposición en el ámbito aplicativo a la empresa seleccionada.

A nivel internacional en Ecuador (Gómez, 2019) el objetivo de este estudio analizar la importación y comercialización de libros, enciclopedias y diccionarios en los sectores comercial y académico nacionales. Específicamente, el enfoque fue analizar los costos de importación incurridos por el importador "CLADELI" y evaluar su impacto en la rentabilidad. Capítulo 1: se expone la problemática del importador "CLADELI" sobre los costos en importación y su influencia rentable. Explicará los objetivos y el razonamiento del estudio a partir de un análisis contextual. El capítulo 2 se centra en el establecimiento de un marco teórico a partir de las obras de numerosos autores autorizados en la materia. Este método pretende proporcionar una comprensión global, apoyándose en consideraciones jurídicas, literatura científica, libros y otras fuentes pertinentes. Capítulo 3: El plan de investigación para el importador "CLADELI" pretende recopilar información sobre los costes de importación, la rentabilidad, los controles, los procedimientos y otros factores para el período 2015-2016. El objetivo es analizar estos datos y extraer conclusiones que contribuyan al desarrollo global de la empresa. El capítulo 4 se centra en un informe técnico que utiliza los resultados. El informe propone medidas de control y realiza análisis de los costes para determinar su impacto en la rentabilidad. También ofrece recomendaciones y estrategias para la contabilidad de costes.

Este estudio no solo se limita a identificar problemas, sino que se esfuerza por proporcionar soluciones concretas y prácticas. La estructura organizada y el enfoque multidisciplinario, desde lo teórico hasta la aplicación práctica, sugieren una investigación completa y orientada a resultados.

A nivel nacional, en Lima Perú según (Cercado y Tanta, 2019) realizaron una investigación que tuvo como objetivo identificar los métodos de importación utilizados por

estas dos empresas. Para ello, se utilizó una técnica de tipo aplicada, ya que facilitó la identificación de mejoras en procesos específicos mediante un enfoque de investigación descriptiva, empleando un diseño no experimental. La muestra se obtuvo mediante conversación directa con un representante de la empresa. La principal observación sugiere que Aldalab Perú Sac diseña métodos de importación de forma sistemática, mientras que J.C lo hace de forma predominante. Adoptan diversas tácticas de importación en general. Específicamente, estas técnicas incluyen la formación de acuerdos con proveedores internacionales, la determinación de las cantidades necesarias de artículos para atraer nuevos proveedores y dar prioridad a los productos de calidad.

Este estudio proporciona una visión detallada de las prácticas de importación, destacando sus enfoques y revelando que Aldalab Perú Sac muestra una consistencia más marcada en la formulación de estrategias. La información obtenida puede resultar valiosa para ambas empresas y para otros actores del sector interesados en mejorar sus procesos de importación.

De la misma forma en Lima según (Salazar, 2020) objetivo establecer la correlación entre los gastos de importación y el precio de venta al público de 2 empresas. El estudio realizado fue de carácter no experimental transeccional. La muestra se obtuvo por muestreo de conveniencia, con la autorización de 16 colaboradores. A continuación, se utilizó el enfoque de encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario. El cuestionario constaba de 16 ítems, todos ellos verificados por tres expertos. Los resultados demostraron una conexión estadísticamente significativa ($p < 0,05$) de naturaleza directa, existe una fuerte correlación (Rho de Spearman de 0,764) entre las puntuaciones del coste total de importación y el precio de venta. Además, encontramos asociaciones sólidas y estadísticamente significativas entre los factores de coste de importación y el precio de venta. Este descubrimiento corrobora nuestra premisa de que los gastos asociados a la importación están intrínsecamente relacionados. Por lo tanto, sugerimos implementar un cálculo meticuloso de los gastos de importación para determinar la ganancia proyectada para cada transacción.

Este enfoque más preciso en la evaluación de costos puede proporcionar a J.R. & L.C. Inversiones H & M E.I.R.L. una base sólida en relación con la fijación de precios y la gestión de

costos de importación, contribuyendo así a una mayor eficiencia y rentabilidad en sus operaciones comerciales.

IMPORTANCIA

Acceso a recursos vitales: Numerosas empresas dependen de ciertos insumos para sus operaciones. Las compras internacionales permiten la adquisición de recursos al país, garantizando así el funcionamiento ininterrumpido y ágil de las actividades. La diversificación de proveedores bienes o servicios en mercados extranjeros, lo que le permite ampliar su gama de proveedores. La diversificación reduce la dependencia de los proveedores locales y ayuda a mitigar los riesgos ligados a las interrupciones de la cadena de suministro, ya que las incidencias localizadas pueden afectar a un proveedor y no necesariamente a otros en ubicaciones globales dispares.

Optimización de costes: La tesis examina la correlación entre el sistema de aprovisionamiento deslocalizado y los gastos. La aplicación de estrategias de optimización de costes y la rentabilidad. Descubrir proveedores que sean más competitivos a nivel mundial puede conducir a reducciones sustanciales de costes. Adquirir bienes de fuentes extranjeras también puede dar acceso a tecnología punta y a artículos que pueden no ser accesibles en el mercado local, fomentando así la innovación y garantizando una alta calidad. Además, la disponibilidad de artículos de calidad superior puede reforzar el prestigio de la empresa y aumentar la satisfacción del consumidor.

Gestión de riesgos: La tesis puede centrarse en la mitigación de los riesgos relacionados con la importación y los obstáculos logísticos. Comprender a fondo estos riesgos es crucial para tomar decisiones bien informadas.

Impacto en la rentabilidad: La correlación entre el sistema de compras en el extranjero y los gastos afecta directamente a la rentabilidad de la empresa. Una administración eficaz de este sistema puede mejorar la rentabilidad y garantizar la viabilidad financiera a largo plazo. El desarrollo de asociaciones empresariales internacionales puede verse facilitado por la participación en el comercio internacional a través del sistema de compras en el extranjero. Esto crea perspectivas de expansión del mercado y el establecimiento de conexiones comerciales internacionales.

En resumen, el objetivo principal de esta investigación fue:

2.1 Objetivos de la investigación:

A. La Objetivo general

Establecer los factores del sistema de compras al exterior, y su relación en los costes en empresas del Callao.

B. Objetivos específicos

Establecer la relación entre la orden de compra y pago en el sistema de compras y su relación en los costos en empresas del Callao.

- Describir el tiempo de entrega en el en el sistema de compras en el exterior y su relación en los costos en empresas del Callao.
- Caracterizar la Nacionalización en el sistema de compras al exterior y su relación en los costos en empresas del Callao.

2.2 Hipótesis

A. Hipótesis general

El sistema de compras al exterior se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.

B. Hipótesis específico

- La orden de compra y pago en el sistema de compras se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.

- El tiempo de entrega en el en el sistema de compras en el exterior se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.

- Nacionalización en el sistema de compras al exterior se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.ten

Capítulo III

MARCO TEÓRICO

3. MARCO TEÓRICO

La investigación previa ha identificado con éxito la bibliografía pertinente relativa a las variables investigadas.

3.1 Sistema de compras al exterior

El sistema de compras en el extranjero puede definirse como el proceso de importación de mercancías del exterior. Este proceso incluye diversos gastos como seguros, fletes, costos de nacionalización, tasas de agencias aduaneras, transporte local, estiba, desestiba, manipulación, almacenamiento y descarga. Adicionalmente, es importante considerar las cargas tributarias que gravan los bienes importados en Perú. Se remonta al siglo XIX, concretamente a las compañías ferroviarias norteamericanas. Marshall M. Kirkman, ejecutivo de la Chicago and Northwestern Railroad, publicó un libro titulado (El manejo de los suministros ferroviarios: su compra y disposición), en el que se trataba este tema. La importancia de la función de compra aumentó significativamente como consecuencia de la escasez imperante. El éxito de las empresas dependía de su capacidad para adquirir los materiales esenciales necesarios para sus operaciones. El embargo petrolífero de los años setenta agravó la escasez de materias primas, con la consiguiente subida de precios. Esto elevó la función de compras a un nivel de gestión, ya que el rendimiento mundial depende de su capacidad para proporcionar los suministros necesarios. En la actualidad, las empresas utilizan la gestión de compras para regular sus gastos, ya que el gasto en materiales supera a otros desembolsos financieros. La función de compras ha evolucionado desde una responsabilidad estrictamente operativa hasta su enfoque estratégico actual. (Leenders, 2012)

La idea del sistema de compras en el extranjero se centra en los métodos, tácticas y procedimientos que utilizan las empresas para obtener productos y servicios de proveedores mundiales. Este método abarca una secuencia de etapas que incluyen la búsqueda de proveedores extranjeros, evaluación de los costes, la gestión de los procesos aduaneros y la recepción y supervisión de los artículos importados. La idea abarca varios aspectos, como la

identificación y elección de proveedores extranjeros, la evaluación de los riesgos vinculados a las transacciones internacionales, la racionalización de los costes a lo largo de todo el proceso de importación. Además, tiene en cuenta las variables económicas, políticas, jurídicas y logísticas que pueden afectar a la eficacia del sistema de compras internacionales de una organización. El objetivo principal es establecer una metodología estratégica que permita a las organizaciones adquirir de forma eficaz y lucrativa artículos o servicios procedentes de mercados mundiales, aprovechando las posibilidades y mitigando al mismo tiempo los posibles problemas y peligros relacionados con las importaciones.

3.1.1 Gestión de compras:

Puede definirse como el procedimiento sistemático de adquirir los recursos necesarios en la cantidad adecuada, almacenarlos y prepararlos para la venta de forma óptima de la empresa.

Este procedimiento consta de cuatro partes.

- ¿Qué se adquiere?
- ¿Cuál es el importe de la compra?
- ¿En qué momento se realiza el pedido?
- ¿Dónde se almacena?

Podemos llegar a la conclusión de que incluso una pequeña disminución del presupuesto de compras puede proporcionar una parte importante de los beneficios, que podrían ampliarse aún más mediante el ahorro. (Soriano, 2023).

La gestión de compras es una actividad organizativa vital que incluye la planificación estratégica, la coordinación y la supervisión de las acciones implicadas en la adquisición de productos y servicios esenciales necesarios para las operaciones de la empresa. Este proceso consta de muchas etapas, que comienzan con la identificación de las necesidades de adquisición y concluyen con la recepción y evaluación de los artículos o servicios adquiridos. La planificación de los requisitos previos del producto o servicio y la formulación de una estrategia de compras estratégica. La selección de proveedores es el proceso de búsqueda y evaluación de posibles proveedores en función de varios aspectos como la calidad, el precio, la fiabilidad,

la capacidad de entrega y otros criterios pertinentes. La negociación del contrato es el proceso de discutir y llegar a acuerdos sobre los términos y condiciones con los proveedores elegidos. El objetivo es establecer acuerdos mutuamente beneficiosos. Una orden de compra es un documento escrito que formaliza el compromiso de compra entre una organización y un proveedor. Proporciona información detallada sobre las condiciones acordadas. Recepción y control de inventario: Es el proceso de recibir los productos o servicios que se han adquirido y asegurarse de que cumplen las especificaciones y condiciones indicadas en la orden de compra. Consiste en establecer y mantener relaciones sólidas y de cooperación con los proveedores para mejorar el rendimiento. La optimización de costes pretende reducir al mínimo los gastos superfluos y optimizar el valor de las adquisiciones utilizando tácticas como la negociación, la consolidación de compras y la gestión eficaz del inventario. La eficacia de la gestión de las adquisiciones influye considerablemente en la rentabilidad y la competitividad de una empresa, ya que puede afectar a la calidad, la satisfacción de los clientes y la eficacia operativa.

3.2. Los costos

Por término medio, los gastos asociados a un proceso de gestión de compras representan alrededor del 80% de la estructura global de costes de una organización manufacturera. Por lo tanto, la implantación puede suponer para una empresa una importante reducción de costes de entre el 20 y el 30%. Además, reduce el tiempo necesario para adquirir materias primas, facilita la gestión eficaz de la logística inversa, permite acceder a mercados sin explotar y fomenta el desarrollo de nuevas asociaciones comerciales y competitivas. (Flores, 2015)

La gestión de costes es un aspecto esencial de la gestión empresarial que abarca varios ámbitos. Los costes de producción incluyen todos los gastos directamente relacionados con la fabricación o creación de productos y servicios. Abarcan los recursos primarios, directamente implicada en los gastos generales asociados a la fabricación con independencia del volumen de producción o ventas. Son gastos que están directamente asociados a la fabricación o prestación, como el coste de las materias primas. Por el contrario, los gastos indirectos rara vez son fácilmente imputables a un producto concreto y suelen prorratearse en función de criterios

específicos. Los costes de explotación incluyen todos los gastos relacionados con el funcionamiento cotidiano de la organización, incluidos los salarios del personal ajeno a la producción, los gastos de oficina y los gastos de marketing. Los costes de distribución incluyen los gastos relacionados con los aspectos logísticos de la distribución del producto, incluidos los gastos de transporte y almacenamiento. Los costes de financiación incluyen los intereses y otros gastos relacionados con la financiación de la empresa, incluidos los reembolsos de préstamos. Los costes de calidad incluyen los gastos relativos a la garantía y el control de calidad, que implican la prevención, evaluación y rectificación de problemas. El análisis coste-beneficio es el proceso de evaluación de los gastos y ventajas de una determinada actividad o decisión para determinar su viabilidad y rentabilidad. Una gestión eficiente de los costes implica una vigilancia continua bien informadas para maximizar el éxito financiero de la empresa. Además, el uso de una estrategia de gestión estratégica de costes mejora la viabilidad a largo plazo y la ventaja competitiva de la organización.

Compras

Por último, según (Andrade, 2016) podemos dilucidar el concepto de compras realizadas en el extranjero, que se incluye en el acto de importar. Se define formalmente como la entrada legal de productos procedentes de otros países, con múltiples finalidades:

- Por motivos comerciales
- Por motivos personales
- Objetivos sociales
- Objetivos filantrópicos
- Y otros permitidos por nuestras leyes

Es importante reconocer los requisitos del cliente, determinar la posición del inventario dentro del flujo de materiales y establecer normas y procesos adecuados para controlar el flujo de materiales en cada etapa. Mejorar la capacidad de la organización para comunicar eficazmente la necesidad de ajustes de actitud entre las personas. Esto debe ir acompañado de la integración de clientes y proveedores mediante prácticas tecnológicas y administrativas competentes.

La compra es la acción de obtener productos o servicios a cambio de un valor monetario. En el ámbito empresarial, la compra se refiere al proceso transaccional entre un comprador y un vendedor, mediante el cual el comprador adquiere un producto o servicio a cambio de dinero. Este procedimiento puede tener lugar en muchos lugares, como tiendas físicas, plataformas de Internet o transacciones directas entre empresas. La compra implica que se evalúa varias posibilidades, compara características, costes y otras variables pertinentes antes de completar la transacción. Esta acción es crucial en la economía y constituye un componente vital de la actividad económica, ya que facilita la transacción de bienes y servicios en los mercados.

3.3 Técnica ABC

La metodología ABC, a veces denominada diagrama de Pareto o regla 20/80, es un método muy utilizado para determinar la importancia relativa de los artículos de una colección determinada. La noción está bien reconocida en muchas metodologías de gestión y, en este contexto, se adaptará específicamente para abordar los requisitos de la gestión de inventarios. (Mecalux, 2019)

El enfoque ABC, a veces denominado análisis ABC, es una estrategia de gestión utilizada para categorizar aspectos o acciones en función de su importancia relativa. Este enfoque se utiliza a menudo en ámbitos de toma de decisiones estratégicas. La categorización se realiza dividiendo los componentes en tres grupos distintos: A, B y C, en función de su influencia o contribución a determinados criterios predeterminados. La categoría A (Vital) comprende los bienes que tienen una influencia o contribución significativa en términos de valor o volumen. Suelen constituir una fracción sustancial del conjunto, aunque sean minoritarios en número. Categoría B (Significativa): Esta categoría incluye bienes que tienen una influencia considerable en comparación con la categoría A. Tienen importancia, pero no en el mismo grado que los de la categoría A. Categoría C (Menor): Esta clasificación engloba cosas que tienen una influencia insignificante en términos de valor o volumen. A pesar de su abundancia, contribuyen muy poco al valor global. El análisis ABC se utiliza para optimizar la asignación de recursos y esfuerzos, priorizando una gestión más meticulosa y atenta hacia las

cosas clasificadas como A, donde el efecto es más significativo. Esta estrategia mejora la toma de decisiones al permitir centrarse más en los factores que tienen mayor impacto en los objetivos o resultados previstos. Es fundamental reconocerlas.

Criterios de Clasificación

El enfoque consiste en categorizar las características en función de su importancia previamente identificada en tres niveles distintos. Algunos de los factores son el volumen de ventas previsto, la importancia del producto en cuanto a su utilidad, el grado de servicio necesario, el peligro de robo y obsolescencia y el riesgo de suministro. Una vez definidos los criterios de importancia, seguimos evaluando los artículos y los clasificamos, utilizando la técnica existente, en:

- Artículos de relevancia significativa, de importancia modesta y de escasa relevancia.

La política de inventario a seguir se determinará en función del nivel de colocación del producto. Es evidente que la empresa destinará más recursos e incurrirá en mayores gastos en la gestión de los bienes de mayor relevancia. Además, es posible establecer una conexión entre los criterios cuantitativos y los cualitativos mediante el uso de factores de ponderación, lo que aumenta la eficacia de este instrumento. (Gardó et al., 2021)

Los criterios de clasificación en el contexto de un sistema de compras deslocalizadas y los gastos de una empresa suelen variar. Entre los criterios predominantes se incluyen los siguientes: La importancia económica de las compras viene determinada por el valor monetario de los artículos o bienes en el sistema de compra internacional, que a su vez determina su clasificación prioritaria. Frecuencia de compra: La regularidad con la que se compran determinados artículos o servicios en el extranjero puede ser un factor importante a tener en cuenta. Los artículos que se compran con frecuencia pueden requerir un examen más meticuloso. Se puede dar prioridad a los productos o servicios que tienen una influencia significativa en la producción o las operaciones de la empresa. Hay que prestar atención a los artículos que tienen el potencial de causar interrupciones o retrasos sustanciales. El riesgo se refiere a la vulnerabilidad que surge al depender de determinados proveedores extranjeros. En

esta vulnerabilidad influyen diversas variables, como la estabilidad política, las catástrofes naturales y los retos logísticos. Estos factores pueden influir en la calificación del riesgo de suministro. La complejidad de los procedimientos aduaneros y logísticos también puede ser un factor importante, ya que los artículos o servicios que necesitan procesos más intrincados pueden exigir una manipulación más meticulosa. La rentabilidad y el margen de contribución de los artículos o servicios obtenidos de fuentes extranjeras pueden clasificarse en función de su rentabilidad y margen de contribución. Los que contribuyen de forma sustancial al margen de beneficios pueden ser objeto de especial consideración. Estos factores incluyen estándares establecidos. Historial del proveedor: La fiabilidad y los resultados históricos de los proveedores ubicados en el extranjero pueden influir en su clasificación. Los proveedores que son fiables y mantienen un nivel constante de rendimiento pueden considerarse más importantes. Estos parámetros pueden modificarse para adaptarlos a los atributos y requisitos particulares de cada empresa. Utilizando estos criterios de clasificación, la empresa puede optimizar la asignación de recursos dando prioridad al control meticuloso de la eficacia y rentabilidad en compras internacionales.

Matriz de Kraljic

Se desarrolló como reacción al actual entorno empresarial para garantizar la accesibilidad de productos y servicios esenciales y, en última instancia, alcanzar el nivel de competitividad requerido. Kraljic sostiene que una gestión eficaz de las compras requiere una segmentación adecuada. Esta segmentación no debe basarse únicamente en el valor de cada artículo, como suele hacerse mediante el análisis de Pareto, sino también en el impacto que tienen y en el riesgo asociado a su suministro. Al establecer relaciones sólidas con los proveedores, la empresa puede abordar mejor estos factores y optimizar su estrategia de compras. (Forsitis, 2022)

La Matriz de Kraljic, desarrollada por Peter Kraljic, es un instrumento de análisis estratégico utilizado en el ámbito de las adquisiciones. La matriz evalúa teniendo en cuenta dos factores clave: la influencia en el negocio y el nivel de complejidad del mercado. La matriz de Kraljic consta de dos dimensiones distintas: El Impacto en la empresa (o Riesgo de Impacto)

se refiere a la evaluación de la influencia que un determinado producto o servicio tiene en el funcionamiento y el éxito financiero de una empresa. Se refiere a la importancia estratégica del asunto considerado. Impacto alto: se refiere a bienes o servicios vitales para la empresa que tienen un efecto sustancial sobre la rentabilidad o la continuidad operativa. Impacto bajo: Productos o servicios que tienen un efecto insignificante en el rendimiento global de la empresa. La Complejidad del Mercado, también conocida como Riesgo de Aprovisionamiento, evalúa la complejidad teniendo en cuenta elementos como la oferta, la demanda, la rivalidad y la estabilidad. Alta Complejidad: Productos o servicios que se ven influidos por una dinámica de mercado intrincada e impredecible, lo que dificulta su adquisición. Complejidad baja: Productos o servicios que pueden obtenerse con mayor previsibilidad y estabilidad en el mercado. La integración de estas dimensiones arroja cuatro cuadrantes dentro de la matriz: Productos Estratégicos (Alto Impacto, Alta Complejidad): Se refieren a productos o servicios que son vitales para el éxito de la empresa y están influidos por intrincadas dinámicas de mercado. Es necesaria una gestión estratégica y una atención meticulosa. Bienes de suministro rutinario (Bajo impacto, Baja complejidad): Se refieren a bienes o servicios que, aunque esenciales, tienen poco efecto en el funcionamiento general de la organización y pueden adquirirse de forma predecible. Artículos de apalancamiento (Alto impacto, Baja complejidad): La adquisición de estos artículos o servicios, esenciales para la empresa, se ve influida por las condiciones del mercado, que son más fáciles de prever. Se pueden buscar activamente oportunidades de entablar negociaciones para obtener condiciones más favorables. Artículos no críticos (bajo impacto, alta complejidad): Estos artículos o servicios afectan poco a la organización, pero su adquisición se ve influida por las intrincadas condiciones del mercado. Pueden requerir un seguimiento más atento de las condiciones del mercado. La Matriz de Kraljic ayuda a las empresas a tomar decisiones estratégicas sobre la gestión y negociación de diversos tipos de proveedores, mejorando así la asignación de recursos y la reducción de riesgos de forma más eficaz.

Criterios de clasificación

Clasifica los productos en función de una matriz, evalúa su influencia en el resultado (eje vertical) y el riesgo asociado a su prestación (eje horizontal).

Sobre la base de esta matriz, podemos clasificar los artículos y/o servicios en cuatro tipos distintos, a saber

a) Utilizados con fondos prestados:

Las empresas proveedoras.

b) Regular:

Las empresas proveedoras tienen poca influencia en los resultados.

c) Limitaciones:

Estos elementos tienen poca influencia en el resultado, aunque son escasos en el mercado.

d) Estratégicos:

Estos elementos concretos requieren más atención debido a su influencia significativa en el resultado. (Walkers 2008).

La categorización implica que cada individuo recibirá un determinado curso de acción. El enfoque utilizado para un producto categorizado como estratégico variará del utilizado para un producto normal a lo largo del proceso de adquisición. En este contexto, se delinearán las siguientes tácticas:

a) Utilización de fondos prestados:

Dada la mayor disponibilidad, el enfoque consiste en identificar al proveedor que ofrezca los costes más competitivos.

b) Regular:

Para optimizar nuestra concentración en otras tareas, es aconsejable agilizar el proceso de compra minimizando su relevancia.

c) Limitaciones:

Para mitigar el riesgo de desabastecimiento, es aconsejable identificar artículos alternativos como plan de contingencia en caso de incumplimiento del proveedor.

d) Estratégicos:

Establecer una conexión fuerte e íntima con el proveedor, transformándolo en un aliado estratégico, es crucial (Walkers 2008).

Diferencias de utilizar la técnica ABC en la gestión de Compras

Un método valioso para analizar y gestionar compras mediante la identificación de los bienes que más contribuyen al valor del inventario. Para ello se evalúa su uso monetario y se decide si está justificada su inmovilización financiera. Al categorizar los productos utilizando la técnica de precio unitario por consumo o demanda. Una observación común es que alrededor del 20% de los productos constituyen el 80% del valor de inventario, mientras que el otro 80% de las cosas contribuyen sólo en un 20% al valor total de inventario. Así, la empresa da prioridad al suministro de artículos esenciales. Las operaciones de gestión de compras mediante la categorización de las cosas utilizando la técnica ABC es sencillo, lo que hace innecesario emplear a personal profesional en esta área. Sin embargo, el inconveniente del enfoque ABC es su incapacidad para ajustarse a las necesidades del mercado debido a su apoyo constante a numerosos artículos a lo largo del tiempo.

En el mundo globalizado contemporáneo, los mercados han evolucionado hasta convertirse en entidades dinámicas que deben adaptarse a las demandas de los clientes. Ya no basta con alinear el suministro con los registros de compras anteriores. La aplicación de las compras mediante el enfoque ABC tiene en cuenta el movimiento interno de los artículos dentro de la organización, pero no aborda el movimiento hacia el exterior. El enfoque considera los artículos desde su llegada a la empresa y a lo largo de su procedimiento de almacenamiento.

El enfoque inestimable para categorizar y clasificar las cosas que adquiere una empresa. Se dilucidan notables distinciones en la utilización del enfoque ABC en la gestión de compras: Criterios de clasificación: El sistema ABC de clasificación de inventarios clasifica los bienes o cosas en función de su valor monetario, siendo la categoría A los artículos de mayor valor. En el ámbito de las compras, es posible clasificar a los proveedores, artículos o servicios utilizando factores complementarios, como la frecuencia de compra, la calidad y la fiabilidad del proveedor, además de su valor monetario. Orientar la atención hacia el cultivo y los proveedores. ABC en inventarios: Hace hincapié en la gestión racionalizada del inventario para maximizar la eficiencia y minimizar los gastos relacionados con el almacenamiento y el mantenimiento de las existencias. ABC en Compras se refiere a un método utilizado para mejorar las relaciones con los proveedores mediante la identificación de los proveedores más

importantes (categoría A) con los que es esencial continuar el compromiso estratégico. Mitigación de riesgos: El análisis ABC en la gestión de inventarios mitiga los riesgos asociados a la obsolescencia y las oportunidades perdidas mediante la priorización de los bienes de relevancia significativa.

ABC en las adquisiciones: Permite detectar y reducir los riesgos vinculados a proveedores cruciales y artículos importantes. Asignación eficaz de recursos: ABC en Inventario: Mejora la asignación de recursos al priorizar los bienes con más valor y rotación, optimizando así la eficiencia. ABC en Compras: Mejora la gestión de proveedores y la adquisición de artículos y servicios esenciales, garantizando una asignación eficaz. Toma de decisiones estratégicas: ABC en Inventario permite la implementación de procesos de toma de decisiones estratégicas relativas al inventario, incluyendo la previsión. ABC en Compras: Desempeña un papel sobre la selección de proveedores, la negociación de contratos.

Diferencias de utilizar la matriz de Kraljic en la gestión de Compras

La aplicación de la técnica proporciona enormes beneficios al cambiar fundamentalmente su entorno exterior. Gracias a la aplicación de estrategias de proveedores, éstos han pasado de ser un mero componente del entorno de la empresa a ser un elemento integrante de un sistema más intrincado denominado cadena de suministro. Los proveedores garantizan un flujo continuo de bienes y servicios. Esto permite a la empresa disponer de una estructura flexible que maximiza la eficiencia y permite responder con rapidez a los cambios en la demanda, facilitando la consecución de sus objetivos. (Fillep, 2003)

Además, como se ha establecido anteriormente, la gestión de las compras representa una parte importante de los gastos globales de una empresa. De ahí que las posibles reducciones de costes logradas por la compra tengan un impacto sustancial. Por ejemplo, no es conveniente mantener un gran inventario de un producto común, ya que su compra puede realizarse rápidamente cuando surja la demanda. En cambio, deberíamos priorizar la adquisición de productos clave, que implican cadenas de suministro complejas, para evitar la escasez de existencias.

Un inconveniente inherente a este enfoque es su necesidad de un sistema informático ERP (Enterprise Resource Planning) para acceder a la información necesaria para generar la matriz. Estos sistemas necesitan una asignación extra en los presupuestos empresariales debido a su desorbitado coste. Para aplicar con éxito este sistema informático de gestión, es importante contar con colaboradores bien formados que posean discernimiento y sentido práctico para realizar las tareas requeridas. (Rodríguez et al., 2013)

Presenta algunas distinciones notables: Dirige la atención hacia la estrategia de compras, prioriza la clasificación de bienes o servicios en función de su importancia estratégica y su complejidad en el mercado. Se basa en su influencia en la empresa y la complejidad del mercado de suministro. La técnica ABC se centra en gran medida en la clasificación de cosas o productos básicos en función de su valor monetario. Dimensiones de la clasificación: La Matriz Kraljic emplea dos dimensiones principales, a saber, "Impacto en la empresa" y "Complejidad del mercado", para proporcionar una categorización exhaustiva y estratégica.

Técnica ABC: Principalmente determinada por el valor monetario, pero a veces incluye otros factores, como la frecuencia de compra. Dirige la atención hacia la gestión de las relaciones con los proveedores. Ayuda a identificar a los proveedores importantes y a desarrollar estrategias particulares para cada categoría de productos. Técnica ABC: Aunque se incluyen los proveedores de la categoría A, el nivel de énfasis no es tan exhaustivo como el de la Matriz de Kraljic. Examen de los factores de riesgo: La Matriz Kraljic es una herramienta que evalúa y gestiona los riesgos que conlleva riesgo. Técnica ABC: Aunque la Matriz de Kraljic es adecuada para evaluar los riesgos del mercado y de los proveedores, no está especialmente adaptada para analizar elementos importantes. Utilización en la estrategia de aprovisionamiento mundial: La Matriz de Kraljic ayuda a desarrollar estrategias de aprovisionamiento globales teniendo en cuenta tanto las características internas de la organización como las condiciones externas del mercado. La Técnica ABC se utiliza sobre todo para la gestión de inventarios y la categorización de productos en función de su valor monetario. Tanto la Matriz de Kraljic como el enfoque ABC son útiles, pero se utilizan en situaciones algo distintas y con fines ligeramente divergentes.

Costos

El coste es la cantidad de valor a la que se renuncia para obtener productos o servicios. Se evalúa en unidades monetarias disminuyendo activos o contrayendo pasivos en el momento en que se reciben los beneficios. Durante la compra, el gasto realizado tiene por objeto generar buenas ventajas, ya sea en el presente o en el futuro. Cuando se utilizan esas ventajas, se incurre en el gasto. (Fernández, 2012)

El desarrollo del coste se considera oportuno en la Gestión Financiera y la Economía de los Servicios Sanitarios debido a su papel crucial. El coste se refiere a la asignación de recursos a los que se renuncia voluntariamente para alcanzar un determinado objetivo. Por lo tanto, el valor es específico del momento exacto que se mide y no pertenece a ningún momento anterior o posterior. Además, es necesario reconocer los efectos de los acontecimientos internos o externos y de las condiciones del mercado que provocan incrementos, revalorizaciones y devaluaciones reales, además de los resultados calculados de las operaciones de cambio. Este reconocimiento es importante para reflejar fielmente los objetivos teniendo en cuenta el impacto. En consecuencia, los gastos se determinan por la amalgama de sus tres componentes: Los materiales se refieren a los recursos tangibles utilizados en la creación de un producto o servicio. Estos recursos pueden sufrir cambios en sus características originales a lo largo del proceso de fabricación. Dirigido a la creación o prestación de un producto tangible o servicio intangible. Los costes indirectos de fabricación se refieren a los bienes o insumos adicionales, además de los ya mencionados. (Fide, s. f.)

3.4 Definición de términos.

Acceso a Recursos Estratégicos: La empresa, al enfocarse en el Sistema de Compras en el Exterior, puede asegurar un acceso directo a insumos y recursos estratégicos que son esenciales para su funcionamiento. Esto garantiza una operación fluida y eficaz.

Diversificación de Proveedores Internacionales: La capacidad de diversificar proveedores a nivel internacional es un componente crucial de la tesis. Al ampliar las fuentes de suministro más allá de las fronteras locales, la empresa puede reducir la vulnerabilidad ante

eventos adversos y fortalecer su resiliencia operativa.

Optimización de Costos Internacionales: El núcleo de la tesis radica en la relación entre el Sistema de Compras en el Exterior y los Costos empresariales. La capacidad de encontrar proveedores competitivos internacionalmente puede traducirse directamente en ahorros significativos, optimizando la estructura de costos y mejorando la rentabilidad.

Integración de Innovación y Calidad Global: Comprar en el extranjero no solo implica adquirir productos, sino también acceder a tecnologías innovadoras y productos de alta calidad. Esto puede elevar de vanguardia.

Gestión Proactiva de Riesgos Globales: La tesis aborda la gestión de riesgos asociados con el comercio internacional. Comprender y abordar los riesgos, como los relacionados con las tasas de cambio y desafíos logísticos, es esencial para una gestión proactiva y eficaz.

Impacto Directo en la Rentabilidad Empresarial: La conexión directa entre el Sistema de Compras en el Exterior de una gestión eficiente. La toma de decisiones informada en esta área puede influir significativamente en la rentabilidad general de la empresa.

Expansión de Relaciones Comerciales Internacionales: Crea oportunidades para expandir mercados y establecer relaciones comerciales internacionales sólidas, lo cual puede ser fundamental para el crecimiento sostenible de la empresa.

Capítulo IV

METODOLOGÍA

4. METODOLOGÍA

La correlación entre el "Sistema de Compras en el Extranjero y los Costes en una Empresa del Callao, Perú" es un factor muy significativo en el panorama empresarial. La implementación de un sistema de compras global y competente podría proporcionar perspectivas estratégicas sustanciales para la organización. La obtención de los insumos y recursos necesarios de fuentes extranjeras no sólo amplía la gama de proveedores, sino que también ayuda a reducir costes, aumentando así la rentabilidad de la empresa.

4.1 Tipo de investigación

Naturaleza básica, según lo mencionado por (Castro M. et al., 2023), La investigación académica implica esfuerzos tanto experimentales como teóricos con el objetivo de recopilar nueva información sobre los principios básicos que explican los fenómenos observados. Esta búsqueda del conocimiento se lleva a cabo independientemente de su uso inmediato en el contexto social.

En cuanto al nivel de investigación, se trató de un nivel relacional según (Aradiel, 2020), Esta afirmación postula el concepto de vínculos y correlaciones, haciendo especial hincapié en la afirmación de una relación entre variables. Además de la variable principal objeto de estudio, también se tendrán en cuenta otras variables o atributos de la población examinada. Se procederá a la incorporación de otros elementos o atributos pertenecientes a la población examinada. Los atributos suplementarios se analizarán como posibles factores de riesgo o variables vinculadas a los fenómenos investigados. Factores interdependientes o factores que presentan interconectividad o correlación.

4.2 Método de investigación

Hipotético deductivo según la (Universidad de Colima, s. f.), Este proceso implica formular una hipótesis basada en el marco teórico de una determinada disciplina científica. Este proceso utiliza el razonamiento deductivo para generar resultados empíricos y predicciones novedosos, que luego se comprueban y validan. El concepto tiene una importancia heurística sustancial, ya que permite anticipar y verificar nuevas hipótesis sobre la naturaleza de la realidad. Además, permite deducir nuevas hipótesis y crear previsiones

basadas en el sistema de conocimiento intrínseco. Esta metodología se utiliza en el examen y la progresión de los conceptos científicos, permitiendo la organización metódica del conocimiento científico mediante la obtención de información a partir de un conjunto restringido y bien definido de principios e hipótesis. Además, funciona para integrar el conocimiento científico en un sistema mundial completo que demuestra una jerarquía organizada que incluye principios, normas, conceptos e hipótesis.

4.3 Diseño de investigación

Diseño no experimental, (Sousa et al., 2007), Los diseños no experimentales se caracterizan por la ausencia de asignación aleatoria. El investigador lleva a cabo una observación no intervencionista, por la que examina los fenómenos naturales sin ningún tipo de intromisión. Existen varias razones para realizar este estudio específico. En primer lugar, es importante reconocer que hay algunos rasgos o factores que no se pueden alterar o aleatorizar fácilmente en un entorno experimental. Además, es crucial reconocer las ramificaciones éticas asociadas a algunos elementos, cuya modificación puede resultar impracticable o inmoral. Ocasionalmente, pueden surgir ciertos elementos independientes que son difíciles de manipular o regular.

Esquema:

Donde: x

M = Población.

Ox = Sistema de compras en el exterior

Oy = Costes en una empresa

r = Relación entre variables.

4.4 Población y muestra

En Población

La Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT ha dado a conocer la lista de los mayores importadores. Esta lista identifica a 30 trabajadores de distintas empresas que importaron equipos.

– Muestra y muestreo

El método de selección de la muestra utilizado es el método aleatorio probabilístico, lo que implica que la selección fue deliberada. La fórmula utilizada para ello es la siguiente:

4.5 Variables y operacionalización

Identificación de variables e indicadores

- Variable Compras al Exterior
- Dimensiones:
 - Orden de compra y pago.
 - Tiempo de entrega.
 - Nacionalización.
- Variable Costeo de importación
- Dimensiones:
 - Costos de importación.
 - Procesamiento de costos de importación

Operacionalización:

VARIABLES	DIMENSIONES
<p>VARIABLE 01</p> <p>Compras al exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Orden de compra y pago. - Tiempo de entrega. - Nacionalización
<p>VARIABLE 02</p> <p>Costeo de importación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de importación. - Procesamiento de costos de importación

4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas:

La principal técnica que se utilizó fue la Encuesta

Instrumentos:

El instrumento utilizado fue Cuestionario

El procedimiento de recogida de datos se dividió en las siguientes fases: Se llevó a cabo

el procedimiento de validación y garantía de la fiabilidad del instrumento. La validez del cuestionario se evaluó utilizando como criterio la opinión de expertos, y su validación se llevó a cabo mediante la técnica Alfa de Cronbach. Esto permitió evaluar la concordancia entre el cuestionario y los resultados obtenidos. Esto permitió evaluar la concordancia entre el cuestionario y los resultados obtenidos. Esto permitió evaluar la concordancia entre el contenido del instrumento y los aspectos teóricos y conceptuales de la investigación. Además, se evaluó la fiabilidad del instrumento mediante el juicio de expertos, obteniéndose unas puntuaciones de 0,923. Estas cifras indican un grado significativo de fiabilidad de las herramientas de medición.

Por último, el instrumento se aplicó utilizando varios enfoques. Se realizó una visita a la empresa elegida, durante la cual se administró el cuestionario. A continuación, se procesaron e interpretaron los datos obtenidos.

4.7 Técnica del procesamiento y análisis de datos

La investigación utilizó técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales, que incluyeron la creación de tablas estadísticas. La preparación de datos para esta investigación incluyó el uso de dos aplicaciones informáticas: SPSS versión 25 y Microsoft Excel 2021. Para evaluar la hipótesis propuesta, se utilizó estadística inferencial, especialmente la prueba Pearson con un nivel de confianza del 95%.

Capítulo V

RESULTADOS

5. RESULTADOS

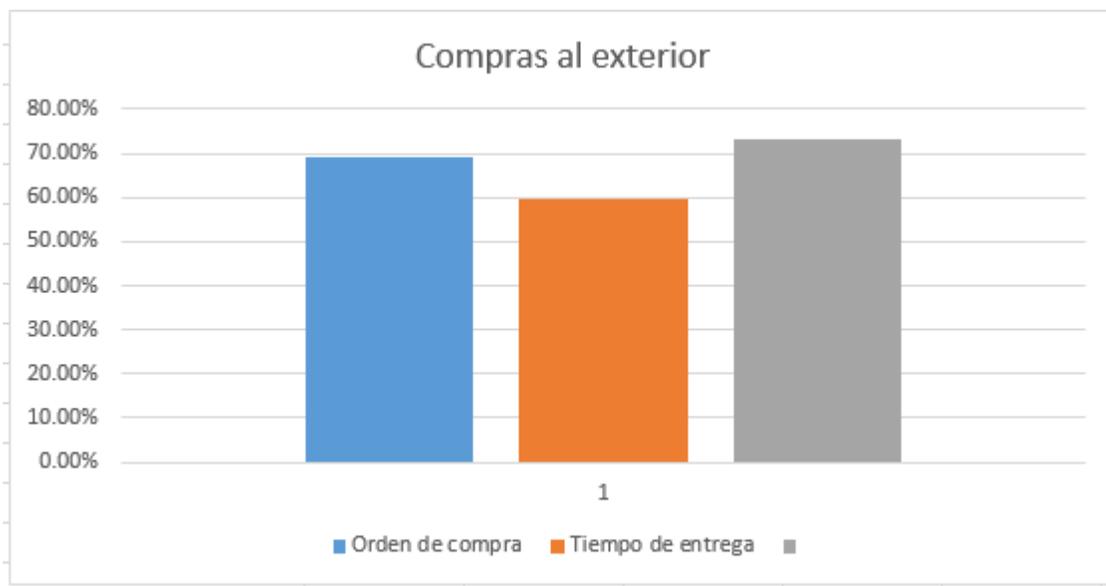
Presentación e interpretación de datos

Análisis descriptivo

Tabla 2: Compras al exterior

Orden de compra y pago	.14%
Tiempo de entrega	59.67%
Nacionalización	73.33%

Figura 1: Compras al exterior



Fuente: Propia

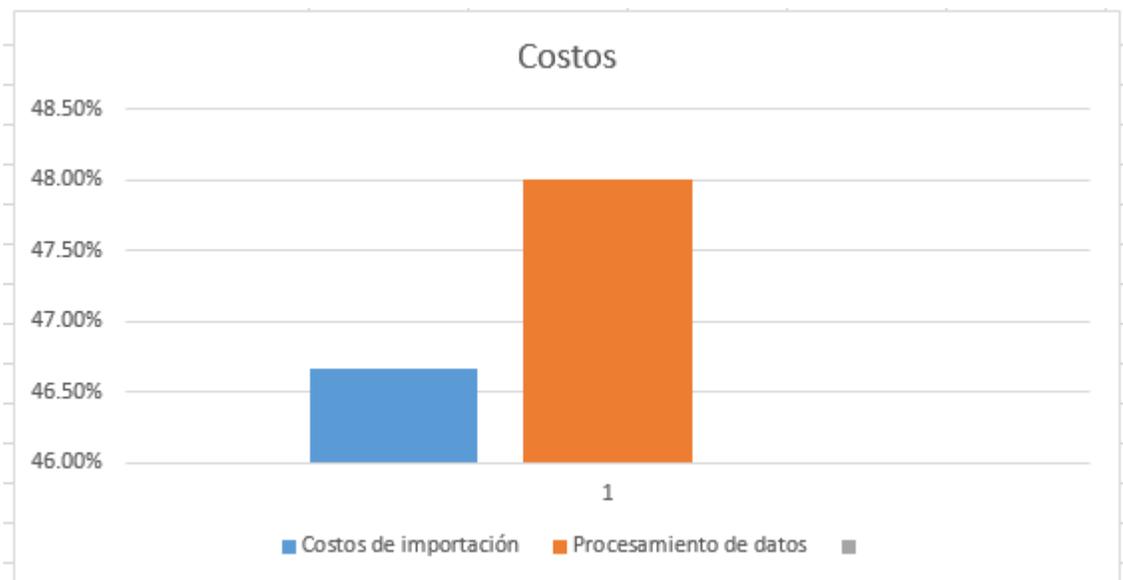
En la tabla 2 y figura 1: Se observa que el mayor porcentaje dentro de la variable compras al exterior, se encuentra la nacionalización con un 73.33%, seguida de la orden de compra y pago posee un porcentaje de 69.14% y por último con el porcentaje más bajo el

tiempo de entrega con un 59.67%.

Tabla 3: Costeo de importación

Costes de importación	46.67%
Procesamiento de costos de importación	48.00%

Figura 2: Costeo de importación



Fuente: Propia

En la tabla 3 y figura 2: La variable costes de importación presenta una notable disparidad de porcentajes, ya que la proporción máxima se atribuye al tratamiento de los costes de importación, con un 48,00%, mientras que el porcentaje más bajo se asigna a los costes de importación, con un 46,67%.

Análisis inferencial

Tabla 4: Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad		
	Estadístico	Shapiro-Wilk Gl	Sig.
Compras al exterior	,870	30	,054
Costeo de importación	,811	30	,053

Se eligió la prueba de Shapiro-Wilk como método al evaluar normalidad en este estudio. Esta elección se basó en el tamaño de la muestra de 30 empresas, que esta puede ser debajo de 50. Además, se observó un nivel de significación de 0,54 y 0,53 en todos los datos, lo que llevó a determinar que los datos siguen una distribución normal. En consecuencia, se empleó la prueba estadística paramétrica Pearson como enfoque alternativo.

Hipotesis general

H₁: El sistema de compras al exterior se relaciona en los costos de importación, en empresas del Callao.

H₀: El sistema de compras al exterior no se relaciona en los costos de importación en empresas del Callao.

Tabla 5: Correlación Hipotesis general

		Correlaciones	
		Compras al exterior	Costeos de importación
Compras al exterior	Correlación de Pearson	1	,441**
	Sig. (bilateral)		,005
	N	30	30
Costeos de importación			

Interpretación: El valor p calculado de 0,005, que es inferior al umbral de significación de 0,05, indica que debemos aceptar la hipótesis alternativa. Esto sugiere que el sistema de compras externas está relacionado con los gastos de importación en que incurren las empresas del Callao. El Pearson (ρ) hallado es de 0,441, lo que indica una asociación positiva moderada.

Hipotesis especifica 01

H1: La orden de compra y pago en el sistema de compras se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.

H0: La orden de compra y pago en el sistema de compras no se relaciona en los costeos de importación en empresas del Callao.

Tabla 6: Correlación Hipotesis especifica 01

		Correlaciones	
		Orden de compra	Costeos de importación
Orden de compra	Correlación de Pearson	1	,430**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Costeo de importación			

Interpretación: El valor p calculado de 0,000, que es inferior al umbral de significación de 0,05, indica que debemos aceptar la hipótesis alternativa. Esto sugiere que la orden de compra y el pago en el sistema de compras están interconectados en términos de gastos en las empresas ubicadas en el Callao. El Pearson (ρ) encontrado es de 0,430, lo que indica una asociación positiva moderada.

Hipotesis especifica 02

H1: El tiempo de entrega en el sistema de compras en el exterior se relaciona en los costos de importación en empresas del Callao.

H0: El tiempo de entrega en el sistema de compras en el exterior no se relaciona en los costos de importación en empresas del Callao.

Tabla 7: Correlación hipótesis específica 02

		Correlaciones	
		Tiempo de entrega	Costeos de importación
Tiempo de entrega	Correlación de Pearson	1	,320**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Costeos de importación			

Interpretación: El valor p calculado de 0,000, que es inferior al umbral de significación de 0,05, indica que debemos aceptar la hipótesis alternativa. Esto sugiere que la duración de la entrega en el sistema de compras internacionales está relacionada con los gastos asociados a la importación de bienes en las empresas ubicadas en el Callao. El Pearson (p) calculado es de 0,320, lo que indica una asociación positiva moderada.

Hipotesis especifica 03

H1: La nacionalización en el sistema de compras al exterior se relaciona en los costos de importación en empresas del Callao.

H0: La nacionalización en el sistema de compras al exterior no se relaciona en los costos de importación en empresas del Callao.

Tabla 8: Correlación hipótesis específica 03

		Correlaciones	
		Nacionalización	Costeos de importación
Nacionalización	Correlación de Pearson	1	,335**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Costeos de importación			

Interpretación: El valor p resultante de 0,000, que es inferior al umbral de significación de 0,05, indica que debemos aceptar la hipótesis alternativa. Esto sugiere que el proceso de nacionalización del sistema de compras externas tiene una correlación directa con los gastos de importación en que incurren las empresas del Callao. El Pearson (ρ), tiene un valor de 0.335, indicando una asociación positiva moderada.

5.1 Discusión

Antes de iniciar el debate, es crucial reconocer que el instrumento utilizado ha mostrado niveles ideales de fiabilidad de consistencia interna y validez de constructo. Estos datos ofrecen garantías de su aplicabilidad en la presente investigación.

Los resultados obtenidos confirman que el sistema de compras en el extranjero tiene un impacto directo en los costes de la empresa. Se han identificado diversas herramientas, técnicas y procesos, incluidas las tecnologías de la información y la comunicación, para establecer correlaciones entre estas variables. En última instancia, estas correlaciones se traducen en beneficios para las empresas que importan maquinaria. Como afirma López (2008) La ventaja instantánea de ahorrar en materiales comprados es evidente. Esta investigación se distingue de estudios anteriores por reunir modelos administrativos y aplicarlos específicamente al sistema de compras en el extranjero. Hace especial hincapié en determinar con precisión los plazos y vincularlos con las previsiones de demanda obtenidas. Además, estas actividades se verán facilitadas por un programa informático que permite la transmisión fluida

de esta información a la alta dirección. En última instancia, esto supondrá una ventaja competitiva frente a otras empresas importadoras.

El estudio de investigación realizado sugiere que el sistema de compras de bienes al exterior tiene un impacto significativo en los costos incurridos por las empresas del Callao. En base a ello, proponemos una hipótesis reformulada que se centra en la influencia de la contabilidad administrativa de las empresas importadoras. Esto resalta la contabilidad en el desarrollo de un sector que integra diversas disciplinas dentro de las ciencias empresariales. El objetivo final es aprovechar estas disciplinas para lograr un resultado positivo, que es el objetivo común de toda empresa.

5.2 Conclusiones

A partir de los objetivos planteados se han extraído las siguientes conclusiones:

1. Examinar la duración entre el momento en que un consumidor inicia un pedido y el momento en que se envía es de suma importancia. Unos plazos más cortos pueden fidelizar al cliente. Este análisis implica estudiar la demanda de los clientes e invertir en inventarios de productos únicos, que pueden darnos una ventaja competitiva sobre nuestros rivales a largo plazo.
2. Deliberar el momento del procedimiento de despacho es vital en la logística del traslado de productos desde su origen extranjero. Este estudio ha revelado que las empresas que importan maquinaria han adoptado este proceso y reconocen que la ineficacia del mismo puede acarrear gastos imprevistos, normalmente asociados al almacenamiento.
3. Esta automatización permite un acceso inmediato a la información, posibilitando correcciones oportunas en caso de desviaciones. Por lo tanto, es esencial que las empresas dispongan de procesos que deban alimentar el sistema contable para generar los informes necesarios para la alta dirección. El fin último es alcanzar los objetivos de la empresa, en concreto generar ingresos significativos.
4. En conclusión, numerosas empresas del sector de la importación muestran resistencia a adoptar nuevos procesos administrativos y de normalización. Sin embargo, en el mundo globalizado de hoy en día, los proveedores, los clientes e incluso la administración fiscal de nuestro país obligan a las empresas a adoptar estas herramientas para cumplir las

certificaciones necesarias, incluido el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

5.3 Recomendaciones

Teniendo en consideración los resultados y conclusiones, se recomienda lo siguiente:

1. Racionalizar las operaciones para disminuir los tiempos de almacenamiento, el plazo de entrega de los productos, realizar muestreos diarios de inventario con la creación de la tarjeta ERI, mantener las posiciones y gestionar las pérdidas.
2. Se recomienda utilizar la Tipología basada en la frecuencia, que consiste en determinar el ritmo de rotación del producto en stock dentro del almacén: Rotación Alta Tipo A (1 mes) Rotación Media Tipo B, con una duración de 2 a 3 meses. Categorización como Tipo C con un bajo índice de rotación, que requiere un período de depuración de 4 meses o más. La eliminación de artículos obsoletos permitirá eliminar el material que ya no se utiliza y proporcionará un uso más eficiente del espacio.
3. Además, ventas debe crear una previsión que proporcione información al departamento de compras.
4. Elegir proveedores, lo que implica analizar y determinar los proveedores más adecuados para un determinado producto y los que mejor se alinean con la estrategia de compras. Esto abarca el proceso de certificación tanto de los proveedores como de los bienes o servicios que proporcionan.
5. Establecer una estructura sistemática para el departamento de compras y establecer normas operativas claras para mejorar la colaboración con el departamento de ventas, minimizando así los retrasos en la entrega de productos.
6. Potenciar el sistema de compras mejorando la planificación y tramitación de los pedidos, iniciando las órdenes de compra y garantizando un seguimiento eficaz.
7. Utilizar programas informáticos integrados para organizar estratégicamente los diversos procesos que intervienen en todo el proceso de compra, incluido el tratamiento de los costes.
8. El modelo creado es universalmente aplicable a todo tipo de equipos y puede utilizarse para cualquier duración de la operación. La matriz de Kraljic se utilizó para establecer criterios de clasificación de cada tipo de piezas de recambio y determinar estrategias de adquisición para cada sector de la matriz.

5.4 Referencias

Andrade, P. (2016). (PDF) *Revista Contadores y Empresas*. dokumen.tips. <https://dokumen.tips/documents/revista-contadores-y-empresas.html>

Aradiel, H. (2020). *Sistema web de proyectos de investigación para generar título, formulación del problema, objetivos e hipótesis*. <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5319/INFORME%20FINAL%20-%20ARADIEL%20CASTA%20C3%91EDA%20-%20FIIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Castro Maldonado, J. J., Gómez Macho, L. K., & Camargo Casallas, E. (2023). Realización de actividades de investigación y desarrollo para mejorar las competencias y habilidades de la sociedad moderna del siglo XXI. <https://doi.org/10.14483/22487638.19171>

Cercado, M., & Tanta, M. (2019). *Enfoques de importación implementados por las compañías durante el año 2019*. <https://repositorio.uma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12970/213/54-2019%20%28FINAL%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fernandez, D. (2012). *Introducción a la contabilidad de costos*. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/download/16599/16936/>

Fide. (s. f.). *Conceptos Fundamentales de Costos*. <https://www.fide.edu.pe/blog/detalle/267-conceptos-fundamentales-de-costos/>

Fillep, F. (2003). *Sistema de administración de inventarios*. https://users.exa.unicen.edu.ar/catedras/modemp/12_MRP.pdf

Flores C. (2015) "Una gestión eficiente de la cadena de suministro puede resultar en una disminución de los costos empresariales de hasta un 30%."

Forsitis. (2022). *Matriz de Kraljic: Explicación y principios en el ámbito de las adquisiciones*. <https://forsitis.es/matriz-de-kraljic/funcion-de-compras/>

Gardó, L. L. R., Quesada, M. C. H., & Sotero, O. L. C. (2021). Implementación de un método para el control de inventario en el hotel Montecarlo. Artículo 2 en la Revista Minerva, volumen 2, número 2. <https://doi.org/10.53591/rmin.v2i2.1703>

Gómez López, P. L. (2019). *Gastos asociados a la importación y su influencia en la rentabilidad [Tesis de licenciatura]*. <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/9991>

Leenders, J. (2012). *Administración de compras y abastecimientos*. <https://online.fliphtml5.com/vfco/qimv/#p=1>

Li, B., & Peng, M. (2022). Combining an Artificial Intelligence-Driven Platform with a Flipped Classroom Instructional Approach. Published in *Scientific Programming*, 2022, under the identifier e2536382. <https://doi.org/10.1155/2022/2536382>

López Ruiz, Víctor Raúl (2008) *Eficiente administración de los procedimientos de producción en España*, por la Editorial Wolters Kluwer.

Mecalux. (2019). *Los beneficios de emplear la metodología ABC en la categorización de inventarios en el depósito*. <https://www.mecalux.es/blog/metodo-abc-clasificacion-almacen>

Rodriguez, Y., Sablon, R., & Tanda, J. (2013). La Matriz Cliente-Producto: Una herramienta viable para la toma de decisiones. *Revista Avanzada Científica*, 16(3). <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4687227.pdf>

Salazar, G. (2020). Gastos asociados a la importación y su conexión con el precio de venta en la empresa. [Autonoma del Perú].

Soriano, C. (2023). *Plan de Marketing*. Recursos de Gestión para Pymes. <https://docplayer.es/21158346-Plan-de-marketing-como-se-elabora-el-plan-de-marketing-un-enfoque-practico-explicado-paso-a-paso.html>

Sousa, V. D., Driessnack, M., & Mendes, I. A. C. (2007). Análisis de diseños de investigación destacados en el ámbito de enfermería. Primera parte: Diseños de investigación cuantitativa. Publicado en la *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, volumen 15, páginas 502-507. <https://doi.org/10.1590/S0104-11692007000300022>

TM Marketing. (2023). *Compra en el exterior | ACOEXT*. Compra en el exterior | ACOEXT. <https://www.acoext.com/blog/procesos-de-compra-en-el-exterior-que-elementos-tener-en-cuenta>

Universidad de Colima. (s. f.). *Listado de definiciones de expresiones comúnmente utilizadas en el ámbito de la investigación*. https://recursos.ucol.mx/tesis/glosario_terminos_investigacion.php?letter=M

Walkers, Eduard (2008) *Gestión de compras un ahorro potencial*.

4.3 Anexos

CUESTIONARIO DE COMPRAS AL EXTERIOR Y SU INFLUENCIA EN LOS COSTES DE LAS EMPRESAS

El presente cuestionario tiene como propósito conocer la influencia de las compras al exterior a los costos empresariales de las empresas importadoras y comercializadoras de maquinaria

La veracidad de sus respuestas es de suma importancia. No existen respuestas buenas ni malas, ya que no es un test para medir conocimientos ni capacidades.

La información recolectada es confidencial, teniendo un fin estrictamente académico por lo cual el instrumento es de carácter anónimo.

Le agradeceremos de antemano toda la colaboración que pueda usted brindar en la actividad y el tiempo que la misma le pueda tomar.

Sexo:	Masculino ()	Edad:	_____
	Femenino ()		
Estado civil:	Soltero ()	Educación formal:	Secundaria ()
	Casado ()		Superior no universitaria ()
	Divorciado ()		Superior universitaria ()
	Viudo ()		Posgrado ()
			Otros: _____
Tiempo en la Institución actual	Años: _____	Meses:	_____
Posición Jerárquica dentro de la Organización Profesional: _____			

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Se le presenta algunas preguntas cerradas, a las cuales tendrá que responder indicando la alternativa que mejor se adecue al sentido de la organización.
- Usted debe de expresar su acuerdo o desacuerdo con cada una de las afirmaciones que le serán presentadas, utilizando la escala de siete puntos detallada a continuación:

CATEGORÍAS:

- Excelente
- Muy bien
- Satisfactorio
- Regular
- Deficiente

PARA CONTESTAR, MARQUE LA OPCIÓN O CATEGORÍA QUE MEJOR INDIQUE LA OPINIÓN.

PREGUNTAS:

Nº	ITEMS	Deficiente	Regular	Satisfactorio	Muy Bien	Excelente
1	¿Efectúa un plan de compras anualmente?					
2	¿Son las cantidades requeridas determinadas en base a métodos cuantitativos adecuados?					
3	¿Son establecidos en forma adecuada los momentos en los que se realizarán los pedidos por métodos adecuados?					
4	¿Se mantiene información actualizada y estadísticas de precios que permitan detectar los momentos oportunos de compra?					
5	Los plazos del número de días de pago son mayores que el pago de clientes					
6	¿Cuando los plazos de pago de las compras son menores a los plazos de pago de parte de los clientes estos son redefinidos?					
7	¿Se redefinen los plazos de pago a los proveedores del exterior todos los años?					
8	¿Se mide el tiempo transcurrido desde el momento que un cliente pone el pedido hasta que el producto es entregado y facturado?					
9	¿Se controla el periodo de tiempo y frecuencia de los estimados de demanda?					
10	¿Se mide el lapso de tiempo que transcurre durante el transporte de mercaderías?					
11	¿Se utiliza el Punto de Equilibrio para determinar la mezcla óptima de ventas y producción en la elaboración del Presupuesto Anual?					
12	¿Utiliza el departamento de mercadotecnia y/o ventas el Punto de Equilibrio en la orientación de la política de precios, así como para conocer el nivel mínimo de ventas por producto?					
13	¿Se calculan Los Puntos de Equilibrio para los nuevos productos?					
14	¿Se tiene perfectamente bien definida la clasificación ABC de las partidas que componen el inventario de materias primas y/o el de artículos terminados, de acuerdo a su explosión variedad?					
15	¿Cuenta la empresa con un Sistema de Costos de Gestión especialmente diseñado para la toma de decisiones estratégicas y retroalimentación operativa?					
16	¿Se encuentran debidamente documentados todos los procesos de la empresa?					
17	¿Se actualiza periódicamente esta documentación?					
18	Con base en esta documentación ¿se ha intentado alguna vez reducir los tiempos de ciclo de los procesos desde el abastecimiento hasta el servicio post-venta, mediante la eliminación de					

SISTEMA DE COMPRAS EN EL EXTERIOR Y LOS COSTES EN EMPRESAS DEL CALLAO-PERÚ

Autores

Eduardo Oreste Pino Anchante

Universidad Autónoma de Ica.
eduardo.pino@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0002-6951-200X>

Acharte Champi Walter Jesús

Universidad Autónoma de Ica.
walter.acharte@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0001-6598-7801>

Yady Espinoza Alarcon

Universidad Autónoma de Ica.
yady.espinoza@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-4491-1829>

Kelly Fara Vargas Prado

Universidad Autónoma de Ica.
Kelly.vargas@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-4491-1829>

Ana Kristel Gonzales Flores

Universidad Autónoma de Ica.
Kristel.gonzales@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-1416-8667>

Raúl Antonio Navarrete Velarde

Universidad Autónoma de Ica.
Raul.navarrete@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0002-8479-3866>

Mariana Alejandra Campos Sobrino

Universidad Autónoma de Ica
mariana.campos@autonomadeica.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0003-2017-2005>

Jose Huallanca Carbajal

Universidad Nacional de Huancavelica
pedro.palomino@unh.edu.pe
 <https://orcid.org/0000-0001-7833-6805>

ISBN 978-628-96115-3-3