



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**“SELECCIÓN DEL CANAL DE COMERCIALIZACION Y LA
REDUCCIÓN DE LOS COSTOS TOTALES DE
IMPORTACIÓN DE BICARBONATO DE SODIO POR PARTE
DE LA EMPRESA AGROVET – LA LIBERTAD E.I.R.L.”**

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Cabeza Sánchez, César Antonio.
Deza Verástegui, Lorena Beatriz.

Asesor:

Ing. Edward Alberto Vega Gavidia.

Trujillo – Perú
2016

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los bachilleres **CABEZA SANCHEZ, CESAR ANTONIO** y **DEZA VERÁSTEGUI, LORENA BEATRIZ**, denominada:

**“SELECCIÓN DEL CANAL DE COMERCIALIZACIÓN Y LA REDUCCIÓN DE
COSTOS TOTALES DE IMPORTACIÓN DE BICARBONATO DE SODIO POR
PARTE DE LA EMPRESA AGROVET – LA LIBERTAD E.I.R.L.”**

Ing. Edward Alberto Vega Gavidia
ASESOR

Mg. Alfonso Jiménez Velásquez.
JURADO
PRESIDENTE

Ing. María Elena Vera Correa.
JURADO

Abg. Víctor Cuadra Jiménez.
JURADO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA TESIS.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	v
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	vii
ÍNDICE DE IMAGENES.....	viii
INDICE DE CUADROS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.2. Formulación del problema.....	13
1.3. Justificación.....	13
1.4. Limitaciones.....	14
1.5. Objetivos.....	14
1.5.1. Objetivo General.....	14
1.5.2. Objetivos Específicos.....	14
CAPÍTULO 2. A) MARCO TEÓRICO.....	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.1.1 Antecedentes Nacional.....	15
2.1.2 Antecedentes Internacionales.....	17
2.2. Bases Teóricas.....	18
2.2.1 Cadena de Suministros.....	18
2.2.1.1 Canal de Distribución.....	18
2.2.1.2 Tipos de Canales de Distribución.....	19
2.2.1.3 Funciones de los Canales de Distribución.....	22
2.2.1.4 Beneficios de los Canales de Distribución.....	22
2.2.2 Lote de Producción.....	23
2.2.3 Producción Justo a Tiempo.....	24
2.2.3.1 Concepto.....	24
2.2.3.2 Objetivos del Sistema Justo a Tiempo.....	25
2.2.3.3 Beneficios.....	25
2.2.4 Servicio Post - Venta.....	26
2.2.4.1 Definición.....	26
2.2.4.2 Tipos de Servicios Post - Venta.....	26
2.2.4.3 La Gestión de la calidad en los procesos del Servicio Post - Venta.....	27
2.2.5 Logística.....	27
2.2.5.1 Definición.....	27
2.2.5.2 Logística Internacional.....	28
2.2.5.2.1 Transporte Internacional.....	28

a) Transporte internacional de mercancías.....	28
b) Transporte internacional de mercancías por vía marítima.....	28
c) Transporte de mercancías por vía aérea	31
d) Importación del Flete en la Valoración Aduanera	32
2.2.6 Costos de Importación	33
2.2.6.1 Importación	33
2.2.6.2 Documentos Requeridos para la importación	33
2.2.6.3 Gastos que afectan el costo en las mercancías de importaciones.....	34
2.2.6.4 Procedimiento para establecer los derechos de impuestos de importación	34
2.2.6.5 Calculo de los derechos de importación	35
B) MARCO INSTITUCIONAL	36
2.3 Información General.....	36
2.4 Reseña Histórica.....	36
2.5 Misión y Visión Organizacional.....	37
2.6 Análisis Interno.....	37
2.7 Formulación de la hipótesis.....	39
CAPITULO 3. METODOLOGIA.....	39
3.1 Operacionalización De Variables.....	39
3.2 Diseño de Investigación	46
3.3 Unidad de Estudio.....	46
3.4 Población	46
3.5 Muestra	46
3.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos.....	47
3.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos	47
CAPÍTULO 4. RESULTADOS	48
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN	57
CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES.....	59
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	60
REFERENCIAS LINKOGRAFICAS	62
ANEXOS	63

ÍNDICE DE GRAFICOS

Canal Detallista.....	19
Canal Mayorista.....	20
Canal Directo.....	20
Canal con una Etapa.....	21
Canal con tres Etapas.....	21
Organigrama.....	38

ÍNDICE DE IMAGENES

Logotipo.....	39
Especificaciones del Contenedor	51
Presentación del Bicarbonato de Sodio	54

ÍNDICE DE CUADROS

Precios de Compra y Venta Bicarbonato de Sodio Solvay	56
Precios de Compra y Venta Bicarbonato de Sodio Twell Sansino.....	56
Análisis Financiero de Inversión.....	57

RESUMEN

La presente tesis denominada **“Selección Del Canal De Comercialización Y La Reducción De Los Costos Totales De Importación De Bicarbonato De Sodio Por Parte De La Empresa Agrovet – La Libertad E.I.R.L.”**, tiene por finalidad demostrar que tan importante es saber seleccionar la participación de un proveedor internacional para comercializar bicarbonato de sodio por intermedio de la empresa Agrovet La Libertad E.I.R.L.

Se evaluó al proveedor nacional Quimtia S.A. y al proveedor Internacional Chino TWELL SANSINO así como también al fabricante de bicarbonato de sodio de la marca SOLVAY de Bélgica ya que este último es el que distribuye la empresa Quimtia S.A. y es uno de los más aceptados en el mercado nacional, siendo desplazado por el bicarbonato de origen Chino debido a su bajo costo.

Se analizó los canales de importación directa de ambos países China y Bélgica obteniendo los resultados esperados, que eran reducir costos de totales para la importación de Bicarbonato de Sodio Solvay de Bélgica, logrando determinar que al importar este producto se puede recuperar el posicionamiento de mercado de la empresa Agrovet La Libertad E.I.R.L. en cuanto a volúmenes de venta a un costo más bajo del que adquiere el producto en nuestro territorio nacional, logrando competir en precios con el bicarbonato de origen chino teniendo una ventaja competitiva en cuanto a calidad de producto.

El proyecto de importación mostró un Valor Actual Neto de 48736.96 dólares y una Tasa interna de Retorno del 55% lo cual demuestra la viabilidad del proyecto de inversión el cual inicio sus operaciones con una inversión inicial de 20000 dólares americanos en un periodo proyectado para 5 años de operaciones comerciales.

ABSTRACT

This thesis entitled "**Selection of the Marketing Channel and the Reduction of Total Costs of Importing Bicarbonate of Sodium by the Company Agrovet - La Libertad EIRL**", is intended to show how important it is to know how to select the participation of a supplier to commercialize sodium bicarbonate through the company Agrovet La Libertad EIRL

The national supplier Quimtia S.A. And the International Chinese supplier TWELL SANSINO as well as the sodium bicarbonate manufacturer of the brand SOLVAY of Belgium since the latter is the one that distributes the company Quimtia S.A. And is one of the most accepted in the national market, being displaced by bicarbonate of Chinese origin due to its low cost.

The direct import channels of both China and Belgium were analyzed, obtaining the expected results, which were to reduce total costs for the importation of Solvay Bicarbonate Solvay from Belgium, being able to determine that when importing this product can recover the market position of The company Agrovet La Libertad EIRL In terms of sales volumes at a lower cost than the product acquires in our national territory, managing to compete in prices with bicarbonate of Chinese origin having a competitive advantage in terms of product quality.

The import project showed a Net Present Value of \$ 48736.96 and an Internal Rate of Return of 55% which demonstrates the viability of the investment project which began operations with an initial investment of US \$ 20,000 over a projected period of 5 years of commercial operations.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABC, D. (16 de OCTUBRE de 2016). *DEFINICIONABC.COM*. Obtenido de DEFINICIONABC.COM: <http://www.definicionabc.com/economia/logistica-internacional.php>
- Aponte Rojas, D. (2010). *Diseño De Un Canal De Distribución Comercial Para Productos Fabricados A Base De Soya Por Comunidades Beneficiarias De Programas Nutricionales*. Bogota.
- AURELIO, M. A. (2013). *SELECCION DE PROVEEDORES INTERNACIONALES Y SU INFLUENCIA EN LO COSTOS TOTALES DE COMPRA DE ROPA DE BEBES PARA LA EMPRESA MODANEZ . TRUJILLO - PERU .*
- CASTAÑEDA, S. D. (2014). *ESTRATEGIAS DEL AREA LOGISTICA INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LOS COSTOS TOTALES DE MPORTACION DE LA EMPRESA EUROTUBO S.A.C DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2014*. TRUJILLO - PERU .
- Cruz, L. W.-A. (2008). *CANALES DE COMERCIALIZACION .* Madrid - España: Prentice Hall.
- Gestiopolis. (15 de Octubre de 2016). *Gestiopolis .* Obtenido de Gestiopolis.com: <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>
- KOPRIMO. (14 de OCTUBRE de 2016). *KOPRIMO PASION POR SERVIR*. Obtenido de http://www.koprimeo.com.mx/koprimeo/movil/productos/bicarbonato_sodio_animal.html
- Muñoz, R. (15 de Octubre de 2016). *MARKETING XXI*. Obtenido de MARKETINGXXI.COM: <http://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>
- PORTO, J. P. (16 de OCTUBRE de 2016). *DEFINICIONES.DE*. Obtenido de DEFINICIONES.DE: <http://definicion.de/logistica/>

- Ramos Santa Cruz, A. (2004). *Costos de Importación, Exportación y Comercialización*. LIMA - PERU: PACIFICO.
- RIVASSANTI. (16 de OCTUBRE de 2016). *RIVASSANTI.NET*. Obtenido de RIVASSANTI.NET: <http://www.rivassanti.net/curso-ventas/servicio-post-venta.php>
- ROJAS, D. A. (2010). *DISEÑO DE UN CANAL DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PARA PRODUCTOS FABRICADOS A BASE DE SOYA POR COMUNIDADES BENEFICIARIAS DE PROGRAMAS NUTRICIONALES*. BOGOTA.
- SANCHEZ, A. O. (2001). *CANALES DE DISTRIBUCION Y POSICIONAMIENTO DE MERCADO PARA LA COMPETITIVIDAD EN LAS ARTESANIAS OAXAQUEÑAS*. HUAJUAPAN DE LEON OAXACA.
- SAP, T. B.-R. (16 de OCTUBRE de 2016). *HELP SAP*. Obtenido de HELP SAP : http://help.sap.com/saphelp_470/helpdata/es/fd/b8a7f9d8f011d1a6a10000e83235d4/content.htm
- UNAD. (15 de OCTUBRE de 2016). *UNAD*. Obtenido de UNAD.COM: http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102610/Curso%20Distribucion%20Comercial%202013/leccin_10_beneficios_de_los_canales_de_distribucin.html
- Vega, V. H. (1991). *Mercadeo Basico* . San Jose - Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia .

REFERENCIAS LINKOGRAFICAS

- <http://www.globalfoodchem.net/sodium-bicarbonate>
- <http://www.precio-dolar.pe/valor-euro-peru>
- <https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?D=519&G=23097&shipment=1&container=20st&weight=1&product=0&request=0&>
- <http://www.definicionabc.com/economia/logistica-internacional.php>
- <http://www.rivassanti.net/curso-ventas/servicio-post-venta.php>
- http://help.sap.com/saphelp_470/helpdata/es/fd/b8a7f9d8f011d1a6a10000e83235d4/content.htm
- <http://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>
- http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102610/Curso%20Distribucion%20Comercial%202013/leccin_10_beneficios_de_los_canales_de_distribucion.html
- <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>
- <http://es.slideshare.net/huguito818181/3-principales-teoras-del-comercio-internacional>
- <http://www.gestiopolis.com/teoria-basica-de-costos/>
- <http://www.bicarz.com/en/index.html>