



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“INFLUENCIA DE LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DE LA EMPRESA FARPLAST E.I.R.L. EN LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE POLIETILENO CON LA EMPRESA POLIMEROS MEXICANOS, ANCÓN 2017.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Griselda Campos Pérez

Miriam Katerin Falcón Lumbe

Asesor:

Mg. Moisés Raúl Meza Chávez

Lima - Perú

2018

Tabla de contenidos

DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO.....	4
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
ABSTRACT	11
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	12
1.1. <i>Realidad problemática</i>	12
1.1.1. <i>Antecedentes</i>	14
1.1.2. <i>Justificación.....</i>	21
1.1.3. <i>Bases Teóricas</i>	23
1.1.3.1. <i>Negociación.....</i>	23
1.1.3.1.1 Definición de Proceso de Negociación	23
1.1.3.1.2 Negociación Internacional.....	24
1.1.3.1.3 Importancia de la Negociación.....	24
1.1.3.1.4 Tipos de Negociación.....	25
1.1.3.1.5 Objetivos de Negociación	27
1.1.3.1.6 Poder de Negociación.....	29
1.1.3.2. <i>Costos de Importación</i>	31
1.1.3.2.1 Definiciones.....	31
1.1.3.2.2 Importancia de la Reducción de Costos de Importación	33
1.1.3.2.3 Incoterms 2010	33
1.1.3.2.4 Modalidades de Despacho.....	43
1.1.3.2.5 Transporte Internacional	43
1.1.3.2.6 Seguro.....	45
1.1.3.2.7 Operadores de Comercio Exterior	46
1.1.3.2.8 Obligación Tributaria Aduanera	48
1.2. <i>Formulación del problema.....</i>	52
1.2.1. <i>Problema general.....</i>	52
1.2.1.1. <i>Problema específico 1</i>	52
1.2.1.2. <i>Problema específico 2</i>	52
1.2.1.3. <i>Problema específico 3.....</i>	52
1.3. <i>Objetivos</i>	53
1.3.1. <i>Objetivo general</i>	53
1.3.1.1. <i>Objetivos específicos 1</i>	53
1.3.1.2. <i>Objetivos específicos 2</i>	53
1.3.1.3. <i>Objetivos específicos 3</i>	53
1.4. <i>Hipótesis.....</i>	54
1.4.1. <i>Hipótesis general</i>	54

1.4.1.1. Hipótesis específica 1	54
1.4.1.2. Hipótesis específica 2	54
1.4.1.3. Hipótesis específica 3	55
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	56
2.1. Tipo de investigación	56
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos).....	56
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	56
2.4. Procedimiento	57
2.4.1. Organización	57
2.4.2. Área de Estudio.....	60
2.4.3. Definición del Producto	61
2.4.4. Importaciones de Materia Prima	63
2.4.5. Desarrollo de Objetivos.....	64
2.4.5.1. Proceso Actual de Negociación	64
2.4.5.2. Propuesta de Mejora	69
2.4.5.3. Análisis de Costos.....	80
CAPÍTULO III. RESULTADOS	86
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	104
4.1 Discusión.....	104
4.2 Conclusiones.....	104
4.3 Recomendaciones.....	106
REFERENCIAS.....	107
ANEXOS.....	111

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Tipos de Contenedores	45
Tabla N° 2 Partida arancelaria 39.01.10.00.00 y 39.01.20.00.00.....	62
Tabla N° 3 Restricciones y prohibiciones para el ingreso y salida al país Subpartida Nacional 3901.20.00.00 y 3901.10.00.00	63
Tabla N° 4 Precios Promedio del año 2017.....	76
Tabla N° 5 Clasificación de los Objetivos de la Negociación	78
Tabla N° 6 Análisis de costos	80
Tabla N° 7 Gastos Operadores de Comercio Exterior	81
Tabla N° 8 Cálculo de impuestos	81
Tabla N° 9 Costos de importación con mejora planteada.....	82
Tabla N° 10 Gastos de operadores de comercio exterior.....	82
Tabla N° 11 Cálculo de impuestos.....	83
Tabla N° 12 Comparación de costos.....	84
Tabla N° 13 Reducción de Costos Anual.....	84
Tabla N° 14 Resumen de encuesta realizada a trabajadores de la empresa Farplast E.I.R.L	87
Tabla N° 15 Resultado de encuesta P1	88
Tabla N° 16 Resultado de encuesta P2	89
Tabla N° 17 Resultado de encuesta P3	90
Tabla N° 18 Resultado de encuesta P4.....	91
Tabla N° 19 Resultado de encuesta P5	92
Tabla N° 20 Resultado de encuesta P6.....	93
Tabla N° 21 Resultado de encuesta P7	94
Tabla N° 22 Resumen de encuesta realizada a trabajadores de la empresa Farplast E.I.R.L.	95
Tabla N° 23 Resultado de encuesta P8	96
Tabla N° 24 Resultado de encuesta P9.....	97
Tabla N° 25 Resultado de encuesta P10	98
Tabla N° 26 Resultado de encuesta P11	99
Tabla N° 27 Resultado de encuesta P12	100
Tabla N° 28 Resultado de encuesta P13	101
Tabla N° 29 Resultado de encuesta P14	102
Tabla N° 30 Resultado de encuesta P15	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Representación porcentual del costo del tanque de 2500 L.....	22
Figura N° 2 EXW (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms 2010.....	35
Figura N° 3 FCA (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms 2010.....	35
Figura N° 4 CPT (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010	36
Figura N° 5 CIP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010	37
Figura N° 6 DAT (incluya la terminal designada en el puerto) Incoterms 2010	38
Figura N° 7 DAP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010.....	38
Figura N° 8 DDP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010.....	39
Figura N° 9 FAS (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010.....	40
Figura N° 10 FOB (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010.....	41
Figura N° 11 CFR (incluya el puerto de destino designado) Incoterms 2010.....	41
Figura N° 12 CIF (incluya el puerto de destino designado) Incoterms 2010.....	42
Figura N° 13 Organigrama	59
Figura N° 14 Importaciones de polietileno 2017 (Ton)	63
Figura N° 15 Importaciones de polietileno 2017 (USD)	64
Figura N° 16 Proceso Actual de Compras	65
Figura N° 17 Variación del precio de Rotolene industrial azul	66
Figura N° 18 Variación del precio de Rotolene negro HD	67
Figura N° 19 Tiempo de transporte de mercadería.....	68
Figura N° 20 Proceso de Negociación.....	70
Figura N° 21 FOB (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010.....	77
Figura N° 22 Resultado de encuesta P2.....	88
Figura N° 23 Resultado de encuesta P2.....	89
Figura N° 24 Resultado de encuesta P3.....	90
Figura N° 25 Resultado de encuesta P4.....	91
Figura N° 26 Resultado de encuesta P5.....	92
Figura N° 27 Resultado de encuesta P6.....	93
Figura N° 28 Resultado de encuesta P7.....	94
Figura N° 29 Resultado de encuesta P8.....	96
Figura N° 30 Resultado de encuesta P9.....	97
Figura N° 31 Resultado de encuesta P10	98
Figura N° 32 Resultado de encuesta P11	99
Figura N° 33 Resultado de encuesta P12.....	100
Figura N° 34 Resultado de encuesta P13.....	101

Figura N° 35 Resultado de encuesta P14.....	102
Figura N° 36 Resultado de encuesta P15.....	103

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo determinar una mejora en el proceso de negociación de la empresa Farplast EIRL con la empresa Polímeros Mexicanos, mediante la elección de las condiciones de compra más convenientes para este caso, con el fin de reducir los costos de importación del polietileno, el principal componente para la fabricación de los productos terminados de la empresa Farplast EIRL.

Se inicia con el planteamiento de la realidad problemática del proceso de negociación donde se identifican las deficiencias dentro de la organización que incurren en sobrecostos para la adquisición de la materia prima. Luego se realiza la formulación de los problemas, la justificación y los objetivos del trabajo, asimismo la descripción del marco teórico.

En el desarrollo se describe a la organización y se identifica el área en estudio, luego se desarrolla los objetivos, para lo cual se empieza analizando el actual proceso de negociación de la organización, posteriormente se plantean las propuestas de mejora para la negociación, y finalmente se realiza un comparativo de costos para determinar el ahorro con las propuestas de mejora planteadas.

Se realiza la recolección de datos de las importaciones realizadas por la organización en el año 2017, para el análisis de costos, determinación del ahorro y otros beneficios.

Palabras clave: Mejorar, proceso de negociación, Farplast, importación, costos de importación, polietileno, análisis de costos, ahorro, beneficios

ABSTRACT

The main objective of this research is to improve the negotiation process of the company Farplast EIRL with the company Polímeros Mexicanos, by choosing the most convenient purchase conditions for this case, in order to reduce the import costs of polyethylene. , the main component for the manufacture of the finished products of the company Farplast EIRL.

It starts with the problematic reality of the negotiation process where the deficiencies within the organization are identified that incur cost overruns for the acquisition of the raw material. Then the formulation of the problems, the justification and the objectives, as well as the description of the theoretical framework.

In the development the organization is described and the area under study is identified, then the objectives are developed, it begins with the analysis of the current process of negotiation of the organization, later the improvement proposals for the negotiation are proposed, and finally a comparison of costs is made to determine the savings with the proposed improvement proposals.

The data collection of imports by the organization is done in the year 2017, for cost analysis, determination of savings and other benefits.

Keywords: Improve, negotiation process, Farplast, import, import costs, polyethylene, cost analysis, saving, benefits

NOTA DE ACCESO

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

REFERENCIAS

Toledo J.; Gargate R.; Miranda E. (2014). *¿Cómo negociar con peruanos?: Sector comercio al por mayor y menos en lima metropolitana*. Tesis para obtener el grado de Magíster en Administración Estratégica de Negocios. Pontifica Universidad Católica del Perú. Surco, Perú.

Horngren, C; Datar, S; Foster, G (2007) *CONTABILIDAD DE COSTOS*. Pearson Educación. México

Pérez, O (2002). *Contabilidad de Costos*. 6ta Ed. Edición Limusa.

Olavarrieta, J (2000). *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa*. 1era Ed. Universidad Iberoamericana. México.

Barrera, V (2004). *Encontrando Salidas para Reducir Costos*. Ecuador.

Somos Empresa. (25 de Setiembre de 2014). *Somos Empresa*. Obtenido de Aprenda S.A.: www.somos empresa.pe

Budjac, B (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Pearson Educación.

De las Alas, E (2014). *El arte de negociar*. Madrid: Asociación de ingenieros de Madrid.

Llamazares, O (2015) *Negociación Internacional*. Madrid: Global Marketing Strategies.

Abrego, R.; Gonzáles, K.; Lullo, R. (2012) *Elaboración de un diseño instruccional para el desarrollo de habilidades en el manejo de conflictos y negociaciones dirigida al área de mercadeo y ventas en la industria farmacéutica Roka C.A. utilizando la inteligencia emocional*. (Tesis para optar el título de Especialista en Gerencia Estratégica de Negocios). Universidad Central de Venezuela.

Llamazares, O (2004) *Negociación Internacional*. Madrid: Global Marketing Strategies.

Porter, M (2008) *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review.

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. *Ley General de Aduanas*. Recuperado de

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. *Tributos que Gravan la Importación*. Recuperado de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>

Cámara de Comercio Internacional (2010) *Incoterms 2010*. Paris: ICC

Comunidad Andina. *Manual sobre Control de Contenedores*. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf>

Pinilla, B. J. (2018). Manual técnico de comercio exterior.

De la Cruz, M. R. & Santivañez, J. O. (2017). *Análisis de la mejora de la gestión de compra en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir en Lima.*

Propuesta de mejora en la empresa Trading Fashion Line S.A. (Tesis de Licenciatura). UPC, Lima, Perú.

Jiménez, J. E., Rigacci, C. J. & Tamata, M. Z. (2016). *Manejo de poder en el proceso de negociación. Caso de estudio: Southern Textil Network y Cotexur, alianza estratégica entre empresa y proveedor.* (Tesis de Licenciatura). UPC, Lima, Perú.

Lozada, P. C. & Takayama, Y. P. (2017). *Propuesta de mejora de gestión logística para incrementar la rentabilidad de la asociación de pequeños productores orgánicos de Querecotillo en el periodo 2018 – 2021, Piura.* (Tesis de Licenciatura). USMP, Chiclayo, Perú.

Muñoz, A. L. & Santamaría, M. C. (2017). *Estudio para optimizar el proceso de compra y pago a proveedores de materia prima de la empresa Valtimgna S.A.* (Tesis de Licenciatura). UG, Guayaquil, Ecuador.

Freire, S. L. & Mera B. E. (2017). *Las herramientas del negociador en el proceso de las negociaciones internacionales.* (Tesis de Licenciatura). UG, Guayaquil, Ecuador.

Aranguren, J. M. (2013). *Planeamiento de esquema de cadena de suministro que permita la reducción y control de costos de producción y logística para mejorar la productividad en Royal Leather S.A.S.* (Tesis de Licenciatura). PUJ, Bogotá, Colombia.

Bravo, M. S. (2003). *Contratos Atípicos de Innominados*. Ediciones El

Iberoamericana. Perú

Periódico El Economista. ABC de los Commodities. Recuperado de

<https://www.eleconomista.com.mx/mercados/ABC-de-los-commodities-20120511-0061.html>

Instituto Tecnológico del Plástico. Clasificación e identificación de plásticos.

Recuperado de

<https://www.aimplas.es/blog/clasificacion-e-identificacion-de-plasticos>

Lewicki, R; Saunders, D; y Barry, B (2012) *Fundamentos de negociación*. 5ta. Ed.

México

Llamazares, O (2008) *Cómo Negociar con Éxito en 50 países*: México.

Rodríguez, A. (2007). Impacto de la cultura en los negocios internacionales, un

énfasis en los negocios con México, 156-228. Recuperado

de: <http://www.spentamexico.org/v2-n2/2%282%29%20156-228.pdf>