



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

APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los Bachilleres **Griselda Campos Pérez y Miriam Katerin Falcón Lumbe**, denominada:

**“INFLUENCIA DE LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DE LA EMPRESA
FARPLAST EIRL EN LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN DE POLIETILENO CON
LA EMPRESA POLIMEROS MEXICANOS, ANCÓN 2017”**

Moisés Raúl Meza Chávez
ASESOR

Mg. Berenice Cajavilca Gonzales
JURADO
PRESIDENTE

Mg. Alberto Daniel Rojas Balletta
JURADO

Lic. Mónica Zavala Soto
JURADO

DEDICATORIA

Queremos dedicar nuestra tesis al que ahora es nuestro ángel y nos ha demostrado que siempre nos acompaña en todo momento, a nuestro compañero de aula y gran amigo Alex Dueñez Felix, que no dejamos de extrañar desde que tuvo que partir para seguir los planes de Dios, pero aprendimos a llevarlo en el corazón y allí vivirá siempre. Conocer un gran ser humano como él, fue el regalo más bonito que Dios y la vida nos dio para enseñarnos que la vida se debe vivir con locura, que debemos cuidar a la familia como el regalo más preciado y que debemos ayudar mientras tengamos la oportunidad de hacerlo sin dudar, son algunas de las lecciones que nos dejó. También dedicamos esta tesis a cada uno de nuestros padres y hermanos por haber sido uno de los soportes más importantes que tuvimos a lo largo de este camino universitario.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios que nos bendijo con salud, vida y nos permitió cumplir esta meta, a nosotras por no habernos rendido a lo largo de estos años, por superar cada uno de los obstáculos y ahora poder decir que lo logramos, a nuestros padres por creer en nosotras cuando la universidad aun no era una realidad, a cada uno de nuestros hermanos porque cada uno aportó diferentes componentes que nos sirvió de ayuda, al apoyo de Alex Dueñez y Noe Herrera por haber sido pieza importante a lo largo de esta etapa, por incentivarnos a superar nuestras debilidades y mejorar cada día, por compartir sus conocimientos con nosotras, por la paciencia y el amor que nos demuestran a cada una de nosotras. También agradecemos a todos nuestros profesores quienes tuvieron la labor de transmitir sus conocimientos y lograr que seamos los mejores profesionales.

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

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la coyuntura empresarial actual, la globalización ha permitido que la gran mayoría de organizaciones incrementen su competitividad gracias al acceso a nuevos y mejores recursos tecnológicos con la finalidad de disminuir sus costos y aumentar la rentabilidad del negocio. Así mismo, las organizaciones también se encuentran sumergidas en la implementación de nuevas prácticas de gestión, de modo que puedan agilizar sus actividades complementarias, y enfocarse en la estrategia central del negocio, que conlleve a un posicionamiento sólido en el mercado. Entre estas prácticas de gestión, y donde se enfocará la presente investigación, se encuentran las estrategias de negociación con los stakeholders, principalmente con los proveedores de insumos del producto terminado; con la finalidad de desarrollar ventajas competitivas frente a los competidores, así como forjar relaciones comerciales de largo plazo con beneficios mutuos, entre los cuales se busca: Mayor disposición de insumos principales, adquisición por volumen a costos más bajos de modo que permita estructurar una política de precios más competitiva.

Finalmente, es relevante mencionar que, en la actualidad, las organizaciones fomentan mayores negociaciones con proveedores internacionales, buscando optimizar sus procesos de importación, a través de nuevas modalidades de pago de modo que les permitan reducir sus costos, estructurando propuestas comerciales benéficas para las partes interesadas y, basadas en los términos internacionales de comercio; y finalmente, priorizando los estándares de calidad para el cliente final. Por ello, a través de la negociación, las organizaciones buscan lazos de confianza y transparencia a largo plazo, de modo que les permita una consolidación en el mercado.

En el contexto referido, la investigación evalúa a la empresa peruana FARPLAST EIRL, dedicada a la fabricación y comercialización de tanques de polietileno en las diferentes líneas de producto, como línea doméstica, línea industrial, línea vitivinícola y línea de saneamiento; así como la problemática que viene atravesando respecto a los términos y condiciones de compra de su insumo principal con su único y principal proveedor para la fabricación de productos terminados, la empresa mexicana POLÍMEROS MEXICANOS.

En los últimos años de actividad productiva y comercial que desarrolla FARPLAST EIRL, se ha venido desarrollando una gestión estratégica basada en la calidad del insumo, haciendo que sus productos finales tengan mayor aceptación en el mercado, motivo por el cual se ha mantenido la adquisición de polietileno de la empresa POLÍMEROS MEXICANOS. Sin embargo, los costos de importación del polietileno son elevados, debido a que las condiciones de compra actuales se realizan bajo el incoterm CFR, donde el vendedor asume el costo de flete marítimo internacional, imposibilitando la realización de despacho anticipado, así como la contratación de fletes con las navieras y negociar días de sobreestadía de mercadería por parte de FARPLAST EIRL.

Ante este escenario, se han buscado alternativas para mejorar las condiciones de compra con el proveedor, a través del planteamiento de nuevas propuestas de negociación comercial. Entre ellas, modificar la condición de compra del incoterm CFR al incoterm FOB, de modo que se reduzcan los costos de importación. Sin embargo, estas estrategias no se han concretado aún con los representantes mexicanos, debido a que se han observado limitaciones en la capacidad de negociación de los representantes peruanos, así como

diferencias entre estilos de negociación de ambos países, lo que no permite concretar la propuesta, haciendo que FARPLAST EIRL ceda y mantenga los costos de importación elevados. Los representantes peruanos han mostrado una débil habilidad para negociar los costos de importación, así como una notable falta de preparación en negociaciones efectivas o técnicas de negociación. Por ello, se considera relevante, incidir en la formación y preparación en estrategias de negociación alineadas a la cultura, comportamiento y/o estilo mexicano, de modo que se pueda influir en la reducción de los costos de importación del insumo principal para FARPLAST EIRL.

Por ello, formulamos la siguiente pregunta asociada al problema en cuestión, a fin de iniciar nuestra investigación: ¿Cómo influyen las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?

1.1.1. Antecedentes

Nacionales

JIMENEZ SANCHEZ, J., REGACCI ZEÑA, C., TAMATA SIERRA, M. (2016) en su investigación de tesis, “*Manejo de poder en el proceso de negociación caso de estudio: Southern Textil Network y Cotexur, alianza estratégica entre empresa y proveedor*”, tiene como objetivo analizar la influencia del buen manejo del poder en un proceso de negociación y valorar las alianzas estratégicas entre empresa – proveedor en este contexto a su vez pretende identificar los estándares del buen manejo de poder que una empresa puede emplear para contribuir en el establecimiento de alianzas estratégicas con proveedores de forma exitosa, comprobar cuál es la técnica de negociación que contribuye positivamente a manejar el poder en cualquier proceso de negociación para mantener relaciones duraderas y

favorables entre empresa y proveedor, determinar la importancia del manejo de poder y las relaciones duraderas empresa – proveedor e investigar si hubo un buen manejo de poder en el proceso de negociación entre STN y Cotexur antes y después del establecimiento de la alianza estratégica. Siendo la hipótesis de investigación el buen manejo del poder en un proceso de negociación es una de las herramientas que contribuye positivamente al establecimiento de relaciones duraderas entre la empresa y el proveedor logrando establecer alianzas estratégicas que permiten el desarrollo de ambas partes, utilizando el diseño de la investigación es no experimental transversal exploratorio descriptivo. Concluyendo que el presente trabajo de suficiencia profesional (TSP) se pudo comprobar que el buen manejo de poder en un proceso de negociación es una de las herramientas que contribuye positivamente en el establecimiento de relaciones duraderas entre empresa y proveedor favoreciendo y facilitando el proceso del establecimiento de alianzas estratégicas; esto se pudo comprobar luego del análisis realizado a las empresas del sector textil STN y Cotexsur, en el cual se expone que las partes involucrados ven a este proceso como una oportunidad para crear relaciones duraderas y establecer lazos de confianza desde el inicio, teniendo como finalidad el crecimiento en conjunto y desarrollando beneficios para ambas partes.

DE LA CRUZ BARRERA, M., SANTIVANÑEZ MEZA, J. (2017) en su investigación de tesis, *“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”*, tiene como objetivo proponer la mejora de la gestión de compra de la empresa Trading Fashion Line S.A. a su vez pretende analizar la gestión de compra en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir en Lima, identificar los factores críticos que impactan en la gestión de compra de las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima, analizar si la negociación con los proveedores nacionales e

internacionales contribuirá a mejorar la gestión de compras en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima y analizar si el acceso a financiamiento contribuirá a mejorar la gestión de compras en las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima. Siendo la hipótesis inicial de la presente investigación la negociación con los proveedores nacionales e internacionales y el acceso a financiamiento contribuirán a mejorar la gestión de compras de las grandes empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima.

En este trabajo de investigación las personas que conforman la muestra son gerentes o jefes de las áreas de ventas, compras, logística y finanzas de las empresas comercializadoras de prendas de vestir. Asimismo, funcionarios de negocios de diversos bancos y expertos académicos, se entrevistó a un total de 20 personas. Utilizando el diseño de investigación de tipo cualitativa, descriptiva y explicativa.

Concluye que se confirmó la hipótesis inicial de la presente investigación: La negociación con los proveedores nacionales e internacionales y el acceso a financiamiento contribuirán a mejorar la gestión de compras en las empresas comercializadoras de prendas de vestir de Lima. Una adecuada estrategia de negociación con proveedores permitirá que las órdenes de compra sean entregadas en las fechas pactadas para su distribución oportuna a los puntos de venta. Asimismo, el financiamiento oportuno permitirá que las comercializadoras puedan solicitar a los proveedores la reducción de tiempo de entrega de los pedidos, ya que se brindara a los proveedores una mejor forma de pago con el fin de obtener la mercadería de manera anticipada en los puntos de ventas. Así mismo, se conseguirá un mejor nivel de descuento en los productos por pronto pago o mayor volumen de compras y elegir proveedores considerando la especialidad por producto.

TAKAYAMA CONSTANTINI, Y., LOZADA MIO, P. (2017) es su investigación de tesis, *“Propuesta de mejora de gestión logística para incrementar la rentabilidad de la asociación de pequeños productores orgánicos de Querecotillo en el periodo 2018 – 20121, Piura”*, tiene como objetivo determinar de qué manera la gestión logística incrementará la rentabilidad de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo – Piura a su vez pretende identificar el diagnóstico en la logística de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo, Indicar el nivel de exportaciones de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo y proponer procedimiento que permitirá incrementar la rentabilidad en la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo. Siendo la hipótesis de investigación si se propone una mejora de gestión logística entonces se incrementará la rentabilidad de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo. Para la presente investigación la población fue toda la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ), para la selección de la muestra se empleó el procedimiento muestral no probabilístico intencional o por criterio utilizando el diseño de investigación descriptivo cuantitativo correlacional. Concluyendo que, el diagnóstico interno evidenció que existen importantes deficiencias en la gestión logística de APOQ, centradas su logística de entrada, puesto que se conoció que no se lleva una gestión metódica del aprovisionamiento; así mismo, existe un exceso de inventario que se traduce en insumos deteriorados fuera del almacén, no se controlan los sobrecostos, no poseen técnicas para fidelizar a sus proveedores y no cuentan con proyecciones metódicas de demanda. Las exportaciones de la asociación APOQ se muestran en crecimiento en los últimos años de horizonte temporal. Sin embargo, las falencias identificadas en el diagnóstico interno conllevan a que los costos producto de estas deficiencias también incrementen puesto que hay más dinamismo en la logística de entrada. El procedimiento que

permitirá incrementar la rentabilidad de APOQ es aquel que permite materializar las herramientas de gestión y las estrategias más apropiadas mostrándolas en un esquema con tareas a ejecutar, así como sus días específicos de trabajo, sus costos en dinero, en horas hombre, y los responsables que ejecutarán tales o cuales tareas designadas.

Internacionales

ARAGUREN BARRERO, J. (2013) en su investigación de tesis, *“Planteamiento 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.”*, tiene como objetivo establecer un esquema de los procesos de la cadena de suministros de Royal Leather S.A.S. que permita la reducción y control de costos de producción y logística para mejorar la productividad de dicha empresa, a su vez pretende realizar un diagnóstico de la situación de costos y de la cadena de abastecimiento de Royal Leather S.A.S. con el fin de identificar problemáticas en los procesos y en la asignación de costos, presentar propuestas metodológicas para la reducción de costos modificando los procesos de la cadena de abastecimiento de Royal Leather S.A.S., evaluar las propuestas desde el punto de vista técnico y financiero para poder construir un esquema de cadena de suministro donde se pueda ejercer un control de costos y realizar el análisis financiero de la propuesta evaluando tanto los beneficios y costos económicos de la misma al igual que su viabilidad y posibilidad de implementación. Concluyendo que con base en el diagnóstico realizado de la cadena de suministros de la empresa; Se determinó que la empresa es capaz de cumplir a cabalidad con sus metas debido a que el costo total que implica alcanzarlas se encuentra dentro del pronosticado, pero no existe una planeación que abarque en conjunto a los 3 eslabones de la cadena de suministro y permita su integración para el cumplimiento de los objetivos propuestos. A pesar de que la empresa posee una capacidad productiva que le permite

cumplir con la demanda de cada periodo, esta se encuentra limitada al 76% debido a las demoras programadas y a la distribución de puestos de trabajo, por lo que son susceptibles a mejoras mediante la redistribución de puestos de trabajo y un replanteo de las actividades realizadas en el proceso. La estimación de mano de obra de la empresa está enfocada en aprovechar su capacidad productiva al máximo posible en lugar de utilizar solo la que necesitan en realidad. Es difícil para la empresa establecer una planeación precisa del transporte de mercancía debido a la variedad de procedimientos y destinos que se manejan.

FREIRE GAIBOR, S., MERA GUERRERO, B. (2017) en su investigación de tesis, *“Las herramientas del negociador en el proceso de las negociaciones internacionales”*, tiene como objetivo realizar un plan de capacitación para desarrollar destrezas en el proceso de la negociación a su vez pretende identificar las herramientas del negociador en los procesos de negociación internacional, estudiar los procesos de la negociación exitosos destacando sus fortalezas y analizar las habilidades y conocimientos de los negociadores que garanticen eficiencia, competitividad y resolución de situaciones conflictivas. Siendo la hipótesis de investigación si se aplican las herramientas de negociación, los negocios internacionales se verán afectados de manera positiva, logrando así la concreción de los negocios internacionales.

Este trabajo de investigación tuvo una población de 120 negociadoras dentro de sector de la Bahía de Guayaquil, utilizando el diseño de investigación descriptivo cuantitativo cualitativo y finalmente la investigación concluye que, el interés que tienen los negociadores de optimizar sus destrezas para ser más convincente y aprovechar las oportunidades que se presentan, establece la necesidad de la realización e implementación de un plan de capacitación para desarrollar destrezas en el proceso de la negociación. La temática principal

que se logró establecer en la realización del proyecto, fue identificar las herramientas del negociador en los procesos de negociación internacionales, donde se pudo constatar la importancia de la escucha activa y sus derivados como los procedimientos adecuados a seguir, metodologías, material de apoyo y toma de decisiones. La necesidad del proceso de negociación es considerada desde el momento que una actividad exija una disposición e involucre a dos o más partes con intereses propios, se desarrolla en el momento en que empieza el intercambio de ideología y se concluye con un acuerdo, las fortalezas de una negociación exitosa radican en la perseverancia que conlleva al cumplimiento de los objetivos. En una negociación debemos captar la mayor cantidad de información posible ya que es una forma de tener a nuestro favor un conocimiento de vital importancia

MUÑOZ PULLAS, A., SANTAMARIA QUIMIS, M. (2017) en su investigación de tesis, “*Estudio para optimizar en proceso de compra y pago a proveedores de materia prima de la empresa Valtimgna S.A.*”, tiene como objetivo realizar un estudio para la optimización del proceso de compras y pago a proveedores de materia prima de la empresa Valtimgna S.A. a su vez pretende determinar un marco teórico y metodológico acerca del proceso de compras y pagos a proveedores de la empresa Valtimgna S.A., Investigar la situación actual del departamento de compras y pago a proveedores de la empresa Valtimgna S.A. y proponer un plan estratégico de control interno para la optimización de los procesos de compras y pagos a proveedores de Valtimgna S.A. Siendo la hipótesis de investigación la implementación de un plan de control interno contribuirá en la optimización de procedimientos del área de compras y pago a proveedores de la empresa Valtimgna S.A. En este trabajo de investigación se va a seleccionar dos personas que van a ser distribuidas de la siguiente manera:

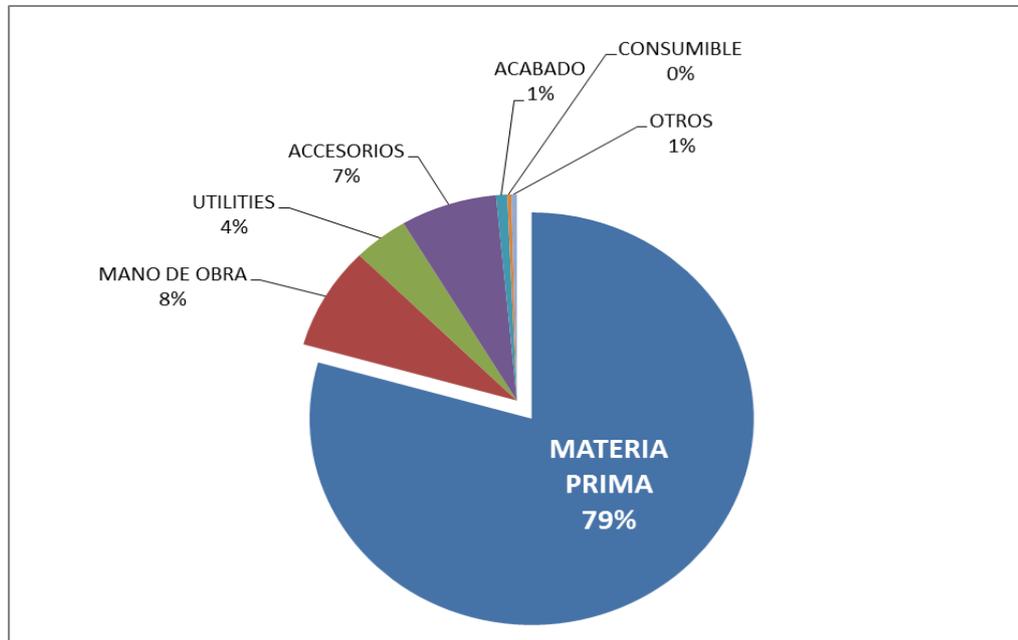
- El contador (Cuentas por pagar)
- Jefe de compras (Proceso general de compras)

Para la presente investigación se va emplear el tipo de enfoque cualitativa explicativa o causal. Concluyendo que, en el diagnóstico de interno, impacto, fortalezas y debilidades, fue posible detección de las falencias en el proceso de compras y pago a proveedor, por lo que las actividades eran inconsistentes y producía molestias a los proveedores impidiendo la obtención de costos de oportunidad de los insumos de iba decreciendo al no tener parámetros establecido para cumplir con los objetivos de la empresa Valtimgna S.A. A través de los resultados de la entrevista se pudo evidenciar la necesidad de optimizar los procesos que el personal del área de compras y pago a proveedores ya que con el proceso tradicional no eran eficientes. Los entrevistados proporcionaron información de gran ayuda, lo cual permitió el desarrollo de la propuesta. Se propuso un plan estratégico de control interno para optimizar el proceso del área de compras y pago a proveedores, donde se estableció los componentes de control interno y ajustado a un plan sus fases de desarrollo optimizado para pymes a beneficio de la empresa Valtimgna S.A.

1.1.2. Justificación

Se ha optado por mejorar el costo de importación del polietileno debido a que más del 70% del costo de fabricación del producto terminado depende del costo de importación del polietileno, es por ello la importancia de reducir los costos de importación de esta materia prima partiendo desde una buena negociación con el proveedor, negociando precios y eligiendo el incoterms más conveniente para este caso, lo cual permita una reducción del costo de importación y mejorar la competitividad en el mercado.

Figura N° 1 Representación porcentual del costo del tanque de 2500 L.



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Justificación Teórica

En el aspecto teórico, la aplicación de la presente investigación será de gran utilidad para posteriores investigaciones, por el uso de teorías, métodos y herramientas que contribuirán para el adecuado proceso de negociación, lo que permitirá la optimización en los procesos de importación y por ende una reducción en los costos de importación para cada caso de estudio

El presente trabajo apoya su investigación en libros, tesis nacionales e internacionales, informes, etc.; lo cual han permitido el uso de metodologías y teorías.

Justificación Práctica

En el aspecto práctico, la presente investigación servirá para resolver el problema práctico de la empresa FARPLAST E.I.R.L., la cual presenta deficiencias en el proceso de negociación, para lo cual se plantearán mejoras de tal manera que podrá reducir sus costos de importación para buscar mayor competitividad en el mercado.

1.1.3. Bases Teóricas

1.1.3.1. Negociación

1.1.3.1.1 Definición de Proceso de Negociación

De acuerdo con Budjac B. (2011), la negociación es el proceso de interactuar con el objetivo de obtener el acuerdo o el resultado que uno desea. Es una habilidad interpersonal que no se encuentra en el entorno de ninguna profesión en particular. No obstante, es extremadamente importante para la interacción personal, para el éxito en la administración organizacional y de negocios, así como para el liderazgo.

Según de las Alas E., la negociación es un medio no violento para resolver conflictos entre entidades y/o personas basados en un proceso de comunicación e intercambio.

Dicho esto, las negociaciones están apoyadas en un proceso de comunicación entre las partes implicadas, ya que su dinámica consiste en descubrir los intereses de la otra parte, manifestar qué es lo que deseamos y convencer que nuestra propuesta es la mejor para ambos.

1.1.3.1.2 Negociación Internacional

Según Llamazares O. 2004, la negociación internacional de tipo comercial es aquella que tiene lugar entre empresas, con la finalidad de llegar a acuerdos sobre la comercialización de bienes y servicios en países distintos al del proveedor del bien o servicio.

Puede tratarse de una operación de compraventa internacional, de un acuerdo con un intermediario (por ejemplo, agente o distribuidor) o de la realización de una alianza estratégica (joint-venture, cesión de tecnología, acuerdos de distribución recíproca). Generalmente, el interés de este tipo de alianzas surge de complementar la capacidad de un producto para competir en un mercado con la habilidad o conocimiento para venderlo en ese mercado. Como los intereses de cada una de las partes son distintos también lo serán las prioridades a la hora de negociar.

Aunque una negociación internacional puede ser muy compleja, siempre se podrá desglosar en una serie de puntos o apartados que se deberán negociar para llegar al acuerdo final. De entre ellos el que siempre estará presente y será objeto de negociación será el precio, aunque no necesariamente es el más importante.

1.1.3.1.3 Importancia de la Negociación

Según Zambrano (2011), la negociación es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes envueltas terminen la negociación consciente de que fueran atendidas, de que tuvieron oportunidades de presentar toda su argumentación y que el producto final sea mayor que la suma de las contribuciones individuales, y que cada día lo necesitamos perfeccionar,

especialmente cuando la crisis parece estar siempre presente y cuando se exige al ejecutivo una postura permanente de negociador.

La negociación es un proceso que exige de una gran preparación, y resulta ser una responsabilidad, sobre todo, cuando se negocia en nombre de terceros, lo cual amerita el cuidado de diversos detalles, entre los que destacan el argumento de la negociación y el cómo se comunica, desempeñando un papel relevante quien comunica. Sus características, personalidad, habilidades y destrezas, marcan el estilo y destino de la negociación.

1.1.3.1.4 Tipos de Negociación

De acuerdo con Velasco. 2002, considera los siguientes tipos de negociación.

Negociación Integrativa

En esta orientación integrativa, los negociadores manifiestan deseos de ganancias mutuas y una alta cooperación. Está orientada hacia el respeto de las aspiraciones del negociador con el objeto de que la parte contraria considere el resultado igualmente satisfactorio. Se tiende a dar importancia a la calidad de la relación entre las partes, incluso puede conducir eventualmente a la modificación de los objetivos particulares y de las respectivas prioridades, para orientarlos hacia objetivos de interés común.

La Negociación Distributiva

Es aquella en la cual los negociadores demuestran una débil cooperación e incluso, en algunos casos extremos, ésta no existe. Se da importancia, más bien, a la ganancia personal, incluso en detrimento de los objetivos contrarios comunes. Es precisamente en este tipo de negociación en que los poderes de que gozan las partes entran en juego a fin de desempatar

la posición de los negociadores. Los juegos "a suma cero" han sido llamados frecuentemente distributivos, porque la solución consiste en el reparto a suma cero de recursos puestos en juego.

Es necesario destacar que, sin embargo, la clasificación de negociaciones de orientación integrativa o distributiva es más bien de carácter pedagógico, ya que, en la realidad, la mayoría de las negociaciones son más bien "mixtas".

Corresponden a una mezcla, por ende, susceptibles de evolucionar entre características integrativas y distributivas.

Según Carrión. 2007, menciona las características de las negociaciones Competitivas y Colaborativas.

Negociaciones Competitivas

- Los participantes son adversarios.
- El objetivo es la victoria.
- Se desconfía en el otro.
- Se insiste en la posición.
- Se contrarrestan argumentos.
- Se amenaza.
- No se muestra el límite inferior.
- Se exigen ganancias para llegar al acuerdo.
- Se intentan sacar los mayores beneficios.

Negociaciones Colaborativas

- Los participantes son “amistosos”.
- El objetivo es el acuerdo.
- Se “confía” en el otro.
- Se insiste en el acuerdo.
- Se informa.
- Se ofrece.
- Se muestra el límite inferior.
- Se intenta cubrir las necesidades de la otra parte.
- Se puede llegar a aceptar pérdidas para llegar al acuerdo.

Según Carrión. 2007, los dos tipos de la Negociación son:

Negociaciones Competitivas (yo gano/tú pierdes)

- Se establecen en términos de confrontación.
- No importa lo que siente el otro.

Negociaciones Colaborativas (yo gano/tú ganas)

- Se establecen en términos de “colaboración”.
- La otra parte debe quedar satisfecha con el acuerdo.

1.1.3.1.5 Objetivos de Negociación

En toda negociación es necesario acudir con objetivos claros acerca de lo que se quiere conseguir. Una vez definidos, estamos fijando los criterios para saber el grado de éxito que se desea alcanzar.

De acuerdo con Kennedy, Benson y McMillan (2009) para fijar objetivos proponen el modelo GPT (Gustar, Pretender, Tener) que clasifica los objetivos en tres grupos:

Objetivos G: son los que nos gustaría alcanzar. Son los objetivos más favorables que coinciden con la posición de partida (PP) en el margen de negociación. Incluye una lista amplia con los objetivos más ambiciosos que se obtendrían en circunstancias optimistas.

Si tuvieran que eliminarse el negociador no consideraría que ha salido perjudicado.

Objetivos P: se trata de eliminar de la lista anterior los objetivos menos importantes. Quedan aquellos, que en condiciones normales se pretenden conseguir. Estos objetivos constituyen el centro de la negociación y sobre ellos se suelen realizar las concesiones.

Objetivos T: son los que obligadamente tenemos que conseguir. Coinciden con la posición de ruptura o posición mínima del margen de negociación. Si no se consiguen sería preferible retirarse de la negociación, sin llegar a un acuerdo.

Al elaborar la lista de objetivos GPT es deseable realizar una lista similar de la contraparte, si éstos no se conocen al principio, irán apareciendo a lo largo de la negociación. En la mayoría de las negociaciones la información más relevante es conocer cuáles son los objetivos y prioridades de la otra parte. En esta etapa se trata más bien de estimar las prioridades de la otra parte, a partir, de la experiencia que se ha adquirido en negociaciones similares. Cuando se avance se podrá valorar con mayor precisión las prioridades de la otra

parte. Cualquier diferencia entre nuestros objetivos y los de la otra parte crean oportunidades que facilitarán el acuerdo final.

1.1.3.1.6 Poder de Negociación

Para poder definir el poder de la negociación nos basaremos en 2 de las 5 Fuerzas de Porter:

El Poder de los Proveedores

Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector.

Las empresas dependen de una amplia gama de distintos grupos de proveedores para adquirir insumos. Un grupo de proveedores es poderoso si:

- Está más concentrado que el sector al cual le vende.
- Los grupos de proveedores no dependen fuertemente del sector para sus ingresos.
- Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor.
- Los proveedores ofrecen productos que son diferenciados.
- El grupo proveedor puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector de forma más avanzada.

El Poder de los Compradores

Los clientes poderosos (el lado inverso de los proveedores poderosos) son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad o mejores

servicios (lo que incrementa los costos) y, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten; todo esto en perjuicio de la rentabilidad del sector.

Al igual que con los proveedores, existen distintos grupos de clientes con diversos poderes de negociación.

Un grupo de clientes cuenta con poder de negociación si:

- Hay pocos compradores o cada uno compra en volúmenes que son grandes en relación con el tamaño de un proveedor.
- Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí.
- Los compradores deben asumir pocos costos por cambiar de proveedor.
- Los compradores pueden amenazar creíblemente con integrarse hacia atrás en el sector, y fabricar los productos del sector por sí mismos si los proveedores generan demasiadas utilidades.

Un grupo de compradores es sensible al precio si:

- El producto que compra al sector representa una parte importante de su estructura de costos o presupuesto de adquisiciones.
- El grupo de compradores obtiene utilidades bajas, le hace falta efectivo, o, de alguna forma u otra está presionado por recortar sus costos de adquisición.
- La calidad de los servicios o productos de los compradores no se ve muy afectada por el producto del sector.
- El producto del sector surte poco efecto en los otros costos del comprador.

Los clientes intermedios, o los clientes que compran el producto, pero sin ser los usuarios finales (como ensambladores o canales de distribución), pueden ser analizados de la misma forma que otros compradores, aunque debe agregarse un importante elemento.

1.1.3.2. Costos de Importación

1.1.3.2.1 Definiciones

- **Costos**

Es el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar, a cambio de bienes o servicios que se adquieren (Horngren, Datar, Foster, 2007)

Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento. (Perez, 2002)

Se entiende por costos, como el valor monetario que representa cada producto o servicio, es la sumatoria de todos los valores relacionados a la producción, distribución, administración y financiamiento de cada recurso.

- **Importación**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) señala que la importación tiene como principal objetivo brindar a los peruanos alternativas de abastecimiento que sean distintas de las que ya puede encontrar en el mercado local. De esta forma, el consumidor peruano podrá acceder a diferentes opciones en precios, calidad y cantidad. Además, la importación fomenta la libre competencia y vuelve más exigentes a los

compradores, lo cual impulsa a los productores locales a buscar la eficiencia, modernización y competitividad de su producción (Somos Empresa, 2014)

De acuerdo con lo mencionado, la importación es de gran importancia debido a que gracias a la importación de productos los peruanos pueden adquirir productos con una mayor variedad de precios, calidad y cantidad, lo que genera una libre competencia en el mercado a nivel global.

- **Costos de Importación**

El costo de importación está constituido por todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por: flete¹, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra – venta del exterior. No se incluye en el costo de importación a los gastos financieros, por ser ajenos al valor real de la mercancía importada. (Gavelán, 2015)

Dicho esto, los costos de importación son todos los costos que permiten colocar un producto determinado en el almacén de la empresa compradora o importadora. Estos costos por considerar son: el flete, seguro, impuestos, transporte local y gastos destinados a los operadores logísticos.

¹ Coste del alquiler de una embarcación o del transporte de mercancías en ella.

1.1.3.2.2 Importancia de la Reducción de Costos de Importación

La competitividad de la empresa depende fundamentalmente de sus costos, ya que repercuten directamente en los precios. El conocimiento, análisis y el control en una empresa son vitales para su éxito. (Olavarrieta, 2000)

La reducción de costos implica implementar un sistema de mejora continua, no se trata de recortar los costos sino de gestionarlos. (Barrera, 2004)

De acuerdo a lo mencionado por los autores, se entiende que la reducción de costos es fundamental aplicación para cada organización debido a que esto influye directamente al precio de venta de sus productos, lo cual le podría permitir una mayor competitividad en el mercado en que se desenvuelve. Reducir costos no necesariamente significa recortarlos, sino que se puede lograr esta reducción de costos optimizando los procesos logísticos.

1.1.3.2.3 Incoterms 2010

Según la Cámara de Comercio Internacional establece que “Los Incoterms 2010 contienen, por tanto, las reglas de la Cámara de Comercio Internacional para el uso de estos once términos comerciales conocidos mundialmente como Incoterms. Dado que son normas que se incorporan a los pactos entre las partes por remisión, los contratos de compra venta deberían hacer referencia, de ahora en adelante, a las reglas Incoterms 2010 como última versión de dichas reglas.” (Cámara de comercio Internacional)

“Las reglas Incoterms explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercancías. Las reglas

Incoterms describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora” (Cámara de comercio Internacional)

Esto quiere decir que los Incoterms permiten que las empresas dedicadas al comercio internacional puedan hablar un solo lenguaje unificado de tal manera que cada parte tenga conocimiento de sus obligaciones, responsabilidades y la transferencia de riesgos.

Según la cámara de comercio internacional establece los siguientes Incoterms:

Para Cualquier Modo de Transporte:

- **EXW (En Fábrica)**

“Significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.) El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida.”

Esto quiere decir que la obligación de la empresa vendedora es mínima, transfiriendo el riesgo, responsabilidades y costos posteriores al comprador desde las instalaciones del vendedor en el lugar de origen.

Figura N° 2 EXW (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

• FCA (Franco Porteador)

“Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto”

“FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, para ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”.

Figura N° 3 FCA (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **CPT (Transporte Pagado Hasta)**

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en el lugar acordado y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado”

“Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes”

Es importante definir el lugar de entrega entre el comprador y el vendedor.

“CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, para ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”

Figura N° 4 CPT (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **CIP (Transporte y Seguro pagado Hasta)**

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado, y que el vendedor debe contratar y pagar

los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado”

“El vendedor también contrata la cobertura del seguro contra el riesgo”

“CIP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”

Figura N° 5 CIP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

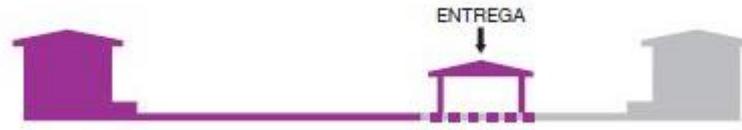
Elaboración: Propia

- **DAT (Entregada en Terminal)**

“Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en el terminal designada en el puerto o lugar de destino designados. “terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea”

Es importante que las empresas definan de manera clara un punto específico del terminal.

Figura N° 6 DAT (incluya la terminal designada en el puerto) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **DAP (Entregada en Lugar)**

“Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercadería hasta el lugar designado”

Figura N° 7 DAP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **DDP (Entregada Derechos Pagados)**

“Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa

vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros”

Esto quiere decir que este Incoterms es el más completo y representa la máxima obligación por el vendedor.

Figura N° 8 DDP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

Para Transporte Marítimo y Vías Navegables Interiores

- **FAS (Franco al Costado del Buque)**

“Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante”

“FAS exige al vendedor que despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Figura N° 9 FAS (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **FOB (Franco a Bordo)**

“Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercadería así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante”

“FOB exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”.

Figura N° 10 FOB (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **CFR (Costo y Flete)**

“Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos del flete necesario para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado”

“CFR exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”

Figura N° 11 CFR (incluya el puerto de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

- **CIF (Costo, Seguro y Flete)**

“Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos del flete necesario para llevar la mercancía hasta el puerto designado”

“El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con solo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro”

“CIF exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación”

Figura N° 12 CIF (incluya el puerto de destino designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

1.1.3.2.4 Modalidades de Despacho

Según la SUNAT, La Administración Aduanera es la encargada de administrar, recaudar, controlar y fiscalizar el ingreso a nuestro territorio de las mercancías que han sido declaradas; esto lo realiza bajo las siguientes modalidades de despacho aduanero:

Despacho Anticipado: Es el despacho aduanero iniciado antes de la llegada del medio de transporte al lugar de destino, mediante la declaración aduanera de mercancías.

Despacho Urgente: Es el despacho aduanero de algunas mercancías consideradas como envío de socorro o de urgencia, tales como: medicamentos, sangre, órganos, etc. Puede iniciarse antes o después de la llegada del medio de transporte al lugar de destino.

Despacho Excepcional: Es el despacho aduanero iniciado dentro del plazo de 30 días calendario computados a partir del día siguiente del término de la descarga. Esta mercancía ingresa a un depósito temporal².

1.1.3.2.5 Transporte Internacional

Según Pinilla (2018), el transporte significa el traslado de algo, personas o mercancías, que gracias a este servicio las empresas obtienen un valor añadido, normalmente de naturaleza económica. El hecho de que ese valor añadido no pueda medirse con dimensiones físicas hace que el transporte sea un servicio.

² Los depósitos temporales son lugares que la autoridad aduanera autoriza para que se descarguen mercancías y permanezcan allí durante un plazo máximo en días. Luego de ese plazo la mercancía se considera en abandono

En el comercio internacional, el transporte tiene en general un objetivo que es que la mercadería llegue de un país a otro, según las condiciones previas de un contrato.

Marítimo: El transporte marítimo es el medio más habitual en el comercio internacional. Representa aproximadamente el 90% de las exportaciones e importaciones. Se utiliza para transportar grandes volúmenes de mercancía a grandes distancias.”

Aéreo: “El transporte aéreo permite aprovechar al máximo la vida comercial (Shell Life) de los productos perecederos. Es un transporte sumamente sencillo de utilizar con una legislación poco complicada”.

“Se encuentra en proceso de evolución en el entorno europeo debido a la incidencia de los servicios integradores (Federal Express, TNT, DHL, UPS, IBEREXPRESS, etc) y la mayor competencia en el mercado único desde 1993.”

Terrestre: “El transporte de mercancías por carretera entre los estados miembros de la Unión Europea se realiza según normativas comunitarias. Para poder operar se extienden unas licencias comunitarias con vigencia de cinco años. En el mercado discurre bajo los parámetros de la libre competencia”.

Multimodal: “Se entiende transporte multimodal al porte de mercancías de por lo menos dos modos de transporte desde un lugar situado en el país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente.”

El transporte internacional se realiza en contenedores, Según la Comunidad Andina de Naciones, define a los contenedores como “Un depósito de carga para el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y multimodal. Son unidades que sirven de protección para las mercancías de la climatología y están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO”.

Los más utilizados a nivel mundial son los contenedores de 20 pies con volumen interno aproximado de 32.6 m³ y los contenedores de 40 pies con volumen interno aproximado 66,7 m³.

Los tipos de contenedores son:

Tabla N° 1 Tipos de Contenedores

Abreviatura	Tipo	Traducción
SD	Standard dry	“Estándar” carga seca (común)
RF	Reefer	Frigorífico
OT	Open top	Techo abierto / de lona
FR	Flat reck	Base con parantes
HC/JB	High cube/jumbo	9'6" de altura
TK	Tank	Tanque
PL	Plataform	Plataforma
HD	Hevy duty	Servicio pesado 7 reforzado

Fuente: Comunidad Andina

Elaboración: Propia

1.1.3.2.6 Seguro

Según Pinillos “El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para cualquier evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, según los parámetros de la póliza, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. Se debe formalizar por escrito en un documento denominado Póliza de Seguro, y debe contener lo siguiente: Identificación del

asegurador, tomador, especificado el objeto y descripción física, cobertura, firma de las dos partes, día, hora, en que toma efecto ese contrato”

“El certificado de seguro es un documento establecido para el asegurado en el que se indica que se ha suscrito un seguro y preparado una póliza. Una de las partes, asegurador, a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización a la otra parte, asegurado, o a un tercero, beneficiario, en el caso de que le suceda algo a la cosa o persona que es el Beneficiario del Seguro”

1.1.3.2.7 Operadores de Comercio Exterior

Según la SUNAT, Son operadores de comercio exterior los despachadores de aduana, transportistas o sus representantes, agentes de carga internacional, almacenes aduaneros, empresas de servicio postal, empresas de servicio de entrega rápida, almacenes libres (Duty Free), beneficiarios de material de uso aeronáutico, dueños, consignatarios y en general cualquier persona natural o jurídica interviniente o beneficiaria, por sí o por otro, en los regímenes aduaneros³ previstos.

Despachadores de Aduana: Son despachadores de aduana los siguientes:

Los dueños, consignatarios o consignantes, autorizados por operar como despachadores de aduana de sus mercancías deben constituir previamente garantía a satisfacción de la SUNAT, en respaldo del cumplimiento de sus obligaciones aduaneras de acuerdo con la modalidad establecida en el Reglamento. No requieren de autorización de la

³ El Régimen Aduanero es el conjunto de operaciones que están relacionadas con un destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el interesado en la aduana.

Administración Aduanera para efectuar directamente el despacho de sus mercancías cuando el valor FOB declarado no exceda el monto señalado en el Reglamento.

Los despachadores oficiales, son las personas que ejercen la representación legal, para efectuar el despacho de las mercancías consignadas o que consignen los organismos del sector público al que pertenecen.

Los agentes de aduana, son personas naturales o jurídicas autorizadas por la Administración Aduanera para prestar servicios a terceros, en toda clase de trámites aduaneros.

Transportistas o sus representantes y agentes de carga internacional que cuenten con la autorización expedida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, deben solicitar autorización para operar ante la Administración Aduanera cumpliendo los requisitos establecidos en el reglamento.

Almacenes Aduaneros: Son autorizados por la Administración Aduanera en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Los Almacenes aduaneros podrán almacenar en cualquiera de los lugares o recintos autorizados, además de mercancías extranjeras, mercancías nacionales o nacionalizadas, previo cumplimiento de las condiciones que establece el Reglamento.

Empresas de servicios postales: Son empresas de servicios postales las personas jurídicas que cuenten con concesión postal otorgada por el Ministerio de transportes y

Comunicaciones para proporcionar servicios postales internacionales en todas sus formas y modalidades.

Empresas de servicio de entrega rápida: Son empresas de servicio de entrega rápida las personas naturales o jurídicas que cuentan con la autorización otorgada por la autoridad competente y acreditadas por la Administración Aduanera, que brindan un servicio que consiste en la expedita recolección, transporte y entrega de los envíos de entrega rápida, mientras se tienen localizados y se mantiene el control de éstos durante todo el suministro del servicio.

Almacenes libres (Duty Free): Son locales autorizados por la Administración Aduanera ubicados en los puertos o aeropuertos internacionales administrados por una persona natural o jurídica para el almacenamiento y venta de mercancías nacionales o extranjeras a los pasajeros que entran o salen del país o se encuentran en tránsito.

Beneficiarios de material de uso aeronáutico: Son beneficiarios de material de uso aeronáutico los exploradores aéreos, operadores de servicios especializados aeroportuarios y los aeródromos, siempre que cuenten con la autorización otorgada por el sector competente. Para este efecto deben contar con un depósito autorizado por la Administración Aduanera ubicado dentro de los límites de los aeropuertos internacionales o lugares habilitados.

1.1.3.2.8 Obligación Tributaria Aduanera

De acuerdo a la SUNAT, Los derechos arancelarios, demás tributos a la importación para el consumo y recargos se expresan en dólares de los Estados Unidos de América y se

cancelan en moneda nacional al tipo de cambio venta vigente a la fecha de pago, publicado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, salvo las excepciones contempladas en normas especiales.

La SUNAT, establece que los tributos que gravan la importación de mercancías son los siguientes:

Derechos Ad – Valorem: Son los impuestos establecidos en el Arancel⁴ de Aduanas a las mercancías que ingresan al territorio aduanero nacional. La base imponible: Valor en Aduanas determinado conforma al sistema de valoración vigente. Tasa impositiva: posee 4 niveles 0%, 4%, 6% o 11%, según subpartida nacional.

Derechos Correctivos Provisionales Ad Valorem: Medidas correctivas aplicadas por el Perú a los demás Países Miembro de la Comunidad Andina que son de carácter no discriminatorio, de conformidad con el Acuerdo de Cartagena. Se aplica a las importaciones de manteca. Tasa 29% Ad – Valorem CIF.

Derechos Específicos – Sistema de Franja de Precios: Este tributo que tiene la naturaleza de derecho arancelario, grava las importaciones de los productos agropecuarios tales como arroz, maíz amarillo, leche y azúcar (productos marcadores y vinculados), fijando derechos variables adicionales y rebajas arancelarias según los niveles de Precios Piso y Techo determinados en las Tablas Aduaneras. Tasa variable.

⁴ El Arancel es el tributo que se aplica a todos los bienes que son objeto de importación.

Impuesto Selectivo al Consumo - ISC: Es un impuesto indirecto que, a diferencia del IGV, solo grava determinados bienes (es un impuesto específico); una de sus finalidades es desincentivar el consumo de productos que generan externalidades negativas en el orden individual, social y medioambiental, como por ejemplo: las bebidas alcohólicas, cigarrillos y combustibles

Impuesto General a las Ventas – IGV: Este tributo grava la importación de todos los bienes, salvo las excepciones previstas en la normatividad que la regula. La base imponible está constituida por el valor de aduana más derechos arancelarios y demás tributos que afecten la importación. Tasa impositiva 16%

Impuesto de Promoción Municipal – IPM: Es un tributo nacional creado a favor de las municipalidades, que grava las operaciones afectas al IGV. La base imponible está constituida por el valor en aduanas determinado conforme al sistema de valoración vigente, más los derechos arancelarios y demás impuestos a la importación con excepción del Impuesto General a las Ventas. Tasa impositiva 2%.

Derechos Antidumping y Compensatorios: Se aplican a determinados bienes cuyos precios ‘dumping’⁵ causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana. Los derechos compensatorios se aplican para contrarrestar cualquier subsidio⁶ concedido directa o indirectamente en el país de origen, cuando ello cause o amenace causar perjuicio a la producción peruana. Para la aplicación de ambos derechos debe existir Resolución previa

⁵ Práctica comercial que consiste en vender un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su coste de producción.

⁶ Ayuda económica que una persona o entidad recibe de un organismo oficial para satisfacer una necesidad determinada

emitida por el INDECOPI⁷. Los derechos antidumping y los compensatorios tienen la condición de multa, no son tributos, por ello no resultan aplicables las normas referidas a los regímenes de gradualidad en la aplicación de sanciones ni de incentivos para el pago de multas. La base imponible, lo constituye el monto al que asciende el valor FOB consignado en la Factura Comercial o en base al monto fijo por peso o por precio unitario. El monto es variable.

Régimen de Percepción del IGV – Venta Interna: Constituye un sistema de pago adelantado del IGV aplicable a las operaciones de importación definitiva de bienes gravados con dicho impuesto, por el que el importador cancela un porcentaje adicional del IGV que va a corresponder a sus operaciones posteriores. No será aplicable a las operaciones de importación exoneradas o inafectas a dicho impuesto.

Los porcentajes sobre el importe de la operación:

10% cuando el importador se encuentre a la fecha en que se efectúa la numeración de la DAM⁸ o DSI⁹, en alguno de los siguientes supuestos: tenga la condición de domicilio fiscal no habido; la SUNAT le hubiera comunicado la baja de su inscripción del RUC; hubiera suspendido temporalmente sus actividades; no cuenta con RUC o no lo consigne en la DAM o DSI; realice por primera vez una operación y/o régimen aduanero; Estando inscrito en el RUC no se encuentre afecto al IGV.

5% cuando el importador nacionalice bienes usados.

⁷ Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual.

⁸ Declaración Aduanera de Mercancías

⁹ Declaración Simplificada de Importación

3.5% cuando el importador no se encuentre en ninguno de los supuestos mencionados.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo influyen las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?

1.2.1.1. Problema específico 1

¿Qué influencia tiene la variabilidad de las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?

1.2.1.2. Problema específico 2

¿En qué medida la formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?

1.2.1.3. Problema específico 3

¿En qué medida los niveles de riesgo de importación de la empresa FARPLAST EIRL facilitan la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la influencia de las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.3.1.1. Objetivos específicos 1

Determinar la influencia de la variabilidad de las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.3.1.2. Objetivos específicos 2

Explicar cómo la formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.3.1.3. Objetivos específicos 3

Determinar cómo el incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

H1: Las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL sí influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

H0: Las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL no influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.4.1.1. Hipótesis específica 1

H1: Las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL sí influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

H0: Las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL no influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.4.1.2. Hipótesis específica 2

H1: La formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL sí influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

H0: La formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL no influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

1.4.1.3. Hipótesis específica 3

H1: El incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL sí influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

H0: El incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL no influye en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

La presente investigación es aplicada.

La investigación es No experimental: Transversal – Descriptiva

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

La población en el presente trabajo de investigación son los 45 trabajadores de la empresa Farplast EIRL.

La muestra que se ha utilizado para la presente investigación son 5 trabajadores de puestos clave de la empresa Farplast EIRL.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

La técnica de recolección de datos utilizada en el presente trabajo de investigación es el de las encuestas.

El instrumento de recolección de datos utilizado para este caso es el programa estadístico SPSS.

2.4. Procedimiento

2.4.1. Organización

Farplast EIRL., es una empresa peruana con más de 5 años en el mercado peruano, con sede en el distrito de Ancón, su rubro principal es la fabricación de tanques de polietileno, contando con cuatro líneas de producción: Línea Doméstica (Tanques de agua, cisterna y accesorios), Línea Vitivinícola (Tanques para Pisco y vino), Saneamiento (Biodigestores) y Tanques Industriales.

En la actualidad la dirección de Farplast EIRL., asume su compromiso con el cliente al brindar valor a sus productos obteniendo una triple certificación en: Calidad ISO 9001, Medio Ambiente ISO 14001 y Seguridad y Salud en el trabajo OSHA 18001.

Misión

Satisfacer las necesidades del consumo de agua de la sociedad y saneamiento en las zonas donde no existe alcantarillado sanitario, proporcionando a nuestros clientes una mejor calidad de vida con altos estándares de gestión y servicio, conscientes de la preservación y conservación del medio ambiente.

Visión

Ser la empresa de mayor preferencia en el mercado nacional, reconocida y diferenciada por la estricta calidad de nuestros productos sumada a la oferta asequible para nuestros productos sumada a la oferta asequible para nuestros clientes y/o socios, logrando un crecimiento sostenido que contribuya además el desarrollo y abastecimiento de agua del país.

Políticas

- Garantizar la calidad de nuestros productos y servicios; además de la satisfacción de nuestros clientes, atendiendo a sus requerimientos y expectativas mediante la gestión eficaz de nuestros recursos y procesos.

- Cumplir con las normas legales aplicables a nuestras actividades y otros requisitos que la empresa suscriba relacionados con la calidad, el medio ambiente y la seguridad y salud ocupacional.

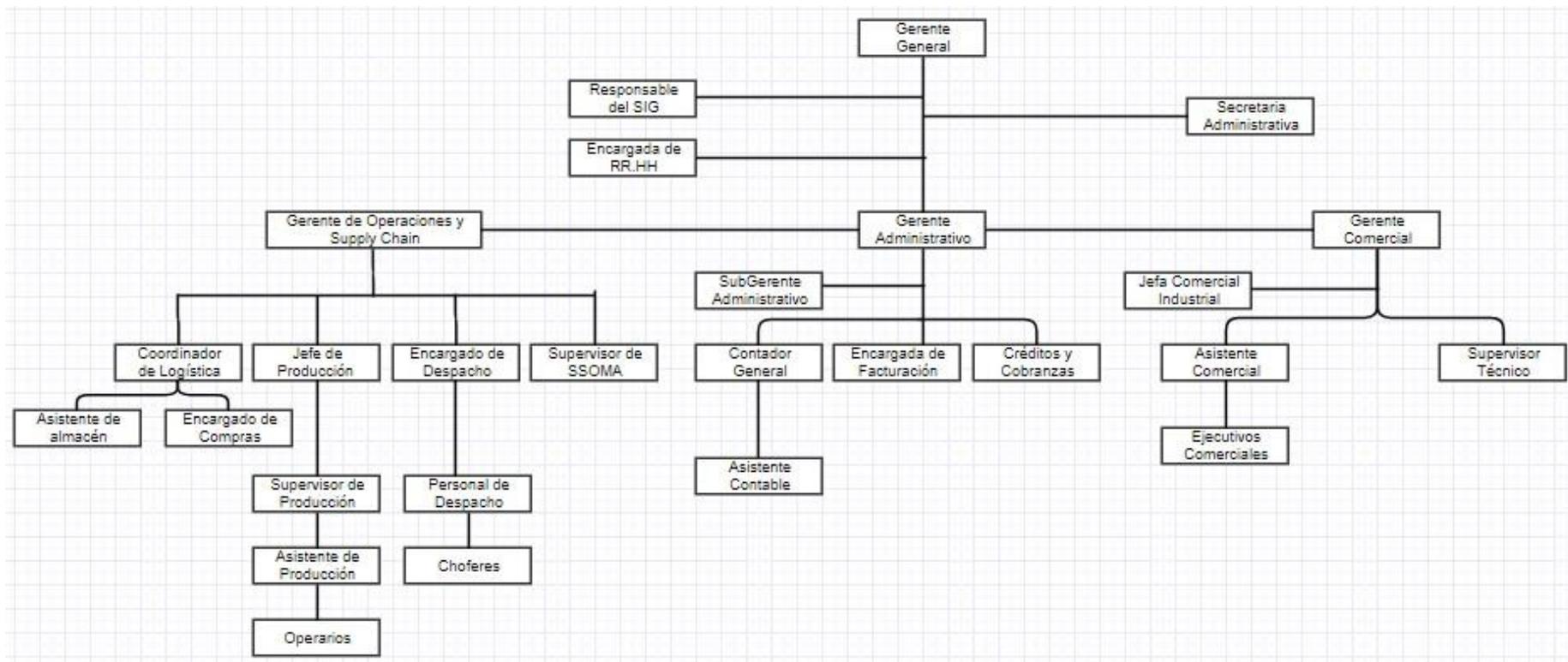
- Capacitar permanentemente a nuestro personal y promover la comunicación, participación y consulta en conjunto con nuestras partes interesadas para la correcta aplicación del Sistema Integrado de Gestión.

- La organización se encuentra comprometida en la protección del medio ambiente, así como en la prevención de impactos ambientales negativos, accidentes e incidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales proporcionando un ambiente de trabajo sano, seguro y comfortable.

- Desarrollar la preservación de los recursos naturales y el uso eficaz de la energía durante la ejecución de nuestros trabajos.

- Informar a nuestros clientes, proveedores y contratistas estos principios, valorando en su selección su actitud de calidad, seguridad para el trabajo y el cuidado del medio ambiente.

Figura N° 13 Organigrama



Elaboración: Propia

Fuente: Farplast E.I.R.L

2.4.2. Área de Estudio

El área de estudio es el área de Logística la cual se encarga de Gestionar el suministro de los bienes y servicios requeridos para las actividades de producción y administración y efectuar las compras que se le encarguen, en óptimas condiciones de cantidad, calidad, costo, oportunidad y garantías, así como administrar las actividades de almacenamiento y despacho de materiales, y el adecuado control del patrimonio de la empresa.

Las funciones específicas del puesto “Coordinador de Logística” son:

- Desarrollar e implementar estrategias y políticas para asegurar el suministro de materiales y servicios a las áreas en forma oportuna y eficiente.
- Evaluar permanentemente a los proveedores de bienes, servicios, a fin de identificar a aquellos que garanticen la continuidad, oportunidad y las mejores condiciones en el suministro de materiales y prestación de servicios.
- Coordinar con el asistente de almacén la recepción, almacenaje, distribución y control de los insumos, bienes materiales solicitados por las áreas solicitantes.
- Dar los lineamientos para mantener las existencias de mayor rotación en los niveles mínimos requeridos con el fin de asegurar el abastecimiento oportuno y económico de materiales.
- Proponer mejoras a los procesos actuales.
- Ejecutar las adquisiciones de insumos, bienes, materiales y de contratación de servicios para terceros de acuerdo a los requerimientos de las áreas productivas.
- Fomentar el cumplimiento de las normas y procedimientos del Sistema de Gestión Integrada (ISO 9001; OHSAS 18001, ISO 14001)
- Otras funciones propias de su competencia asignada por su jefe.

2.4.3. Definición del Producto

El producto de estudio es el polietileno. Según la Real Academia Española, define al polietileno como “polímero preparado a partir del etileno, que se emplea en la fabricación de envases, tuberías, recubrimientos de cables, etc”.

El polietileno es la principal materia prima utilizada por la empresa FARPLAST EIRL para la fabricación de tanques de la línea doméstica, industrial, vitivinícola y de saneamiento; a través de la técnica del rotomoldeo la cual consiste en moldear la resina sin presión para fundirla a una temperatura adecuada mediante un movimiento rotacional y biaxial.

Según el Instituto Tecnológico del Plástico (2015), los plásticos estándar o commodities: son aquellos plásticos que se fabrican y emplean en cantidades muy grandes, debido a su precio y a sus buenas características en muchos aspectos. Algunos de estos plásticos son el polietileno (PE), el polipropileno (PP), el poliestireno (PS), el policloruro de vinilo (PVC) o el acrilonitrilo butadieno estireno (ABS).

Según El Economista (2012), un commodity es un producto o bien por el que existe una demanda en el mercado y se comercian sin diferenciación cualitativa en operaciones de compra y venta. Este tipo de bienes son genéricos, es decir, no tienen una diferenciación entre sí. Por lo general cuando se habla de commodities, se entiende que son materias primas o bienes primarios, que, al basarse en una calidad estándar mínima, no existe una sustancial diferencia entre los mismos, por ejemplo, el trigo que se produce en una granja y otra.

Concluimos que el polietileno al ser una materia prima sumamente importante para obtener un producto terminado y al no presentar diferenciación en la fabricación entre un

lugar y otro es considerado un commodity. Es decir, es un bien genérico que en el mercado su precio dependerá directamente de la oferta y la demanda.

De acuerdo a la SUNAT la partida arancelaria para este producto es: 39.01.10.00.00 y 39.01.20.00.00

Sección: VII PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

Capítulo 39: PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS

39.01: Polímeros de etileno en formas primarias

3901.10.00.00: Polietileno de densidad inferior a 0.94

3901.20.00.00: Polietileno de densidad superior o igual a 0.94

Los impuestos que gravan a este producto con los siguientes:

Tabla N° 2 Partida arancelaria 39.01.10.00.00 y 39.01.20.00.00

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11
Gravámenes Vigentes	
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

Fuente: SUNAT

De acuerdo con la SUNAT el producto no tiene restricciones para su ingreso al país:

Tabla N° 3 Restricciones y prohibiciones para el ingreso y salida al país Subpartida Nacional 3901.20.00.00 y 3901.10.00.00

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

SI APLICA EN EL PERIODO 04/02/2002- 31/12/9999

No existen restricciones de Inspección

No existen Prohibiciones de salida de la mercancía

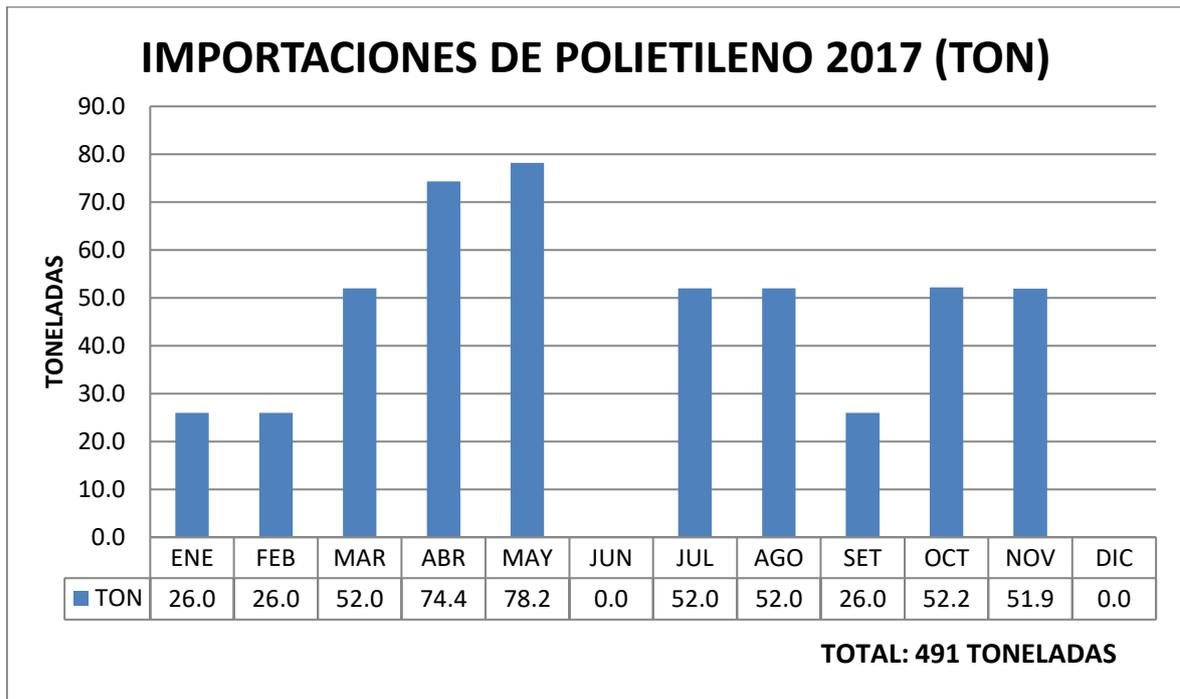
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Fuente: SUNAT

2.4.4. Importaciones de Materia Prima

En los siguientes cuadros se muestra el total de las importaciones de polietileno realizadas de la empresa Polímeros Mexicanos SA; de enero a diciembre del 2017 en toneladas y en importe monetario.

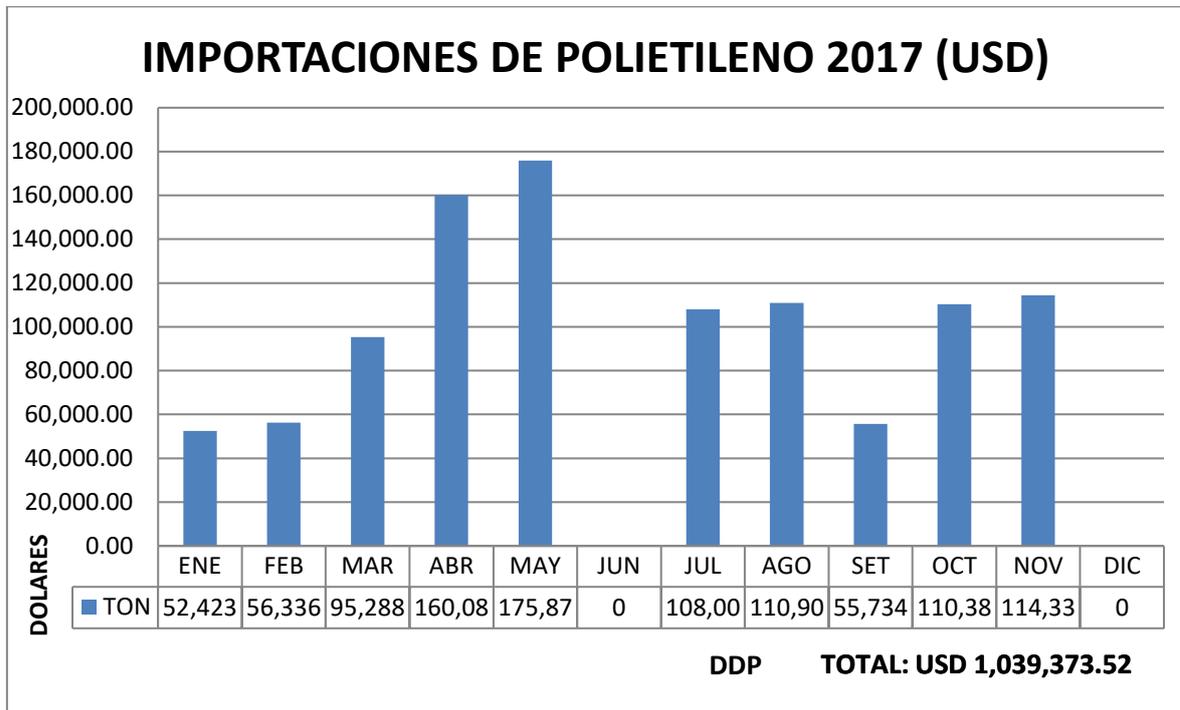
Figura N° 14 Importaciones de polietileno 2017 (Ton)



Fuente: Farplast EIRL

Elaboración: Propia

Figura N° 15 Importaciones de polietileno 2017 (USD)



Fuente: Farplast EIRL

Elaboración: Propia

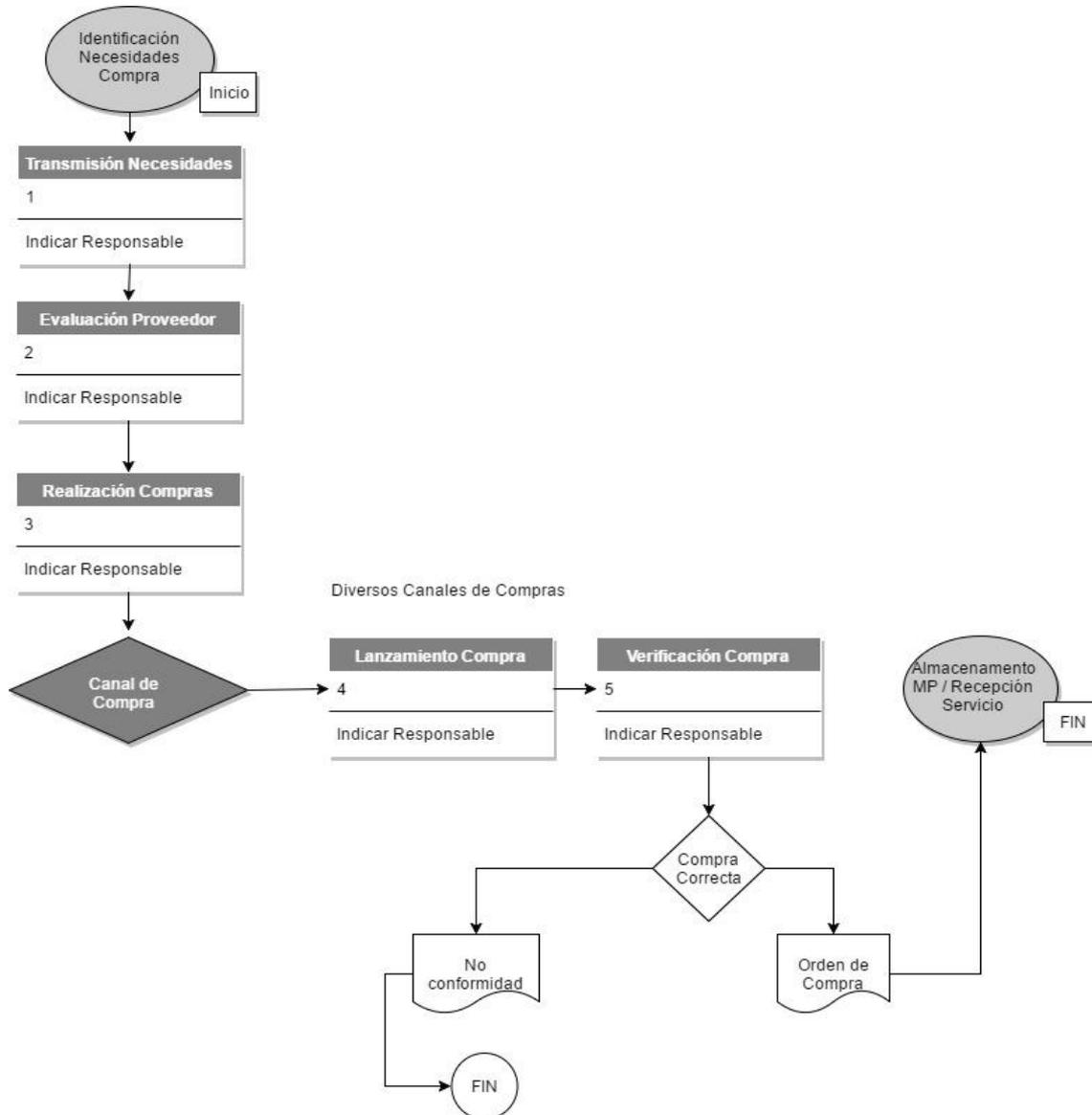
2.4.5. Desarrollo de Objetivos

2.4.5.1. Proceso Actual de Negociación

Proceso Actual de Compras

1. Identificación de necesidades de compra
2. Transmisión de necesidades de compra
3. Evaluación de proveedor
4. Realización de compra
5. Lanzamiento de pedido o compra.
6. Verificación de pedido o compra.
7. Almacenamiento de Materias Primas o Recepción de Servicio.
8. Realización de una no conformidad según sea el caso.

Figura N° 16 Proceso Actual de Compras



Fuente: Farplast EIRL

Elaboración: Propia

El actual proceso de compra es tanto para compras locales como internacionales. De acuerdo a esto se analizará con mayor detalle el punto 4 que es la “realización de la compra” donde se negocian los precios y condiciones de compra con el proveedor.

Proceso Actual de Negociación

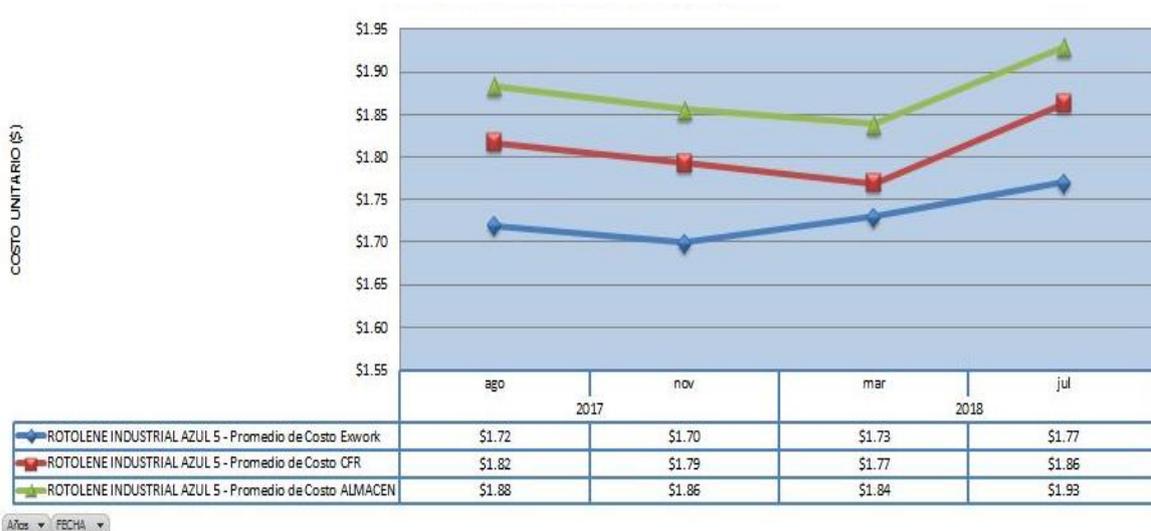
Actualmente la empresa Farplast EIRL importa la materia prima para la fabricación de los tanques, de la empresa mexicana POLIMEROS MEXICANOS SA, mediante el siguiente proceso:

Inicialmente se identifica la necesidad de compra de acuerdo a los niveles de stock y a los niveles de consumo para la producción según la temporada, puesto que hay niveles de alta demanda como son en los meses de enero, febrero y marzo.

Posteriormente se solicita una cotización al proveedor con los precios actuales en la moneda de dólares americanos, precios que son muy variables de acuerdo a la variación del precio internacional.

A continuación, se muestra la variación del precio en el tiempo.

Figura N° 17 Variación del precio de Rotolene industrial azul



Fuente: Farplast EIRL

Elaboración: Propia

Figura N° 18 Variación del precio de Rotolene negro HD



Fuente: Farplast EIRL

Elaboración: Propia

Posteriormente se definen las siguientes condiciones de compra:

El Incoterms que se negocia es el CFR Callao, es decir, incluye el costo del producto y flete hasta el puerto de destino. En este caso el proveedor tiene la responsabilidad de entregar la mercadería hasta el puerto del Callao.

Este tipo de negociación con el Incoterms CFR no incluye pagar un seguro de transporte por parte del vendedor. En este caso la empresa Farplast EIRL tampoco contrata un seguro de transporte de mercancías.

La modalidad de transporte utilizado es el transporte multimodal, la mercadería se transporta en tren desde la planta de Polímeros Mexicanos ubicados en la ciudad de México hasta el puerto de manzanillo en el cual el tiempo de tránsito es de 3 días, posteriormente se

embarca en el transporte marítimo hasta el puerto del Callao con un tiempo de tránsito de 10 días.

Figura N° 19 Tiempo de transporte de mercadería



Fuente: Naviera One

Elaboración Propia

El contenedor que se utiliza para transportar la mercancía es el contenedor de 40' high cube con un peso neto de 26 toneladas.

La forma de pago acordada es de crédito a 60 días desde la emisión del Bill of Lading¹⁰.

El tiempo de fabricación estipulado por la empresa exportadora Polímeros Mexicanos SA es entre 15 y 20 días aproximadamente.

¹⁰ Bill of Lading: Conocimiento de embarque, documento que se emplea en el transporte marítimo, es emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar.

La emisión del BL se realiza en origen, lo cual conlleva a realizar un Despacho excepcional debido a la demora en el envío de los documentos originales para realizar el despacho de importación en el país de destino.

Actualmente los días de sobreestadía que negocia el proveedor Polímeros Mexicanos SA es de 7 días, por lo cual en varias oportunidades la empresa Farplast EIRL ha incurrido en gastos de sobreestadía por no cumplir con los plazos establecidos debido a factores externos.

2.4.5.2. Propuesta de Mejora

Se plante negociar y cambiar algunos puntos en el proceso actual de negociación en las compras internacionales y establecerlo en un contrato de compra venta internacional, con la finalidad de reducir los costos de importación del polietileno. Según Bravo S. define que “El contrato de compraventa internacional, es aquella modalidad contractual, que permite a una persona natural o jurídica de un determinado país, comprar mercaderías a otra persona jurídica o natural de distinta nacionalidad, a cambio de un precio convenido”

Se entiende como un contrato de compra venta internacional a la transacción de mercaderías y valor monetario entre 2 o más personas naturales o jurídicas ubicadas en diferentes países.

Establecer el Proceso de Negociación

Figura N° 20 Proceso de Negociación



Fuente: Daena Journal

Elaboration: Propia

Etapa inicial

Inicialmente se analizará la cultura negociadora mexicana, se establecerá los objetivos de la negociación y serán clasificados según su nivel de importancia, lo cual nos servirá para poder identificar lo que se quiere lograr de la negociación.

Etapa de apertura

Esta etapa es el momento en que se declaran las metas y objetivos propuestos y de nuestra contraparte. También es donde estableceremos nuestras estrategias y tácticas de negociación.

Etapa media

En esta etapa daremos a conocer nuestra oferta, brindando más información a medida que avanza la negociación.

Durante esta etapa puede existir mucho movimiento, pero al fin y al cabo todo se reduce a tres opciones después de haberse realizado la primera oferta.

1. Rechazada. En caso de ser rechazada la primera oferta, es importante recabar la información necesaria para poder convencer y elaborar una contrapropuesta.

2. Aceptada y cerrar el trato. En caso de ser aceptada la primera oferta, es necesario procurar que todos los puntos de la lista de verificación se cumplan al cierre de la negociación.

3. Proponer una contraoferta. Se realizará algunas pequeñas concesiones para mantener activa la negociación, a la vez que se abordan temas de interés común.

Etapa de propuesta y contrapropuesta

Realizaremos el intercambio de concesiones para acercarnos al punto de acuerdo. Se analizarán y paulatinamente se establecerá contrapropuestas. De ser necesario se concertar algunos puntos para lograr un resultado ganar – ganar.

Etapa de acuerdos

Tras llegar a un acuerdo o arreglo, se pondrán sobre papel todos los acuerdos que se realizaron en los puntos anteriores como protección con el fin de que la propuesta haya

quedado entendible para ambas partes y no se tenga la impresión de que alguna ha quedado en desventaja.

A su vez debe fomentar la consolidación de las relaciones y ser flexible para afrontar los cambios esperados o imprevistos que puedan registrarse en el futuro.

Etapa de seguimiento

Se dará seguimiento constante para mantener un entorno de comercial basado en cooperación.

Se verificará de manera consecutiva todos los puntos acordados establecidos para afianzar lazos comerciales a futuro y a largo plazo.

Análisis de la Cultura Negociadora Mexicana

Para lograr una óptima negociación, es importante analizar principalmente el estilo de negociación de la contraparte, en este caso es importante analizar la cultura negociadora de los mexicanos, para ello se ha realizado una recopilación de datos de los estilos y formas de negociar de los mexicanos, para poder plantear estrategias de negociación más convenientes y lograr los objetivos.

Según Llamazares (2018), En México, el ritmo de los negocios es lento y la orientación es al largo plazo. La confianza es la base de las relaciones comerciales. Existe una tendencia a aplazar las tareas pendientes. Cuando se les presiona para que hagan algo responden con expresiones como ahorita o ahoritita. El sentido de urgencia de estas palabras no denota necesariamente prisa por hacerlo.

- Hacer negocios en México requiere esfuerzo y tiempo. Se impone establecer una relación personal y de confianza con la otra parte. Será necesario visitar varias veces el país. La toma de decisiones es lenta.
- La estructura empresarial está concentrada en manos de unas pocas familias que toman decisiones de forma jerárquica y autoritaria. Los patriarcas de estas familias controlan gran variedad de empresas, existiendo un problema de sucesión para la próxima generación.
- Por razones de estructura de edad de la población y formación empresarial, en el mundo de negocios mexicano predominan los ejecutivos jóvenes. Lo más probable es que se tenga que negociar con personas entre treinta y cuarenta años.
- Debido a las estructuras de la distribución y las dificultades logísticas, es difícil llegar al cliente final. Lo más aconsejable es nombrar un representante (agente o importador distribuidor) y evitar darle exclusividad, por lo menos al principio de la relación, debido al gran tamaño del país.
- A pesar de la progresiva liberalización comercial, el acceso al mercado desde el punto de vista legal y administrativo puede resultar complicado. Conviene constatar que se está en condiciones de cumplir las Normas Oficiales Mexicanas (NOM). El funcionamiento de las aduanas es lento y, a veces, discrecional. Es necesario contratar los servicios de una agente de aduanas diligente y experimentado.
- En el trato, tanto a nivel personal como profesional, prima la educación y la cordialidad. Por ello, se evita decir directamente "no". Aunque se piense que la propuesta no es adecuada se dirá que el producto es bueno y que tiene posibilidades en un mercado de tanto potencial. El caso es no desagradar al visitante extranjero.

- La conversación empieza con una charla informal antes de entrar en materia de negocios. A lo largo de la reunión se van mezclando temas profesionales con comentarios personales.
- Las negociaciones no se atienen a unos temas previamente pactados. No es necesario establecer una agenda previa de temas a tratar.
- El ritmo de conversación es lento y el tono de voz más bajo que en Europa o Estados Unidos. Utilizan los silencios para pensar sobre lo que se va a decir o responder a preguntas que implican alguna decisión. Acelerar el ritmo o interrumpir los silencios es contraproducente.
- En la negociación hay que buscar el equilibrio: no conviene tomar siempre la iniciativa, pero tampoco dejarse llevar. Es contraproducente utilizar tácticas de presión.
- Hay que poner énfasis en la confianza y beneficios mutuos para las empresas que negocian. Los argumentos emocionales pueden ser más efectivos que los argumentos lógicos, basados en cifras.
- Aunque aparentemente son abiertos a nuevas ideas y conceptos, en realidad son conservadores y rara vez cambian sus opiniones.
- A los empresarios y altos ejecutivos mexicanos les gusta demostrar su poder adoptando posiciones firmes y dando sensación de seguridad en sus planteamientos. Es preferible reconocer su poder y no enfrentarse a ellos.
- El regateo es una costumbre muy extendida y a la que se dedica tiempo. En las ofertas iniciales conviene dejar un amplio margen de negociación.
- Cuando hay desacuerdo, no es aconsejable ceder sin pedir nada a cambio ya que se entendería como un signo de debilidad.

- Las decisiones se toman al más alto nivel. No obstante, la negociación, el análisis y la evaluación de las propuestas las realizan los cuadros medios de las empresas que tienen acceso directo al empresario o directivo que detenta el poder. Es importante asegurarse que los máximos ejecutivos están siendo bien informados.
- En operaciones importantes se negocia con directivos y altos funcionarios que tienen buena formación empresarial y técnica. Muchos han estudiado en Universidades norteamericanas o europeas de prestigio.
- Una vez que se ha llegado al acuerdo, es conveniente realizar un contrato aunque no son partidarios de contratos muy detallados. Consideran los contratos como unos objetivos a alcanzar, no como unos compromisos de obligado cumplimiento.
- Actualmente por razones de formación empresarial en México existen ejecutivos bastante jóvenes, en su mayoría se negocia con ejecutivos que no superan los cuarenta años, la toma de decisiones es lenta y si hablamos de su gestión de aduanas también es lento. Cuando están en una negociación y la propuesta no les convence no suelen decir que no, para ellos decir NO es falta de educación y prefieren decir "que el producto o servicio ofrecido tiene mucha probabilidad de ingresar al mercado" para no desairar al extranjero que lo visita en su país.
- Los mexicanos suelen iniciar una negociación con una conversación amena de temas personales y cuando se sienten en más confianza empiezan con el tema directo de la negociación y no les gusta sentir presión.
- Los Mexicanos se saludan con un apretón de manos, en caso de las mujeres son las que toman la iniciativa para el saludo hacia los extranjeros, normalmente los hombres que ya se conocen se abrazan en señal de saludo.

- Cuando se presentan las personas ocurre algo similar a nuestro sustituyen el señor o señora por el título educacional que hayan obtenido.

Propuestas de Negociación

De acuerdo a la variación de los precios de polietileno, se propone negociar un contrato anual con precio fijo estableciendo precios máximos y mínimos, lo cual permitirá tener un precio de compra constante del polietileno, y a su vez permitirá fidelizar al proveedor mediante el compromiso de compra de determinadas toneladas anuales de polietileno.

Tabla N° 4 Precios Promedio del año 2017

ROTOLENE AZUL 5	\$1.61
ROTOLENE BEIGE 1	\$1.60
ROTOLENE BLACK PLUS ULTRA	\$1.44
ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5	\$1.71
ROTOLENE INDUSTRIAL NATURAL	\$1.63
ROTOLENE INDUSTRIAL NEGRO	\$1.73
ROTOLENE INDUSTRIAL POLYGARD BLANCO	\$1.72
ROTOLENE NEGRO HD	\$1.70
ROTOLENE POLYGARD BLANCO CON AB	\$1.70
ROTOLENE POLYGRANITO 1	\$1.68
ROTOLENE ROTOFOAM C	\$1.68
ROTOLENE ROTOFOAM CAPA INTERMEDIA	\$1.46
ROTOMOLDEO SG	\$1.46
ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO	\$1.77
ROTOLENE HD	\$1.73

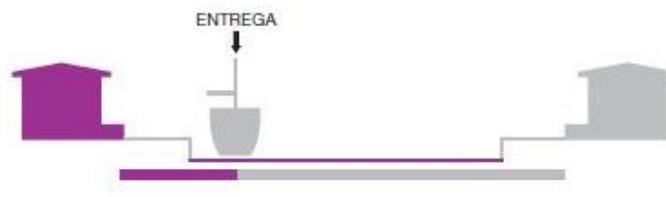
Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

El Incoterms que se plantea utilizar para este caso es el FOB Manzanillo, es decir, que el riesgo y daños de la mercadería se transfiere del vendedor al comprador cuando la

mercadería se encuentre a bordo del buque en el país de origen. Es decir, el vendedor se encargará de transportar la mercadería hasta el puerto de Manzanillo y dejarlo a borde del buque incluyendo el despacho aduanal en el país de origen. El comprador en este caso la empresa Farplast EIRL se encargará de contratar el flete marítimo hasta el puerto del callao.

Figura N° 21 FOB (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms 2010



Fuente: Cámara de Comercio Internacional

Elaboración: Propia

Al utilizar el Incoterms FOB Manzanillo, y al contratar el flete el mismo comprador, permitirá que se pueda negociar con la naviera los días de sobreestadía¹¹ hasta en 15 días, lo cual evitará sobrecostos en caso no se logre hacer la devolución del contenedor en el tiempo estipulado de sobreestadía.

Se plantea también contratar un seguro de transporte de mercancías de puerta a puerta contra pérdida o daño parcial o total; debido a que toda mercancía corre el riesgo de sufrir algún accidente, por lo cual conviene contratar un seguro de transporte si no se quiere perjudicar la inversión de la empresa o minimizar las pérdidas materiales en caso de algún siniestro.

¹¹ Sobreestadía significa tener en exceso (es decir, por más del tiempo autorizado por la Línea Naviera) un contenedor que debe estar operativo para embarque.

Se plantea también solicitar la emisión de BL en destino para que de esta manera se pueda tener la documentación original a tiempo y se pueda realizar un despacho anticipado, lo cual conllevará a reducir algunos costos logísticos como el traslado del contenedor al almacén aduanero, costos de almacenamiento y sobreestadía de contenedores; así como también beneficiará al reducir los tiempos de retiro de la mercadería.

Clasificación de los Objetivos de la Negociación

Posteriormente se realiza una análisis y clasificación de los objetivos basados en la clasificación de Kennedy, Benson y McMillan (2009) que clasifican los objetivos de la negociación en 3 grupos, estos son los objetivos G, es decir aquellos objetivos que nos gustaría alcanzar; los objetivos P considerados como objetivos que se pretenden conseguir en situaciones normales; y finalmente los objetivos T aquellos que se tienen que conseguir de manera obligatoria. De acuerdo a lo mencionado se realiza la clasificación de los objetivos para este caso:

Tabla N° 5 Clasificación de los Objetivos de la Negociación

OBJETIVOS G	Negociar un precio fijo anual
OBJETIVOS P	Negociar el Incoterms FOB Manzanillo
OBJETIVOS T	Establecer emisión de BL en destino

Fuente: Farplast

Elaboración: Propia

Estrategias y Tácticas de Negociación

Analizando la cultura negociadora mexicana se plantea las siguientes tácticas establecidas por Lewicki, Saunders y Barry (2012). Un negociador que planifica sus tácticas con cuidado se esforzará por lo siguiente:

1. Comprender los problemas principales que deben resolverse en la futura negociación.
2. Integrar todos los problemas y comprender la complejidad de la mezcla de la negociación.
3. Entender y definir los intereses principales implícitos en los problemas.
4. Definir los límites: los puntos por donde no transitaremos o detendremos la negociación.
5. Definir las opciones: otros acuerdos posibles si este trato no funciona.
6. Aclarar los objetivos por lograr y los precios iniciales donde comenzará la discusión.
7. Comprender a sus poderdantes y lo que esperan de él, así como el contexto social.
8. Entender a la otra parte en la negociación: sus metas, problemas, estrategias, intereses, límites, opciones, objetivos, ofrecimientos iniciales y autoridad.
9. Planificar el proceso mediante el cual representará y “venderá” sus ideas a la otra parte (y tal vez a su propio poderdante).
10. Definir los puntos del protocolo importantes en el proceso: la agenda, quién estará en la mesa u observará la negociación, dónde y cuándo negociará y demás.

Cuando los negociadores son capaces de considerar y evaluar cada uno de estos factores, sabrán lo que quieren y tendrán un sentido claro de la dirección en la que avanzarán.

Este sentido de dirección, y la confianza que deriva de él, son factores muy importantes que afectarán los resultados de una negociación.

2.4.5.3. Análisis de Costos

El análisis de los costos de importación de un contenedor de 40 pies de 26 toneladas según el modelo actual de negociación con la empresa Polímeros Mexicanos SA es el siguiente:

Tabla N° 6 Análisis de costos

CANTIDAD KG	PRODUCTO	P.U \$	EXWORK \$	DISTRIBUCIÓN	DESPACHO PAÍS ORIGEN	FOB	FLETE	CFR	GASTOS DE OPERADORES	IMPUESTOS	DDP	P.U. DDP
500	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 500 KG	1.77	885.00	2%	20.71	905.71	25.65	931.36	40.01	208.62	1,179.99	2.36
700	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 700 KG	1.77	1,239.00	3%	29.00	1,268.00	35.91	1,303.91	56.01	292.06	1,651.98	2.36
800	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 800 KG	1.77	1,416.00	3%	33.14	1,449.14	41.03	1,490.18	64.02	333.78	1,887.98	2.36
1400	ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO 700 KG	1.77	2,478.00	6%	58.00	2,536.00	71.81	2,607.81	112.03	584.12	3,303.96	2.36
1600	ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO 800 KG	1.77	2,832.00	6%	66.29	2,898.29	82.07	2,980.35	128.03	667.57	3,775.96	2.36
4200	ROTOLENE HD 700 KG	1.73	7,266.00	16%	170.07	7,436.07	210.56	7,646.63	328.48	1712.77	9,687.89	2.31
800	ROTOLENE HD 800 KG	1.73	1,384.00	3%	32.39	1,416.39	40.11	1,456.50	62.57	326.24	1,845.31	2.31
500	ROTOLENE NEGRO HD 500 KG	1.79	895.00	2%	20.95	915.95	25.94	941.88	40.46	210.97	1,193.32	2.39
3500	ROTOLENE NEGRO HD 700 KG	1.79	6,265.00	14%	146.64	6,411.64	181.55	6,593.19	283.23	1476.81	8,353.23	2.39
8000	ROTOFOAM C.800 KG	1.78	14,240.00	32%	333.30	14,573.30	412.66	14,985.97	643.77	3356.71	18,986.44	2.37
4000	ROTOFOAM CAPA INTERMEDIA 800 KG	1.49	5,960.00	13%	139.50	6,099.50	172.72	6,272.22	269.44	1404.91	7,946.57	1.99
			44,860.00	100%	1,050.00	45,910.00	1,300.00	47,210.00	2028.05	10574.57	59,812.62	

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Se observa que el costo total de importación es de \$59,812.62 dólares americanos, los gastos destinados a los operadores de comercio exterior se disgregan de la siguiente manera:

Tabla N° 7 Gastos Operadores de Comercio Exterior

GASTOS OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR		2,028.05
EMPRESA	CONCEPTO	IMPORTE \$
TRAMARSA	ALTO CUBICAJE	20.06
TRAMARSA	DEVOLUCIÓN DE CONTENEDOR TRÁMITE DOCUMENTARIO GESTIÓN DESPACHO	522.74
TRAMARSA	SERV. TERMINAL APM CONGESTIÓN ACCESOS PORTUARIOS	543.63
TRAMARSA	ENDOSE BL	75.00
TRAMARSA	SOBREESTADÍA	136.88
BEAGLE	TRANSPORTE	354.00
BEAGLE	GASTOS ADMINISTRATIVOS COMISIÓN	375.75

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Para el cálculo de impuestos para este caso se utiliza el seguro de tabla dispuesto por la SUNAT de 1.25% del valor FOB puesto que la mercadería no cuenta con seguro. El cálculo de impuestos se disgrega de la siguiente manera.

Tabla N° 8 Cálculo de impuestos

CÁLCULO DE IMPUESTOS	
FOB	45,910.00
FLETE	1,300.00
SEGURO 1.25%	573.875
CIF	47,783.88
IPM 2%	955.6775
IGV 16%	7,645.42
SUBTOTAL 1	56,384.97
PERCEPCION 3.5%	1973.474
A PAGAR IPM + IGV +	10,574.57

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

A continuación, el análisis de costos de importación de acuerdo con las propuestas de mejora planteadas:

Tabla N° 9 Costos de importación con mejora planteada

CANTIDAD KG	PRODUCTO	P.U \$	IMPORTE \$	DISTRIBUCIÓN	DESPECHO PAÍS ORIGEN	FOB	FLETE	SEGURO	CIF	GASTOS DE OPERADORES	IMPUESTOS	DDP	P.U. DDP
500	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 500 KG	1.71	855.00	2%	20.66	875.66	14.77	3.50	893.93	27.86	197.83	1,119.62	2.24
700	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 700 KG	1.71	1,197.00	3%	28.92	1,225.92	20.68	4.90	1,251.51	39.00	276.96	1,567.46	2.24
800	ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5 800 KG	1.71	1,368.00	3%	33.05	1,401.05	23.64	5.60	1,430.29	44.57	316.52	1,791.39	2.24
1400	ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO 700 KG	1.77	2,478.00	6%	59.87	2,537.87	42.82	10.15	2,590.84	80.73	573.35	3,244.92	2.32
1600	ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO 800 KG	1.77	2,832.00	7%	68.42	2,900.42	48.94	11.60	2,960.96	92.26	655.26	3,708.49	2.32
4200	ROTOLENE HD 700 KG	1.73	7,266.00	17%	175.55	7,441.55	125.56	29.77	7,596.87	236.72	1681.19	9,514.78	2.27
800	ROTOLENE HD 800 KG	1.73	1,384.00	3%	33.44	1,417.44	23.92	5.67	1,447.02	45.09	320.23	1,812.34	2.27
500	ROTOLENE NEGRO HD 500 KG	1.70	850.00	2%	20.54	870.54	14.69	3.48	888.71	27.69	196.67	1,113.07	2.23
3500	ROTOLENE NEGRO HD 700 KG	1.70	5,950.00	14%	143.75	6,093.75	102.82	24.38	6,220.95	193.84	1376.70	7,791.49	2.23
8000	ROTOFOAM C 800 KG	1.68	13,440.00	31%	324.71	13,764.71	232.25	55.06	14,052.02	437.86	3109.71	17,599.59	2.20
4000	ROTOFOAM CAPA INTERMEDIA 800 KG	1.46	5,840.00	13%	141.10	5,981.10	100.92	23.92	6,105.94	190.26	1351.24	7,647.44	1.91
			43,460.00	100%	1,050.00	44,510.00	751.00	178.04	45,439.04	1,415.88	10,055.66	56,910.58	

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Se observa que el costo total de importación es de \$56,910.58 dólares americanos, los gastos destinados a los operadores de comercio exterior se disgregan de la siguiente manera:

Tabla N° 10 Gastos de operadores de comercio exterior

GASTOS OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR		1,415.88
CONCEPTO		IMPORTE \$
HANDLING		59.00
EMISIÓN DE BLS		60.00
VISTOS BUENOS		209.76
DESCARGA EN PUERTO		142.02
DEVOLUCION DE CONTENEDOR		215.35
TRANSPORTE		354.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS COMISION		375.75

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Cuando la mercadería cuenta con póliza de seguro de transporte se utiliza ese importe para el cálculo de impuestos y ya no el seguro de tabla indicado por la SUNAT. El cálculo de impuestos se desgrega de la siguiente manera.

Tabla N° 11 Cálculo de impuestos

CÁLCULO DE IMPUESTOS	
FOB	44,510.00
FLETE	751.00
SEGURO 0.4%	178.04
CIF	45,439.04
IPM 2%	908.7808
IGV 16%	7,270.25
SUBTOTAL 1	53,618.07
PERCEPCION 3.5%	1,876.63
A PAGAR IPM + IGV + PERCEPCION	10,055.66

Fuente: Farplast EIRL
Elaboración Propia

Se realiza un comparativo de los costos DDP, esto incluye todos los gastos que incurren hasta que la mercadería se encuentre en la planta de la empresa Farplast EIRL., puesto que uno de los objetivos es reducir los costos de importación, según Gavelán (2015) se entiende como costos de importación como “El costo de importación está constituido por todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa.”

El ahorro monetario que se lograría con las propuestas de mejora planteadas sería de 2,902.04 dólares americanos por contenedor de 40' high cube con un peso de 26 toneladas, lo cual representa un ahorro de **4.85%** del costo total DDP:

Tabla N° 12 Comparación de costos

DDP 1	DDP 2	
1,179.99	1,119.62	
1,651.98	1,567.46	
1,887.98	1,791.39	
3,303.96	3,244.92	
3,775.96	3,708.49	
9,687.89	9,514.78	
1,845.31	1,812.34	
1,193.32	1,113.07	
8,353.23	7,791.49	
18,986.44	17,599.59	
7,946.57	7,647.44	
59,812.62	56,910.58	2,902.04
		4.85%

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Se toma como referencia el total del valor importado en el año 2017 siendo este de \$1,039,373.52. Aplicando las propuestas de mejora planteadas la reducción de costos anual sería el siguiente:

Tabla N° 13 Reducción de Costos Anual

IMPORTACIÓN 2017	PORCENTAJE DE REDUCCIÓN	AHORRO TOTAL ANUAL USD	AHORRO TOTAL ANUAL S/
\$1,039,373.52	4.85%	\$50,409.62	S/.166,351.75

Fuente: Farplast EIRL

Elaboración Propia

Los beneficios que lograría con la propuesta de mejora planteada serían de:

- Al establecer un contrato con precios fijos permitirá realizar una provisión anual monetaria para Farplast EIRL, y una proyección de producción para la empresa Polímeros Mexicanos SA.

- Al utilizar el Incoterms FOB Manzanillo permitirá mayor poder de negociación con la naviera para obtener mayores días de sobreestadía y no incurrir en ese gasto en el caso que lo requiera.

- Al solicitar la emisión del BL en destino se podrá realizar el despacho anticipado lo cual permite retirar el contenedor desde el mismo puerto del Callao, esto beneficiaría a no incurrir en gastos de tracción al almacén aduanero, manipulación, gastos de almacenaje, sobreestadía, etc.

- Otro beneficio importante es que la carga se encuentra asegurada ante cualquier riesgo de pérdida parcial o total ante algún siniestro.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

De acuerdo con el programa estadístico utilizado se obtuvieron los siguientes resultados:

Estadísticos

Variable independiente:
Proceso de Negociación

Tabla N° 14 Resumen de encuesta realizada a trabajadores de la empresa Farplast E.I.R.L

		¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polímeros Mexicanos?	¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polímeros Mexicanos?	¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polímeros Mexicanos sobre la empresa Farplast?	¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast?	¿Qué tan importante es que las empresas Farplast y Polímeros Mexicanos practiquen una negociación integrativa?
N	Válido	5	5	5	5	5	5	5
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

P1. ¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polímeros Mexicanos?

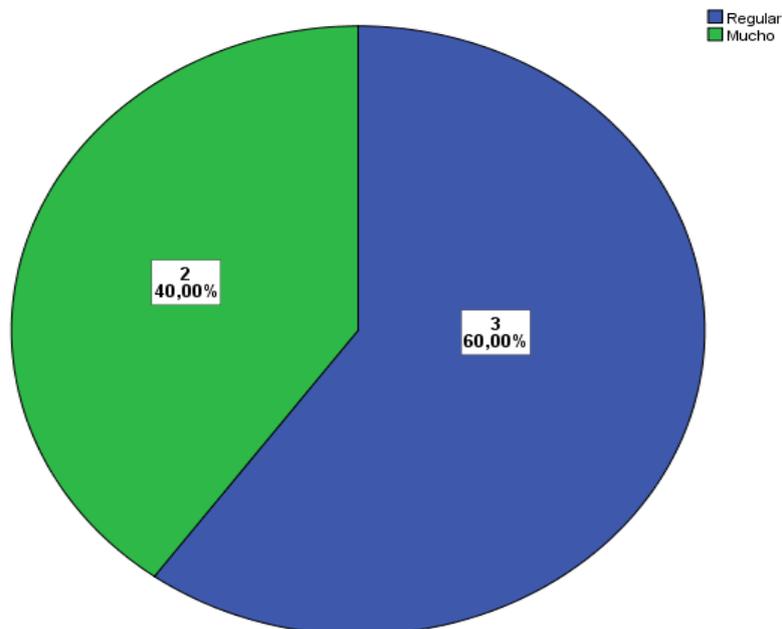
Tabla N° 15 Resultado de encuesta P1

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Regular	3	60,0	60,0	60,0
Mucho	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 22 Resultado de encuesta P2



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

EL 60% de los encuestados en la empresa FARPLAST tiene Regular conocimiento de la actual negociación con la empresa Polímeros Mexicanos y el otro 40% tiene Mucho conocimiento de la actual negociación con la empresa Polímeros Mexicanos.

P2. ¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polímeros Mexicanos?

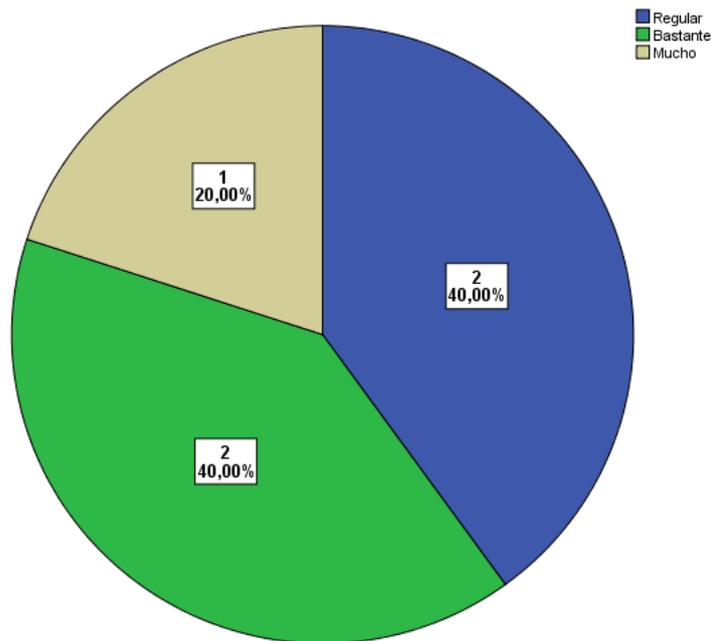
Tabla N° 16 Resultado de encuesta P2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	40,0	40,0	40,0
	Bastante	2	40,0	40,0	80,0
	Mucho	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 23 Resultado de encuesta P2



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Un 40% de los encuestados en la empresa FARPLAST tiene Regular grado de satisfacción con el proveedor Polímeros Mexicanos, otro 40% tiene Bastante grado de satisfacción y el 20% restante de la organización tiene mucho grado de satisfacción con el proveedor.

P3. ¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?

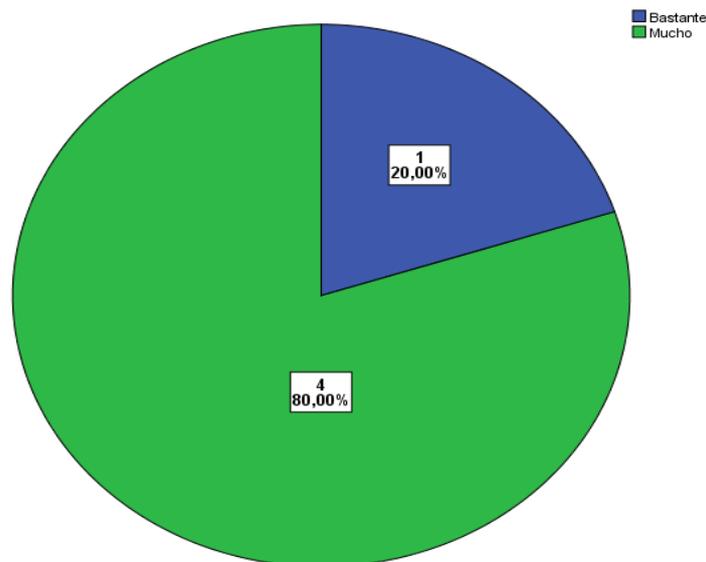
Tabla N° 17 Resultado de encuesta P3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bastante	1	20,0	20,0	20,0
	Mucho	4	80,0	80,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 24 Resultado de encuesta P3



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Para el 20% de los encuestados en empresa FARPLAST es Bastante importante tener una buena negociación con el proveedor extranjero y para el otro 80% es Muy importante.

P4. ¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?

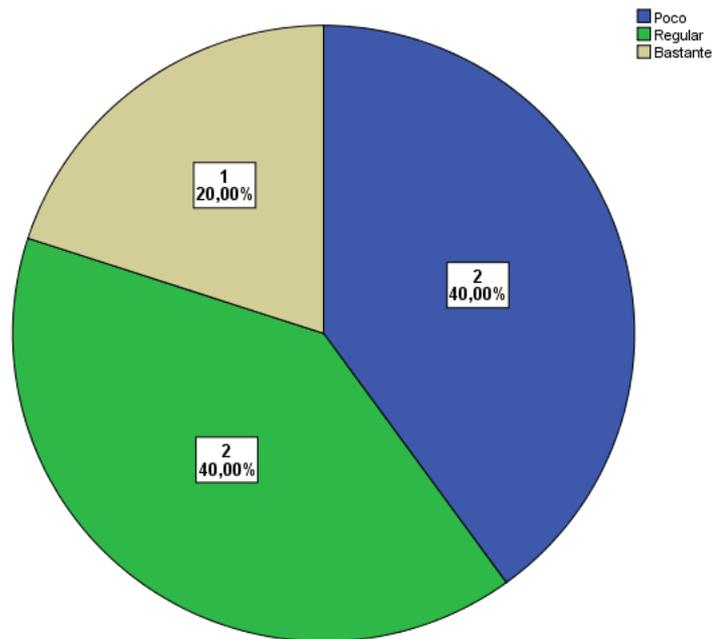
Tabla N° 18 Resultado de encuesta P4

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	2	40,0	40,0	80,0
	Bastante	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 25 Resultado de encuesta P4



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Para el 40% de los encuestados en la empresa FARPLAST, las diferencias culturales en una negociación internacional son Poco influyentes, para el otro 40% tiene Regular influencia y solo un 20% indica que tiene Bastante influencia.

P5. ¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polímeros

Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?

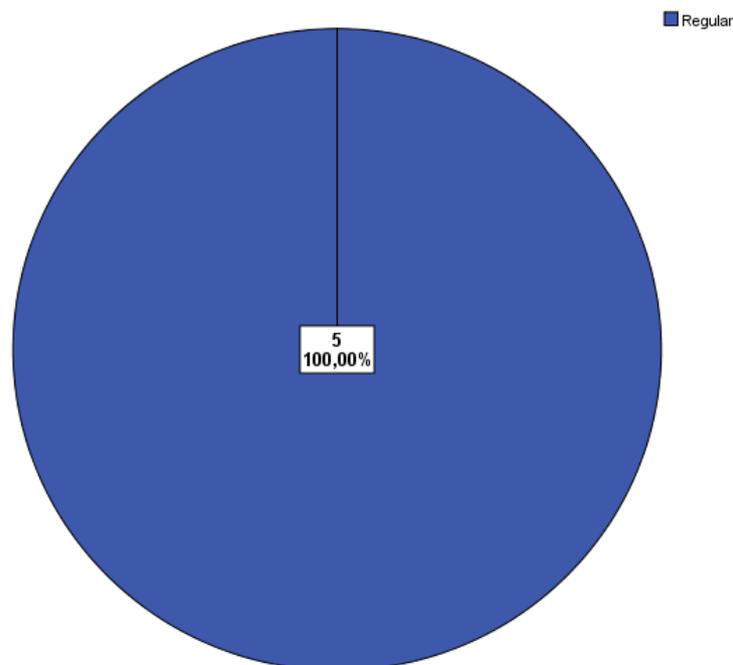
Tabla N° 19 Resultado de encuesta P5

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 26 Resultado de encuesta P5



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Todos los encuestados en la empresa FARPLAST está de acuerdo que la empresa Polímeros Mexicanos tiene Regular poder de negociación con la organización.

P6. ¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?

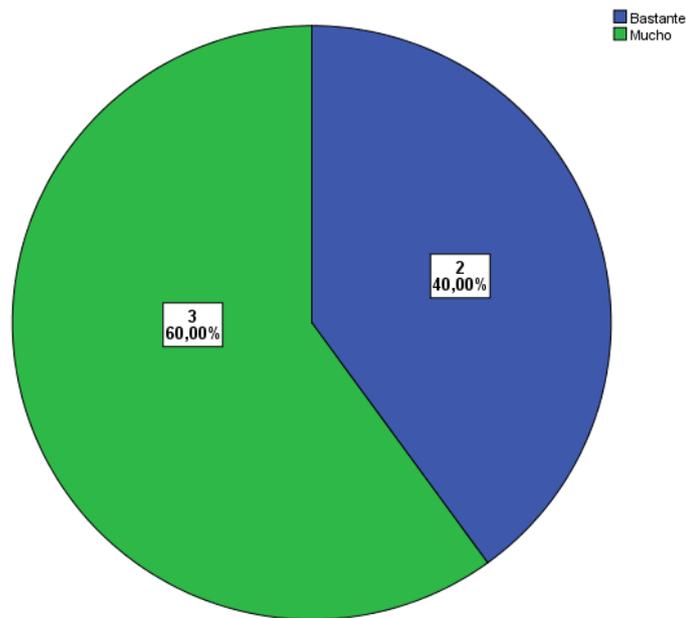
Tabla N° 20 Resultado de encuesta P6

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bastante	2	40,0	40,0	40,0
	Mucho	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 27 Resultado de encuesta P6



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Un 40% de los encuestados en la empresa FARPLAST considera que influye Bastante el poder de negociación en el costo de importación, y un 60% considera que influye mucho el poder de negociación en el costo de importación.

P7. ¿Qué tan importante es que las empresas Farplast y Polímeros Mexicanos practiquen una negociación integrativa?

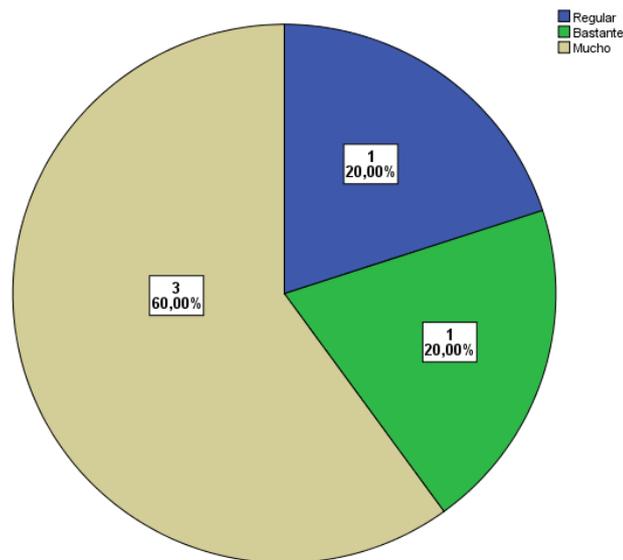
Tabla N° 21 Resultado de encuesta P7

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Regular	1	20,0	20,0	20,0
Válido Bastante	1	20,0	20,0	40,0
Válido Mucho	3	60,0	60,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 28 Resultado de encuesta P7



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

El 20% de los encuestados en la empresa FARPLAST indican que practicar una negociación integrativa con la empresa Polímeros Mexicanos único proveedor de polietileno de Regular importancia, el otro 20% indica que es Bastante importante y el otro 60% manifiesta que es Muy importante.

Estadísticos

Variable dependiente:

Costos de Importación

Tabla N° 22 Resumen de encuesta realizada a trabajadores de la empresa Farplast E.I.R.L.

		¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast?	¿Cuánto beneficiaria a la empresa Farplast importar a término FOB?	¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast para la importación de polietileno?	¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast?	¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?
N	Válido	5	5	5	5	5	5	5	5
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

P8. ¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast?

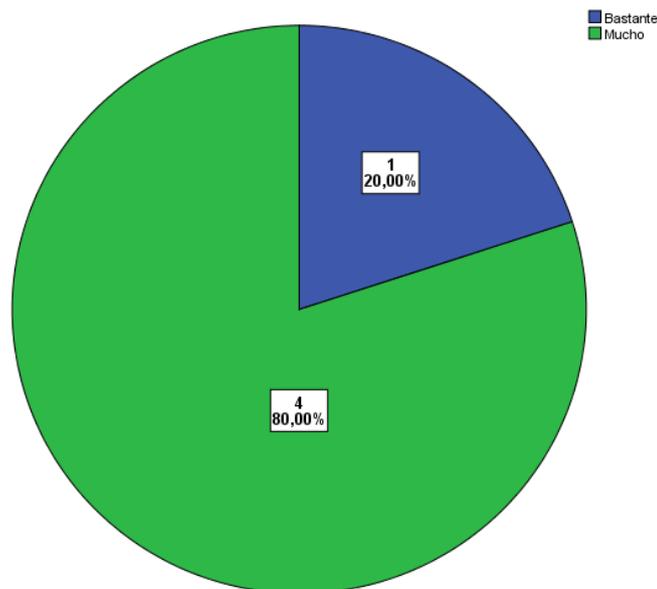
Tabla N° 23 Resultado de encuesta P8

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bastante	1	20,0	20,0	20,0
Mucho	4	80,0	80,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 29 Resultado de encuesta P8



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

El 20% de los encuestados en la empresa FARPLAST manifiesta que es Bastante importante reducir los costos de importación del polietileno, principal materia prima, y el 80% coincide que esta reducción es Muy importante.

P9. ¿Cuánto beneficiaria a la empresa Farplast importar a término FOB?

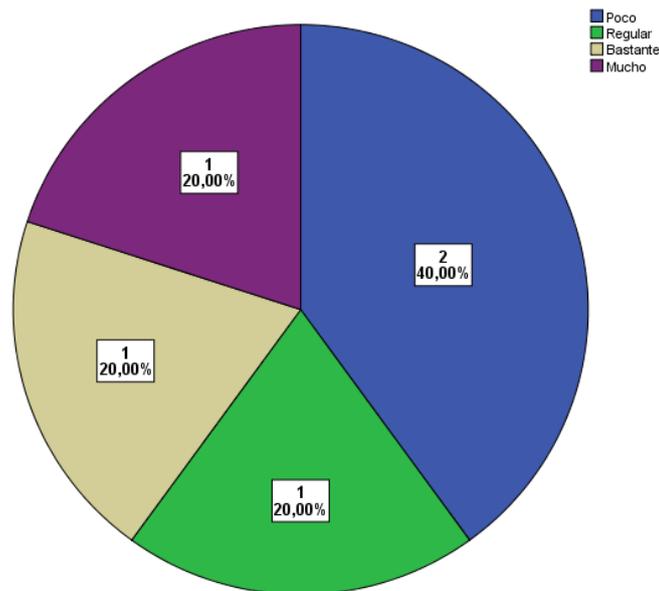
Tabla N° 24 Resultado de encuesta P9

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Poco	2	40,0	40,0	40,0
Regular	1	20,0	20,0	60,0
Válido Bastante	1	20,0	20,0	80,0
Mucho	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 30 Resultado de encuesta P9



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

De los encuestados en la empresa FARPLAST un 40% manifiesta que es Poco beneficiario importar en termino FOB, para otro 20% importar en este término beneficiaria de manera regular, el siguiente 20% manifiesta que se beneficiaría Bastante y el último 20% seria de Mucho beneficio importar a término FOB.

P10. ¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?

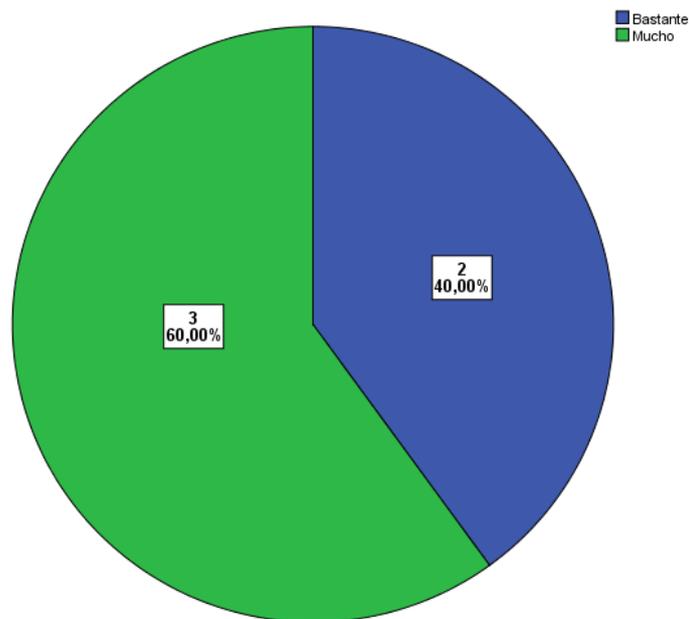
Tabla N° 25 Resultado de encuesta P10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bastante	2	40,0	40,0	40,0
	Mucho	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 31 Resultado de encuesta P10



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Un 40% de los encuestados en empresa FARPLAST indica que reduciría Bastante los costos de importación si se realiza un despacho anticipado y el 60% indica que reduciría Mucho los costos de importación si se aplicara esta modalidad de despacho.

P11. ¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?

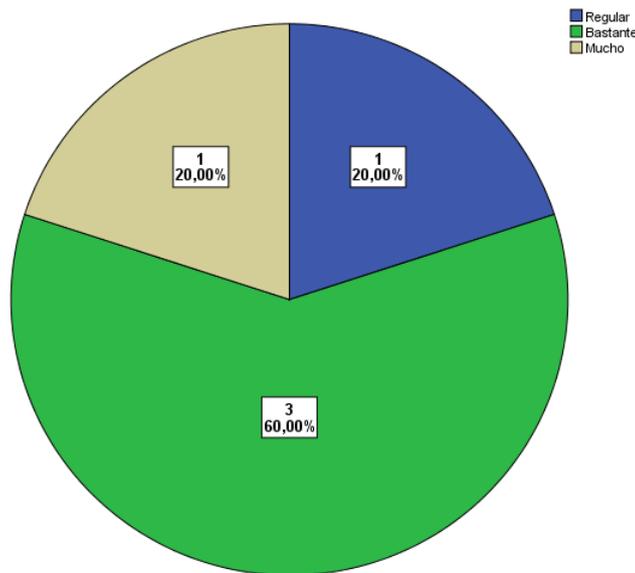
Tabla N° 26 Resultado de encuesta P11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	20,0	20,0	20,0
	Bastante	3	60,0	60,0	80,0
	Mucho	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 32 Resultado de encuesta P11



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Para el 20% de los encuestados en la empresa FARPLAST es de Regular importancia comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional pero el 60% de la organización coincide que es Bastante importante realizar este comparativo y el otro 20% indica que es de Mucha importancia esta gestión.

P12. ¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?

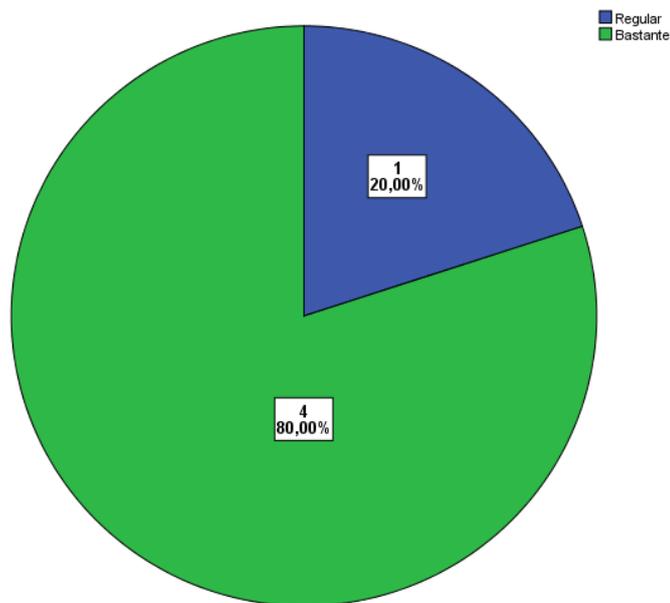
Tabla N° 27 Resultado de encuesta P12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	20,0	20,0	20,0
	Bastante	4	80,0	80,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 33 Resultado de encuesta P12



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

El 20% de los encuestados en la empresa FARPLAST indica que existe Regular riesgo importar el polietileno sin seguro de transporte internacional pero la el 80% es decir la mayoría determina que existe Bastante riesgo importar la materia prima sin seguro.

P13. ¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast para la importación de polietileno?

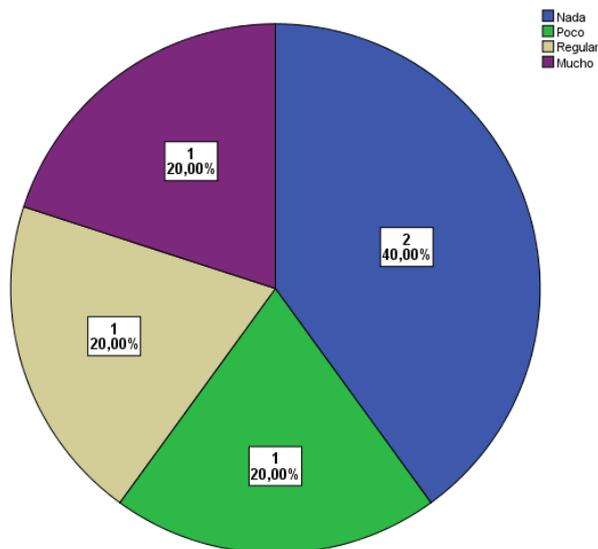
Tabla N° 28 Resultado de encuesta P13

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nada	2	40,0	40,0	40,0
Poco	1	20,0	20,0	60,0
Válido Regular	1	20,0	20,0	80,0
Mucho	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 34 Resultado de encuesta P13



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

En esta pregunta los encuestados en la empresa FARPLAST tiene opiniones compartidas. Un 40% indica que no beneficiaría en Nada el TLC Perú - México para la importación de polietileno, el siguiente 20% indica que beneficiaría Poco este tratado, el otro 20% manifiesta que el TLC entre los dos países tiene Regular beneficio y el último 20% indica que tiene Mucho beneficio este tratado.

P14. ¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast?

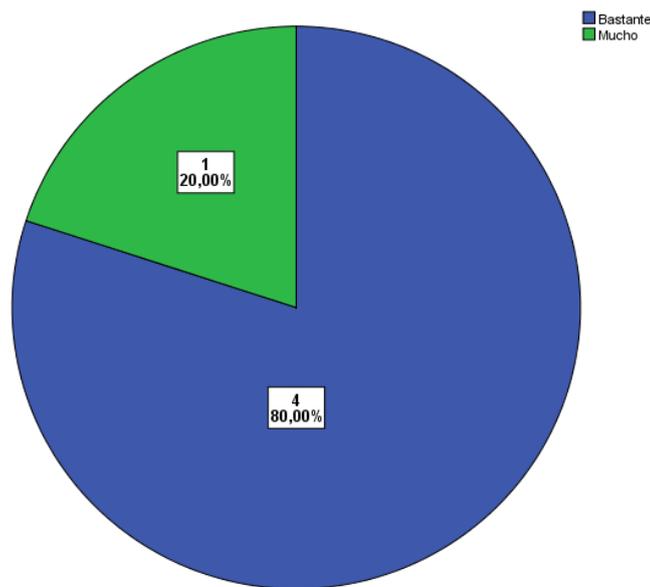
Tabla N° 29 Resultado de encuesta P14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bastante	4	80,0	80,0	80,0
	Mucho	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 35 Resultado de encuesta P14



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

De los encuestados en la empresa FARPLAST, un 80% considera que la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno es Bastante importante frente a solo un 20% que le da Mucha importancia a esta negociación para el proceso de importación de polietileno.

P15. ¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?

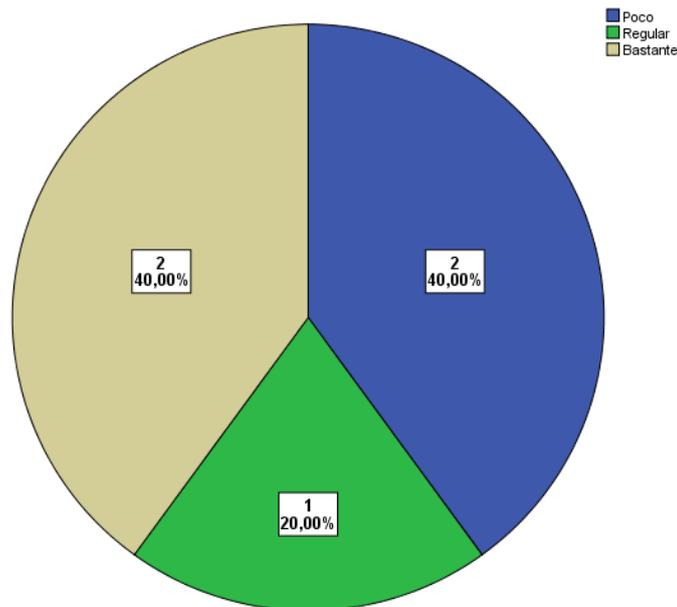
Tabla N° 30 Resultado de encuesta P15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	1	20,0	20,0	60,0
	Bastante	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Figura N° 36 Resultado de encuesta P15



Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

El 40% de los encuestados en la empresa FARPLAST cree que los costos de gestión de los operadores logísticos incrementan Poco en el costo total de importación, el siguiente 20% cree que tiene un Regular incremento en el costo y el otro 40% cree que esta gestión incrementa Bastante en el costo total de importación.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Se concluye la presente investigación, bajo la premisa de aceptación de la hipótesis alterna general la cual indica que las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL si influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.

Estos resultados guarda relación con la investigación realizada por Jiménez, J. E., Rigacci, C. J. & Tamata, M. Z. (2016). denominada *Manejo de poder en el proceso de negociación. Caso de estudio: Southern Textil Network y Cotexur, alianza estratégica entre empresa y proveedor*. En la cual se concluye que el buen manejo de poder en una negociación contribuye a mejorar las relaciones duraderas y afianzar los lazos comerciales entre el cliente y proveedor con la finalidad de un crecimiento organizacional en el tiempo para ambas partes.

4.2 Conclusiones

Se concluye que la variabilidad de las condiciones de compra de la empresa Farplast EIRL sí influye en los costos de importación de polietileno con la empresa Polímeros Mexicanos de tal manera que contribuye a un ahorro monetario e incrementa una serie de beneficios.

Se concluye que la aplicación de estrategias de negociación con la empresa Polímeros Mexicanos influye directamente en los costos de importación del polietileno de la empresa Farplast EIRL, pudiendo reducir los costos hasta en 4.85%.

Se concluye que el actual modelo de negociación de la empresa Farplast EIRL con la empresa mexicana proveedora de polietileno Polímeros Mexicanos SA. permite un proceso de importación tradicional el cual puede optimizarse a través de formulaciones de estrategias a corto, mediano y largo plazo, el cual otorgar beneficios para la empresa Farplast EIRL como:

- Establecimiento de un contrato anual a precio fijo con la empresa Polímeros Mexicanos SA
- Cambio de Incoterms de CFR Callao a FOB Manzanillo
- Contratación de seguro
- Solicitud de la emisión del Bill Landing en destino y el retiro mediante la modalidad de despacho anticipado.

Se concluye que las propuestas planteadas permiten la reducción de costos hasta en S/.166,351.75 anual, omisión de gastos de tracción al almacén aduanero, almacenaje y sobreestadía. Por otra parte, la negociación de mayores días de sobreestadía con la naviera en caso se desarrolle un despacho excepcional; y finalmente el beneficio de que la carga esté asegurada ante algún siniestro que pueda comprometer la inversión de la empresa.

4.3 Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Farplast EIRL implementar estrategias de negociación a largo plazo para la importación del polietileno con la empresa Polímeros Mexicanos SA a fin de reducir sus costos de importación, e incrementar el volumen de compra.

Se recomienda a la empresa Farplast EIRL, iniciar un proceso de formación en técnicas de negociación para sus representantes, a fin de que su desempeño en materia de coordinación y negociación con el proveedor genere mejores resultados.

Se recomienda mejorar las condiciones de compra con la empresa Polímeros Mexicanos, utilizando el Incoterm FOB Manzanillo, contratando un seguro de transporte de mercancías y solicitando la emisión de Bill of Landing en destino para la práctica del despacho anticipado.

Se recomienda implementar estas mejoras para la reducción del costo de importación del polietileno, el cual representa casi el 80% del costo total del producto terminado, este margen de ahorro le permitirá a la empresa Farplast EIRL mayor competitividad en el mercado.

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.

Hornrgren, 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>

ANEXOS

Anexo n.º 1. Encuesta 1	112
Anexo n.º 2 Encuesta 2	113
Anexo n.º 3 Encuesta 3	114
Anexo n.º 4 Encuesta 4	115
Anexo n.º 5 Encuesta 5	116
Anexo n.º 6 Tránsito de Contenedor de la planta de Polímeros Mexicanos al Puerto del Callao.....	117
Anexo n.º 7 Cotización de flete de ORVEX SAC	118
Anexo n.º 8 Contrato de Compra Venta Internacional.....	119
Anexo n.º 9 Matriz de Operacionalización.....	128
Anexo n.º 10 Matriz de Consistencia	129

Anexo n.º 1. Encuesta 1

Encuestado: *Orlando Villalobos* Fecha: *13/07/18*
 Área: *Operaciones y Supply Chain*
 Cargo que desempeña: *Gerente de Operaciones*
 Antigüedad en la empresa: *1 año y 5 meses*

Instrucciones:
 Conteste las siguientes interrogantes con honestidad de acuerdo a su experiencia y conocimiento adquirido en la empresa FARPLAST E.I.R.L, según la escala de 1 al 5 donde 1 es nada y 5 es mucho.

	Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho
¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polimeros Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?	1	2	<input checked="" type="checkbox"/>	4	5
¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Qué tan importante es que las empresas Farplast EIRL y Polimeros Mexicanos SA practiquen una negociación integrativa?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Cuánto beneficiaría a la empresa Farplast EIRL importar a término FOB?	1	<input checked="" type="checkbox"/>	3	4	5
¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast EIRL para la importación de polietileno?	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Anexo n.º 2 Encuesta 2

Encuestado: Renato Farfán Canacho : Fecha: 13/07/2018
 Área: Logística
 Cargo que desempeña: Coordinador de logística
 Antigüedad en la empresa: 2 años

Instrucciones:
 Conteste las siguientes interrogantes con honestidad de acuerdo a su experiencia y conocimiento adquirido en la empresa FARPLAST E.I.R.L según la escala de 1 al 5 donde 1 es nada y 5 es mucho.

	Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho
¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	1	2	3	4	5
¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	1	2	3	4	5
¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polimeros Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es que las empresas Farplast EIRL y Polimeros Mexicanos SA practiquen una negociación integrativa?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto beneficiaría a la empresa Farplast EIRL importar a término FOB?	1	2	3	4	5
¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto beneficia el TLC Perú - México a la empresa Farplast EIRL para la importación de polietileno?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?	1	2	3	4	5

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Anexo n.º 3 Encuesta 3

Encuestado: ROMERO YANETH
 Área: CONTROL DE CALIDAD
 Cargo que desempeña: ENCARGADA DE CONTROL DE CALIDAD
 Antigüedad en la empresa: 1 año y 3 meses.

Fecha: 13/07/18

Instrucciones:

Conteste las siguientes interrogantes con honestidad de acuerdo a su experiencia y conocimiento adquirido en la empresa FARPLAST E.I.R.L, según la escala de 1 al 5 donde 1 es nada y 5 es mucho.

	Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho
¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	1	2	3	4	5
¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	1	2	3	4	5
¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polimeros Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es que las empresas Farplast EIRL y Polimeros Mexicanos SA practiquen una negociación integrativa?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto beneficiaría a la empresa Farplast EIRL importar a término FOB?	1	2	3	4	5
¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast EIRL para la importación de polietileno?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?	1	2	3	4	5

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Anexo n.º 4 Encuesta 4

Encuestado: JORGE GUILPE ARAIZA
 Área: CONTABILIDAD
 Cargo que desempeña: CONTADOR
 Antigüedad en la empresa:

Fecha: 13/09/2018

Instrucciones:

Conteste las siguientes interrogantes con honestidad de acuerdo a su experiencia y conocimiento adquirido en la empresa FARPLAST E.I.R.L según la escala de 1 al 5 donde 1 es nada y 5 es mucho.

	Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho
¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polimeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	1	2	3	4	5
¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	1	2	3	4	5
¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polimeros Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es que las empresas Farplast EIRL y Polimeros Mexicanos SA practiquen una negociación integrativa?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto beneficiaría a la empresa Farplast EIRL importar a término FOB?	1	2	3	4	5
¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast EIRL para la importación de polietileno?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?	1	2	3	4	5

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Anexo n.º 5 Encuesta 5

Encuestado: RAQUEL HERRERA ARELLANO Fecha: 13/09/2018
 Área: CONTABILIDAD
 Cargo que desempeña: ASISTENTE DE CONTABILIDAD
 Antigüedad en la empresa:

Instrucciones:
 Conteste las siguientes interrogantes con honestidad de acuerdo a su experiencia y conocimiento adquirido en la empresa FARPLAST E.I.R.L. según la escala de 1 al 5 donde 1 es nada y 5 es mucho.

	Nada	Poco	Regular	Bastante	Mucho
¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa Polímeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Cuál es tu grado de satisfacción con el proveedor Polímeros Mexicanos SA?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero?	1	2	3	4	5
¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?	1	2	3	4	5
¿Cuánto poder de negociación crees que tiene el proveedor Polímeros Mexicanos sobre la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es que las empresas Farplast EIRL y Polímeros Mexicanos SA practiquen una negociación integrativa?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es reducir los costos de importación del polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto beneficiaría a la empresa Farplast EIRL importar a término FOB?	1	2	3	4	5
¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?	1	2	3	4	5
¿Qué tanto beneficia el TLC Perú – México a la empresa Farplast EIRL para la importación de polietileno?	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa Farplast EIRL?	1	2	3	4	5
¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?	1	2	3	4	5

Fuente: Farplast E.I.R.L

Elaboración: Propia

Anexo n.º 6 Tránsito de Contenedor de la planta de Polímeros Mexicanos al Puerto del Callao

No	Status	Location	Event Date
1	Contenedor vacío liberado al embarcador	MEXICO CITY ,MEXICO(TPS OPERADOR LOGISTICO, S.A. DE C.V.)	[A] 2018-06-29 23:42
2	Llegada a la puerta del contenedor vacío	MEXICO CITY ,MEXICO()	
3	Ingreso del contenedor	MEXICO CITY ,MEXICO(FERROVALLE DE MEXICO (DESADUANIZADO))	[A] 2018-06-30 16:17
4	Carga al ferrocarril de salida	MEXICO CITY ,MEXICO(FERROVALLE DE MEXICO (DESADUANIZADO))	
5	Salida del tren	MEXICO CITY ,MEXICO(FERROVALLE DE MEXICO (DESADUANIZADO))	[A] 2018-07-03 15:58
6	Llegada del tren	MANZANILLO ,MEXICO(SSA MANZANILLO)	[A] 2018-07-06 16:35
7	Descarga del tren	MANZANILLO ,MEXICO(SSA MANZANILLO)	
8	Cargado en 'MATAQUITO 827E' en el puerto de embarque(MATAQUITO 827E)	MANZANILLO ,MEXICO(SSA MANZANILLO)	[A] 2018-07-14 21:23
9	MATAQUITO 827E' Salida del puerto de embarque(MATAQUITO 827E)	MANZANILLO ,MEXICO(SSA MANZANILLO)	[A] 2018-07-15 22:58
10	MATAQUITO 827E' Llegada al puerto de descarga(MATAQUITO 827E)	CALLAO ,PERU(DP WORLD CALLAO)	[E] 2018-07-25 14:00
11	MATAQUITO 827E' POD Atraque en destino (MATAQUITO 827E)	CALLAO ,PERU(DP WORLD CALLAO)	[E] 2018-07-25 16:00
12	Descarga de 'MATAQUITO 827E' en el puerto de descarga (MATAQUITO 827E)	CALLAO ,PERU(DP WORLD CALLAO)	[E] 2018-07-25 17:30

Fuente:Naviera One
Elaboración: Propia

Anexo n.º 7 Cotización de flete de ORVEX SAC

Lima, 15 de Agosto del 2018



Señores:
FAR PLAST EIRL
Atención. – RENATO FARFÁN
Presente. -

OL/2018-0821

Me dirijo a Ud. para hacerle llegar mi cordial saludo y a la vez atender a su solicitud; brindándole nuestra propuesta económica para el servicio LCL via marítima:

• Servicio Marítimo: Flete FCL

PUERTO	MONEDA	CONTENEDOR		
		20GP	40 ST	40HQ
MANZANILLO	USD	626.00	751	751
LAZARO CARDENAS	USD	676.00	801	801

• Terifas por transporte Local: Callao – Ancón (Por contenedor)

Destino	Moneda	Costo Neto
ANCÓN	USD	307.69

Precios no incluyen IGV

• Agenciamiento de Aduanas:

Conceptos de Costos Logísticos	Montos en Dólares
Comisión de Aduanas	0.50 % CIF
Gastos Operativos	\$40.00

Precios no incluyen IGV

• Seguro Internacional:

Conceptos de Costos Logísticos	Montos en Dólares
Seguro Internacional	0.65% FOB

Datos para considerar:

- Terifas válidas hasta el 31 de Agosto del 2018
- Sobreestadía de 15 días.
- Tiempo de tránsito de 8 a 12 días aprox.
- El costo de Seguro Internacional que le brindamos es el 0.65 % del valor del FOB.
- Los costos de VSB2 y devolución de contenedor dependen de la Línea Naviera.
- El costo aproximado de almacén en caso lo requiera es:
 - Contenedor de 40HC es \$493.90 + IGV. Brindamos 30 días libres de almacenamiento.
 - Trabajamos principalmente con el almacén de Villas Oquendo pero podemos direccionarlo al almacén que indique.

Fuente: ORVEX

Anexo n.º 8 Contrato de Compra Venta Internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte la empresa **POLÍMEROS MEXICANOS SA**, empresa constituida bajo las leyes de la República Mexicana, debidamente representada por, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Monte Alto No 10 y 21, parque Industrial Izcalli, Colonia La Esperanza, Cd. Nezahualcoyotl Edo, de México CP 57810, A quien en adelante se le denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte la empresa FARPLAST EIRL, debidamente representado por su Gerente General don Víctor Manuel Castañeda del Castillo, identificado con DNI N° 07935440 y señalando domicilio el ubicado en Pj. Las Refinerías Mza. P1 Lt. 2 Z.I. Parque Industrial de Ancón, distrito de Ancón, provincia y departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en inglés) y,
- En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

Cualquier referencia que se haga a términos del comercio como FOB, CIF, EXW, FCA, etc, estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

Ninguna modificación hecha a este contrato considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá el producto “Polietileno” en sus diferentes densidades y colores siguientes:

- Rotolene Azul 5
- Rotolene Beige 1
- Rotolene Black Plus Ultra
- Rotolene Industrial Azul 5
- Rotolene Industrial Natural
- Rotolene Industrial Negro
- Rotolene Industrial Polygard Blanco
- Rotolene Negro HD
- Rotolene Polygard Blanco con AB
- Rotolene Polygranito 1
- Rotolene Rotofoam C
- Rotolene Rotofoam Capa Intermedia
- Rotomoldeo SG
- Rotolene Industrial Blanco
- Rotolene HD

También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega listo en fábrica en el periodo de 10 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan establecer un precio promedio fijo anual EXWORK por el envío de los productos de conformidad con la carta de acuerdo recibida por ambas partes en..... (fecha). Dichos precios se fijarán de manera anual y podrán tener una variación con rangos máximos y mínimos de hasta un 5%.

ROTOLENE AZUL 5	\$1.61
ROTOLENE BEIGE 1	\$1.60
ROTOLENE BLACK PLUS ULTRA	\$1.44
ROTOLENE INDUSTRIAL AZUL 5	\$1.71
ROTOLENE INDUSTRIAL NATURAL	\$1.63
ROTOLENE INDUSTRIAL NEGRO	\$1.73
ROTOLENE INDUSTRIAL POLYGARD BLANCO	\$1.72
ROTOLENE NEGRO HD	\$1.70
ROTOLENE POLYGARD BLANCO CON AB	\$1.70
ROTOLENE POLYGRANITO 1	\$1.68
ROTOLENE ROTOFOAM C	\$1.68
ROTOLENE ROTOFOAM CAPA INTERMEDIA	\$1.46
ROTOMOLDEO SG	\$1.46
ROTOLENE INDUSTRIAL BLANCO	\$1.77
ROTOLENE HD	\$1.73

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (Free on Board) envío que se hará vía marítima.

VOLUMEN DE COMPRA

CLAUSULA QUINTA

Las Partes acuerdan establecer un volumen de compra anual de 600 toneladas y podrán tener una variación con rangos máximos y mínimos de hasta un 5%.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA SEXTA

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por a los 90 días desde la emisión del BL (Bill of Lading) de cada compra.

Las cantidades adecuadas serán acreditadas por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerará haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEPTIMA:

Si una de las partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derechos a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente a 1% (Uno por ciento) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de 15% (Quince por ciento) del total de la compra.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA:

CLAUSULA OCTAVA:

Las Partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado, señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro o que decida enfatizar.

Aunque los INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVÍOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0.5% del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte de **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DÉCIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar a **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a) Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o
- b) Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad, incluyendo los gastos adicionales en el país de destino, como impuestos y gastos de nacionalización.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable si el presente acuerdo

se ve forzado a cancelarse, debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DÉCIMO TERERA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las Partes suscriben este documento en la ciudad de..... a los Días del mes de del año

OFERTA ATRACTIVA:

EL COMPRADOR se compromete a realizar un volumen de compra anual de 600 toneladas
siendo este un 22% adicional tomando como referencia al año 2017.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

Fuente: SIICEX

Elaboración Propia

Anexo n.º 9 Matriz de Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ENCUESTA
INDEPENDIENTE: ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN	Budjac B. (2011), indica que la negociación es el proceso de interactuar con el objetivo de obtener el acuerdo o el resultado que uno desea. Es una habilidad interpersonal que no se encuentra en el entorno de ninguna profesión en particular. No obstante, es extremadamente importante para la interacción personal, para el éxito en la administración organizacional y de negocios, así como para el liderazgo.	Negociar es una habilidad importante que posee cada persona y que garantiza el éxito para la administración organizacional; negociar permite interactuar con la contraparte en busca de algún objetivo con la finalidad de lograr un resultado deseado.	Obtención o logro de acuerdos	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos logrados • Desempeño • Nivel de compra 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tan importante es que las empresas FARPLAST y POLÍMEROS MEXICANOS practiquen negociación integrativa? • ¿Cuál es el grado de satisfacción con el proveedor POLÍMEROS MEXICANOS?
			Poder de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de negociación • Capacitación • Conocimiento cultural 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tanto conoces acerca de la actual negociación con la empresa POLIMEROS MEXICANOS? • ¿Qué tan importante es tener una buena negociación con el proveedor extranjero? • ¿Cuánto pueden influir las diferencias culturales en una negociación internacional?
			Éxito en la administración organizacional y de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia operativa • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tanto benefician los insumos adquiridos con la empresa POLIMEROS MEXICANOS? • ¿Qué tan importante es la reducción de costos de importación para la empresa FARPLAST?
DEPENDIENTE: COSTOS DE IMPORTACIÓN	Gavelán (2015), indica que el costo de importación está constituido por todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituido por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra – venta del exterior. No se incluye en el costo de importación a los gastos financieros, por ser ajenos al valor real de la mercancía importada	Los costos de importación son todos los costos que permiten colocar el producto en el almacén de la empresa compradora. Estos costos son el flete, seguro, impuestos, transporte local y gastos destinados a operadores de comercio exterior.	Gastos directos incurridos para obtención del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de gasto directo 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto reduciría los costos de importación de polietileno realizando un despacho anticipado? • ¿Cuánto puede influir el poder de negociación en el costo de importación de la empresa FARPLAST? • ¿Cuánto beneficiaría a la empresa FARPLAST importar en término FOB? • ¿Qué tanto riesgo existe importar polietileno sin seguro de transporte internacional?
			Gastos indirectos incurridos para obtención del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de gasto indirecto 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tan importante es comparar los precios de otros proveedores en el mercado internacional? • ¿Qué tanto beneficia el TLC Perú - México a la empresa FARPLAST para la importación de polietileno?
			Operación logística	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de almacenaje 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tan importante es la negociación con los operadores logísticos en el proceso de importación de polietileno para la empresa FARPLAST? • ¿Cuánto incrementan los costos de gestión de los operadores logísticos en el costo total de importación?

Elaboración: Propia

Anexo n.º 10 Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>GENERAL</p> <p>¿Cómo influyen las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?</p>	<p>GENERAL</p> <p>Determinar la influencia de las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>GENERAL</p> <p>H1: Las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL si influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p> <p>H0: Las estrategias de negociación de la empresa FARPLAST EIRL no influyen en los costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>INDEPENDIENTE</p> <p>Estrategias de negociación</p>	<ul style="list-style-type: none"> Grado de variabilidad de condiciones de compra Nivel de formación en técnicas de negociación Reducción de costos de importación 	<p>TIPO DE ESTUDIO</p> <p>Aplicada</p> <p>DISEÑO DE ESTUDIO</p> <p>No experimental – transversal</p> <p>POBLACIÓN</p> <p>50 colaboradores en toda la empresa</p> <p>MUESTRA</p> <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>Descriptiva</p> <p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p> <p>Encuesta</p> <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE SPSS</p>
<p>ESPECÍFICOS</p> <p>¿Qué influencia tiene la variabilidad de las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?</p>	<p>ESPECÍFICOS</p> <p>Determinar la influencia de la variabilidad de las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>ESPECÍFICOS</p> <p>H1: Las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL si influyen en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p> <p>H0: Las condiciones de compra de la empresa FARPLAST EIRL no influyen en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>DEPENDIENTE</p>	<ul style="list-style-type: none"> Formulación de estrategias de negociación a corto, mediano y largo plazo Nivel de desempeño de personas capacitadas en negociación Grado de reducción de costos de importación 	<p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p> <p>Encuesta</p> <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE SPSS</p>
<p>¿En qué medida la formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?</p>	<p>Explicar cómo la formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>H1: La formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL si influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p> <p>H0: La formación en técnicas de negociación para la empresa FARPLAST EIRL no influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>Costos de importación</p>	<ul style="list-style-type: none"> Grado de reducción de costos de importación 	<p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p> <p>Encuesta</p> <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE SPSS</p>
<p>¿En qué medida los niveles de riesgo de importación de la empresa FARPLAST EIRL facilitan la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS?</p>	<p>Determinar cómo el incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>H1: El incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL si influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS.</p> <p>H0: El incremento del volumen de compra de la empresa FARPLAST EIRL no influye en la reducción de costos de importación de polietileno con la empresa POLÍMEROS MEXICANOS</p>	<p>Costos de importación</p>	<ul style="list-style-type: none"> Grado de reducción de costos de importación 	<p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p> <p>Encuesta</p> <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE SPSS</p>

Elaboración: Propia