



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

**“APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA  
COMERCIAL EN LA IMPORTACIÓN DE  
ACCESORIOS PARA BEBÉS, EMPRESA FOR  
PEKES, PERIODO 2017- 2018”.**

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciada en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

Br. Carmen Rosa Bellido Ramirez

Br. Raquel Ruiz Ramirez

**Asesor:**

Mg. Willy Frans Aguilar Morante

Lima – Perú

2018

---

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por las Bachilleres Carmen Rosa Bellido Ramirez y Raquel Ruiz Ramirez, denominada:

**“APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN LA IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS PARA BEBÉS, EMPRESA FOR PEKES, PERIODO 2017-2018”.**

---

Mg. Willy Frans Aguilar Morante  
**ASESOR**

---

Mg. Berenice Cajavilca Gonzales  
**JURADO  
PRESIDENTE**

---

Mg. Guido Atilio Vega Moreno  
**JURADO**

---

Lic. Mónica Ivonne Zavala Soto  
**JURADO**

## DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada en primer lugar a Dios, por darme fortaleza, salud y permitir haber llegado hasta este momento importante de mi formación profesional. A mis padres Rosa y Valentín por ser mis pilares más importantes y demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional que me han brindado a lo largo de mi vida y a quienes debo mi educación y logros, a mis hermanos Janeth, Bochs y Oshin por sus consejos, apoyo incondicional y motivarme en cada decisión tomada a quienes dedico este logro.

**Carmen Bellido.**

A Dios por haberme permitido llegar hasta esta etapa de mi vida, por brindarme salud para lograr mis objetivos y por toda su infinita bondad y amor. A mi madre María por apoyarme en todo momento, por su constancia, motivación, amor y valores que permitieron convertirme en una persona de bien. A mis hijos por entender siempre mis ratos de ausencia, porque durante la elaboración de esta tesis, fue necesario realizar sacrificios como momentos a su lado, y otras situaciones que demandaban tiempo, a mi novio Carlos por sus constantes consejos de perseverancia, superación y apoyo incondicional.

**Raquel Ruiz.**

## AGRADECIMIENTO

A la Sra. Gladys Isabel Caldas Córdova por habernos brindado valiosa información de la empresa For Pokes agradecerle por la oportunidad y el apoyo.

Agradecer al Mg. Willy Frans Aguilar Morante, asesor del presente trabajo de investigación de tesis, quien con su conocimiento, seguimiento y supervisión, nos ayudó a poder culminar satisfactoriamente.

A nuestros docentes por sus enseñanzas en esta etapa universitaria, a nuestros compañeros a quienes conocimos en los diferentes ciclos de estudios con los que compartimos y aprendimos en este proceso académico.

Un especial agradecimiento a todas aquellas personas que de alguna forma contribuyeron para la culminación del presente trabajo de tesis, por sus sugerencias, críticas y palabras de aliento, muchas gracias.

---

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS .....</b>	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>vii</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
1.1. Realidad problemática.....	10
1.1.1. En el ámbito internacional .....	10
1.1.2. En el ámbito nacional.....	11
1.2. Formulación del problema .....	13
1.3. Justificación.....	13
1.4. Limitaciones .....	14
1.5. Objetivos .....	14
1.5.1. Objetivo General .....	14
1.5.2. Objetivos Específicos.....	14
<b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>15</b>
2.1. Antecedentes .....	15
2.1.1. Internacional .....	15
2.1.2. Nacionales .....	17
2.2. Bases teóricas .....	21
2.2.1. Variable Independiente: Inteligencia Comercial .....	21
2.2.2. Variable Dependiente: Importación.....	31
2.3. Definición de términos básicos. ....	37
2.4. Variables.....	38
<b>CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....</b>	<b>39</b>
3.1. Operacionalización de Variables.....	39

---

3.2. Diseño de investigación .....	41
3.3. Unidad de estudio.....	41
3.4. Población y muestra .....	41
3.5. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos.....	41
3.6. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos.....	42
<b>CAPÍTULO 4. RESULTADOS.....</b>	<b>43</b>
<b>CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....</b>	<b>56</b>
<b>CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>58</b>
<b>CAPÍTULO 7. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>60</b>
<b>CAPÍTULO 8. REFERENCIAS.....</b>	<b>62</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>65</b>
Anexo N° 01. Cotización por empresas.....	65
Anexo N° 02. Producto por proveedor .....	66
Anexo N° 03. Productos .....	67
Anexo N° 05. Cantidad de productos importados por la empresa.....	84
Anexo N° 06. Precios de Venta por Producto 2017-2018.....	85
Anexo N° 07. Precios de Venta por Producto 2017-2018.....	86
Anexo N° 08. Registro de marca - INDECOPI.....	87
Anexo N° 09. Matriz de Consistencia .....	88

---

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Matriz de Operacionalización .....	39
Tabla N° 2. Cotización de Productos por empresa de Comercio Electrónico.....	43
Tabla N° 3. Cantidad de Numero de proveedores .....	45
Tabla N° 4. Precios por producto .....	46
Tabla N° 5. Cantidad de Productos Vendidos por la Empresa "FOR PEKES". .....	47
Tabla N° 6. Costos de distribución de productos de la empresa "FOR PEKES" .....	48
Tabla N° 7. Costos de importación del Producto Mochila Ergonómica .....	49
Tabla N° 8. Costos de importación de los productos Biberón Cucharita y Mordedor .....	49
Tabla N° 9. Costos de importación de productos Bolsa de dormir y Mochila Pañalera .....	50
Tabla N° 10. Costos de importación por la Empresa "FOR PEKES" .....	50
Tabla N° 11. Cantidad de productos comprados, Periodo 2017-2018. ....	51
Tabla N° 12. Marcas Solicitadas por la Empresa "FOR PEKES", Periodo, 2017-2018....	52
Tabla N° 13. Impuestos a la importación pagados por la Empresa .....	53
Tabla N° 14. Gastos de despacho y otros gastos de Importación de la Empresa .....	54

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Esquema de inteligencia comercial .....	22
Figura N° 2. Esquema del sistema de inteligencia comercial según Morcillo .....	22
Figura N° 3. Esquema de ventajas de contar con Inteligencia Comercial.....	29
Figura N° 4. Cantidad de proveedores, período, 2017-2018. ....	45
Figura N° 5. Precios por producto con mayor demanda, periodo, 2017-2018 (Soles).....	46
Figura N° 6. Cantidad de productos vendidos por la empresa "FOR PEKES". .....	47
Figura N° 7. Costos de importación total pagados por la Empresa "FOR PEKES".....	51
Figura N° 8. La Cantidad de productos importados por la Empresa "FOR PEKES" .....	52
Figura N° 9. Impuestos a la importación pagados por la empresa "FOR PEKES" .....	54
Figura N° 10. Gastos de despacho y otros gastos de importación de la empresa .....	55

## RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito demostrar que la aplicación de la inteligencia comercial sí determinaría el proceso exploratorio en la importación de accesorios para bebés. A través del presente estudio se logró tener conocimiento como la empresaria, La Sra., Isabel Caldas logró seleccionar a los proveedores, modelos y precios con los que ingresaría al mercado nacional, de igual manera se tomó conocimiento de la oferta de importación de accesorios para bebés, la empresaria se dio cuenta que la tendencia de vender productos innovadores crece día a día, por lo que en su primera importación inició importando cantidades menores y lo comercializaba a través de su página web y redes sociales en la cual visualizó que la demanda aumentaba. En su segunda importación la Sra. Isabel Caldas importó en cantidades mayores, por ejemplo, la mochila ergonómica, logró importar 400 unidades para el año 2017 y 500 unidades para el año 2018.

La empresaria aplicó la inteligencia comercial y logró definir la cantidad aproximada de importación de accesorios para bebés, para su posterior comercialización en el mercado peruano.

Palabras clave: Inteligencia comercial, importación, accesorios.

## ABSTRACT

The present investigation has as purpose to demonstrate that the application of the commercial intelligence if it would determine the exploratory process in the import of accessories for babies, through the present study it was possible to have knowledge like the businesswoman, Mrs., Isabel Caldas managed to select the suppliers , models and prices with which it would enter the national market, in the same way it was taken knowledge of the offer of import of accessories for babies, the businesswoman realized that the tendency to sell innovative products is growing every day, so in her First importation by importing smaller quantities and commercializing it through its website and social networks in which it visualized that demand increased. In her second import, Ms. Isabel Caldas imported in larger quantities, for example the ergonomic backpack, managed to import 400 units for the year 2017 and 500 units for the year 2018.

The entrepreneur applying commercial intelligence managed to define the approximate amount of import of accessories for babies, for later commercialization in the Peruvian market.

Keywords: commercial intelligence, import, accessories.

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

#### 1.1.1. En el ámbito internacional

Bassat (2011) define: La inteligencia comercial se refiere al conjunto de cualidades y valores necesarios de una persona o empresa para generar confianza en relación entre dos personas, o entre empresa y sus consumidores. Realiza un proceso de exploración de producto, marca y tendencia de la demanda y oferta. Hace uso de diferentes herramientas globales que permite convertir dicha información para la toma correcta de decisiones.

Al referirnos de inteligencia comercial, Gallerano (2009) sostiene que:

La “inteligencia comercial” es un nuevo enfoque y una nueva cultura con la que deben contar las organizaciones en relación al manejo de la información. Esta nueva concepción no desplaza a la tradicional investigación de mercado, sino que es un concepto más amplio, que la complementa y la integra a otras fuentes de información.

La inteligencia comercial aporta información, ya sea de base (para el conocimiento del entorno del negocio) como aplicada (para la comprensión específica de algún problema de estudio). Hace su aporte a partir de fuentes primarias y secundarias, es de carácter acumulativo a los conocimientos. En este punto se enfrentan dos situaciones que atentan contra la acumulación de los conocimientos: la dispersión de las investigaciones de mercado, y la rotación de funcionarios dentro de las empresas. La realidad nos obliga a tomar decisiones cada vez más rápidas y precisas. Los costos del error y de la demora en las decisiones son cada vez más altos. Para ello es necesario contar con información oportuna y fehaciente.

La efectividad de las decisiones depende directamente de la disponibilidad y de la calidad de la información al momento de decidir. A pesar de ello, aún muchas empresas asignan un bajo valor estratégico a la información, decidir sin información es otorgar muchas ventajas a los competidores. La inteligencia comercial es un proceso caracterizado por ser sistemático, objetivo e informativo. Es decir, es planificado con objetivos muy claros, es neutral y carente de sesgos personales, y es un componente esencial en el diseño de los sistemas de flujos de información de las empresas (Gallerano, 2009).

Loayza (2015). Concluye que “El emprendedor peruano se ha hecho por necesidad, ha gestionado su propia oportunidad de hacer empresa, ha comenzado de cero, lamentablemente el Gobierno no tiene políticas públicas, al emprendimiento con respecto a la importación y exportación”.

### **1.1.2. En el ámbito nacional**

Actualmente nos encontramos en un periodo competitivo con una economía cada vez más globalizada, con diferentes fuentes de información que se interconectan con sistemas de información que cumple una función relevante en la economía actual, los sistemas y tecnologías de información están en constante evolución, causando un fuerte impacto en la toma de decisiones de la organización de manera productiva y competitiva. Las empresas a nivel mundial han ido creciendo el cual podemos analizar que el éxito de su crecimiento en gran parte se debe a una buena gestión tecnológica que da como resultado una rápida respuesta o una buena toma de decisiones ante los diferentes problemas que se suscitan en el mundo empresarial, El buen manejo de los datos e información, va a permitir evaluar y mejorar el desempeño el cual implica la mejora en la calidad y en la gestión del tiempo.

Gonzales (2010) refiere que el mercado mundial ofrece una cantidad de opciones para los bebés en lo que se refiere a accesorios y ropa, existen varios tipos diferentes materiales y formas que satisfacen a los consumidores finales y fomentan la

diversión, pero si se realiza un análisis detallado de la oferta de accesorios de bebé, se puede decir que son pocas las empresas que comercializan accesorios novedosos y exclusivos, generalmente el concepto de la comercialización de accesorios de bebés es generar diversión y entretenimiento al niño, y se olvida por completo que los accesorios son parte de gran comercialización, y que por lo tanto se deben innovar en cuanto a modelo y diseño. A partir de estas condiciones nace esta empresa que busca comercializar productos de diseños novedosos y personalizados para niños con un toque especial, que además de divertirlos, contribuyan a su desarrollo psicosocial y afectivo. La idea es que las madres de los bebés encuentren un modelo diferente donde se sientan a gusto y puedan tener un producto agradable mientras ellos mismos se sientan cómodos, esto además ayudará a sentirnos más identificadas con nuestros bebés.

En nuestro país aún no se ha desarrollado una industria que pueda ofrecer artículos con diseños novedosos e innovadores, existiendo solo empresas que importan del extranjero. Esta limitación hace que pensemos en la importación para poder tener accesibilidad a estos accesorios con características de innovación en sus diseños, promoviendo así una tendencia de compra e importación para poder satisfacer la necesidad del mercado peruano.

La Sra. Isabel Caldas Córdova una joven empresaria decidió formar una familia con su esposo, antes del alumbramiento de su bebé, se da cuenta que hay accesorios que no satisfacen su necesidad en cuanto a diseños, modas y tendencias, los cuales, si se encuentran en otros países, ella tiene experiencia importando ecógrafos ya que esta era una empresa que había creado hace algunos años atrás. Era la primera vez que se interesaba por artículos para bebés, por lo tanto, decide investigar en relación a la importación de accesorios de bebés. Comenzó a través de diferentes páginas web a buscar proveedores, comparar precios, modelos e innovaciones, al comienzo las compras que realizaba eran por cantidades unitarias, al compartir en sus redes sociales las variedades de modelos, vio el interés de sus amistades por los productos

que había iniciado importar, a partir de ese momento, considera como una oportunidad de negocio y emprendimiento es ahí donde empieza a importar grandes cantidades, iniciando la creación de FOR PEKES. La empresa que se dedica a importar accesorios innovadores para bebés.

## 1.2. Formulación del problema

### Problema General

- ¿Cómo se aplica la inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?.

### Problema Específico

- ¿Cómo se aplica la inteligencia comercial en el proceso de exploración en la importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?.
- ¿Cómo se aplica la inteligencia comercial en la oferta de importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?.
- ¿Cómo se aplica la inteligencia comercial en el ingreso de la mercancía en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?

## 1.3. Justificación

**Justificación Valorativa:** El presente trabajo es importante puesto que ayudará a resolver problemas reales que se presentan en las pequeñas empresas que realizan negociaciones

Internacionales, toda vez que en la actualidad, la sociedad viene evolucionando vertiginosamente en la tecnología, es así que el internet se ha convertido en una herramienta fundamental para realizar intercambios comerciales al terminar el presente trabajo de investigación, se obtendrá información que servirá para poder

importar accesorios para bebés, el cual se determinará la aplicación de Inteligencia Comercial para la importación de accesorios.

**Justificación Académica:** El estudio aportará conocimiento y medición con instrumentos que servirán a futuras investigaciones en la que este trabajo de investigación puede ser profundizado y mejorado.

#### **1.4. Limitaciones**

- Una de las limitaciones al realizar el presente trabajo fue la falta de información referente a la aplicación de inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebés.
- El escaso tiempo para la elaboración de la tesis que comprende los meses de octubre y noviembre del presente año.

#### **1.5. Objetivos**

##### **1.5.1. Objetivo General**

- Conocer cómo se aplica la inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017-2018.

##### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Identificar como se aplica la inteligencia comercial en el proceso de exploración en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017-2018.
- Analizar cómo se aplica la inteligencia comercial en la oferta de importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017-2018.
- Saber cómo se aplica la inteligencia comercial en el ingreso de la mercancía en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017- 2018.

---

## CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacional

Dávila y Villares (2015) En la ciudad de Solgonqui – Ecuador, elaboraron el trabajo de Tesis denominado “Análisis e implementación de una solución de inteligencia de negocios para el control de compra de materia prima y venta de sweaters para Tejidos Anahi utilizando la metodología Hefesto V2.0” planteando como Objetivo General es : Analizar, diseñar e implementar una solución de inteligencia de negocios para tejidos Anahi, basada en la metodología Hefesto V2.0, mediante la utilización de herramientas de software libre de inteligencia de negocios, y los Objetivos Específicos lo siguiente: 1. Investigar y utilizar la metodología de Hefesto V2-0 para el desarrollo de una solución Business Intelligence dentro de una empresa PYME en el ámbito textil. Analizar los procesos internos de compra y venta de tejidos Anahi para definir los indicadores que necesita la compañía. 2. Determinar las fuentes de datos, diseñar la estructura, diseñar el modelo, las dimensiones y los cubos de compra y venta. 3. Diseñar la navegabilidad del contenido, reporte y el cuadro de mando para el control de procesos correspondientes de cada datamart. La población es la empresa Textil Anahi y la muestra son los procesos clave dentro del negocio, su flujo de datos y la cantidad de transacción y datos comprenderá las áreas de compra.

Concluye: La metodología Hefestos, gracias a su fácil estructura y escalabilidad permite la implementación de una solución Business Intelligence dentro de una PYME de forma correcta, rápida y estructurada. Los datos extraídos de los procesos de compra y venta de la compañía permiten la identificación de los indicadores necesarios para el correcto diseño del datawarehouse y el análisis de la información, estos ayudaran a los procesos de toma de decisiones. - La correcta aplicación de la metodología Hefesto, permite la identificación de las fuentes de información, en este caso la base de datos de un ERP Financiero también facilita el diseño de la estructura del Datawarehouse para los cubos de compra y venta, para finalmente implementarlo con las herramientas Pentaho Community. - Las herramientas Business Analytics

---

Platform, Pentaho Report Designer y Community Dashboard Editor permiten el diseño de la navegabilidad, implementación de reportes y cuadros de mando respectivamente para los cubos de Compra y venta del datawarehouse.

Torrejón (2009) En la ciudad de Santiago de Chile-Chile, elaboró el trabajo de Tesis denominado “Plan de negocios para una importadora y comercializadora de productos para bebés” planteando como objetivo lo siguiente: 1. Analizar la demanda y la oferta actual por productos para bebés para desarrollar una estrategia de desarrollo. 2. Elaborar un plan de marketing que permita un buen posicionamiento en los canales de ventas más atractivo para el negocio. 3. Desarrollar un plan de operaciones que permita un funcionamiento de acorde a las necesidades de los clientes y los proveedores. 4. Desarrollar un análisis estratégico del negocio. La población y muestreo fue aplicado en la región Metropolitana, la encuesta fue aplicada a 31 padres y madres del segmento alto y medio. Concluyendo: - Con este plan de negocios se busca desarrollar una industria que aún no ha madurado en su totalidad, y que ha aumentado su masa de potenciales clientes debido al desarrollo económico del país en el último tiempo. Esta tendencia se ha manifestado en diversos rubros, donde la especialización y el lujo han entrado con fuerza en Chile con un crecimiento sobre el promedio de la economía. Para lograr una posición esta iniciativa busca crear un referente en la industria de los productos para bebés, un proveedor de confianza en que las tiendas puedan encontrar la última moda y tecnología con una eficiente red de distribución. - existen elementos claves que determinan el éxito de un emprendimiento y en esta industria hay una serie de factores que permiten lograr posicionarse como líder de una categoría o un segmento. los segmentos altos, los clientes buscan productos exclusivos y la última moda disponible. Por esta razón, la intención es ampliar la gama que hoy es deficitaria en nuestro país mediante productos únicos en su clase. Esta estrategia busca diferenciarse de las alternativas que existen en Chile que son pobres en calidad o cuentan con poca variedad de productos. - A pesar de que se espera contar con un canal de ventas masivo y con amplia cobertura nacional, la empresa no debe

desligarse de la labor comercial, ya que el nivel de ventas y la exposición que alcancen los productos en las grandes tiendas serán el motor del resto de la organización, por esta razón el seguimiento y la supervisión constante en la operación de tiendas será otro de los factores claves del negocio. Para esto, se debe mantener una estrecha relación con las tiendas, con las cuales se deben explorar alianzas estratégicas que permitan compartir información, categorías con mayor participación, los productos más populares, las ventas por tienda y otros indicadores que permiten apoyar decisiones comerciales. -la empresa debe considerar otro aspecto que resulta clave en este negocio como es la logística y el manejo de inventarios. En este sentido, se busca crear una estructura organizacional flexible y de bajo costo que permita adaptarse a los volúmenes comercializados a lo largo del tiempo. Por esta razón se intenta externalizar gran parte de estas funciones ya que no corresponden a las competencias centrales de la empresa, a la vez que se plantea un modelo en que los productos pasen directamente a las tiendas con un bajo nivel de stock. En este sentido, la coordinación que se logre entre las diversas empresas proveedoras de servicios será clave para cumplir con los plazos y condiciones acordados con los grandes retailers.

### **2.1.2. Nacionales**

Chávez y Contreras (2018) En la ciudad de Lima – Perú elaboraron el trabajo de Tesis denominado “Implementación de Business Intelligence, utilizando la metodología de Ralph Kimball, para el proceso de toma de decisiones del área de ventas, empresa YUKIDS”- planteando como Objetivo General - Determinar en qué medida la implementación de Business Intelligence, aplicando a la metodología Ralph Kimball, mejora el proceso de toma de decisiones en el área de ventas de la empresa Yukids y como objetivos específicos lo siguiente: 1. Disminuir el tiempo empleado en extraer la información de ventas. 2. Disminuir el tiempo empleado para procesar la data. 3. Reducir el tiempo para la elaboración de KPI de ventas. 4. Aumentar el nivel de satisfacción que tiene el usuario frente a la obtención de

reportes. La población son todos los procesos de toma de decisiones en el área de Ventas y muestra de n=30 Flujos de proceso de toma de decisiones.

Concluye: - La implementación de una solución de business intelligence, dio como resultado la reducción significativa en un 95% del tiempo promedio empleado en extraer información de ventas, pasando de horas de espera (3 horas 17 min promedio) a minutos (3.13 minutos en promedio). - Se observa que la implementación de una solución de business intelligence redujo un 57% el tiempo para procesar la data, siendo favorable para el usuario al momento de solicitar la información requerida. - Se aprecia cómo la implementación de business intelligence, contribuyo en reducir el tiempo en para elaborar KPI de ventas, es decir, el éxito de esta estrategia dependerá en parte de nivel de compromiso de la organización y el grado en el cual la administración utiliza la inteligencia basada en análisis para respaldar las decisiones. - Se logró aumentar el nivel de satisfacción que tenía el usuario respecto a la obtención de los reportes, debido a la reducción de tiempo en la generación de reporte y el uso frecuente del sistema de BI, haciendo así que se sienta más cómodo a la hora de solicitar la información que considera necesaria para tomar decisiones.

Coronado (2018) En la ciudad de Lima – Perú, elaboró la tesis denominado “Sistema de inteligenciad de negocios con enfoque de la teoría de restricciones en la gestión financiera de la empresa ADAMS S.A., 2017” - planteando como objetivo general -Demostrar en qué medida mejora un sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones el proceso gestión financiera de la empresa ADAMS S.A., 2017 y objetivos específicos: - Determinar en qué medida mejora un Sistema de Inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones el nivel de servicio del proceso gestión financiera. - Determinar en qué medida mejora un sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones el nivel de producción del proceso de gestión financiera en la empresa ADAMS S.A., 2017. Utilizando como población constituido por los ocho servicios del proceso de gestión financiera de la empresa ADAMS S.A. que se han medido por dos meses, el enfoque de la investigación: Cuantitativo. Concluyendo: -

Se concluye que el nivel de servicio para el proceso de gestión Financiera de la empresa ADAMS S.A. sin el sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones es de 55% y con la implementación del sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones el nivel de servicio alcanza un 79%, lo que significa un aumento de 24% en dicho proceso. En consecuencia, se produce un incremento de 43%, por lo tanto, el sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones influye favorablemente en el nivel de servicio del proceso gestión financiera de la empresa ADAMS S.A., el cual ha dado un crecimiento de 43%. - Se concluye que el nivel de producción para el proceso de gestión financiera de la empresa ADAMS S.A. sin el sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones es de 49% y con la implementación del sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones el nivel de producción alcanza un 70%, lo que significa un aumento de 22% en dicho proceso. En consecuencia, se produce un incremento de 44%, por lo tanto, el sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones influye favorablemente en el nivel de producción del proceso gestión financiera de la empresa ADAMS S.A, el cual se ha dado un crecimiento 44%. -Finalmente, después de haber logrado resultados satisfactorios de los indicadores del estudio, se concluye: que la implementación del sistema de inteligencia de negocios con enfoque de la teoría de restricciones mejoro el proceso gestión financiera de la empresa ADAMS S.A. Habiendo comprobado así que las hipótesis planteadas son aceptadas con una confiabilidad del 95% y que su implementación en la empresa fue satisfactoria.

Chachaque (2013) En la ciudad de Tacna – Perú, elaboró el trabajo de Tesis denominado “Las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa y su influencia en las ventas de los Centros Comerciales El Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna, durante El Período 2007 al 2012”, planteando como objetivo general, establecer si las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa influyeron en las ventas de los Centros Comerciales El Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna durante el

periodo 2007 al 2012, y como objetivos específicos lo siguiente: 1. Identificar la manera en que se realizaron las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa durante el periodo 2007 al 2012. 2. Medir el nivel de ventas de los centros comerciantes El Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna, durante el periodo 2007 al 2012. La población y muestreo está conformada por los 25 socios cuyas actividades comerciales, se relacionan con venta de artículos para niños, el tipo de investigación es descriptivo, diseño metodológico es no experimental, la técnica usada es la encuesta recurriendo a los comerciantes El Morro y Federico Barreto. Concluyendo: -Las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa, si influyeron en las ventas de los Centros Comerciales el Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna, durante el periodo 2007-2012, con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.462 que se califica como bajo. -Las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa, no se realizaron de manera regular como in 65.6%, durante el periodo 2007-2012. -Las ventas de los centros comerciantes El Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna fueron regulares con un 50%, durante el periodo 2007 al 2012.

Chahua (2017) En la ciudad de Lima – Perú, elaboraron el trabajo de Tesis denominado “Estrategias de marketing y la importación de ropa femenina china de la Mype Magnolia Fashion Av. Grau Lima, 2015”, planteando como objetivos específicos: 1. Identificar la relación que existe entre el producto y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau, Lima, 2015. 2. Identificar la relación que existe entre el precio y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau, Lima, 2015. 3. Identificar la relación que existe entre la plaza y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau, Lima, 2015. 4. Identificar la relación entre la promoción y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau, Lima, 2015 y se utiliza como población a la Mype Magnolia Fashion, esta empresa realiza importaciones del producto que comercializa en sus diferentes puestos en la galería, y como muestra se

tomara como población a 20 trabajadores, el diseño de la investigación de esta tesis es no experimental es de carácter cuantitativo y su técnica usada son las encuestas de 60 preguntas a los trabajadores. Concluyendo.- Se logró determinar que existe una relación significativa y positiva entre la dimensión de Producto y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau Lima, 2015.- Se logró determinar que existe una relación positiva entre la dimensión de Precio y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau Lima, 2015.- Se logró determinar que existe una relación significativa y positiva entre la dimensión de Plaza y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau Lima, 2015.- Se logró determinar que no existe una relación entre la dimensión de Promoción y las importaciones de ropa femenina China de la Mype Magnolia Fashion en la Av. Grau Lima, 2015.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Variable Independiente: Inteligencia Comercial**

#### **A. Definición**

Bassat (2011). Define la inteligencia comercial se refiere al conjunto de cualidades y valores necesarios de una persona o empresa para generar confianza en relación entre dos personas o entre empresa y sus consumidores. Realiza un proceso de exploración de producto, marca, tendencia de la demanda y oferta. Hace uso de diferentes herramientas globales que permite convertir dicha información para la toma correcta de decisiones.

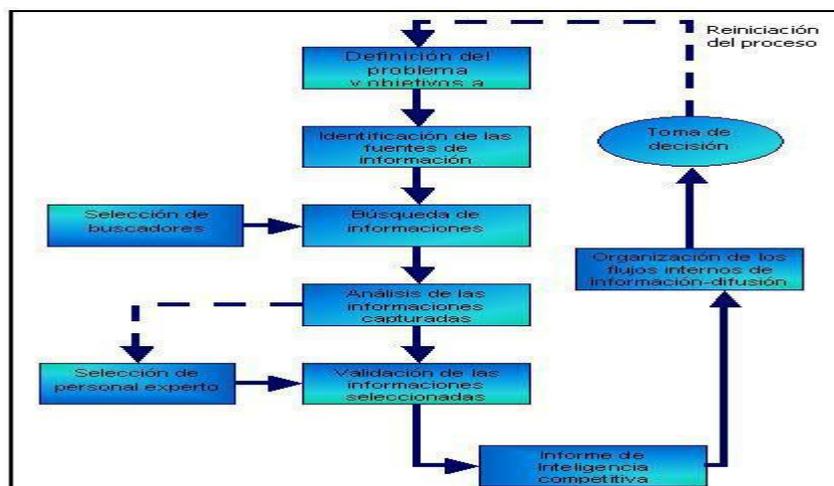
Figura N° 1. Esquema de inteligencia comercial



Fuente: Bassat (2011)  
Elaboración propia

De acuerdo con Morcillo (2013) explica que: este modelo de inteligencia comercial es un diagrama de actividades que une todos los conceptos de estrategia aplicada, cuyas herramientas están alineadas a la tecnología para ordenar, procesar y controlar indicadores que facilite a los expertos su trabajo en diferentes rubros. El modelo consta de 8 fases y 2 fases de apoyo, los cuales tienen como objetivo encontrar información sustancial para la toma de decisiones.

Figura N° 2. Esquema del sistema de inteligencia comercial según Morcillo



Fuente: Morcillo (2013)  
Elaboración de RESEARCHGATE

Por otra parte, Rojas (2016) En su libro inteligencia comercial aplicada a los negocios internacionales, define a la inteligencia comercial como una visión del futuro sustentada en datos históricos (pasado) e información presente, con el objeto de poner un rumbo a una idea de negocio a través de la interpretación de las señales del valor del mercado.

Siicex (2012) Es un proceso de exploración de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencial de la oferta, demanda, precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado.

## **B. Objetivos de la Inteligencia Comercial**

La EAE Business School (s.f). Determina que los objetivos que persiguen las empresas al desarrollar el proceso de business intelligence son los siguientes:

- **Mejorar la capacidad competitiva de las compañías.** Ya no sólo se trata de competir; lo importante es lograr que las empresas sepan hacerlo y aspiren a ocupar mejores posiciones en el mercado.
- **Facilita la toma de decisiones.** La información que obtenemos de procesos de este tipo nos hace más fácil la toma de decisiones en todo lo que tenga que ver con las estrategias marketing.
- **Llama la atención sobre posibles cambios en el mercado.** A veces no vemos las oportunidades de negocio que surgen en nuestro propio mercado. También para esto sirve la inteligencia competitiva.
- **Identifica tendencias,** es decir, necesidades que se materializan y llegan a un buen número de consumidores. La idea es aprovechar esas coyunturas para obtener beneficios y escalar posiciones en el mercado.

## **C. Características de la Inteligencia Comercial**

Paez (2009) Se denomina inteligencia comercial (Business Intelligence) al conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y

creación de conocimiento mediante el análisis de datos existentes en una organización o empresa. Este conjunto de herramientas y metodologías tienen en común las siguientes características:

- **Accesibilidad a la información.** Los datos son la fuente principal de este concepto. Lo primero que deben garantizar este tipo de herramientas y técnicas será el acceso de los usuarios a los datos con independencia de la procedencia de estos.
- **Apoyo en la toma de decisiones.** Se busca ir más allá en la presentación de la información, de manera que los usuarios tengan acceso a herramientas de análisis que les permitan seleccionar y manipular sólo aquellos datos que les interesen.
- **Orientación al usuario final.** Se busca independencia entre los conocimientos técnicos de los usuarios y su capacidad para utilizar estas herramientas.

#### **D. Importancia de la Inteligencia Comercial**

Matute (2013) El conocimiento de lo que necesita el cliente es uno de los desafíos de las empresas a nivel mundial. Ante ello, aparecen nuevas herramientas para analizar la información de los consumidores y dar productos o servicios casi individualizados. De ahí la importancia de la inteligencia de negocios.

Es precisamente en la gestión del conocimiento donde se sustentan estas estrategias que permiten seguir un conjunto de acciones que la empresa inteligente puede emprender, y que le conceden una ventaja sobre sus competidores, principalmente porque el valor agregado a los servicios o productos que son consecuencia de estas acciones desarrollan una eficiencia en su producción y una eficacia en su funcionamiento que difícilmente pueden ser replicadas por aquellas que no tienen estos procesos o estrategias definidas (Larson, 2009).

### E. comercial dentro de las empresas de negocios internacionales

Según Rojas (2016) Menciona que: Cualquier organización requiere contar con información verídica y actualizada que le permita conocer distintos entornos acertadamente. No solo para que pueda interactuar con ellos, sino también para obtener como respuesta que las actividades realizadas por la empresa-enfocadas en el logro de objetivos- están dando buenos resultados.

“Para la realización de las actividades comprendidas en los negocios internacionales, la investigación de mercados internacionales y la inteligencia comercial deben contar con un monitoreo constante. Tanto las herramientas tecnológicas (entre ellas, sistemas de administración de base de datos) como un equipo profesional especializado tienen que apoyar dicho monitoreo”. (Rojas, 2016).

Como se ha comentado anteriormente, contar con información (que luego ha de ser convertida en inteligencia comercial) permite sacar ventaja ante los competidores. Porque se tiene una visión de lo que podría pasar en el futuro, de modo que desde ya se pueden ejecutar estrategias oportunas y apropiadas, actividades que sirven para poder actuar.

Para lograr participación en un mercado internacional se requiere implementar las siguientes estrategias:

- **Estrategias de entrada:** entre ellas hay que considerar indirecta o pasiva (el comprador va al local de exportador), la exportación a través de intermediarios (agente de venta, bróker o trading Company) o la exportación directa (contacto directo con el cliente).
- **Estrategias de atención al mercado:** entre ellas la indiferencia (una estrategia de marketing mix para todo el mercado), la diferenciada (cuando se toma dos o más segmentos de mercado y se lleva a cabo una estrategia de marketing mix para cada segmento) y la

concentrada (cuando se enfoca la organización a un solo segmento o nicho dirigiendo a este grupo una sola mezcla de marketing mix).

- **Estrategia competitiva:** según el autor Michael Porter, son tres: el liderazgo en costos (precios competitivos), la diferenciación (características sobresalientes) y la concentración o enfoque (mezcla de las 2 anteriores).
- **Estrategias de marketing mix:** son las que están definitivamente dirigidas a interactuar con la demanda potencial (producto, precio, plaza y promoción) Todo cambia y el cambio es una interacción constante. Por lo tanto, se debe estar informado de las nuevas tendencias, de los cambios en el perfil del consumidor, de las nuevas estrategias de la competencia, de las nuevas leyes y demás situaciones exógenas o endógenas que podrían modificar las estrategias propias. (Rojas, 2016).

## F. Herramientas de búsqueda de información de Inteligencia Comercial

Siicex (2012) hay estas diferentes herramientas de búsqueda:

- a. **Aladi:** ofrece guías de importación para países socios, contactos empresariales, estudios de oportunidades comerciales, análisis de competitividad, entre otros, portal pymes latinas, acuerdos comerciales del bloque económico; regímenes de origen y salvaguardias, aranceles y estadísticas de comercio exterior para el bloque económico así como indicadores macro y socioeconómicos-
- b. **CBI:** Ofrece estudios de mercado por sector, así como requerimientos de acceso y guías de comercio. o Información sobre cursos dictados de Comercio Exterior. o Noticias y eventos relacionados al CBI y al Comercio Exterior.
- c. **Export Helpdesk:** Ofrece condiciones de acceso a la unión europea, aranceles, regímenes preferenciales; estadísticas comerciales uniones europeas, links de interés.

- d. **Trademap:** Nos ofrece estadísticas mundiales de Comercio Exterior por producto (de 2 a 6 dígitos), Agrupación de Productos, países, socios según criterio de usuario, Gráficos sobre las estadísticas, documentos de referencia brinda información fácil de entender.
- e. **Siicex:** Ofrece estadísticas de comercio exterior peruana, estadísticas por región, estudios/perfiles de mercado, fichas de requisitos técnicos, normas técnicas peruanas, directorio de empresas exportadoras, información de interés por sector, acuerdos comerciales, facilitación, calculador de fletes. Eventos comerciales, links de interés.

Gallerano (2009) Esta nueva concepción no desplaza a la tradicional investigación de mercado, sino que es un concepto más amplio, que la complementa y la integra a otras fuentes de información. En este sentido, la inteligencia comercial dispone del siguiente conjunto de herramientas:

- **La investigación de mercado:** Es un instrumento básicamente estratégico. Aporta información, ya sea de base (para el conocimiento del entorno del negocio) como aplicada (para la comprensión específica de algún problema de estudio). Hace su aporte a partir de fuentes primarias y secundarias.
- **La base de datos:** Es una herramienta fundamentalmente táctica. Brinda información acerca de los clientes actuales y potenciales, y permite agruparlos para el diseño de productos, servicios y campañas de alta efectividad, dando respuesta así al proceso de fragmentación de los mercados.
- **El “Scanning competitivo”:** Se trata de un instrumento de anticipación competitiva. Rastrea sistemáticamente información clave de la competencia a través de los contactos naturales de las distintas áreas de la propia organización. Releva sistemáticamente

información competitiva de publicaciones en medios de prensa gráficos y telemáticos (internet).

- **El tablero de comando:** Selecciona las variables clave del negocio y permite la medición sistemática y el control del desempeño de las acciones comerciales, comparando los resultados obtenidos con los objetivos estratégicos y tácticos.

### **G. Ventajas de contar con la Herramientas de la Inteligencia Comercial**

Ortiz (2016) La inteligencia comercial o Business Intelligence, consiste en la transformación de datos en información relevante para la toma de decisiones empresariales. A continuación, se muestran las ventajas de contar con esta herramienta:

- **Aumento de eficiencia:** Las organizaciones por lo regular recopilan información con sus departamentos, pero esta recopilación de información es lenta debido a que van realizándolo departamento por departamento, con esta herramienta la facilidad que se tiene es que es una plataforma centralizada donde toda la información se concentra en un solo lugar, facilitando así la toma de decisiones para que sea de manera más rápida y permita a la organización ahorrar tiempo.
- **Respuestas con mayor rapidez.** Debido a su sistema de centralización, es mucho más fácil y rápido realizar reportes detallados, ya que al centralizar toda la información, te permite realizar reportes que contengan todo tipo de detalles como ventas, inventarios, costos, entre otras cosas.
- **Cuenta con información precisa.** Con BI se toman decisiones con información objetiva, no con presentimientos o intuición, la

información bien estructurada, adecuada y generada por la misma empresa, permite tomar decisiones con precisión.

- **Conoce el comportamiento de los clientes.** Esta herramienta te permite analizar los hábitos de compra del consumidor, con esta información es posible realizar campañas de fidelización, construir modelos predictivos, realizar promociones y otras estrategias.
- **Mejor control sobre las áreas funcionales de la organización.** Este tipo de sistemas de inteligencia de negocios permite recaudar información de todas las áreas importantes de la organización, como es producción, ventas, inventarios, marketing, entre otras, al ser una herramienta centralizada, toda esa información es muy amplia y basta por lo que la toma de decisiones es mucho más rápida.

Figura N° 3. Esquema de ventajas de contar con Inteligencia Comercial



Fuente: Gestipolis (2018)  
Elaboración Propia

La información brindada por el Business Intelligence puede tener distintos alcances como son:

- **Nivel operativo:** En este rubro es utilizado para la toma de decisiones diarias acerca de las transacciones que se realizan al llevar a cabo las operaciones de la empresa.

- **Nivel táctico:** Aporta información para los mandos medios en análisis y decisiones mensuales que son de utilidad para revisiones de seguimiento y toma de acciones.
- **Nivel estratégico:** A este nivel las decisiones son de mayor impacto en la compañía siendo utilizada la información por la alta dirección.

## H. Inteligencia Comercial como fuente para la toma de decisiones

Ecured (s.f) La inteligencia comercial engloba toda la información que la empresa necesita para tomar decisiones sobre sus procesos de venta. Es imprescindible para desarrollar la estrategia de negocio, ya que orienta la dirección a seguir, previene sobre los riesgos de cada decisión y permite la anticipación y la rentabilización de las acciones que se realicen; también mantener una estructura equilibrada de la relación producto-mercado y adaptar los procesos de comercialización al entorno.

Trabajar con un enfoque de “inteligencia comercial” adquiere una gran importancia en la medida en que aumenta la competencia, las innovaciones son cada vez más rápidas y las tendencias de los mercados y de los consumidores son altamente cambiantes. Se exigen decisiones cada vez más precisas y en menos tiempo. Los errores y la lentitud en las decisiones, a su vez, provocan costes cada vez más altos. Los ciclos son más cortos. Algunas empresas implantan un “sistema de vigilancia” para monitorizar estos cambios, y dicho sistema incluye la inteligencia comercial.

El primer lugar es tener claro que “inteligencia comercial” no es sinónimo de investigación de mercado. La inteligencia comercial integra todas las fuentes de información de la empresa, las propias y las externas, y la investigación de mercados es sólo una de las herramientas de las que se sirve la inteligencia comercial para obtener la información que necesita y que no se la suministran otras fuentes.

En segundo lugar, se debe transformar esa masa de información en conocimiento.

Gallerano (2009) Tomar decisiones cada vez más rápidas y precisas. Los costos del error y de la demora en las decisiones son cada vez más altos. Para ello es necesario contar con información oportuna y fehaciente. La efectividad de las decisiones depende directamente de la disponibilidad y de la calidad de la información al momento de decidir. A pesar de ello, aún muchas empresas asignan un bajo valor estratégico a la información y hoy, decidir sin información es otorgar muchas ventajas a los competidores.

### **2.2.2. Variable Dependiente: Importación**

#### **Régimen de Importación para el Consumo**

##### **A.- Definición**

SUNAT (s.f.) Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

##### **B. Requisitos**

- Declaración Única de Aduanas debidamente cancelada o garantizada.
- Fotocopia autenticada del documento de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato.
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del comprobante de pago y fotocopia adicional de éste, cuando se efectúe transferencia de bienes antes de su nacionalización, salvo excepciones.
- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.

- Fotocopia autenticada del documento de autorización del sector competente para mercancías restringidas o declaración jurada suscrita por el representante legal del importador en los casos que la norma específica lo exija.
- Autorización Especial de Zona Primaria, cuando se opte por el despacho anticipado con descarga en el local del importador (código 04)
- Otros documentos que se requieran, conforme a las disposiciones específicas sobre la materia.
- La Declaración Andina de Valor (DAV), en los casos que sea exigible el formato B de la DUA.
- Lista de empaque o información técnica adicional.
- Volante de despacho, en caso sea solicitado por la autoridad aduanera.

**C. Requisitos para el registro de fabricantes, importadores comercializadores, distribuidores de juguetes y útiles de escritorio.**

- Solicitud dirigida al Director General de la DIGESA con carácter de declaración jurada, indicando nombre del titular, documento de identidad, Registro Único del Contribuyente - RUC, y dirección domiciliaria tratándose de persona natural. Para el caso de personas jurídicas, se deberá indicar razón social de la empresa, nombre del representante legal, domicilio legal y Registro Único del Contribuyente - RUC de la empresa.
- Memoria descriptiva, indicando las actividades a realizar por el importador, fabricante, distribuidor y/o comercializador de juguetes y útiles de escritorio. Asimismo, deberá indicarse el lugar donde se realiza cada una de las actividades desarrolladas por el administrado, incluyendo el lugar de almacenamiento.
- Para el caso de personas jurídicas, se deberá adjuntar la licencia de funcionamiento de las instalaciones, expedida por la autoridad municipal; y, para el caso de personas naturales que arrienden instalaciones para las actividades de almacenamiento, presentarán la licencia de funcionamiento del arrendatario.

- Constancia de pago por derecho de trámite de acuerdo con el procedimiento 40° del TUPA de la DIGESA

#### **D. Condiciones para el importador**

SUNAT (S.F.) El dueño o consignatario debe contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y no tener la condición de no habido para destinar las mercancías al régimen de importación para el consumo.

Los sujetos no obligados a inscribirse en el RUC, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 3° de la Resolución de Superintendencia N.º 210-2004/SUNAT, pueden solicitar la destinación aduanera al régimen de importación para el consumo utilizando su Documento Nacional de Identidad (DNI) en el caso de peruanos, o Carné de Extranjería, Pasaporte o Salvoconducto tratándose de extranjeros; considerándose entre estos:

- a) Las personas naturales que realicen en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de mil dólares americanos (US\$ 1,000.00) y siempre que registren hasta tres (3) importaciones anuales como máximo.
- b) Las personas naturales que por única vez, en un año calendario, importen mercancías, cuyo valor FOB exceda los mil dólares americanos (US\$ 1,000.00) y siempre que no supere los tres mil dólares americanos (US\$ 3,000.00).
- c) Los miembros acreditados del servicio diplomático nacional o extranjero, así como los funcionarios de organismos internacionales que en ejercicio de sus derechos establecidos en las disposiciones legales, destinen sus vehículos y menaje de casa.

### **E. Mercancías restringidas y prohibidas**

SUNAT (S.F.) Las mercancías de importación prohibida no pueden ser destinadas al régimen de importación para el consumo.

Para la destinación al régimen de importación para el consumo de mercancías restringidas se debe contar con la documentación exigida por las normas específicas antes de la numeración de la declaración, salvo en aquellos casos que estas normas señalen que la referida documentación se obtenga luego de la numeración.

La importación para el consumo de mercancías restringidas y prohibidas se regula por el procedimiento específico “Control de Mercancías Restringidas y Prohibidas” INTA-PE.00.06.

### **F. Modalidades y Plazos para destinar las Mercancías**

a) Despacho anticipado: Dentro del plazo de quince (15) días calendario antes de la llegada del medio de transporte, salvo caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada.

b) Despacho urgente: Dentro del plazo de quince (15) días calendario antes de la llegada del medio de transporte o hasta siete (07) días calendario posteriores a la fecha del término de la descarga. Vencidos dichos plazos las mercancías son destinadas al despacho excepcional, para lo cual rectifica la declaración de acuerdo al procedimiento específico “Solicitud de Rectificación Electrónica de Declaración” INTA-PE.00.11.

### **G. Derechos De importación**

La importación de mercancías está gravada con los siguientes tributos:

- Ad valorem – 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional.
- Derechos antidumping o compensatorios, según producto y país de origen.

- Impuesto general a las ventas (IGV) - 16%.
- Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2%.
- Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) - tasas variables, según subpartida nacional.
- Otros: derechos específicos, derechos correctivos provisionales, etc. Se recomienda ingresar a la sección Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional, en cuyo rubro "descripción" deberá ingresar la mercancía a consultar. Portal SUNAT ([www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)), ruta: Operatividad Aduanera / Información en Línea / Una Partida (Arancel).

## **H. Percepción**

Según la Ley 29173 publicado del 23.12.2007 se ha incorporado la aplicación del Régimen de Percepción del IGV a las operaciones de importación definitiva de bienes gravados con el IGV, según el cual la SUNAT percibirá del importador un monto por concepto del impuesto que causará en sus operaciones posteriores. La tasa es de 3.5%, 5% ó 10%.

## **Régimen Aduaneros Especiales o de Excepción**

### **A. Importa Fácil**

El objetivo es establecer las pautas a seguir para el Régimen Aduanero Especial de Envíos o Paquetes Postales transportados por el Servicio Postal, con la finalidad de lograr el correcto cumplimiento de las normas que lo regulan.

Es un servicio implementado por la SUNAT que permite importar o recibir envíos postales del extranjero a través de SERPOST S.A , de manera rápida y simple.

### **B. Envíos de entrega rápida (conocidos como Courier)**

Los envíos de entrega rápida no poseen límite de peso o valor, y son realizados directamente por la empresa de servicio de entrega rápida,

---

conforme a lo establecido por su Procedimiento General INTA PG 28:  
ENVÍOS DE ENTREGA RÁPIDA (EER).

### C. Clasificación de los envíos

**Categoría 1:** comprende los envíos de correspondencia, documentos, diarios y publicaciones periódicas, sin fines comerciales. A esta categoría le corresponde la sub partida nacional 9809.00.00.10.

**Categoría 2:** Envíos que amparen mercancías hasta por un valor FOB de doscientos y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 200.00) por envío. Le corresponde la sub partida nacional 9809.00.00.20. **No paga derechos ni impuestos.**

**Categoría 3:** Envíos que amparen mercancías cuyo valor FOB sea superior a doscientos y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 200.00) hasta un máximo de dos mil y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2 000.00) por envío. Le corresponde la sub partida nacional 9809.00.00.30. **Paga: AD VALOREM 4% + IGV 18%.**

**Categoría 4:** comprende los envíos que amparen las siguientes mercancías, cuya clasificación arancelaria excluye la partida 9809:

d.1 Cuyo valor FOB sea superior a los dos mil y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2 000.00) por envío.

d.2 Cuyo valor FOB sea inferior o igual a los dos mil y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2 000.00) por envío y que:

1. Su importación para el consumo se encuentre afecta al Impuesto Selectivo al Consumo, siempre que su valor FOB sea superior a doscientos y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 200.00) por envío.

2. Su importación para el consumo esté sujeta a recargos.

3. Gocen de beneficio tributario, trato preferencial o liberatorio.
4. Constituyan mercancía restringida.
5. Constituyan donaciones.
6. Constituyan valija diplomática.
7. Constituyan muestras sin valor comercial.
8. Regularicen algún régimen aduanero precedente.
9. Se encuentren sujetas a disposiciones o regulaciones no arancelarias.
10. Se encuentren afectas a medida cautelar.
11. Se destinen a otros regímenes aduaneros diferentes a los regímenes de importación para el consumo o exportación definitiva.
12. Se destinen por el dueño o consignatario.
13. Se transfieran antes de su nacionalización.
14. Otras que se requieran destinar con sub partida nacional diferente a las contenidas en la partida 9809.
15. Las categorías señaladas en el numeral precedente, se encuentran ordenadas de menor a mayor rango. Cuando el envío es susceptible de clasificarse en más de una categoría, el envío se clasifica en la categoría de mayor rango.

### 2.3. Definición de términos básicos.

**Accesorio:** Para la presente investigación, RAE (s.f) define accesorio a todo aquel elemento u objeto que se utiliza para complementar otra cosa y que es opcional.

**Inteligencia comercial:** Para la presente investigación, Bassat (2011) define Inteligencia comercial como el conjunto de herramientas y procesos mediante la empresa recolecta información decisiva y relevante; y las traduce en información útil y precisa para la toma de decisión.

**Inteligencia comercial colectiva:** Para la presente investigación, Rojas (2016) define Inteligencia comercial colectiva como el aporte de todos los colaboradores incluidos en un proyecto para beneficio de la empresa.

**Importación:** Para la presente investigación, SUNAT (s.f ) define Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

**Toma de decisión:** Schackle (1961) define la decisión como un corte entre el pasado y el futuro. Otros autores definen la decisión como la elección entre varias alternativas posibles, teniendo en cuenta la limitación de recursos y con el ánimo de conseguir algún resultado deseado.

## 2.4. Variables

### Variable Independiente

- ✓ Inteligencia Comercial.

### Variable Dependiente

- ✓ Importación.

## CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

### 3.1. Operacionalización de Variables.

Tabla N° 1. Matriz de Operacionalización

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b></p> <p><b>INTELIGENCIA COMERCIAL</b></p>	<p>Bassat (2011). Ha podido definir lo siguiente: La Inteligencia Comercial se refiere al conjunto de cualidades y valores necesarios de una persona o empresa para generar confianza en relación entre dos personas, o entre empresa y sus consumidores. Realiza un proceso de exploración de producto, marca y tendencia de la demanda y oferta. Hace uso de diferentes herramientas globales que permite convertir dicha información para la toma correcta de decisiones.</p>	<p><b>Proceso de exploración</b></p>	Cotizaciones por empresas	Ficha de registro
			Número de proveedores	Ficha de registro
		<p><b>Oferta</b></p>	Precio por producto	Ficha de registro
			Cantidades vendidas	Ficha de registro
		<p><b>Toma de Decisiones</b></p>	Costos de distribución	Ficha de registro
			Costos de importación	Ficha de registro

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<b>VARIABLE DEPENDIENTE IMPORTACIÓN</b>	Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante. SUNAT (S.F)	<b>Requisitos para el ingreso de mercancía</b>	Cantidad compradas	Ficha de registro
			Productos importados	Ficha de registro
		<b>Consumo</b>	Marcas Solicitadas	Ficha de registro
			Accesorios a comprar	Ficha de registro
		<b>Derechos arancelarios</b>	Impuestos a la importación	Ficha de registro
			Gastos aduaneros.	Ficha de registro

Elaboración propia

### 3.2. Diseño de investigación

**No experimental:** La finalidad del presente estudio, es observar en el contexto natural las etapas los cuales son necesarias para el desarrollo de un modelo de inteligencia comercial para la importación de accesorios para bebés, en este caso la variable independiente no es susceptible a manipulación.

**Investigación básica:** Tiene como finalidad la obtención y recopilación de información para ir construyendo una base de conocimiento que se va agregando a la información existente.

**Transversal - descriptiva:** El principal objetivo es describir la variable (inteligencia comercial) en un momento determinado, analizando datos en un tiempo único. El alcance de la investigación es descriptivo.

### 3.3. Unidad de estudio

Empresa FOR PEKES y la importación de accesorios para bebés al mercado peruano.

### 3.4. Población y muestra

Data documentada, periodo 2016-2017.

### 3.5. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

Para el estudio actual las técnicas de recolección de datos fueron:

- Mediante uso de tablas, para la elección del modelo de inteligencia comercial que más se adecue a la investigación que se realiza y también para la elección de los criterios de selección de proveedores, para la importación.
- Se empleó como técnica de observación en la cual la empresa proporcionó la ficha de registro y facturas comerciales de sus importaciones.

### **3.6. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos**

El enfoque usado es Cuantitativo, Instrumento para recolectar datos se aplica ficha de registro y facturas comerciales de la empresa FOR PEKES, se aplicó con la finalidad de identificar, analizar y saber las importaciones realizadas por la empresa. Se utilizará herramientas del Microsoft Office 2010 como el Excel, para realizar el análisis descriptivo de la información y el software estadístico SPSS para elaborar figuras y tablas.

## CAPÍTULO 4. RESULTADOS

### 4.1. Objetivo

Conocer cómo se aplica la inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017-2018.

### 4.2. Dimensiones

#### Proceso de Exploración

Es el proceso de recolección de información de un momento, se analiza la demanda, oferta y el entorno del mercado, el análisis y determinación de los mercados potenciales para determinar la estratégica de comercialización.

#### 1. Indicador: Cotización por empresa

Tabla N° 2. Cotización por empresas de comercio electrónico, según tipo de producto, periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos)

NRO	PRODUCTO	AÑO 2017			AÑO 2018		
		Alibaba	Ebay	Aliexpress	alibaba	Ebay	Aliexpress
1	Almohadita Protectora	\$4.00	\$6.59	\$ 5.20	\$4.00	\$6.99	\$ 5.20
2	Arnés Andador	\$4.50	\$3.22	\$ 3.39	\$4.50	\$3.22	\$ 3.39
3	Arnés Andador Modelo Orange	\$5.00	\$3.89	\$ 9.18	\$5.00	\$3.89	\$ 9.18
4	Babero Elegante	\$1.00	\$1.98	\$ 8.00	\$1.00	\$1.98	\$ 8.00
5	Baberos Carter's Niña	\$1.25	\$0.99	\$ 6.12	\$1.25	\$0.99	\$ 6.12
6	Biberón Cuchara	\$2.20	\$2.80	\$ 3.50	\$2.00	\$2.99	\$ 3.52
7	Bolsa de Dormir Tiburón	\$8.50	\$15.20	\$ 12.00	\$8.50	\$11.56	\$ 12.60
8	Bolsa Multifunción	\$5.00	\$16.59	\$ 17.89	\$5.20	\$16.59	\$ 17.89

NRO	PRODUCTO	AÑO 2017			AÑO 2018		
		Alibaba	Ebay	Aliexpress	Alibaba	Ebay	Aliexpress
9	Cepillo Dedal	\$1.00	\$0.99	\$ 0.76	\$1.00	\$0.99	\$ 0.76
10	Chupón Besito	\$1.85	\$1.61	\$ 1.91	\$1.90	\$1.61	\$ 1.91
11	Gorrito de baño	\$2.50	\$3.48	\$ 5.17	\$2.50	\$3.48	\$ 5.17
12	Gorrito pompón	\$8.00	\$1.21	\$ 8.99	\$8.00	\$1.21	\$ 8.99
13	Gorrito Price	\$7.00	\$1.88	\$ 7.57	\$7.00	\$1.88	\$ 7.52
14	mochila Mariquita	\$4.55	\$6.99	\$ 10.53	\$4.55	\$6.99	\$ 10.53
15	Mochila Ergonómica o Canguro para bebe	\$6.55	\$13.95	\$ 11.98	\$6.60	\$13.99	\$ 11.98
16	Mochila Pañalera	\$5.90	\$19.98	\$ 12.00	\$5.90	\$19.98	\$ 12.20
17	Mordedor Bananita	\$0.90	\$1.78	\$ 4.15	\$0.90	\$1.80	\$ 4.15
18	Porta Biberón	\$3.00	\$5.20	\$ 4.96	\$3.00	\$6.49	\$ 4.96
19	Protector de Esquinas	\$3.60	\$0.99	\$ 3.28	\$3.50	\$0.99	\$ 3.28
20	Rodilleras de Gateo	\$2.30	\$12.80	\$ 5.30	\$2.30	\$12.98	\$ 5.30
21	Toalla Mandil	\$5.30	\$42.00	\$ 28.40	\$5.30	\$42.00	\$ 28.40

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

### Interpretación:

De los datos proporcionados por la empresa FOR PEKES, al realizar la aplicación de la inteligencia comercial, si determinaría en el proceso de exploración en la importación de accesorios para bebés, ya que la empresaria a través de este estudio logro seleccionar los proveedores, modelos y precios con los que ingresaría al mercado nacional.

## 2. Indicador: Número de proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con productos o servicios, el cual podrá ser vendida posteriormente.

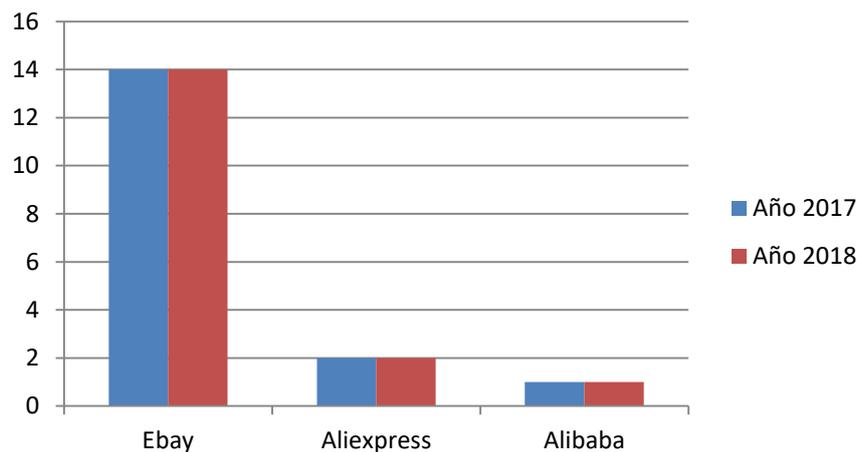
Tabla N° 3. Cantidad de proveedores, periodo, 2017-2018.

Proveedores	Cantidad de Productos	Participación en %
Ebay	14	82%
Aliexpress	2	12%
Alibaba ( Quanzhou Shuhe Baby Products Industry Co., Ltd., Shenzhen Kin Weirr Craft Co., Ltd)	1	6%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

Figura N° 4. Cantidad de proveedores, período, 2017-2018.



Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se aprecia en la Tabla Nro. 3, la selección de Alibaba, Ebay y Aliexpress los cuales son portales de comercio electrónico, La primera es un portal dedicado a conectar fabricantes chinos con compradores extranjeros, la segunda y tercera son portales que conectan pequeñas empresas de China y de otros lugares que ofrecen productos para compradores internacionales. Los proveedores con mayor participación es Ebay con 82%, Aliexpress con 12% y Alibaba con el 6%.

### 3. Indicador: Precios por producto con mayor demanda

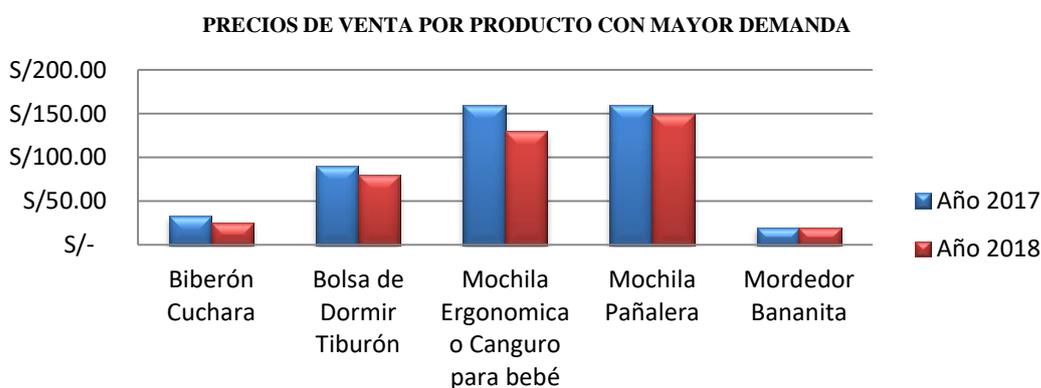
Tabla N° 4. Precios por producto con mayor demanda, periodo, 2017-2018 (Soles).

Nro.	PRODUCTO	Año 2017		Año 2018		VARIACIÓN 2017 / 2018
		PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	
1	Biberón cuchara	S/ 33.00	S/ 33.00	S/ 25.00	S/ 25.00	-24%
2	Bolsa de dormir tiburón	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 80.00	S/ 80.00	-11%
3	Mochila ergonómica o canguro para bebé	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 130.00	S/ 130.00	-19%
4	Mochila pañalera	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 150.00	S/ 150.00	-6%
5	Mordedor bananita	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	0%

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

Figura N° 5. Precios por producto con mayor demanda, periodo, 2017-2018 (Soles)



Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

#### Interpretación:

Se observa en la Tabla Nro 4, el indicador referente a precios por producto con mayor demanda, periodo 2017-2018 apreciamos lo siguiente: Hay una disminución de precio del producto biberón cuchara del 24%, bolsa de dormir tiburón 11%, mochila ergonómica o canguro para bebé 19%, mochila pañalera 6% y mordedora bananita 0% respectivamente.

#### 4. **Indicador:** : Cantidad de productos vendidos

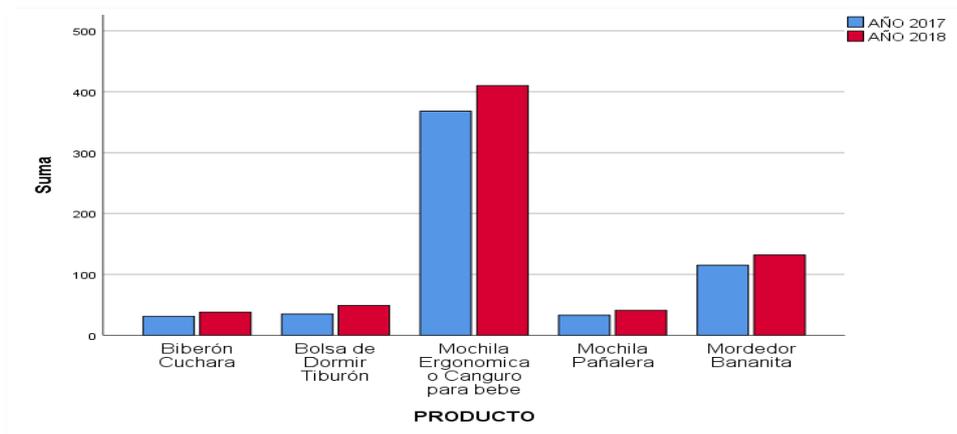
Tabla N° 5. Cantidad de productos vendidos por la empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018.

Nro.	PRODUCTO	Año 2017	% del 2017 en relación al total General	Año 2018	% del 2018 en relación al total General	Variación 2017 / 2018
1	Biberón cuchara	31	5%	38	6%	23%
2	Bolsa de dormir Tiburón	35	6%	49	7%	40%
3	Mochila ergonómica o Canguro para bebe	368	63%	410	61%	11%
4	Mochila pañalera	33	6%	41	6%	24%
5	Mordedor bananita	115	20%	132	20%	15%
<b>TOTAL</b>		582	100%	670	100%	15%

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

Figura N° 6. Cantidad de productos vendidos por la empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018.



Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

#### **Interpretación:**

Se observa en la Tabla Nro.5, el indicador referente a cantidad de productos vendidos por la empresa "FOR PEKES", según tipo de producto, 2017-2018 apreciamos lo siguiente:

Hay un aumento de cantidades vendidas del producto biberón cuchara del 23%, bolsa de dormir tiburón 40%, mochila ergonómica o canguro para bebé 11%, mochila pañalera 24% y mordedora bananita 15% respectivamente.

## 5. Indicador: Costos de distribución

Tabla N° 6. Costo de distribución de productos de la empresa "FOR PEKES", según tipo de producto, Periodo 2017-2018 (Soles)

Nro.	PRODUCTO	FOR PEKES			
		Año 2017		Año 2018	
		PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO
1	Biberón Cuchara	S/ 33.00	S/ 25.00		
2	Bolsa de Dormir Tiburón	S/ 90.00	S/ 80.00		
3	Mochila Ergonómica o Canguro para Bebe	S/ 160.00	S/ 130.00		
4	Mochila Pañalera	S/ 160.00	S/ 150.00		
5	Mordedor Bananita	S/ 20.00	S/ 20.00		

COSTO DE DISTRIBUCION DEPENDERA DEL LUGAR Y/O DEPARTAMENTO DEL PERU DONDE SE ENCUENTRE, DEACUERDO A LA TARIFA OLVA COURIER LOCAL Y NACIONAL

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se observa en la Tabla Nro.6, el indicador referente al costo de distribución de productos de la empresa "FOR PEKES", por producto, periodo 2017-2018, apreciamos lo siguiente:

Los costos de distribución por producto dependerán del lugar y/o departamento del Perú donde se encuentre, de acuerdo a la tarifa Olva Courier local y nacional.

## 6. Indicador: Costos de importación

Tabla N° 7. Costos de importación del producto mochila ergonómica, pagados por la empresa For Pokes, periodo 2017-2018 (Dólares Americanos)

AÑO 2017				AÑO 2018					
PROVEEDOR : Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial				PROVEEDOR : Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial					
04/01 T.C. ADUANA 3.378				05/02 T.C. ADUANA 3.267					
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB	ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB
		Unidades	US\$/und	US\$			Unidades	US\$/und	US\$
1	MOCHILA ERGONOMICA	400	6.55	2,620.00	1	MOCHILA ERGONOMICA O	500	6.60	3,300.00
		TOTAL VALOR FOB		\$ 2,620.00			TOTAL VALOR FOB		\$ 3,300.00
		FLETE CHINA A LIMA		\$ 391.37			FLETE CHINA A LIMA		\$ 391.37
		SEGURO		\$ 3.63			SEGURO		\$ 3.63
		TOTAL VALOR CIF		\$ 3,015.00			TOTAL VALOR CIF		\$ 3,695.00
	IMPUESTOS	AD VALOREM ( 11% )		\$ 331.65			AD VALOREM ( 11% )		\$ 406.45
		IGV (16%)		\$ 535.46			IGV (16%)		\$ 656.23
		IPM (2%)		\$ 66.93			IPM (2%)		\$ 82.03
		PERCEPCION (3.5%)		\$ 138.22			PERCEPCION (3.5%)		\$ 169.39
		TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 1,072.26			TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 1,314.10
	GASTOS DE DESPACHO Y OTROS GASTOS DE IMPORTACION	TRANSPORTE INCL. IG.V.		\$ 74.00			TRANSPORTE INCL. IG.V.		\$ 74.00
		NEPTUNIA GASTOS DE ALMACEN		\$ 380.00			NEPTUNIA GASTOS DE ALMACEN		\$ 400.00
		TRAMITE ADUANERO INCL. IG.V.		\$ 135.00			TRAMITE ADUANERO INCL. IG.V.		\$ 141.60
		GASTOS OPERATIVOS INCL. IG.V.		\$ 35.40			GASTOS OPERATIVOS INCL. IG.V.		\$ 35.40
		TOTAL GASTOS		\$ 624.40			TOTAL GASTOS		\$ 651.00
		COSTO TOTAL DE IMPORTACION		\$ 4,711.66			COSTO TOTAL DE IMPORTACION		\$ 5,660.10

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

Tabla N° 8. Costos de importación de los productos biberón cucharita y mordedor bananita, pagados por la empresa For Pokes, periodo 2017-2018 (Dólares Americanos)

AÑO 2017				AÑO 2018					
PROVEEDOR : Ebay				PROVEEDOR : Ebay					
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB	ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB
		Unidades	US\$/und	US\$			Unidades	US\$/und	US\$
1	Biberón Cuchara	40	2.80	112.00	1	Biberón Cuchara	50	2.99	149.50
2	Mordedor Bananita	120	1.78	213.60	2	Mordedor Bananita	160	1.80	288.00
		TOTAL VALOR FOB		\$ 325.60			TOTAL VALOR FOB		\$ 437.50
		ENVIO DE CHINA A LIMA		\$ -			FLETE CHINA A LIMA		\$ -
		TOTAL VALOR CIF		\$ 325.60			TOTAL VALOR CIF		\$ 437.50
	IMPUESTOS	AD VALOREM ( 4% )		\$ 13.02			AD VALOREM ( 4% )		\$ 17.50
		IGV (16%)		\$ 54.18			IGV (16%)		\$ 72.80
		IPM (2%)		\$ 6.77			IPM (2%)		\$ 9.10
		TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 73.98			TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 99.40
		COSTO TOTAL DE IMPORTACION		\$ 399.58			COSTO TOTAL DE IMPORTACION		\$ 536.90

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

Tabla N° 9. Costos de importación de los productos bolsa de dormir y mochila pañalera, pagados por la empresa For Pokes, periodo 2017-2018 (Dólares Americanos)

PROVEEDOR : Aliexpress				PROVEEDOR :Aliexpress						
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB	ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Pr. Unit FOB	TOTAL FOB	
		Unidades	US\$/und	US\$			Unidades	US\$/und	US\$	
1	Bolsa de Dormir	15	12.00	180.00	1	Bolsa de Dormir	20	12.6	252.00	
2	Mochila Pañalera	40	12.00	480.00	2	Mochila Pañalera	50	12.20	610.00	
				TOTAL VALOR FOB					TOTAL VALOR FOB	\$ 862.00
				ENVIO DE CHINA A LIMA					FLETE CHINA A LIMA	\$ -
				TOTAL VALOR CIF					TOTAL VALOR CIF	\$ 862.00
IMPUESTOS					IMPUESTOS					
				AD VALOREM ( 4% )					AD VALOREM ( 4% )	\$ 34.48
				IGV (16%)					IGV (16%)	\$ 143.44
				IPM (2%)					IPM (2%)	\$ 17.93
				TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR					TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 195.85
				COSTO TOTAL DE IMPORTACION					COSTO TOTAL DE IMPORTACION	\$ 1,057.85

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

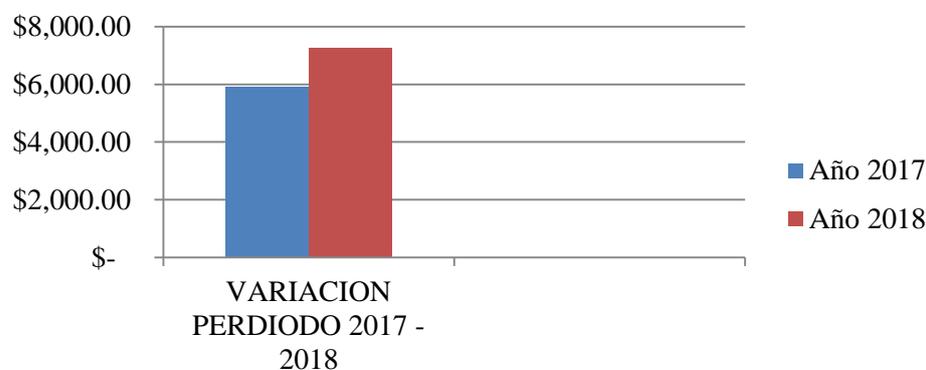
Tabla N° 10 . Costos de importación total pagados por la Empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos)

PRODUCTO	COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN AÑO 2017	COSTO TOTAL DE IMPORTACIÓN AÑO 2018	VARIACIÓN ENTRE 2017 Y 2018
MOCHILA ERGONÓMICA	\$ 4,711.66	\$ 5,660.10	20%
BIBERÓN CUCHARA	\$ 399.58	\$ 536.90	34%
MORDEDOR BANANITA			
BOLSA DE DORMIR	\$ 809.95	\$ 1,057.85	31%
MOCHILA PAÑALERA			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,921.19</b>	<b>\$ 7,254.85</b>	<b>23%</b>

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

**Figura N° 7. Costos de importación total pagados por la Empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos).**



Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se observa en la Tabla Nro.10. El indicador referente a los costos de importación por la empresa "FOR PEKES", según proveedor, periodo, 2017-2018 apreciamos lo siguiente: los costos de Importación se han incrementado en 23% por la demanda.

### 7. Indicador : La Cantidad de productos importados

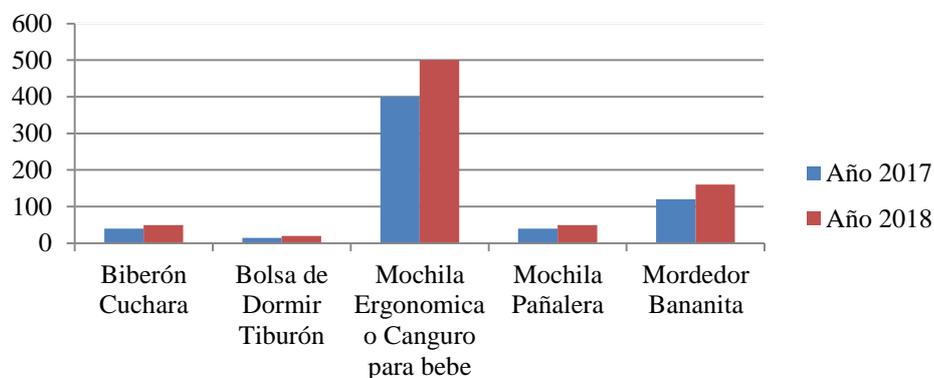
**Tabla N° 11.** La Cantidad de productos importados por la Empresa "FOR PEKES", Según tipo de producto, Periodo 2017-2018

Nro.	PRODUCTO	CANTIDAD AÑO 2017	% DEL 2017 EN RELACIÓN AL TOTAL GENERAL	CANTIDAD AÑO 2018	% DEL 2018 EN RELACIÓN AL TOTAL GENERAL	VARIACIÓN 2017 / 2018
1	Biberón Cuchara	40	7%	50	6%	25%
2	Bolsa de Dormir Tiburón	15	2%	20	3%	33%
3	Mochila Ergonómica o Canguro para bebé	400	65%	500	64%	25%
4	Mochila Pañalera	40	7%	50	6%	25%
5	Mordedor Bananita	120	20%	160	21%	33%
TOTAL		615	100%	780	100%	27%

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

**Figura N° 8. La Cantidad de productos importados por la Empresa "FOR PEKES", Según tipo de producto, Periodo 2017-2018**



Fuente: Empresa For Pokes  
Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se observa en la Tabla Nro.11, el indicador referente a la cantidad de productos comprados por la empresa "FOR PEKES", según tipo de producto, 2017-2018 apreciamos lo siguiente: Hay un aumento de cantidades de productos comprados de los productos biberón cuchara del 25%, bolsa de dormir tiburón 33%, mochila ergonómica o canguro para bebé 25%, mochila pañalera 25% y mordedora bananita 33% respectivamente, con una variación entre periodo y periodo del 27%.

### 8. Indicador: Marcas solicitadas

Tabla N° 42. Marcas solicitadas por la empresa "FOR PEKES", según tipo de producto, periodo 2017-2018.

Nro	PRODUCTO	PROVEEDOR - MARCA	% POR PROVEEDOR - MARCA
1	Mochila ergonómica o canguro para bebe	ALIBABA - Quanzhou Shuhe Baby Products Industry Co., Ltd.	20%
2	Biberón cuchara	Ebay - hello-shopping	20%
3	Mordedor bananita	Ebay - cyber-kiss	20%
4	Bolsa de dormir tiburón	Aliexpress - Mambobaby	20%
5	Mochila pañalera	Aliexpress-Viciviya	20%
TOTAL			100%

Fuente: Empresa For Pokes  
Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se observa en el indicador referente a marcas solicitadas en la tabla nro.12 marcas solicitadas por la empresa "FOR PEKES", Periodo, 2017-2018, apreciamos lo siguiente:

La marca solicitada por la empresa es indiferente ya que mantienen un porcentaje constante de productos, biberón cuchara del 20%, bolsa de dormir tiburón 20%, mochila ergonómica o canguro para bebé 20%, mochila pañalera 20% y mordedor bananita 20% respectivamente.

### 9. Indicador: Impuestos a la importación

Tabla N° 53. Impuestos a la importación pagados por la empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos).

PRODUCTO	IMPUESTOS A LA IMPORTACIÓN AÑO 2017	IMPUESTOS A LA IMPORTACIÓN AÑO 2018	VARIACIÓN ENTRE 2017 Y 2018
<b>MOCHILA ERGONÓMICA</b>	\$ 1,072.26	\$ 1,314.10	23%
<b>BIBERÓN CUCHARA</b>	\$ 36.99	\$ 49.70	34%
<b>MORDEDOR BANANITA</b>	\$ 36.99	\$ 49.70	34%
<b>BOLSA DE DORMIR</b>	\$ 74.98	\$ 97.93	31%
<b>MOCHILA PAÑALERA</b>	\$ 74.98	\$ 97.93	31%
<b>TOTAL</b>	\$ 1,296.18	\$ <b>1,609.35</b>	24%

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

**Figura N° 9. Impuestos a la importación pagados por la empresa "FOR PEKES", Periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos).**



Fuente: Empresa For Pokes  
Elaboración Propia.

### Interpretación:

Se observa en la Tabla Nro.13, el indicador impuestos a la importación pagados por la empresa "FOR PEKES", Periodo, 2017-2018, apreciamos lo siguiente: Hay un aumento del 24% de impuestos pagados.

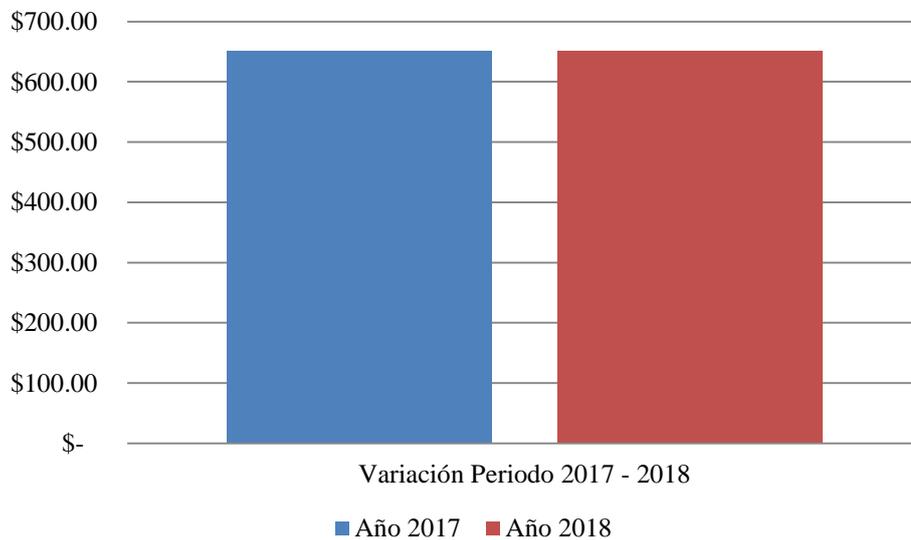
### 10. Indicador: Gastos Aduaneros

Tabla N° 64. Gastos de despacho y otros gastos de importación de la empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos)

Concepto	Año 2017	Año 2018	Variación 2017 / 2018
Transporte incl. IGV.	\$ 74.00	\$ 74.00	0%
Neptunia gastos de almacén	\$ 400.00	\$ 400.00	
Trámite aduanero Incl. IGV.	\$ 141.60	\$ 141.60	
Gastos operativos Incl. IGV.	\$ 35.40	\$ 35.40	
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 651.00</b>	<b>\$ 651.00</b>	

Fuente: Empresa For Pokes  
Elaboración Propia.

**Figura N° 10. Gastos de despacho y otros gastos de importación de la empresa "FOR PEKES", periodo, 2017-2018 (Dólares Americanos).**



Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

### **Interpretación:**

Se observa en la Tabla Nro.14, el indicador Gastos de despacho y otros gastos de importación de la Empresa "FOR PEKES", Periodo, 2017-2018., apreciamos lo siguiente:  
No ha aumentado ni disminuido, representa el 0%.

---

## CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

Dávila y Villares (2015) Concluye que la correcta aplicación de la metodología Hefestos, permite identificar las fuentes de información como la base de datos de un ERP financiero lo cual facilita

El diseño de la estructura del Datawarehouse para la compra y venta, lo cual permitirá la implementación de una solución de Inteligencia de Negocios dentro de la PYME de forma correcta, rápida y estructurada.

Torrejón (2009) Apuesta con este Plan de negocios desarrollar la industria que aún. no ha madurado en su totalidad y ha aumentado su masa de potenciales clientes, la tendencia se ha manifestado en diversos rubros con respecto al crecimiento económico, se busca crear un referente en la industria textil de los productos para bebés, un proveedor de confianza en que nuestros clientes puedan encontrar la última moda y tecnología con una eficiente red de distribución.

Chávez y Contreras (2018) concluyen que la implementación de una solución de Inteligencia de Negocios , utilizando la Metodología de Kimball dio como resultado la reducción significativa en un 95% del tiempo promedio empleado en extraer información de ventas, pasando de 3 horas 17 min promedio de espera a 3.13 minutos en promedio, logro aumentar el nivel de satisfacción del usuario debido a la reducción de tiempo en la generación de reporte, la cual ayudara en el área de ventas a la toma de decisiones de la empresa.

Coronado (2018) concluye que la implementación del Sistema de Inteligencia de Negocios con enfoque de la Teoría de Restricciones mejoro el Nivel de Servicio y producción para el proceso de Gestión Financiera, el Nivel de Servicio alcanza un 79%, lo que significa un aumento de 24%, en consecuencia un incremento de 43%; el Nivel de Producción alcanza un 70%, lo que significa un aumento de 22% en dicho proceso en consecuencia se produce un incremento de 44% lo cual influye favorablemente. Habiendo comprobado así que las

hipótesis planteadas son aceptadas con una confiabilidad del 95% y que su implementación en la empresa fue satisfactoria.

Chahua (2017) Determina que existe una relación positiva entre la importación de ropa femenina de origen chino con la estrategia de Marketing, el producto, precio y plaza, lugar donde se compra el producto, de la Mype Magnolia Fashion Av. Grau -lima, Año 2015.

Chachaque (2013) Establece que las importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa si influyen en las ventas de los Centros comerciales el Moro y Federico Barreto; las importaciones de Lima y Arequipa no se realizan de manera regular con un 65.6% durante el periodo 2007 al 2012.

---

## CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

- Con respecto al objetivo general “Conocer cómo se aplica la inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017-2018”. Se concluye que a través de la inteligencia comercial se logró conocer y definir la importación de productos innovadores, los mismos que se llegaron a importar en una primera etapa por unidades, después se produjo un incremento de la demanda era más alta, es por ello que se comienza a importar de forma ascendente durante el periodo 2017 – 2018 las importaciones de los productos crecieron en un 25%, 27% y 33% respectivamente.
- Con respecto al objetivo específico 1. “La Inteligencia Comercial en el proceso de exploración en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018”, Se concluye que se llegó a identificar que a través de la inteligencia comercial se realizó el proceso de exploración en busca de los posibles proveedores como Alibaba, Ebay y Aliexpress los cuales son portales de comercio electrónico, que conectan fabricantes con compradores a quienes se le solicitó en primera instancia las cotizaciones de los productos identificados, asimismo se evaluó, comparó precios, modelos, calidad del producto, tiempo de entrega y confiabilidad. los proveedores con mayor participación es Ebay con 82%, Aliexpress con 12% y Alibaba con el 6%.
- Con respecto al objetivo específico 2. “la inteligencia comercial en la oferta de importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018”, se concluye que al aplicar la inteligencia comercial se llega a analizar y evaluar los productos, el precio y las cantidades vendidas, cabe mencionar que hubo incremento de productos vendidos con una variación en el periodo 2017 al 2018 de biberón cuchara del 23%, bolsa de dormir tiburón 40%, mochila ergonómica o canguro para bebé 11%, mochila pañalera 24% y mordedor bananita 15% respectivamente.

- Con respecto al objetivo específico 3 “la inteligencia comercial en el ingreso de la mercancía en la importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, periodo 2017- 2018” se concluye que a través de la inteligencia comercial se llega a saber la cantidad a importar aproximadamente, cabe mencionar que hubo un aumento de cantidades de productos importados: Biberón cuchara del 25%, bolsa de dormir tiburón 33% , mochila ergonómica o canguro para bebé 25%, mochila pañalera 25% y mordedor bananita 33% respectivamente, con una variación entre periodo y periodo del 27%.

---

## CAPÍTULO 7. RECOMENDACIONES

- Se recomienda revisar si la importación realizada por For Pokes es la más conveniente o si se debe realizar otro tipo de importación, ya que existen variedad de formas de importar artículos hacia el mercado nacional, la empresa debe de crear una ficha Técnica por producto de esa manera conocerá las normas de origen, acuerdos preferenciales aplicables y las diferentes cargas impositivas o aranceles a los que pueden estar sujetos las mercancías. De tal forma nos permita medir costos, rentabilidad, factibilidad, sostenibilidad, datos suficientes para la toma de decisiones en la actividad de la empresa durante la importación.
- Realizar nuevos procesos de exploración en busca de nuevos proveedores y producto, aplicando la metodología de Hefesto cuya propuesta se fundamenta en realizar investigación muy amplia, la cual compara metodologías existentes, nos ayuda a crear almacenes de datos. HEFESTO se encuentra constantemente evolucionando, esto ayuda a actualizar la base de datos de la empresa y así se estudiará la mejor propuesta ya que actualmente la tendencia y procesos tecnológicos cambian y evolucionan día a día. También solicitar cantidades mínimas de algunos productos con la finalidad de poder producirlas en el Perú ya que no todos los productos cumplen con la calidad deseada, es así que con la fabricación nacional la empresaria se cercioraría de la calidad del producto a fabricar.
- Analizar y evaluar el precio por producto que se importan de china y la cantidad vendida ya que en la tesis se aprecia la variedad de productos de los más vendidos; son cinco modelos que se ha identificado, es por esto que se necesita realizar una investigación aplicando la inteligencia comercial continuamente y así llegar a adquirir productos variados, según la tendencia que va evolucionando día a día.
- Aprovechar al máximo las oportunidades al importar accesorios para bebés de manera que permita conocer y determinar si la cantidad comprada es suficiente o debemos de mantener un stock en Perú, con la finalidad de considerar la venta no solo a través de la web sino como proveedores, las cuales mantendrían un stock con diferentes variedades de artículos al gusto del cliente, el cual genere una rentabilidad a corto, mediano y largo plazo

e ir creciendo como empresa no solo a nivel distrital, sino también a nivel nacional e internacional, ya que si se confecciona en el Perú, se podrá exportar al mercado internacional en un futuro y de esta manera se podría identificar nuevos mercados y potenciales clientes en el exterior, bajo este criterio For Pokes de ser una pequeña empresa importadora podría llegar a ser una gran empresa dedicada a la importación y exportación de accesorios para bebé.

---

## CAPÍTULO 8. REFERENCIAS

- Bassat, L. (2011). *Inteligencia comercial*. Primera Edición. España: Editorial Plataforma.
- Bernal, C. (2010) *Metodología de la Investigación*. Tercera Edición PEARSON Educación Colombia.
- Coronado, W. (2018). *Sistema de Inteligencia de Negocios con enfoque de la Teoría de Restricciones en la Gestión Financiera de la empresa ADAMS S.A., 2017*. (Tesis de Maestría). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Chávez, S. y Contreras, R. (2018). *Implementación de Business Intelligence, utilizando la metodología de Ralph Kimball, para el proceso de toma de decisiones del área de ventas. Empresa YUKID*. (Tesis de Ingeniería). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú.
- Chavez, B. y Olivos, R. (2016). *La Inteligencia Comercial como Herramienta Implementada en un Sistema Organizacional de Recojo de Información para la Elaboración, Comercialización y Exportación del Sazonador de hoja de Palta Pulverizada, California 2016*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte. Lima, Perú.
- Chachaque, E. (2013). *Las Importaciones de artículos para niños de los comerciantes de Lima y Arequipa y su influencia en las ventas de los Centros Comerciales El Morro y Federico Barreto de la ciudad de Tacna, durante el período 2007 al 2012*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna, Perú.
- Chahua, D. (2017). *Estrategias de Marketing y la Importación de ropa femenina China de la MYPE Magnolia Fashion Av. Grau- Lima, 2015*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.

- 
- Dávila, A y Villares, G. (2015). *Análisis e Implementación de una Solución de Inteligencia de Negocios para el control de compra de materia prima y venta de sweaters para Tejidos Anahi utilizando la Metodología Hefesto V2.0.* (Tesis de Ingeniería). Universidad de las Fuerzas Armadas, ESPE, Solgonqui, Ecuador.
- Daniels, John., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales.* (14<sup>a</sup>. Ed.). Pearson Educación. México.
- Ecured (s.f) *La Inteligencia comercial.* Recuperado el 19 de octubre del 2018 de [https://www.ecured.cu/Inteligencia\\_comercial](https://www.ecured.cu/Inteligencia_comercial).
- EAE business school (s.f). *Objetivos y aplicaciones de la inteligencia comercial.* Recuperado de: <http://retos-directivos.eae.es/objetivos-y-aplicaciones-de-la-inteligencia-competitiva>.
- Gallerano, M. (2009) *Inteligencia comercial: llave maestra para la toma de decisiones.* Recuperado el 20 de octubre del 2018 (pp 1), de: <http://temasdeadministraciondeempresas.blogspot.pe/2009/06/inteligenciacomercial-llave-maestra.htm>.
- Larson, B. (2009). *Delivering Business Intelligence.* New York, United States: McGraw Hill.
- Loayza, B. (2015) *El emprendimiento en el Perú: de la necesidad a la oportunidad.* Recuperado el 3 de noviembre del 2018 de <https://gestion.pe/economia/emprendimiento-peru-necesidad-oportunidad-98626>
- McBride, E. (2011) *La importancia de la inteligencia comercial en los agronegocios.* En revista virtual *Conexión Esan.* Recuperado el 20 de Octubre del 2018 de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2011/05/09/la-importancia-de-la-inteligenciacomercial-en-los-agronegocios>

Matute, G. (2013). ¿Por qué es importante aplicar la inteligencia de negocios?

<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/04/12/inteligencia-negocios-empresa/>

Morcillo, P. (2003). El proceso de inteligencia competitiva. Recuperado el 1 de noviembre del 2018 de: [https://www.researchgate.net/figure/Figura-1-El-proceso-de-inteligencia-competitiva-FuentePatricio-Morcillo-2003\\_fig1\\_236088622](https://www.researchgate.net/figure/Figura-1-El-proceso-de-inteligencia-competitiva-FuentePatricio-Morcillo-2003_fig1_236088622)

Páez, F. (2009) Business Intelligence para PYMES

Rojas, K. (2016) Libro Inteligencia comercial aplicada a los negocios internacionales. Lima. Macro.

Revista Gestiopolis. (2007). Business Intelligence. Recuperado el 10 de noviembre del 2018 de: <http://www.gestiopolis.com/business-intelligence-teoria-y-conceptos/>

Sánchez, M. y Salcedo, O. (2017). *Inteligencia Comercial orientada a la Exportación de Snack de Arracacha al mercado de San Francisco – California 2017*. (Tesis de licenciatura) Universidad Privada del Norte. Cajamarca, Perú.

Schackle, G., Decision, Order and Time, Cambridge University Press, Cambridge, 1961. P.11-12.

Torrejón, F. (2009). *Plan de Negocios para una Importadora y Comercializadora de productos para Bebés*. (Tesis de Ingeniería). Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile.

## ANEXOS

### Anexo N° 01. Cotización por empresas.

NRO	PRODUCTO	AÑO 2017			AÑO 2018		
		Alibaba	Ebay	Aliexpress	alibaba	Ebay	Aliexpress
1	Almohadita Protectora	\$4.00	\$6.59	\$ 5.20	\$4.00	\$6.99	\$ 5.20
2	Arnés Andador	\$4.50	\$3.22	\$ 3.39	\$4.50	\$3.22	\$ 3.39
3	Arnés Andador Modelo Orange	\$5.00	\$3.89	\$ 9.18	\$5.00	\$3.89	\$ 9.18
4	Babero Elegante	\$1.00	\$1.98	\$ 8.00	\$1.00	\$1.98	\$ 8.00
5	Baberos Carter's Niña	\$1.25	\$0.99	\$ 6.12	\$1.25	\$0.99	\$ 6.12
6	Biberón Cuchara	\$2.20	\$2.80	\$ 3.50	\$2.00	\$2.99	\$ 3.52
7	Bolsa de Dormir Tiburón	\$8.50	\$15.20	\$ 12.00	\$8.50	\$11.56	\$ 12.60
8	Bolsa Multifunción	\$5.00	\$16.59	\$ 17.89	\$5.20	\$16.59	\$ 17.89
9	Cepillo Dedal	\$1.00	\$0.99	\$ 0.76	\$1.00	\$0.99	\$ 0.76
10	Chupón Besito	\$1.85	\$1.61	\$ 1.91	\$1.90	\$1.61	\$ 1.91
11	Gorrito de baño	\$2.50	\$3.48	\$ 5.17	\$2.50	\$3.48	\$ 5.17
12	Gorrito pompón	\$8.00	\$1.21	\$ 8.99	\$8.00	\$1.21	\$ 8.99
13	Gorrito Price	\$7.00	\$1.88	\$ 7.57	\$7.00	\$1.88	\$ 7.52
14	mochila Mariquita	\$4.55	\$6.99	\$ 10.53	\$4.55	\$6.99	\$ 10.53
15	Mochila Ergonómica o Canguro para bebe	\$6.55	\$13.95	\$ 11.98	\$6.60	\$13.99	\$ 11.98
16	Mochila Pañalera	\$5.90	\$19.98	\$ 12.00	\$5.90	\$19.98	\$ 12.20
17	Mordedor Bananita	\$0.90	\$1.78	\$ 4.15	\$0.90	\$1.80	\$ 4.15
18	Porta Biberón	\$3.00	\$5.20	\$ 4.96	\$3.00	\$6.49	\$ 4.96
19	Protector de Esquinas	\$3.60	\$0.99	\$ 3.28	\$3.50	\$0.99	\$ 3.28
20	Rodilleras de Gateo	\$2.30	\$12.80	\$ 5.30	\$2.30	\$12.98	\$ 5.30
21	Toalla Mandil	\$5.30	\$42.00	\$ 28.40	\$5.30	\$42.00	\$ 28.40

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

## Anexo N° 02. Producto por proveedor

Nro	PRODUCTO	PROVEEDOR
1	Almohadita Protectora	Ebay - home-garden-guru
2	Arnés Andador	Fabricación For Pokes
3	Arnés Andador Modelo Orange	Fabricación For Pokes
4	Babero Elegante	Ebay - bessky_star
5	Baberos Carter's Niña	Ebay - lxiangs82cnbn
6	Biberón Cuchara	Ebay - hello-shopping
7	Bolsa de Dormir Tiburón	Aliexpress
8	Bolsa Multifunción	Fabricación For Pokes
9	Cepillo Dedal	Ebay - accecity2010
10	Chupón Besito	Ebay - 2008mysky
11	Gorrito de baño	Ebay - top-fashion1202
12	Gorrito pompón	Ebay - high-techhuang2011
13	Gorrito Price	Ebay - chip_partner
14	Mochila Ergonomica o Canguro para bebe	ALIBABA - Quanzhou Shuhe Baby Products Industry Co., Ltd.
15	Mochila Pañalera	Aliexpress
16	Mordedor Bananita	Ebay - cyber-kiss
17	Porta Biberón	Ebay - west197712
18	Protector de Esquinas	Ebay - home-garden-us
19	Rodilleras de Gateo	Ebay - bessky_store
20	Sujetador Mariquita	Ebay - extraxp
21	Toalla Mandil	Fabricación For Pokes

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia.

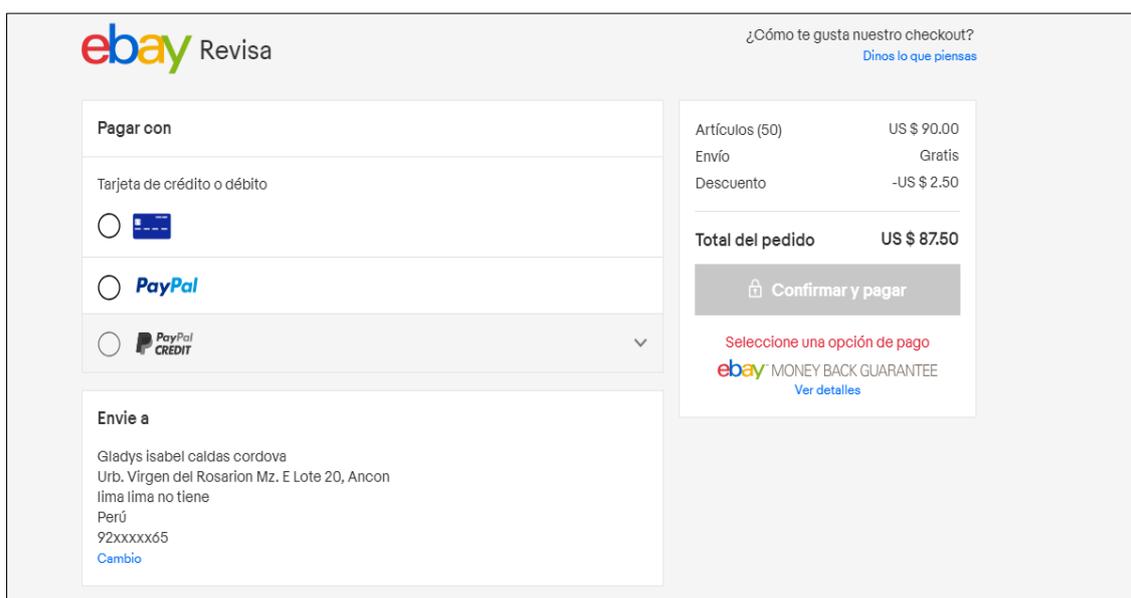
## Anexo N° 03. Productos

Figura N° 1. Mordedor bananita



Fuente: Ebay

Figura N° 2. Pago Pay Pal



Fuente: Ebay

Figura N° 03. Total de pedido y pago de productos.

**Artículos de revisión y envío**

Vendedor: 201laccacity | [mensaje al vendedor](#)



Juguetes masticables de la dentición del mordedor del silicón del plátano para los bebés de los niños pequeños del bebé

**US \$ 90,00**  
~~US \$ 94,60~~

Cantidad  [Actualizar](#)

**Envío**  
Est. entrega: noviembre 29 - enero 16  
Envío económico desde China / Hong Kong / Taiwán a todo el mundo  
**Gratis**

Compre 1, obtenga 1 al 5% de descuento

Oferta aplicada: Compre 1, obtenga 1 al 5% de descuento -US \$ 2.50

Artículos (50)	US \$ 90,00
Envío	Gratis
Descuento	-US \$ 2,50
<b>Total del pedido</b>	<b>US \$ 87,50</b>

[Confirmar y pagar](#)

Seleccione una opción de pago

**ebay** MONEY BACK GUARANTEE  
[Ver detalles](#)

Fuente: Ebay

Figura N° 04. Biberón cuchara



**alimentación de silicona para bebés de seguridad con el alimentador de cuchara Alimentos Arroz Cereal Botella TP**

Vendedor: topboa ( 130957 ) 98.4% de opiniones positivas

[Guarda este vendedor](#) | [Contacte al vendedor](#) | [Ver otros artículos](#) | [Visita la tienda](#)

Condición: **Nuevo**

Color: - Seleccionar -

Cantidad:  9 disponibles

Precio: **US \$2.99**  
Approximately \$1,10.08

[¡Cómpralo ya](#)

[Añadir al carrito](#)

[Añadir a lista de seguimiento](#)

Envío gratis
Devoluciones de 30 días
Miembro de larga data

Envío: **FREE** Economía Envíos Internacionales | [Ver detalles](#)  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites aduaneros y cargos adicionales. [Ver detalles](#)  
Ubicación del artículo: Shenzhen, China  
Realiza envíos a: [Ver exclusiones en](#) todo el mundo

Entrega: **Estimado entre el viernes, 30 de noviembre y jue. 17 de enero**  
El vendedor se envía dentro de 1 día después de recibir el pago aprobado. [Ver detalles](#)

Pagos: 

Devoluciones: Devoluciones de 30 días. El comprador paga el envío de devolución | [Ver detalles](#)

Garantía: **ebay** MONEY BACK GUARANTEE | [Ver detalles](#)  
Obtenga el artículo que ordenó o recupere su dinero.

Fuente: Ebay

Figura N° 05. Bolsa de dormir

2017 Dropshipping envío gratis bebé tiburón saco regalos de cumpleaños para niños y bebés saco de dormir de regalos de Pascua

Ver nombre original del producto en inglés

★★★★★ 4.8 (5 votos) | 20 vendidos

Precio: ~~US \$14.00~~ / unidad

Oferta: **US \$12.60** / unidad **-10%** Termina en 6 días

Aún más descuentos en la app

Color:

Envío: **Envío gratis a Peru** vía China Post Registered Air Mail

Tiempo de entrega: 45-60 días

Cantidad:  1  unidad (59957 unidades disponible)

Precio total: Depende de las propiedades del producto que selecciones

Añadir a mi Lista de Deseos (53 veces añadido)

Cupón de nuevo usuario:

Cupones de vendedor:

Vistos recientemente

Fuente: Aliexpress

Figura N° 06. Mochila pañalera

15 colores mujeres mamá maternidad USB puerto mochila de gran capacidad bebé enfermería bolso mujer viaje mochila bolsa de enfermería

Ver nombre original del producto en inglés

2 vendidos

Precio: ~~US \$19.07~~ / unidad

Oferta: **US \$12.20** / unidad **-36%** 06h:36m:03s

Aún más descuentos en la app

Color:

Envío: **Envío gratis a Peru** vía China Post Registered Air Mail

Tiempo de entrega: 45-60 días

Cantidad:  1  unidad (2984 unidades disponible)

Precio total: Depende de las propiedades del producto que selecciones

Añadir a mi Lista de Deseos (5 veces añadido)

Cupón de nuevo usuario:

Vistos recientemente

Fuente: Aliexpress

Figura N° 07. Toalla mandil



**Delantal de snuggledry Toalla con Capucha Bebé Baño Cuddledry harina de avena, blanco, rosa, azul - mostrar título original**

Vendedor: **bmckellar** (10183) ★ 99.6% Comentarios positivos  
[Guardar este vendedor](#) | [Contactar al vendedor](#) | [Ver otros artículos](#)

Estado: **Nuevo con etiquetas**  
 Color: **- Seleccionar -**  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles / 30 vendidos  
 Precio: **US \$42.00**

Envío: **USD26.03** International Priority Shipping a España mediante el Programa de envíos globales | [Ver detalles](#)  
 Ubicación del artículo: Bradenton, Florida, Estados Unidos  
 Realiza envíos a: Estados Unidos y muchos otros países | [Ver detalles](#)

Entrega: **Entrega prevista en un plazo de 8-13 días hábiles** | Incluye seguimiento internacional

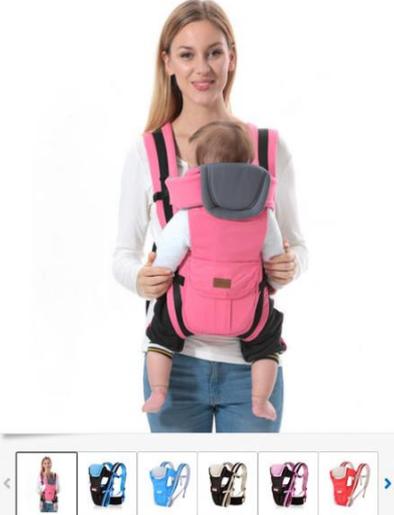
Pagos: 

Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
 Recibe el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

Figura N° 08. Mochila ergonómica o canguro para bebé

**BUY 1, GET 1 AT 10% OFF** (add 2 to cart) [See all eligible items](#)



**Recién nacido bebé portador Transpirable ergonómico regulable Wrap Honda Mochila - mostrar título original**

Vendedor: **milano\_underwear** (9337) ★ 98.3% Comentarios positivos  
[Guardar este vendedor](#) | [Contactar al vendedor](#) | [Ver otros artículos](#) | [Visitar tienda](#)

Estado: **Nuevo**  
 Color: **- Seleccionar -**  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles / 30 vendidos | [Ver comentarios](#)  
 Precio: **US \$13.99**  
 Aproximadamente \$1.46.97 [Compralo ahora!](#)  
[Agregar al carro de compras](#)  
[Agregar a Lista de favoritos](#)

**100 % de satisfacción del comprador** | 30 vendido(s) | Envío gratis

Envío: **GRATIS** Standard International Shipping | [Ver detalles](#)  
 Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales. |  
 Ubicación del artículo: China, China  
 Realiza envíos a: todo el mundo | [Ver exclusiones](#)

Entrega: **Previsto entre el jue. 22 nov. y el mar. 1 ene.**  
 El vendedor hace el envío en 5 días después de haber hecho efectivo el pago. |

Pagos: 

Devoluciones: 30 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | [Ver detalles](#)  
 Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
 Recibe el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

Figura N° 09. Bolsa multifunción



**Ajustable ergonómica Portabebé portador de la lactancia materna Bolsa de Algodón Elástico Envoltura** - mostrar título original  
 2 artículos vistos por día

Vendedor: **jhoot\_2** (333) 99.1% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo**  
 Color: - Seleccionar -  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles

Precio: **US \$16.59**  
 Aproximadamente S/. 55.70

[¡Cómpralo ahora!](#)  
[Agregar al carro de compras](#)  
[Agregar a Lista de favoritos](#)

**Envío y devoluciones gratis**

Envío: **GRATIS Economy International Shipping** | Ver detalles  
 Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.  
 Ubicación del artículo: Shen Zhen, China  
 Realiza envíos a: todo el mundo | Ver exclusiones

Entrega: **Previsto entre el mar. 20 nov. y el vie. 4 ene.**  
 El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [DISCOVER](#)

Devoluciones: 60 días para devoluciones gratuitas | Ver detalles

Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | Ver detalles  
 Recibe el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

Figura N° 10. Gorrito price



**Toddler Niños Niña Niño Bebé Niño Invierno caliente lindo Gorro Sombrero Gorro de lana de algodón de Moda** - mostrar título original  
 Se vendieron 14 en las últimas 24 horas

Vendedor: **prettystyle2007** (29585) 98.6% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo con etiquetas**  
 Color: - Seleccionar -  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles  
 514 vendidos / Ver comentarios

Precio: **US \$1.88**  
 Aproximadamente S/. 6.31

[¡Cómpralo ahora!](#)  
[Agregar al carro de compras](#)  
[Agregar a Lista de favoritos](#)

**100 % de satisfacción del comprador** | 514 vendido(s) | Más de 83% vendidos

Envío: **GRATIS Economy International Shipping** | Ver detalles  
 Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.  
 Ubicación del artículo: 上海, China  
 Realiza envíos a: todo el mundo | Ver exclusiones

Entrega: **Previsto entre el lun. 19 nov. y el jue. 3 ene.**  
 El vendedor hace el envío en 2 días después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [DISCOVER](#)

Devoluciones: 30 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | Ver detalles

Fuente: Ebay

**Figura N° 11. Bolsa de dormir tiburón**

Saco de dormir de bebé suave tela de lana de algodón gruesa manta de invierno dulce dibujos animados tiburón bebés recién nacidos niños sacos de dormir

Ver nombre original del producto en inglés

17 vendidos

**11.11 PROMO € 6,87 - 11,34** Empezará en 8 días

Añade a la cesta y compra durante el 11.11

Precio: €12,96 - 21,39 / unidad

Oferta: **€ 7,01 - 11,56** / unidad **-46%**

Aún más descuentos en la app | Precio al por mayor: ▾

Color:

Envío: **€ 1,47 a Peru** vía China Post Registered Air Mail    
Tiempo de entrega: 45-60 días

Cantidad:  unidad (1983 unidades disponible)

Precio total: Depende de las propiedades del producto que selecciones

[Comprar ahora](#) [Añadir a la cesta](#) [Vistos recientemente](#)

Q Sitúa el cursor encima para hacer zoom

Fuente: Aliexpress

**Figura N° 12. Gorrito de baño**

2016 Hot Spring Summer Baby Kids Hollow Lattice Lace Cloth Hat Sun Cap

Vendedor: kakamall990 (2459) 98.5% Comentarios positivos

Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo con etiquetas**

Main Color:

Cantidad:  4 disponible(s)

Precio: **US \$3.48**   
Aproximadamente S/ 11,68

[¡Cómpralo ahora!](#)

[Agregar al carro de compras](#)

Agregar a Lista de favoritos

**Envío gratis** 30 días para devoluciones

Envío: **GRATIS** Economy International Shipping | [Ver detalles](#)  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.

Ubicación del artículo: YIWU, China  
Realiza envíos a: todo el mundo [Ver exclusiones](#)

Entrega: **Previsto entre el mar. 20 nov. y el vie. 4 ene.**  
El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago.

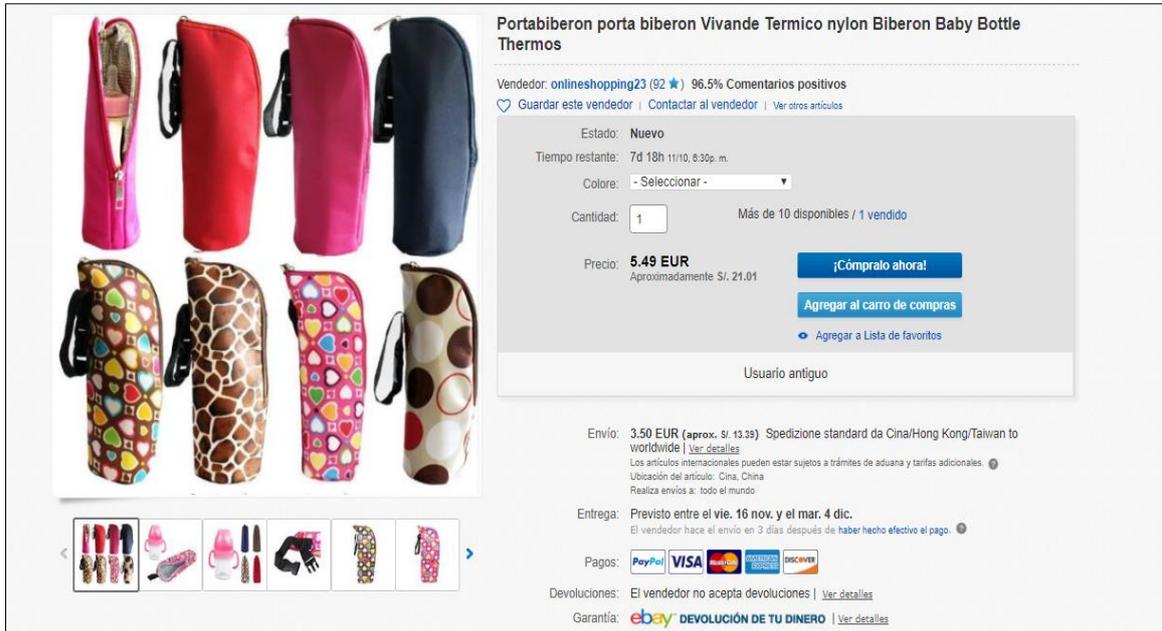
Pagos:

Devoluciones: 30 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | [Ver detalles](#)

Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
Recibe el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

**Figura N° 13. Porta biberón**



**Portabiberon porta biberon Vivande Termico nylon Biberon Baby Bottle Thermos**

Vendedor: [onlineshopping23](#) (92 ★) 96.5% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos

Estado: **Nuevo**  
 Tiempo restante: 7d 18h 11m 10, s. 30p. m.  
 Color: - Seleccionar -  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles / 1 vendido

Precio: **5.49 EUR**  
 Aproximadamente \$: 21.01

[¡Cómpralo ahora!](#)  
[Agregar al carro de compras](#)  
 Agregar a Lista de favoritos

Usuario antiguo

Envío: 3.50 EUR (aprox. \$: 13.39) Spedizione standard da Cina/Hong Kong/Taiwan to worldwide | [Ver detalles](#)  
 Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.   
 Ubicación del artículo: Cina, China  
 Realiza envíos a: todo el mundo

Entrega: Previsto entre el **vie. 16 nov. y el mar. 4 dic.**  
 El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [DISCOVER](#)

Devoluciones: El vendedor no acepta devoluciones | [Ver detalles](#)  
 Garantía: [eBay](#) **DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)

Fuente: Ebay

**Figura N° 14. Cepillo dedal**



**Bebé infantil Suave silicona con dedo Cepillo De Dientes Cepillo Masajeador De Goma De Dientes Con Caja - mostrar título original**

Vendedor: [stunner1975](#) (180205 ★) 98.4% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo**  
 Colour: - Seleccionar -  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles  
 434 vendidos / [Ver comentarios](#)

Precio: **CAD0.99**  
 Aproximadamente \$: 2.54

[¡Cómpralo ahora!](#)  
[Agregar al carro de compras](#)  
 Agregar a Lista de favoritos

**100 % de satisfacción del comprador**      434 vendido(s)      Más de 68% vendidos

Envío: **GRATIS** Economy Int'l Shipping | [Ver detalles](#)  
 Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.   
 Ubicación del artículo: Hong Kong, China  
 Realiza envíos a: todo el mundo | [Ver exclusiones](#)

Entrega: Previsto entre el **lun. 19 nov. y el mié. 5 dic.**  
 El vendedor hace el envío en 1 día después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [DISCOVER](#)

Devoluciones: 30 días, el comprador paga por la devolución del artículo | [Ver detalles](#)  
 Garantía: [eBay](#) **DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
 Recibe el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

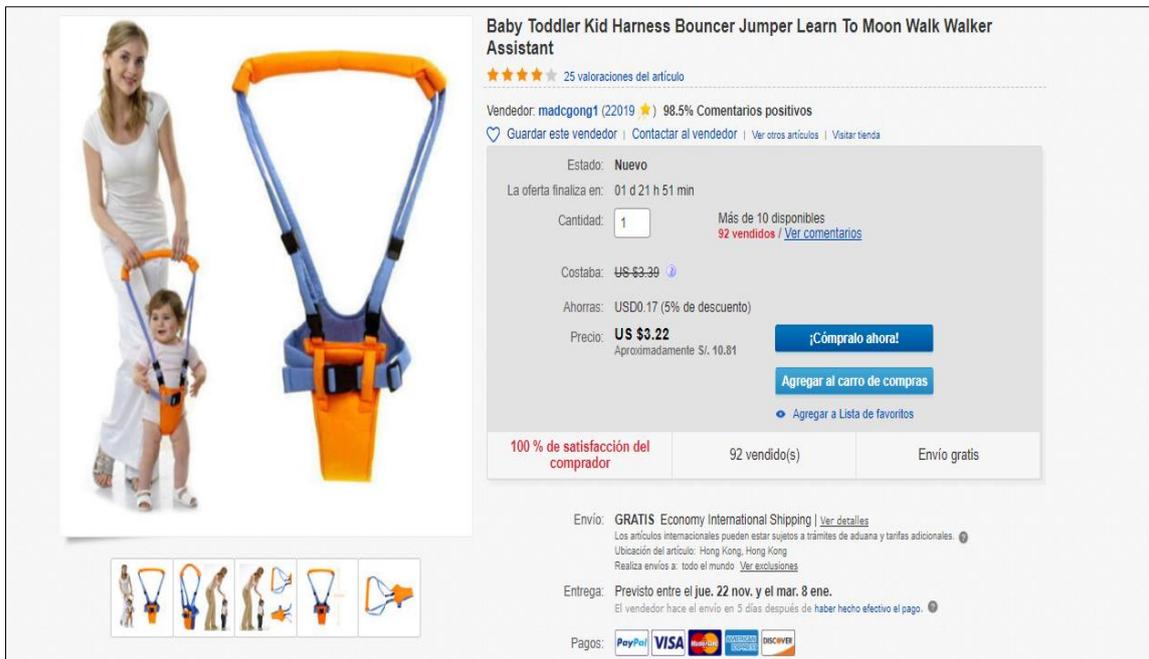
**Figura N° 15. Babero elegante**

Fuente: Ebay

**Figura N° 16. Baberos Carter's niña**

Fuente: Ebay

Figura N° 17. Arnés andador modelo orange



**Baby Toddler Kid Harness Bouncer Jumper Learn To Moon Walk Walker Assistant**

★★★★★ 25 valoraciones del artículo

Vendedor: **madcgong1** (22019) ★ 98.5% Comentarios positivos

Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo**

La oferta finaliza en: 01 d 21 h 51 min

Cantidad:  Más de 10 disponibles  
92 vendidos / Ver comentarios

Costaba: ~~US \$3.99~~

Ahorras: USD0.17 (5% de descuento)

Precio: **US \$3.22**  
Aproximadamente \$/ 10.81

¡Cómpralo ahora!

Agregar al carro de compras

➔ Agregar a Lista de favoritos

100 % de satisfacción del comprador

92 vendido(s)

Envío gratis

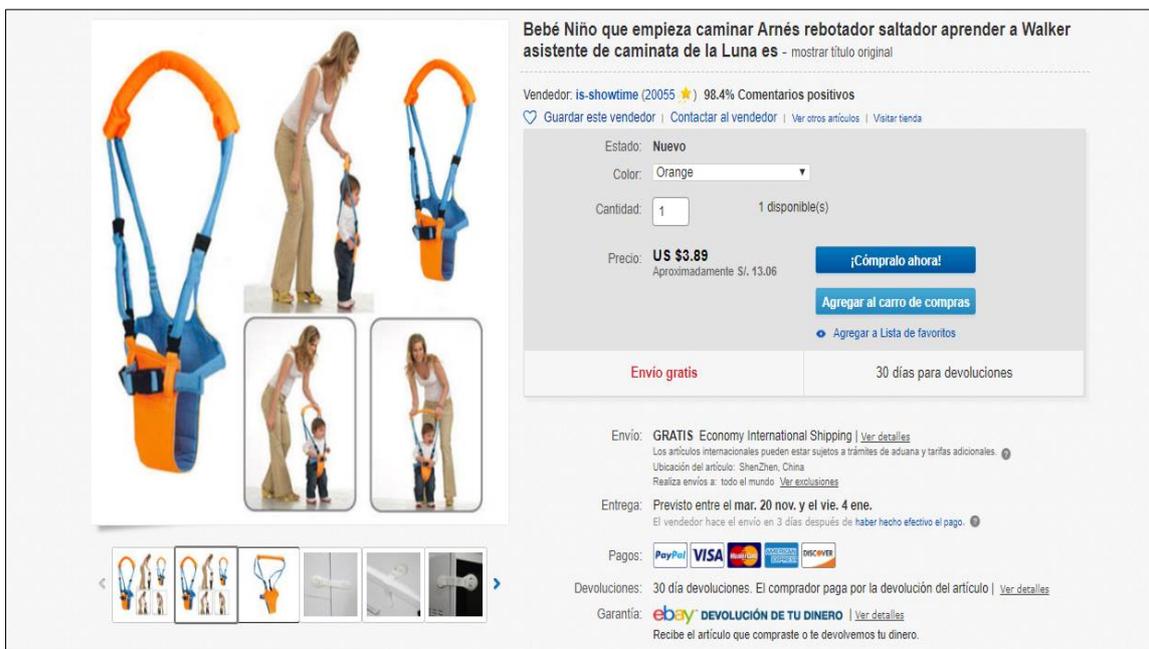
Envío: **GRATIS** Economy International Shipping | Ver detalles  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales. ⓘ  
Ubicación del artículo: Hong Kong, Hong Kong  
Realiza envíos a: todo el mundo | Ver exclusiones

Entrega: Previsto entre el **jue. 22 nov.** y el **mar. 8 ene.**  
El vendedor hace el envío en 5 días después de haber hecho efectivo el pago. ⓘ

Pagos: 

Fuente: Ebay

Figura N° 18. Arnés andador



**Bebé Niño que empieza caminar Arnés rebotador saltador aprender a Walker asistente de caminata de la Luna es** - mostrar título original

Vendedor: **is-showtime** (20055) ★ 98.4% Comentarios positivos

Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo**

Color: Orange

Cantidad:  1 disponible(s)

Precio: **US \$3.89**  
Aproximadamente \$/ 13.06

¡Cómpralo ahora!

Agregar al carro de compras

➔ Agregar a Lista de favoritos

Envío gratis

30 días para devoluciones

Envío: **GRATIS** Economy International Shipping | Ver detalles  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales. ⓘ  
Ubicación del artículo: ShenZhen, China  
Realiza envíos a: todo el mundo | Ver exclusiones

Entrega: Previsto entre el **mar. 20 nov.** y el **vie. 4 ene.**  
El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago. ⓘ

Pagos: 

Devoluciones: 30 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | Ver detalles

Garantía: **eBay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | Ver detalles  
Recibe el artículo que compraste o le devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

**Figura N° 19. Mochila mariquita**

**EXTRA 5% OFF 2+ ITEMS** See all eligible items ▶



**Vivero CHICAS CHICOS CHICOS DEL NIÑO Ladybug libro Mochilas Jardin de Niños Mini Bolsas** - mostrar título original  
 2 artículos vistos por día

Vendedor: **henryshopping2012-4** (106 ★) 100% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo con etiquetas**  
 Cantidad:  Más de 10 disponibles

Precio: **US \$6.99**  
 Aproximadamente S/. 23.47

**¡Cómpralo ahora!**  
**Agregar al carro de compras**  
 Agregar a Lista de favoritos

100% comentarios positivos

Envío: Es posible que no se hagan envíos a España - Para conocer las opciones de envío, lee la descripción del artículo o [contacta al vendedor](#). | [Ver detalles](#)  
 Ubicación del artículo: Guangzhou, China  
 Realiza envíos a: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Australia

Entrega: Varía

Pagos: 

Devoluciones: El vendedor no acepta devoluciones | [Ver detalles](#)

Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
 devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

**Figura N° 20. Rodilleras de gateo**



**5 par de Rodilleras Para Bebe Protector Para Gatear ~ arrastrarse Rodilleras bebé** - mostrar título original  
 ★★★★★ Sé el primero en escribir una reseña.

Vendedor: **breezsec994-8** (128 ★) 94.4% Comentarios positivos  
 Guardar este vendedor | Contactar al vendedor | Ver otros artículos | Visitar tienda

Estado: **Nuevo**  
 Cantidad:  10 disponible(s) / 2 vendidos

Precio: **US \$12.98**  
 Aproximadamente S/. 43.58

**¡Cómpralo ahora!**  
**Agregar al carro de compras**  
 Agregar a Lista de favoritos

**30 días para devoluciones** Envío internacional con seguimiento

Envío: **USD17.64 (aprox. S/. 59.23)** International Priority Shipping a España mediante el Programa de envíos globales © | [Ver detalles](#)  
 Ubicación del artículo: 49374, Estados Unidos  
 Realiza envíos a: Estados Unidos y muchos otros países | [Ver detalles](#)

Entrega: Previsto entre el **mié. 14 nov.** y el **vie. 23 nov.** ©  
 Incluye seguimiento internacional

Pagos:   
 Los costos de envío internacional y de importación se pagan en parte a Pinney Bowes Inc. [Más información](#)

Garantía: **ebay DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)  
 Devuelve el artículo que compraste o te devolvemos tu dinero.

Fuente: Ebay

**Figura N° 21. Almohadita protectora**

**Bebé Niño Niños seguridad almohada Cojin Cabeza Protección Pad para arrastrarse Caminar** - mostrar título original

Vendedor: [tiancheng\\_digital](#) (96866) 98.2% Comentarios positivos

Estado: **Nuevo**

Color: - Seleccionar -

Size: - Seleccionar -

Cantidad:  Más de 10 disponibles / 11 vendidos

Precio: **US \$6.99**  
Aproximadamente S/. 23.47

[¡Cómpralo ahora!](#)

[Agregar al carro de compras](#)

[Agregar a Lista de favoritos](#)

**100 % de satisfacción del comprador** Envío gratis 19 lo marcaron como favorito

Envío: **GRATIS** Economy International Shipping | [Ver detalles](#)  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.

Ubicación del artículo: ShenZhen, China  
Realiza envíos a: todo el mundo | [Ver exclusiones](#)

Entrega: **Previsto entre el mar. 20 nov. y el vie. 4 ene.**  
El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [Discover](#)

Devoluciones: 14 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | [Ver detalles](#)

Fuente: Ebay

**Figura N° 22. Protector de esquinas**

**4pcs bebé seguridad Protector De Vidrio Mesa Escritorio esquinas Borde Cojin Protector de parachoques** - mostrar título original

Vendedor: [vivot](#) (119635) 97.9% Comentarios positivos

Estado: **Nuevo**

Color: - Seleccionar -

Cantidad:  Más de 10 disponibles  
321 vendidos / [Ver comentarios](#)

Precio: **US \$0.99**  
Aproximadamente S/. 3.32

[¡Cómpralo ahora!](#)

[Agregar al carro de compras](#)

[Agregar a Lista de favoritos](#)

**100 % de satisfacción del comprador** 321 vendido(s) Más de 63% vendidos

Envío: **GRATIS** Economy International Shipping | [Ver detalles](#)  
Los artículos internacionales pueden estar sujetos a trámites de aduana y tarifas adicionales.

Ubicación del artículo: china, China  
Realiza envíos a: todo el mundo

Entrega: **Previsto entre el mar. 20 nov. y el vie. 4 ene.**  
El vendedor hace el envío en 3 días después de haber hecho efectivo el pago.

Pagos: [PayPal](#) [VISA](#) [MasterCard](#) [American Express](#) [Discover](#)

Devoluciones: 30 día devoluciones. El comprador paga por la devolución del artículo | [Ver detalles](#)

Garantía: [eBay](#) **DEVOLUCIÓN DE TU DINERO** | [Ver detalles](#)

Fuente: Ebay

Figura N° 23. Documento de lista de empaque, Año 2018.

<b>Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co., LTD.</b> <b>泉州舒禾婴儿用品实业有限公司</b>						
<b>PACKING LIST</b>						
SELLER: Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co., LTD.				DATE: 2018-1-17		
BUYER: Gladys Isabel Caldas Cordova						
ADDRESS :						
SHIPPED BY						
FOR: <b>FROM XIAMEN, CHINA TO Callao, Peru</b>						
INVOICE NO. : SH-170928						
THE DATE OF SHIPMENT:						
MARCA/NO.	DESCRIPTION	QUANTITY PCS	CTN	CARTON SIZE CM	NET WEIGHT KGS	GROSS WEIGHT KGS
SEE THE ATTACHMENT	Baby carrier 婴儿背带 品牌: 4PEKES  体积: 3.710CM	500	13	72*55*72	229.55	264.55
<b>TOTAL:</b>			<b>13</b>		<b>229.55</b>	<b>264.55</b>

Fuente: Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co. LTD.

Elaboración: Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co. LTD.

Figura N° 24. Documento de factura comercial, Año 2018.

<b>Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co.,LTD.</b> <b>泉州舒禾婴儿用品实业有限公司</b>				
<b>INVOICE</b>				
SELLER:Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co.,LTD.		DATE: 2018-1-17		
BUYER:Gladys Isabel Caldas Cordova		INVOICE NO. :SH-170928		
ADDRESS:				
PER:		<b>FROM XIAMEN, CHINA TO Callao, Perú</b>		
MARK&NO.	DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE USD/PC FOB	AMOUNT USD XIAMEN
SEE THE ATTACHMENT	Baby carrier 婴儿背带 品牌: 4PEKES	500	6.6	3300.00
	Shipping cost			291.37
	Insurance fee			3.63
	海关十位编码: 3502460 117			
			<b>TOTAL:</b>	<b>3595.00</b>
<b>TOTAL: SAY US DOLLARS THREE THOUSAND FIVE HUNDRED AND NINETY FIVE ONLY</b>				

Fuente: Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co. LTD.

Elaboración: Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial Co. LTD.



**Figura N° 26. Consulta por importador, todas las aduanas Año 2018.**



**SUNAT**

**CONSULTA POR IMPORTADOR**

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

**IMPORTADOR:** 4 - 10410729186 - CALDAS CORDOVA GLADYS ISABEL  
**PERIODO:** TODO EL AÑO 2018

**ADUANA:** TODAS LAS ADUANAS

LISTAR DUAS	IMPORTADOR	MES	AGENTE	ADUANA	PAÍS	FOB \$	CIF \$	ADV \$	IMP. ARANCEL \$
<a href="#">LISTAR</a>	10410729186-CALDAS CORDOVA GLADYS ISABEL	Febrero 2018	IJM LOGISTIC S.A.C.	MARITIMA DEL CALLAO	CHINA	3,300.00	3,595.00	395.45	1,113.73

[Exportar XLS](#) | [Exportar PDF](#) | [Retornar](#)

Fuente: SUNAT

**Figura N° 27. Consulta por importador, Año 2018.**



**SUNAT**

**CONSULTA POR IMPORTADOR**

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

**IMPORTADOR:** 10410729186 - CALDAS CORDOVA GLADYS ISABEL  
**PERIODO:** 01/02/2018 - 28/02/2018

**ADUANA:** 118 - MARITIMA DEL CALLAO  
**AGENTE:** 7594 - IJM LOGISTIC S.A.C.  
**PAÍS:** CN - CHINA

ADUANA	AÑO	DUA	FECHA DE NUMERACIÓN	CANAL	DESPACHO	SERIES
118	2018	<a href="#">062606</a>	12/02/2018	NARANJA	NORMAL	1

[Exportar XLS](#) | [Exportar PDF](#) | [Retornar](#)

Fuente: SUNAT

Figura N° 28. Consulta por Tipo de producto

SECCIÓN: XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS CAPÍTULO: 63 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos		MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 6307.90.90.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS																							
<p>63.06 Todos de cualquier clase: tiendas (carpas); velas para embarcaciones; deslizadoros o vehículos terrestres; artículos de acampar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Todos de cualquier clase:</li> <li>6306.12.00.00 - De fibras sintéticas</li> <li>6306.19.10.00 - De algodón</li> <li>6306.19.90.00 - De las demás</li> <li>- Tiendas (carpas):</li> <li>6306.22.00.00 - De fibras sintéticas</li> <li>6306.29.00.00 - De las demás materias textiles</li> <li>- Velas:</li> <li>6306.30.00.00 - Velas</li> <li>- Colchones neumáticos:</li> <li>6306.40.00.00 - Colchones neumáticos</li> <li>- Los demás:</li> <li>6306.90.10.00 - De algodón</li> <li>6306.90.90.00 - De las demás materias textiles</li> </ul> <p>63.07 Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6307.10.00.00 - Paños para fregar o lavar (bayetas, paños rejilla), franelas y artículos similares para limpieza</li> <li>6307.20.00.00 - Cinturones y chalecos salvavidas</li> <li>6307.90 - Los demás:</li> <li>6307.90.10.00 - Patrones de prendas de vestir</li> <li>6307.90.20.00 - Cinturones de seguridad</li> <li>6307.90.30.00 - Mascarillas de protección</li> <li>6307.90.40.00 - Eslingas de carga, incluso con accesorios de metal común</li> <li>6307.90.90.00 - Los demás</li> </ul> <p>63.08 Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6308.00.00.00 - Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor</li> </ul>		<p><b>TIPO DE PRODUCTO:</b> DS.342-2016-EF-LEY 29666-IGV 20.02.11/DS.055-2011-EF 10.04.11</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Gravámenes Vigentes</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ad / Valorem</td><td>11%</td></tr> <tr><td>Impuesto Selectivo al Consumo</td><td>0%</td></tr> <tr><td>Impuesto General a las Ventas</td><td>16%</td></tr> <tr><td>Impuesto de Promoción Municipal</td><td>2%</td></tr> <tr><td>Derecho Específicos</td><td>N.A.</td></tr> <tr><td>Derecho Antidumping</td><td>N.A.</td></tr> <tr><td>Seguro</td><td>2%</td></tr> <tr><td>Sobretasa Tributo</td><td>0%</td></tr> <tr><td>Unidad de Medida:</td><td>(*)</td></tr> <tr><td>Sobretasa Sanción</td><td>N.A.</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">N.A.: No es aplicable para esta subpartida</p> <p style="text-align: center;">OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.</p> <p style="text-align: center;"> <a href="#">CORRELACIONES</a>   <a href="#">CONVENIOS</a>   <a href="#">RESTRICCIONES</a>   <a href="#">DESCR. MINIMAS</a>   <a href="#">IND.CRITERIOS</a>   <a href="#">RESOL. CLASIF.</a> </p>		Gravámenes Vigentes	Valor	Ad / Valorem	11%	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	2%	Sobretasa Tributo	0%	Unidad de Medida:	(*)	Sobretasa Sanción	N.A.
Gravámenes Vigentes	Valor																								
Ad / Valorem	11%																								
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	2%																								
Sobretasa Tributo	0%																								
Unidad de Medida:	(*)																								
Sobretasa Sanción	N.A.																								

Fuente: SUNAT

Anexo N° 04. Impuestos de importación pagados por la empresa "FOR PEKES", periodo 2017-2018

AÑO 2017			AÑO 2018		
<b>PROVEEDOR : Quanzhou Shuhe Baby Products Industrial</b>					
ITEM	DESCRIPCIÓN		ITEM	DESCRIPCIÓN	
1	MOCHILA ERGONOMICA CANGUROS PARA BEBÉ		1	MOCHILA ERGONOMICA CANGUROS PARA BEBÉ	
<b>IMPUESTOS A LA IMPORTACION</b>			<b>IMPUESTOS A LA IMPORTACION</b>		
	AD VALOREM ( 11% )	\$ 331.65		AD VALOREM ( 11% )	\$ 406.45
	IGV (16%)	\$ 535.46		IGV (16%)	\$ 656.23
	IPM (2%)	\$ 66.93		IPM (2%)	\$ 82.03
	PERCEPCION (3.5%)	\$ 138.22		PERCEPCION (3.5%)	\$ 169.39
<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 1,072.26</b>	<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 1,314.10</b>

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia

**Año 2017**

**Año 2018**

**PROVEEDOR : Ebay**

**PROVEEDOR : Ebay**

ITEM	DESCRIPCIÓN		ITEM	DESCRIPCIÓN	
1	Biberón Cuchara		1	Biberón Cuchara	
2	Mordedor Bananita		2	Mordedor Bananita	
<b>IMPUESTOS</b>			<b>IMPUESTOS</b>		
	<b>AD VALOREM ( 4% )</b>	<b>\$ 13.02</b>		<b>AD VALOREM ( 4% )</b>	<b>\$ 17.50</b>
	<b>IGV (16%)</b>	<b>\$ 54.18</b>		<b>IGV (16%)</b>	<b>\$ 72.80</b>
	<b>IPM (2%)</b>	<b>\$ 6.77</b>		<b>IPM (2%)</b>	<b>\$ 9.10</b>
<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 73.97</b>	<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 99.40</b>

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia

**Año 2017**

**Año 2018**

**PROVEEDOR : Aliexpress**

ITEM	DESCRIPCIÓN		ITEM	DESCRIPCIÓN	
1	Bolsa de Dormir		1	Bolsa de Dormir	
2	Mochila Pañalera		2	Mochila Pañalera	
<b>IMPUESTOS</b>			<b>IMPUESTOS</b>		
	<b>AD VALOREM ( 4% )</b>	<b>\$ 26.40</b>		<b>AD VALOREM ( 4% )</b>	<b>\$ 34.48</b>
	<b>IGV (16%)</b>	<b>\$ 109.82</b>		<b>IGV (16%)</b>	<b>\$ 143.44</b>
	<b>IPM (2%)</b>	<b>\$ 13.73</b>		<b>IPM (2%)</b>	<b>\$ 17.93</b>
<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 149.95</b>	<b>TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ 195.85</b>

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración propia

**Anexo N° 05. Cantidad de productos importados por la empresa “FOR PEKES”  
2017-2018.**

PRODUCTO	AÑO 2017		AÑO 2018	
	CANTIDAD	UNIDAD MEDICA	CANTIDAD	UNIDAD MEDICA
Almohadita Protectora	40	Unid.	50	Unid.
Arnés Andador	36	Unid.	43	Unid.
Arnés Andador Modelo Orange	12	Unid.	12	Unid.
Babero Elegante	18	Unid.	24	Unid.
Baberos Carter's Niña	40	Unid.	50	Unid.
Biberón Cuchara	40	Unid.	50	Unid.
Bolsa de Dormir Tiburón	15	Unid.	20	Unid.
Bolsa Multifunción	18	Unid.	24	Unid.
Cepillo Dedal	18	Unid.	24	Unid.
Chupón Besito	18	Unid.	24	Unid.
Gorrito de baño	40	Unid.	50	Unid.
Gorrito pompón	18	Unid.	24	Unid.
Gorrito Price	18	Unid.	24	Unid.
Mochila Ergonomica o Canguro para bebé	400	Unid.	500	Unid.
Mochila Pañalera	40	Unid.	50	Unid.
Mordedor Bananita	120	Unid.	160	Unid.
Porta Biberón	40	Unid.	50	Unid.
Protector de Esquinas	40	Unid.	50	Unid.
Rodilleras de Gateo	40	Unid.	50	Unid.
Sujetador Mariquita	18	Unid.	24	Unid.
Toalla Mandil	10	Unid.	10	Unid.
<b>TOTAL CANTIDAD IMPORTADA</b>	1039	Unid.	1313	Unid.

Fuente: Empresa For Pokes

Elaboración Propia

**Anexo N° 06. Precios de Venta por Producto 2017-2018.**

Nro.	PRODUCTO	2017		2018	
		PRECIO		PRECIO	
1	Almohadita Protectora	S/	40.00	S/	42.00
2	Arnés Andador	S/	35.00	S/	35.00
3	Arnés Andador Modelo Orange	S/	40.00	S/	38.00
4	Babero Elegante	S/	24.00	S/	20.00
5	Baberos Carter's Niña	S/	36.00	S/	15.00
6	Biberón Cuchara	S/	33.00	S/	25.00
7	Bolsa de Dormir Tiburón	S/	90.00	S/	80.00
8	Bolsa Multifunción	S/	70.00	S/	80.00
9	Cepillo Dedal	S/	12.00	S/	9.00
10	Chupón Besito	S/	20.00	S/	20.00
11	Gorrito de baño	S/	16.00	S/	14.00
12	Gorrito pompón	S/	25.00	S/	25.00
13	Gorrito Price	S/	35.00	S/	35.00
14	Mochila Ergonómica o Canguro para bebe	S/	160.00	S/	130.00
15	Mochila Pañalera	S/	160.00	S/	150.00
16	Mordedor Bananita	S/	20.00	S/	20.00
17	Porta Biberón	S/	28.00	S/	29.00
18	Protector de Esquinas	S/	12.00	S/	14.00
19	Rodilleras de Gateo	S/	22.00	S/	18.00
20	Sujetador Mariquita	S/	25.00	S/	29.00
21	Toalla Mandil	S/	85.00	S/	80.00

Fuente: Empresa For Pekes

Elaboración Propia



**Anexo N° 08. Registro de marca - INDECOPI.**

EXPEDIENTE N° 0702046-2017  
Solicitante: CALDAS CORDOVA GLADYS ISABEL, de Perú  
Signo Solicitado: La denominación 4PEKES FOR PEKES  
y logotipo (se reivindica colores), conforme al modelo  
Para ver el logotipo ingrese a  
<http://sistemas.indecopi.gob.pe/osdconsultaspublicas/>



**For PekeS**

Distingue: Prendas de vestir, calzado, artículos de som-  
brerería. Clase 25  
Lima, 05 de mayo del 2017  
Claudia Paola Ticona Ponzoni  
Especialista 2  
Área de Marcas No Contenciosa  
Dirección de Signos Distintivos - INDECOPI  
013-1530126-1

Fuente: INDECOPI

Elaboración: INDECOPI

## Anexo N° 09. Matriz de Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿PG. ¿Cómo se aplica la Inteligencia Comercial en la Importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?	OG. Conocer cómo se aplica la Inteligencia Comercial en la Importación de accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018.	HG: La aplicación de la inteligencia comercial si determinaría la importación de accesorios para bebés de la empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018. H0: La aplicación de la inteligencia comercial no determinaría la importación de accesorios para bebés de la empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018.	INTELIGENCIA COMERCIAL	PROCESO DE EXPLORACION	-Cotizaciones por empresas. - Numero de proveedores	ENFOQUE DEL ESTUDIO - Cuantitativa / Básica
				OFERTA	-Precio por productos. -Cantidades vendidas.	TIPO DE ESTUDIO - Descriptivo/ Aplicada
				TOMA DE DECISIONES	-Costos de distribución de venta. -Costos de importación	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN -No experimental – Transversal- Descriptivo.
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA Data Documentario Periodo 2017-2018
- P1 ¿Cómo se aplica la Inteligencia Comercial en el Proceso de exploración en la Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018? - P2 ¿Cómo se aplica la Inteligencia Comercial en la oferta de Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018? - P3 ¿Cómo se aplica la Inteligencia Comercial en el ingreso de la mercancía en la Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018?	- O1: identificar como se aplica la Inteligencia Comercial en el Proceso de exploración en la Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018. - O2: Analizar cómo se aplica la Inteligencia Comercial en la oferta de Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018. - O3: Saber cómo se aplica la Inteligencia Comercial en el Ingreso de la mercancía en la Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018.	H1: La aplicación de la Inteligencia Comercial si determinaría en el Proceso de exploración en la Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018. H2: La aplicación de la Inteligencia Comercial si determinaría la oferta de Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018. H3: La aplicación de la Inteligencia Comercial si determinaría el ingreso de la mercancía de Importación de Accesorios para bebés, empresa FOR PEKES, Periodo 2017-2018.	IMPORTACIÓN	REQUISITOS PARA EL INGRESO DE MERCANCÍA	-Cantidad compradas. -Productos importados	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS. - Ficha de Registro - Facturas comerciales
				CONSUMO	- Marcas Solicitadas. - Accesorios a comprar	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS - Software estadístico SPSS - Microsoft Excel
				DERECHOS ARANCELARIOS	-Impuestos a la Importación. -Gastos Aduaneros.	

Elaboración Propia