

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“ANÁLISIS DEL LEAD TIME EN LA IMPORTACIÓN
DEL POLIPROPILENO EN LA EMPRESA
CONTOMETROS ESPECIALES SAC, PERIODO 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autoras:

Bach. Alessandra Carolina Alcalde López

Bach. Allison Jahaira Decurt Bendezú

Asesor:

Mg. Jesús Enrique Núñez Untiveros

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación, queremos dedicarlo a nuestros familiares que ya no están con nosotros, pero nos cuidan desde el cielo. Asimismo, y bajo la coyuntura por el difícil momento por el cual estamos pasando, queremos dedicar esta tesis a nuestros familiares y amigos que hoy en día ya no están presentes físicamente con nosotros a causa del Covid-19, a todos estos guerreros que lucharon hasta el final para combatir este virus y que sabemos lo orgullosos que están de ver hasta donde hemos llegado profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

Agradecer en primer lugar a Dios, por derramar sabiduría sobre nosotras y darnos las fuerzas y herramientas necesarias para la culminación de este trabajo de investigación. Asimismo, a nuestros padres; quienes son pilares fundamentales en el crecimiento personal y profesional de nuestras vidas, puesto a que de ellos hemos aprendido el significado de perseverancia y esfuerzo en todo lo que hagamos, es por ello que les agradecemos su dedicación, comprensión y colaboración durante el tiempo en que se llevó a cabo la elaboración de la presente tesis.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE MATRICES DE TRIANGULACIÓN	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 Realidad problemática.....	8
1.2 Formulación del problema	26
1.3 Objetivos	27
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	28
2.1. Tipo de investigación	28
2.2. Población y muestra	28
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	29
2.4. Procedimiento	30
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	32
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	48
4.1. Discusión.....	48
4.2. Conclusiones	54
4.3. Recomendaciones.....	55
REFERENCIAS.....	56
ANEXOS.....	60

ÍNDICE DE MATRICES DE TRIANGULACIÓN

Matriz 1: Respuestas a la pregunta N°1	33
Matriz 2: Respuestas a la pregunta N°2	34
Matriz 3: Respuestas a la pregunta N°3	35
Matriz 4: Respuestas a la pregunta N°4	36
Matriz 5: Respuestas a la pregunta N°5	37
Matriz 6: Respuestas a la pregunta N°6	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Respuestas a la pregunta N°1	39
Tabla 2: Respuestas a la pregunta N°2	41
Tabla 3: Respuestas a la pregunta N°3	42
Tabla 4: Respuestas a la pregunta N°4	44
Tabla 5: Respuestas a la pregunta N°5	45
Tabla 6: Respuestas a la pregunta N°6	46

RESUMEN

El presente estudio de tipo descriptivo y enfoque cualitativo tiene como objetivo describir el lead time en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020. Para lograr el objetivo trazado, se desarrolló una guía de entrevista, la cual fue aplicada a 6 colaboradores pertenecientes a las diferentes áreas de la Empresa Contometros Especiales SAC, esta guía contenía 6 preguntas, las cuales 3 preguntas correspondían a la categoría Lead Time y las otras 3 pertenecían a la Categoría Importación del Polipropileno. Gracias a la participación de los colaboradores mediante sus respuestas, podemos concluir que el Área de Logística encargada de las compras, debe buscar proveedores competitivos, que ofrezcan materiales de calidad y a un precio justo. Asimismo, desarrollar un lead time eficiente, la cual permita optimizar los tiempos en los procesos de producción y en la entrega de los pedidos a sus clientes. Del mismo modo se le recomienda a la empresa efectuar una buena planificación en sus compras para tener el abastecimiento o stock de materia prima necesaria durante el año, ya que constantemente debe buscar ser competitivo frente al mercado local, tener la capacidad productiva para atender la demanda de este sector, fortalecer sus relaciones comerciales con sus clientes y proveedores, además de establecer estrategias para enfrentarse ante cualquier adversidad como lo que ah venido ocurriendo en el año 2020 a causa del Covid-19.

PALABRAS CLAVE: Lead time, importación del polipropileno, competitividad y capacidad productiva.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Actualmente, a nivel mundial nos encontramos frente a un territorio desconocido a causa de la aparición del COVID-19 o más conocido como el coronavirus, donde los gobiernos de muchos países han estado tomando decisiones a un ritmo frenético e incierto, puesto a que no se ha tenido mucho tiempo para reflexionar o plantear estrategias de emergencia frente a esta pandemia mundial en la que hasta ahora nos encontramos, en donde la macroeconomía y la salud pública han sido sectores muy afectados en muchos países. (Real Instituto Elcano, 2020).

Según la (Revista ESPACIOS, 2020), nos indica que el mundo está entrando en una etapa de recesión económica global, puesto a que las proyecciones de crecimiento económico que se tenían para este año, se van a decrecer a causa de esta pandemia mundial, ya que este virus ha llegado afectar hasta los países considerados como grandes potencias mundiales, puesto a que nos encontramos en tiempos de incertidumbre y temor, donde el consumo diario por personas y hogares han disminuido en una gran cantidad en comparación a los años pasados. Por otro lado, en América Latina y el Caribe se enfrenta la pandemia desde una posición más débil que la del resto del mundo, ya que antes de la pandemia, la CEPAL preveía que la región crecería un máximo del 1,3% en 2020. Sin embargo, los efectos de la crisis se pronostica una caída del PIB de al menos un 1,8%. Además, los efectos del COVID-19 agravan las ya débiles perspectivas del comercio exterior de América Latina y el Caribe, puesto a que este nos llevara a una contracción del comercio internacional, a través de sus socios comerciales.

Asimismo, la (Escuela Profesional de Ingeniería Económica, 2020), menciona que el Perú se encuentra librando una de las batallas más importante de su historia a raíz del impacto

del COVID-19, generando un impacto negativo en todos los sectores de la economía peruana, ya que desde que se aplicó la cuarentena con el fin de disminuir y prevenir más la propagación de este virus, ha existido del temor económico de no poder afrontar la recesión económica que se ocasionará por la paralización de la mayoría de sectores de nuestra economía. Sobre todo, en las empresas que se han visto afectadas por la paralización, necesitaran no solo generar estrategias en sus negocios o empresas sino también el apoyo económico del gobierno peruano para así evitar que muchas de ellas se vayan a la quiebra. Por otro lado, el comercio exterior se ha visto afectado en la medida que hubo una disminución en la oferta y demanda global, debido a una paralización del sector industrial que implica menor producción de bienes. En Perú, según el BCRP, las exportaciones cayeron -37,6% en marzo de 2020, mientras que en las importaciones de China cayeron 53,1% afectando así el comercio exterior con este país.

(Instituto Peruano de Economía, 2020), en su quinto informe, menciona que respecto al brote del COVID-19 y las medidas de aislamiento han significado un fuerte impacto en el sector comercio, ya que, durante la cuarentena, la mayoría de los establecimientos comerciales permanecen cerrados y solo operan las empresas o los rubros que se dediquen a la venta de alimentos o productos de primera necesidad y medicinas. El cese de operaciones ha ocasionado que muchas empresas enfrenten problemas financieros. De tal manera que el Gobierno Peruano anunció una serie de medidas orientadas a mitigar el impacto en las empresas de los sectores más afectados y sentar las bases para la reactivación económica.

Según el (Reporte de la Balanza Comercial, enero 2020), las importaciones de insumos industriales fueron inferiores en US \$58 millones (-5,5 por ciento) respecto a las de enero de 2019 debido a las menores adquisiciones de plásticos, hierro y acero, textiles y papeles. Por otro lado, la industria del plástico, específicamente el Polipropileno en relación a las

importaciones tuvieron una participación de 0.6%, durante el periodo de enero a julio respecto al 2019 tuvo una caída de -6.9%.

La (Asociación de Exportadores ADEX, 2020), indica que el impacto del COVID-19 desarrolló dificultades logísticas como control de protocolos COVID-19 en los terminales, el comercio internacional sólo operaba a un 90%, ya que tenían problemas de atención fronteriza y dificultades en el reinicio de actividades. Lo cual ha conllevado a un nuevo Normal del Comercio Internacional como nuevas certificaciones y protocolos de seguridad, Sistematización de los procesos aduaneros – cero papeles, comercio electrónico, reordenamiento del transporte internacional, digitalización de la logística internacional. Asimismo, el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, informó que en China se empezaron a notar algunos efectos como el deterioro en el consumo y la producción, generando que muchas empresas del rubro industrial sufrieran el atraso en la importación de sus insumos.

La empresa Contometros Especiales SAC, es una empresa que se dedica a la venta de envases flexibles, utilizando el Polipropileno como su material prima para la fabricación y posteriormente comercialización de sus productos finales. Esta empresa tiene como proveedor a China, ya que este país es un productor y comercializador neto del sector de plástico y caucho para la importación de este derivado del plástico. Y así como muchas empresas pertenecientes al sector industrial se han visto afectadas en el área comercial sobre todo en sus importaciones.

Según un estudio realizado por la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020), China reabrió gradualmente su economía y avanzó hacia la normalización de las exportaciones. Sin embargo, el choque inicial de oferta sobre el comercio mundial se intensificó gradualmente con un choque de demanda, producto de las medidas para minimizar el contagio

adoptadas en Europa y posteriormente en América del Norte y el resto del mundo. Esto adicionalmente no solo ha generado incertidumbre respecto a los precios en China sino también retrasos en las entregas de las importaciones, ya que estas contaban con un Lead Time establecido y la coyuntura ha provocado mucha inestabilidad en varios procesos.

En un estudio de (ProChile, 2020), detallan que en China la actividad está retornando a la normalidad, y la congestión de contenedores en puerto va en mejoría, además no se observan desvíos de carga, y el personal está retornando a sus puestos de trabajo, adaptándose a la nueva normalidad que muchos hoy vivimos. Por otro lado, la escasez de reefers ha provocado un alza de precios en las tarifas internacionales, también los envíos de contenedores han experimentado un aumento, se teme que puertos en zonas afectadas de occidente no tengan capacidad de gestionar el aumento de tráfico de carga debido a restricciones de movimiento y eventual falta de operadores. Debido a la gravedad de la situación por el Covid-19 en el resto del mundo ha producido la cancelación de muchas rutas marítimas, generando preocupación en muchos importadores. Por el contrario, la logística presenta una importante reducción de vuelos comerciales a causa de la escasez de rutas para el traslado de carga aérea., generando un alza en las tarifas de cargo aéreo.

La red logística interna de China comienza a funcionar cerca de la normalidad, de modo que no se registran mayores problemas dentro de la cadena logística, el problema se ha visto más reflejado en el tema de certificados fitosanitarios de productos y contenedores, ya que bajo la coyuntura que hoy estamos atravesando muchos puertos de carga se han visto en la obligación y la necesidad de ser más minuciosos y exigentes en el tema de los certificados. Ya que hay que tener presente que la actividad económica está muy impactada, y 429.000 empresas se disolvieron o pausaron operaciones durante el peak de la crisis (CNBC). Sin embargo, una

encuesta realizada por NBS indica que un 96.6% de las empresas grandes y medianas ya están operando, adaptándose a las medidas que nos da esta nueva normalidad. Esto puede darnos un panorama de las empresas proveedoras en China, que también se vieron afectadas y por ello las importaciones de los productos de origen chino a Perú.

La (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2020), propone un plan de acción con 10 puntos importante aplicar para ayudar a las importaciones y evitar el retraso del Lead Time, permitiendo que los transportistas permanezcan operativos. Estos son los siguientes: asegurar envíos ininterrumpidos, mantener los puertos abiertos, proteger el comercio internacional acelerar las gestiones aduaneras y facilitar el comercio exterior, facilitar el transporte fronterizo, garantizar el derecho a tránsito, salvaguardar la transparencia y la información actualizada, operar sin papel que las solicitudes sean electrónicas y transacciones sin papeles de por medio, abordar pronto las implicaciones legales de las partes comerciales, proteger a los transportistas y proveedores para que continúen sus operaciones sin retrasos de lead time y priorizar la asistencia técnica a fin de que todos los intervinientes tengan las herramientas para cumplir con sus funciones. Cabe resaltar que la UNCTAD está proporcionando que incluye servicios de asesoramiento, programas de investigación y desarrollo de capacidad en temas sobre el transporte internacional, legislación y gestión de puertos, facilitación de comercio y tránsito, y automatización de aduanas, con la finalidad de juntar esfuerzos para hacer frente a los retos globales causados por esta pandemia mundial.

1.1.1 Antecedentes

A fin de formular y sustentar adecuadamente el presente trabajo de investigación, se tomó como referencia estudios nacionales e internacionales, referente al tema a inquirir.

Antecedentes Internacionales:

Valdez (2019) en su trabajo de fin de cargo “Estandarización de tiempos y reducción del Lead Time en una empresa del sector eléctrico Fundación Lantegi Batuak Taller Abadiño”, Universidad del País Vasco. Tesis para optar al Grado en Ingeniería en Organización Industrial, la cual tuvo como objetivo; busca estandarizar los tiempos en el área de fabricación y reducir el tiempo los tiempos de entrega en la investigación se abordó 5 campos que aborda Sistema de Producción, Herramientas de mejora, Información sobre la empresa, Aspectos relacionados a presupuesto y planificación de tiempo para realizar a cabo la investigación. Como conclusión después de haber realizado la investigación al haber realizado un Diagrama Flujo en donde se muestran los tiempos que se toman en cada área, movimiento de información entre el área de producción con el área de entrega. De forma que se pudo detectar que partes dentro de las áreas antes mencionadas generaban sobre tiempos en sus procesos de forma que se logró estandarizar tiempo, generar stock necesario y reducir los tiempos de espera.

Ángel (2014), en su trabajo de tesis titulada: “Mejoramiento de lead time en la entrega de mercancías urbanas, competitividad y sostenibilidad, Universidad Militar Nueva Granada”. Tesis para optar para el grado de Especialización en Gerencia de Logística Integral, la cual tuvo como objetivo; la logística en la distribución ha progresado en gran manera de forma que las nuevas tecnologías y estrategias que buscan reducir los tiempos de entrega o también llamado Lead Time para que el cliente esperé en menor tiempo posible en recibir su pedido. Como conclusión, se brindó en la investigación metodologías utilizadas en el mundo actual como establecer puntos de distribución descentralizados a fin de reducir los tiempos de espera, brindar estrategias modernas que brinden mejoras en el procesamiento de los pedidos y atención al cliente.

Herrero (2017), en su trabajo fin de grado titulado: “Reducción del lead time y mejora de la eficiencia en los procesos de una planta de fabricación de componentes para el sector del automóvil”, Universidad de Valladolid, la cual tiene como objetivo reducir el lead time en la elaboración desde la Orden de Compra hasta la entrega del pedido, adicionalmente se busca reducir todo tipo de despilfarro utilizando la metodología Lean Manufacturing lo cual permitirá dar un paso más en la mejora continua. En la realización de este proyecto se abarcan conocimientos adquiridos durante la carrera ya que se mezcla la investigación, con la ingeniería para lograr una dinámica conceptual que ayude a maximizar las competencias profesionales. De acuerdo a la metodología implementada se logró reducir 50% el Lead Time, así como también buscar que las mejoras desarrolladas se apliquen a futuro a fin de poder continuar con la mejora continua y ventaja competitiva.

Herrera (2015), en su trabajo de tesis: “Análisis de la sustitución de importaciones de sacos de polipropileno para el desarrollo productivo de las empresas industriales en la ciudad de Quito. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE”, Tesis para optar para el grado de Ingeniería Comercial, la cual tuvo como objetivo; analizar la sustitución de Sacos de Polipropileno que permiten en desarrollo productivos de las diversas empresas y las incidencias en las barreras arancelarias aplicadas. Se obtuvo como conclusión que al sustituir la importación de sacos de polipropileno ayudaría a impulsar la producción nacional que ofrece el mercado, buscar productos sustitutos ayudarían a mejorar costos de producción. Por otro lado, si aumentan las barreras arancelarias de los Sacos de Polipropileno está provocaría que los costos de las empresas industriales aumenten lo cual también los afectaría.

Amaya y Sánchez (2018), en su proyecto final titulado: “Producción de Polipropileno, Universidad Nacional de Cuyo de la carrera de Ingeniería Química con Orientación en

Petroquímica” la cual tuvo como objetivo; evaluar el mercado del polipropileno, las tecnologías disponibles para su producción, evaluar su factibilidad económica y los riesgos que podrían presentarse. Se obtuvo como conclusión contraste del costo con el precio de venta se evidenció que era un punto crítico de no hacer un buen plan ya que la competencia era demasiada, de acuerdo a mercado global tan cambiante de acuerdo a los resultados el precio de venta de este producto podría descender. Por otro lado, el establecer lugar de producción conllevaría a dar más empleo a los ciudadanos y también aumentaría la oferta en el mercado e industrialización en el país.

Galvis (2014), en su trabajo de grado titulado: “Caracterización del polipropileno reciclado disponible a partir de tapas, para reincorporarlo en procesos productivos, mezclado con polipropileno virgen”, tuvo como objetivo; crear una ficha técnica de polipropileno reciclado proveniente de tapas para la elaboración de materiales termoplásticos y como conclusión se logró obtener la ficha que podría apoyar a pequeños y medianos que pertenecen al rubro del plástico así como también brindar un impacto positivo al medio ambiente, desarrollo de nuevo productos ecológicos.

Burgos (2016), en su trabajo de titulación: “Proyecto de importación de polipropileno– homopolímero como materia prima, para la empresa PRODUPLAS ubicada en la provincia de Chimborazo”, la cual tuvo como objetivo elaborar un proyecto de importación de Polipropileno – Homopolímero como materia prima para mejorar la competitividad en la empresa PRODUPLAS debido que se busca la mejorar y aumentar su producción buscando utilizar los medias favorables de manera que al conseguir mejores costos en la importación del polipropileno podrá ofrecer mejores precios a sus cliente y accesible para el mercado local.

Tuvo como conclusión que era viable la importación del polipropileno gracias a la mejora que implicaría en precios, calidad y producción de la empresa PRODUPLAS.

Antecedentes Nacionales:

Altuna y Alva (2018) en su tesis titulada: “Lead time y su influencia en el nivel de servicio de las empresas de servicio de entrega rápida para las importaciones de Estados Unidos”, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Tesis para obtener el título profesional de Negocios Internacionales, tuvo como objetivo; identificar cómo repercute el tiempo de entrega de los productos importados de Estados Unidos a Perú en la satisfacción al cliente de las empresas de envío de entrega rápida. Para la investigación se consideró como población a 6 principales empresas de Courier, comprendiendo un total de 1000 personas, entre gerentes, supervisores y trabajadores operarios. De acuerdo con la investigación a realizar se utilizará un enfoque mixto, el diseño de la investigación se realizará en base a una investigación cualitativa la cual se verá apoyada por datos cuantitativos y ésta a su vez por datos cualitativos. Asimismo, para la recolección de información se utilizó la entrevista a profundidad, encuestas, investigación documental, casos-tipo y matriz de recolección de datos. Finalmente, se logró identificar que el tiempo de entrega repercute favorablemente en la satisfacción del cliente en las empresas de servicio de entrega rápida para las importaciones de Estados Unidos.

Rebaza (2015), en su tesis titulada: “Propuesta de implementación de un plan logístico con el propósito de disminuir costos operativos, usando el parámetro de lead time, para la gerencia de obras en el área de ejecución de obras de la Municipalidad Provincial de Sánchez Carrión”, Universidad Privada Antenor Orrego. Tesis para optar el título profesional de Ingeniero Civil, tuvo como objetivo; elaborar un plan logístico de cadena de Abastecimiento para las obras de la Municipalidad Provincial de Sánchez Carrión. Para esta investigación se

consideró como población a la Gerencia de Obras de la municipalidad provincial de Sánchez Carrión. En relación al diseño de la investigación se propone el diseño de una sola casilla para considerar a las variables en una relación causa efecto. Además, para la recolección de información se utilizó las entrevistas a profundidad y observación directa. Finalmente se concluye que las propuestas de mejora son el inicio para un mejor manejo de los recursos públicos en bien de cada una de las personas contribuyentes, se deja abierto el campo para la continua búsqueda de mejora e investigación de métodos que ayuden a facilitar y brindar un mejor resultado.

Astete (2016), en su tesis titulada: Aplicación de gestión de inventarios para disminuir el lead time logístico en la empresa Canchanya Ingenieros S.R.L, Lima, 2016, Universidad César Vallejo. Tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, la cual tuvo como objetivo; determinar cómo la aplicación de gestión de inventarios disminuye el lead time logístico en la empresa Canchanya Ingenieros S.R.L, Lima, 2016. La población para el siguiente trabajo de investigación está conformada por 30 requerimientos de repuestos de mantenimiento de manera mensual en la empresa Canchanya Ingenieros S.R.L. El diseño de investigación del proyecto es pre experimental-longitudinal de tendencia, ya que se procederá a analizar una misma muestra. De igual modo para la recolección de información del presente proyecto se utilizará la técnica de la observación para determinar la situación real del problema a estudiar. Por otro lado, se concluye que el lead time disminuye a través de la aplicación de gestión de inventarios ya que antes de la aplicación se obtuvo como resultado promedio de 7.05 y después de la mejora se disminuye a 5.80 el lead time.

Fernández (2016), en su tesis titulada: Reducir tiempo de entrega mejorando el tiempo de cambio de molde en empresa de Plásticos de Lima, Perú, Universidad San Ignacio de Loyola.

Tesis para optar al título profesional de Ingeniero Industrial y Comercial. Tiene como objetivo; reducir el tiempo perdido durante el cambio de molde mejorando el tiempo de entrega del producto final a los clientes de la empresa Hangers Trading S.A.C. El tipo de investigación que se adapta al presente trabajo es cuasi experimental, asimismo la metodología tiene un enfoque cuantitativo, ya que tiene base en los números en la comprobación estadística, en lo cual se pueda plantear y explicar sus orígenes y sus alcances. Esta investigación es realizada en la empresa Hangers Trading S.A.C. utilizando un instrumento de estudio el cual es una encuesta, y es aplicada especialmente a las personas de producción, comprendidos por los operarios y por el jefe de producción; 19 trabajadores en total, los cuales están en contacto diario con el proceso de cambio de molde. Finalmente, se puede afirmar que es factible implementar las mejoras durante el proceso de cambio de molde llegando a reducir el tiempo y mejorando los tiempos de entrega del producto final a los clientes nacionales sin afectar el plan de entrega de los clientes internacionales.

Guerrero y Requejo (2018), en su tesis titulada: Gestión de compras para reducir los costos de importación de polipropileno en formas primarias provenientes de Brasil en la empresa Atlántica S.R.L., Lambayeque en el período 2015-2017, Universidad de San Martín de Porres. Tesis para optar al título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, la cual tiene como objetivo; determinar de qué manera la gestión de compras permitirá reducir los costos de importación de polipropileno en formas primarias provenientes de Brasil en la empresa Atlántica S.R.L. El enfoque de la investigación es no experimental mixto, tomando en cuenta estudios anteriores del mismo rubro, logrando algunos aportes para la empresa. El tipo de metodología empleado es descriptivo simple, en el que se emplean

instrumentos de recolección de datos como: entrevista a profundidad y revisión documental, asimismo la población elegida es equivalente a 04 personas que conforman el personal directivo de la empresa Atlántica S.R.L. Se concluyo que para la mejora de la gestión de compras se planteó la propuesta de estrategias de reducción de costos adaptadas al proceso de importación de polipropileno, basadas principalmente en los factores de costo y proveedor; cumpliéndose la hipótesis que plantea la reducción de costos en un 2%, con un beneficio costo del 1.941 que representa su viabilidad operativa.

Condori y Soria (2018), en su tesis titulada: “Estrategia de marketing en una empresa industrial de envases de polipropileno de Arequipa, 2017”, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, tiene como objetivo; determinar y evaluar las características de la Gestión Empresarial Comercial de la Empresa Sacos Misti S.A.C. El tipo de estudio ha realizado es descriptivo, porque requiere efectuar análisis a la Empresa de tal forma que permitan conocer cómo se encuentra la gestión comercial de la empresa en términos estratégicos. Las unidades de estudio están constituidas por los Directivos y empleados (70). Asimismo, para la recolección de información se utilizó cuestionario / entrevista, cédula de observación documental y análisis comercial cualitativo. Se llega a la conclusión de que la empresa carece de un departamento que se dedique a las actividades de marketing, ventas y atención al cliente; que le ayuden a implementar un plan de marketing y formular estrategias a fin de lograr posicionarse en el mercado.

Bobadilla y Mundaca (2019), en su tesis titulada: Investigación de mercado para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile en la empresa Atlántica S.R.L., Chiclayo - Lambayeque 2018, Universidad Tecnológica del Perú. Tesis para obtener el grado

de bachiller en Administración de Negocios Internacionales, la cual tuvo como objetivo; proponer una investigación de mercado para evaluar la viabilidad de la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile. La presente investigación es descriptiva propositiva. Asimismo, la población de la presente investigación está representada por un directorio elaborado a base de limpieza de partida en Sunat y la búsqueda empresas en páginas amarillas. Las técnicas que se aplicaron para la recolección de datos fueron: la entrevista, la encuesta y la técnica de análisis documental. Por último, se tuvo como conclusión de que la selección del mercado de Chile se debe a que es uno de los principales importadores de sacos de polipropileno del Perú, debido a que este es un país marítimo y presenta gran cantidad de empresas pesqueras que requieren el envase de polipropileno.

Heredia (2016), en su tesis titulada: Reducción de mermas en la producción de sacos de polipropileno para la mejora de la productividad en la empresa El Águila S.R.L., Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial, teniendo como objetivo; reducir las mermas en la producción de sacos de polipropileno para la mejora de la productividad. el enfoque de esta investigación es cuantitativo. Por consiguiente, se concluyó que el beneficio económico que se obtendrá a través de la propuesta de mejora en el proceso de producción de sacos de polipropileno, a través de la adquisición de maquinaria y de equipos de laboratorio con una inversión total de S/. 4634869,00 una rentabilidad del 157%.

1.1.2 MARCO TEÓRICO

Categoría I: Lead Time

Goez, Rodríguez and Taborda (2014), de acuerdo a su investigación indican que el Lead Time es deducido entre el tiempo que acontece desde que se produce una orden de compra al

proveedor hasta que el área de importaciones realiza la entrega de la compra al comprador, siendo este el lead time total de la orden.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, nos informa que el Lead Time estará orientado a la realización de una serie de etapas que deben ser predecibles y mensurables en tiempo, considerando que también van a depender de la capacidad respecto a su inventario que se tiene de cumplir con la demanda por parte de los consumidores.

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA (2012), señala que muchos de los procesos logísticos que engloban al Lead Time son: el tiempo empleado desde las compras hasta la entrega, los tiempos en que se emplean en los pedidos, los tiempos que toman las órdenes de fabricación, las órdenes de compras, los tiempos de transporte y alistamiento y también, los tiempos de espera que gastan en llegar los insumos, los inventarios, así como otros componentes. El lead time logístico nos brinda una referencia de la agilidad de respuesta de la cadena logística, así como flexibilidad de la empresa. Prolongados tiempos de entrega pueden llegar a ocasionar descontento de parte de los clientes, así como un desprestigio para la empresa, debido a esto es importante calcular el tiempo que transcurre para la entrega de pedido a los clientes, ya que este punto es muy importante debido a que está relacionado con las ventas y por consiguiente la utilidad de la empresa.

Gómez (2014) en su libro *Gestión Logística y Comercial*, define al Lead time como un agente de tiempo el cual es medido desde que empieza un proceso (Aprovisionamiento, almacenaje, fabricación, y distribución) hasta la culminación a su cliente.

Casanovas (2011), indica que el lead time logístico comprende los tiempos empleados en las funciones de compras, producción y entrega. Por otro lado, el autor menciona que tanto los tiempos de lead time, los tiempos de gestión de pedidos, los tiempos de valor añadido de

transporte - fabricación y los tiempos de espera son fundamentales para una medida de celeridad de respuesta a la cadena logística dentro de una empresa.

Categoría II: Importación del polipropileno

Corzo (2016), el polipropileno es uno de esos polímeros versátiles que es más demandado. Cumple una doble tarea, como plástico y como fibra. El polipropileno se produce a partir del propileno sacado del gas petróleo. En 1954 el italiano G. Natta logra obtener polipropileno de estructura regular denominada isostática. Su demanda en Europa y Norteamérica comenzó en 1957, sobre todo para productos de casa. En la actualidad es requerido para muchos usos que incluyen empaques para alimentos.

Según Ingeniería Investigación y Tecnología (2017), el Polipropileno es considerablemente elaborado para la producción de plásticos gracias a sus excelentes propiedades tales como peso ligero y resistencia al impacto. En la actualidad, este producto tiene una gran demanda mundial la cual es de 55 millones de toneladas al año.

Monzó (2015), nos detalla que el polipropileno es 1 de los termoplásticos de mayor demanda mundial, la cual está estimada en 790000 toneladas. La gran demanda del polipropileno está directamente relacionada con su versatilidad y sus buenas propiedades físicas y químicas. El polipropileno es un plástico idóneo para muchos usos por su menor densidad, excelente resistencia química y mecánica, no posee olor, no es tóxico, poca permeabilidad para el vapor de agua y buenas propiedades eléctricas. Gracias a sus cualidades tanto químicas como físicas, el polipropileno ha logrado ubicarse en varios sectores industriales, principalmente en los sectores de embalaje, construcción y automoción.

Instituto de Estudios Económicos y Sociales (2019), señala que la elaboración de plásticos en el mundo ha sostenido un notable nivel de aumento desde que apareció en el año

50. De acuerdo a estadísticas brinda por Plastics Europe, la elaboración a nivel mundial de plásticos en el 2017 logró elaborar 348 millones de toneladas, volumen mayor en 3,8% respecto a la producción en el 2016. De la elaboración global de plásticos a nivel mundial, Asia exportó el 50,1%. En este continente destaca la producción de China, que concentró el 29,4% de la producción mundial, seguido por Japón con el 3,9% de participación. El 2 continente más importante es Europa, con el 18,5% de la elaboración de plásticos a nivel global. En tanto, la 3 posición del ranking de regiones productoras de plásticos en el mundo según la NAFTA son México, EE.UU. y Canadá, con el 17,7%. Por su parte, Medio Oriente y África produjeron en conjunto el 7,1% de los plásticos del mundo en 2017 y América Latina tuvo una producción del 4%. Finalmente, la región CIS (Comunidad de Estados Independientes formada por exrepúblicas soviéticas) generó el 2,6% de la elaboración global de plásticos. Durante el periodo de planificación, se espera que los requerimientos del polipropileno mejoren en América del Norte tras la caída del mercado analizada en el período 2010-2011, en tanto la crisis de la eurozona restringirá el crecimiento futuro del mercado europeo. Tanto la oferta como la demanda de polipropileno ha estado históricamente en manos de los países desarrollados, pero el aumento demográfico y el crecimiento económico en los mercados asiáticos en expansión, han provocado un auge en la demanda del polipropileno. China ha logrado ser un líder mundial, mientras que Corea del Sur, Japón y la India también son importantes cuotas de mercado.

Olazar & López (2016), nos enseña que el polipropileno es uno de los polímeros con proyección de demanda en el futuro. Esta afirmación es reflejada debido a la creciente demanda, aún en los tiempos difíciles de crisis. Debido a los diversos sectores en los que se encuentran nuevas opciones, brindan lugar a este material estructural, mostrado como un material con altas ventajas condiciones de competitividad económica. El polipropileno es parte del grupo de los

termoplásticos de gran consumo. La demanda mundial de polipropileno aumenta a un ritmo anual del 4,5%, desde los 42,3 millones de toneladas de 2011 a 62,4 millones de toneladas en 2020, según las previsiones de la consultora GBI Research. De esos 62,4 millones de toneladas de polipropileno que serán consumidos por los mercados en 2020, casi un tercio (20,1 millones de toneladas) corresponden al sector del packaging.

La demanda del polipropileno por el sector del packaging se proyecta un aumento de los 12,8 millones de toneladas de 2011 hasta los 20,1 millones en 2020, debido al creciente demanda del envasado de alimentos y el envase flexible. Además, se proyecta que tanto el sector eléctrico como el de bienes de equipos requieran más de 3 millones de toneladas de polipropileno para el año 2020 debido al crecimiento económico, la mejora de los estilos de vida y el desarrollo de la industrialización.

Vargas (2020), El Covi-19 ha provocado una terrible pandemia a nivel global, causando pánico y alarma universal, generando desplome del sistema sanitario en muchas regiones del mundo, debido a ser una enfermedad contagiosa, provocando la muerte a muchos adultos mayores principalmente aquellos con comorbilidades como diabetes mellitus o hipertensión arterial. De los órganos, el sistema respiratorio e inmunológico son los más afectados, logrando también afectar incluso a cualquier órgano de nuestro cuerpo. Hasta ahora no hay vacuna ni tratamiento específico. La mejor forma de cuidarnos y prevenir el contagio es la cuarentena, higiene con frecuente lavado de manos y la aplicación del distanciamiento social.

Subdirección general de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial (2020), Indica que la expansión que el COVID-19 ha transformado profundamente la proyección de la evolución económica y el comercio internacionales que se esperaba, generando un escenario de máxima incertidumbre. Este cambio se le adiciona otros peligros

que ya afectaban al comercio exterior, por ejemplo, los conflictos comerciales asociados a tensiones proteccionistas, o las negociaciones sobre las negociaciones a futuro entre la UE y Reino Unido.

Según la Universidad de Almería, la compra es conceptualizada de la siguiente manera: adquirir bienes o servicios en el momento que se requiera y al precio que se adecue al cliente. Dentro del concepto de empresa moderna las compras deben estar bajo la dirección de un área especializada que debe formar parte de la empresa. Los principales objetivos principales de toda compra pueden resumirse del modo siguiente: perseverar la continuidad de stock, hacer una inversión mínima existente, evitar la duplicidad, desperdiciar e inutilizar las herramientas o materiales, conservar los estándares de calidad en los productos, buscar los mejores precios sin perder la calidad. 6. Buscar siempre permanecer en la misma o una mejor posición competitiva de la empresa.

Fundación Universitaria del Área Andina (2017), en el entorno universal, se define principalmente al sistema de producción y cómo se desarrolla a nivel global. Respecto a cómo se comercializa está distribuido en los siguientes enfoques: Enfoque de proceso, Enfoque del producto y Enfoque del mercado. Una de las áreas más vitales en una empresa es la producción, por ello es necesario determinar el producto o servicio a producir de tal manera que permita al dueño, establecer características del producto como la marca, la presentación, el diseño, los colores y su utilidad. Sin embargo, para aquellas empresas que tienen stock para la venta, sin la necesidad de faltantes o sobrantes, debe definir por adelantado el número a producir, con base en la información histórica arrojada en los periodos anteriores. En conclusión, es importante que el producto y/o los procesos se cumplan en el lead time establecido a fin cumplir con el

cliente de manera eficaz y eficientemente sin afectar a la cadena productiva y el medio ambiente.

Fisher & Mailhos (2013), La exclusividad como concepto dentro de un Contrato presupone que el distribuidor con los mecanismos necesarios para la venta de la marca o producto. Sin embargo, no todos los productos o marcas requieren grandes estándares para ser exclusivos. En este sentido, se afirma que sólo determinados materiales o productos requieren de un distribuidor exclusivo y es importante resaltar que si se trata de un producto de 1era necesidad no puede poseer exclusividad. Es decir, la exclusividad tiene como principal finalidad el tipo de producto y sector de mercado al cual el producto o marca a destinado su nicho de mercado.

1.2. Formulación del problema

Problema general:

- ¿Cuál es el lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?

Problemas específicos:

- ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?
- ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?
- ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Describir el lead time en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.

1.3.2. Objetivos específicos

-Describir de qué forma se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.

-Determinar los factores de la producción que tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.

-Identificar los imprevistos que pueden presentarse en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Para esta investigación se desarrollará un *enfoque cualitativo*, que según (Packer, 2018), este tipo de enfoque se observa que la cuantificación tiene su lugar en la fase descriptiva de la investigación. A su vez este se define como el estudio objetivo de la experiencia personal, además que este enfoque se desarrolla en trabajos de investigación que no utilicen números, sino más bien que se aplique la participación y observación.

Asimismo, dicha investigación es de *tipo descriptiva transversal*, donde (García, 2006), lo define como un corte con el tiempo para analizar, en ese momento concreto, determinados aspectos y sacar conclusiones, sin fundamentar el procedimiento en las búsquedas de relaciones causa-efecto. Las principales técnicas utilizadas son la encuesta y la observación.

El diseño cualitativo aplicado para esta investigación es el *Estudio de Caso*, la cual (Simons, 2011), se refiere a este tipo de diseño como un método, una estrategia, un enfoque; ya que tiene una intención de investigación y un propósito metodológico de mayor amplitud que afectan a los métodos seleccionados para la recolección de datos.

2.2. Población y muestra

Para fines de esta investigación, la población está integrada por 6 trabajadores de la empresa Contometros Especiales SAC, distribuidos en las siguientes Áreas o Gerencia, como la Gerencia General (1), Área Comercial (1), Área de Producción (2), Área de Control de Calidad (1) y el Área de Logística (1).

La muestra es una parte de la población seleccionada utilizando un muestreo por conveniencia y en virtud a ello se considera 06 trabajadores que están directamente relacionados con los

procesos del Lead time y de la importación de polipropileno, los cuales se mencionan a continuación:

- Manuel Jorge Chávez Corcuera (Gerente General)
- Víctor Alejandro Chávez Flores (Gerente del Área Comercial)
- José Ángel Morales Oyola (Jefe del Área de Producción)
- Ricardo Luis Estrella Cuyubamba (Supervisor de Planta - Área de Producción)
- Maryori Liz Lozano De La O (Jefa del Área de Control de Calidad)
- Frank Ortiz Mayta (Jefe del Área de logística)

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Para la recolección de datos, la técnica empleada para esta investigación fue la entrevista a profundidad, ya que según (Díaz, Torruco, Martínez & Varela, 2013), definen a la entrevista como una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos, además estos autores mencionan que este, es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial con el fin de obtener información útil para resolver la pregunta central de la investigación. Por otro lado, el instrumento que se utilizó fue la guía de entrevista estructurada y abierta, basada en las categorías: “Lead Time y la Importación del polipropileno” de esta investigación, la cual nos ayuda a comprender la opinión de los colaboradores que participaron en esta entrevista, además esta guía de entrevista fue aplicada a 6 colaboradores de las siguientes Áreas de la empresa Contometros Especiales SAC, las cuales tenían conocimiento sobre la importación del polipropileno, materia prima que se utiliza para fabricar el producto final que posteriormente comercializan en el mercado. Cabe mencionar que este instrumento fue validado por los mismos entrevistados al momento de proyectar sus opiniones en esta guía de entrevista.

2.4. Procedimiento

En primer lugar, se tuvo una reunión usando la plataforma virtual Google Meet con el Gerente General de la empresa, la cual nos especificó el estado y la situación en la que se encontraba su empresa, bajo la coyuntura que hoy en día estamos atravesando a causa del COVID-19, asimismo nos describió los puntos más relevantes e importantes que surgieron en el año 2020 hasta la actualidad dentro de la empresa, de tal manera pudimos identificar la problemática para el presente trabajo de investigación.

Posteriormente y analizando la problemática de la empresa Contometros Especiales SAC, se plasmaron las preguntas con la finalidad de responder al objetivo central y específicos de este trabajo de investigación, para lo cual esta guía de entrevista estuvo compuesta por 6 preguntas relacionadas a las categorías de esta tesis. De tal modo que esta guía fue remitida al correo de los 6 colaboradores que participarían en dicha entrevista, la cual contenía la finalidad de esta reunión adjuntando la guía de entrevista, el link para la reunión detallando la fecha y hora pactada, cabe mencionar que para esta reunión se hizo uso de la plataforma virtual Google Meet. Asimismo, al momento que se dio la reunión con lo ya antes expuesto, no solo se coordinó por correo electrónico sino vía telefónica con el Sr. Manuel Jorge Chávez Corcuera, Gerente General de la empresa. Al momento de empezar la reunión se le explico brevemente el motivo y la finalidad de esta entrevista a los participantes, se aclaró algunas dudas si en caso lo tuvieran y se coordinó la fecha de envío

en la que los entrevistados tendrían que remitirnos las guías de entrevistas correctamente llenadas y firmadas para el desarrollo y resultados del presente trabajo de investigación. Las

repuestas de los entrevistados ayudaron a realizar el análisis de la investigación que se requería para cumplir con cada uno de los indicadores. En lo que respecta a las consideraciones éticas que siguió el presente trabajo de investigación, es importante remarcar que el proceso recolección y análisis de datos ha sido realizado con responsabilidad y rigurosidad metodológica, para ello se ha obtenido información de fuentes fidedignas que brinden veracidad en la información recolectada.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Para este trabajo de investigación, se utilizó la entrevista dirigida a 06 trabajadores de la empresa Contometros Especiales SAC con la finalidad de recopilar sus opiniones o puntos de vistas que nos serviría como fuente de información. Asimismo, los entrevistados que estaban directamente relacionados y tenían de conocimiento sobre los procesos del Lead time y de la importación del polipropileno. Pues gracias a ello, ha sido posible que los entrevistados transmitan y proyecten su conocimiento y experiencia en las preguntas planteadas en la guía de entrevista, que están de acuerdo a las categorías y subcategorías de la presente investigación.

Las preguntas planteadas en la guía de entrevista van de acuerdo al objetivo general de este trabajo de investigación, la cual es: Describir el lead time en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020. Por otro lado, es importante resaltar que las tres preguntas planteadas referente a la Categoría N° 01, la cual cada pregunta corresponde a cada subcategoría de esta, responden a los objetivos específicos de la investigación. Del mismo modo, se hace mención que las otras tres preguntas corresponden a la Categoría N° 02, donde también cada pregunta hace referencia a cada subcategoría de este mismo, la cual nos permitió obtener información complementaria sobre otros factores importantes en la importación del polipropileno. A continuación, se detallarán las matrices de triangulación y las tablas, la cual nos permitió proyectar las repuestas de cada entrevistado.

MATRIZ 1: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°1

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>1.¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique. a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?</p>	<p>Para la realización de las compras de la importación del polipropileno se requiere buscar proveedores competitivos que nos brinden precios accesibles y que estén acorde al mercado. De tal manera que esto nos permita ser competitivos en el mercado local y lograr atraer más clientes. Respecto al proceso de importación se realiza con un Agente de Aduanas una de las dificultades que se presentaron fue problemas de coordinación con el proveedor, pero se lograban solucionar rápidamente.</p>	<p>Según tengo conocimiento la importación del Polipropileno se trata de manera indirecta ya que la empresa contrata los servicios de un agente de aduanas. Pero lo relacionado a la compra está a cargo del área de Logística quienes buscan los proveedores, las cotizaciones y según lo evaluado seleccionan al mejor según la necesidad de la empresa.</p>	<p>En este caso la empresa Contometros Especiales SAC realiza la compra por medio del área de Logística quienes están a cargo de todo ese proceso hasta que luego pasa a manos de una Agencia de Aduanas para realizar la importación. Para el 2020 tuvimos problemas en poder adquirir a tiempo esta materia prima, ya que como sabemos el polipropileno es un derivado que se obtiene de la refinación del petróleo, asimismo esta derivación ha sido utilizada en la elaboración de guantes y mascarillas, elementos de seguridad y salud que se han comercializado enormemente a causa de esta crisis sanitaria del COVID-19.</p>	<p>El proceso de compra lo realiza el área de Logística quienes según tengo conocimiento ya tienen a los proveedores homologados debido a que ya se viene importando desde hace años y se ha podido filtrar a los mejores proveedores, por otro lado, se contrata un Agente de Aduanas que básicamente se encarga de todo el proceso de importación, Las dificultades que dieron en el año 2020 fueron el tema de la subida de costos logísticos de manera gradual.</p>	<p>Nuestra empresa cuenta con personal altamente calificado para la realización de la compra del Polipropileno gracias a todos los años que venimos importando este producto, este proceso es muy importante ya que de esta materia prima se producen nuestros productos finales. Ahora luego del proceso de compra se pasa al proceso de la importación para lo cual se contrata un Agente de Aduanas ya que este es especialista en temas de comercio exterior y todo lo relacionado a la documentación requerida por Aduana. Según lo coordinado con nuestro agente de aduanas nos comenta que la incidencia que se ha visto hasta la actualidad es el retraso en el tiempo de entrega de nuestras últimas importaciones, ya que, a causa del coronavirus, muchos procesos logísticos han tenido un impacto en los tiempos porque se siguen protocolos de seguridad.</p>	<p>Sobre la compra está a cargo de mi área desde el año 2018 realizamos una programación de compras anuales de todos los materiales e insumos, en base a la estadística de compra de los últimos años y con un incremento anual del 10% sobre todos los materiales. Teniendo en cuenta el punto mencionado, solicitamos cotizaciones a los Proveedores internacionales para que nos envíen las cotizaciones y conjuntamente con el área de finanzas, evaluamos la mejor opción para la compra, de esta manera informamos al proveedor seleccionado para que envíe la proforma formal y así realizar la compra.</p> <p>Con respecto a la compra tenemos contamos con tres formatos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Crédito Internacional directo al 100%, este formato nos permite cerrar la compra sin realizar ningún abono, ya que se pagará el total de la factura a las 90 día de llegada la mercadería -Crédito internacional al 40%, este formato nos permite cerrar la compra realizando el pago inicial del 40% y el proveedor nos brinda crédito de 90 días por el saldo del 60% de la factura. -Transferencia directa, con este formato debemos abonar el 30% por adelantado para cerrar la compra y luego transferir el 70% restante antes de la salida de la mercadería del país de origen, actualmente solo el 5% de todas las operaciones de compra la realizamos con este formato. Debido a que nuestras operaciones siempre superan el monto de US 2,000.00 dólares, debemos usar un agente de aduana para todas nuestras importaciones, por parte de operatividad en aduanas no tenemos ningún inconveniente en el proceso de importación con ninguno de nuestros productos importados. 	<p>Los entrevistados coinciden que para la realización de la compra el área de Logística se encarga de esta función. Por otro lado para la importación del polipropileno tienen como intermediario a un agente de aduanas y asimismo que las dificultades que se presentaron en este proceso fue el retraso del tiempo en la entrega.</p>	<p>E3 y E5 concuerdan adicionalmente que la causa de estos retrasos del lead time ha sido generado por el COVID-19, ya que se implementaron nuevos protocolos de seguridad. Por otro lado, también mencionaron que el polipropileno tuvo una mayor demanda en el año 2020, ya que se fabricaron productos de protección ante esta pandemia mundial.</p>	<p>Es necesario que para el proceso de compra las empresas busquen proveedores competitivos que ofrezcan calidad en sus productos, buen precio y cumplan con los estándares que requiere la empresa para cerrar un trato. Si en caso las empresas no cuenten con un área que se encargue netamente de las importaciones tendrán la opción de tercerizar este servicio a través de un agente de aduanas. Asimismo, el área que se encarga de las compras debe constatar que el agente de aduanas cumpla con sus obligaciones de manera de eficiente con la finalidad de obtener mejores resultados en el proceso de la importación.</p>

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ 2: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°2

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.</p>	<p>Los factores de producción que inciden en la importación del polipropileno es contar siempre con stock a fin de poder cumplir con nuestros pedidos, planificar la producción de la semana.</p>	<p>El principal factor que debe cumplirse es la calidad del material, de tal manera nuestra producción será buena y no producirá merma por la utilización de un material de mala calidad.</p>	<p>En mi opinión y conocimiento, existen 2 factores importantes para la importación del polipropileno que es la capacidad productiva y la provisión de esta materia prima que nos ofrezca el proveedor.</p>	<p>En mi experiencia como supervisor de planta, las incidencias que se presentan en la producción del polipropileno se reflejan mucho en la calidad de nuestro producto final, ya que si tenemos una buena materia prima tendremos una productividad eficiente y fácil de manejar y esto se puede observar en el proceso de extrusión del polipropileno.</p>	<p>Como fabricantes de bolsas y empaques plásticos nos enfocamos básicamente en la automatización y fortalecimiento de nuestros procesos de producción para reducir tiempos y costos e incrementar la calidad, además que contamos con maquinaria y equipos de alta tecnología, siendo estos factores muy importantes y asimismo estos se relacionan entre sí para posteriormente obtener buenos resultados, de manera que este incida positivamente en la producción de nuestros productos.</p>	<p>Debido a que nuestra empresa se dedica a la fabricación de bolsas plásticas en este material, debemos de siempre contar con material en stock para la programación del área de producción.</p>	<p>Los entrevistados coinciden que los factores más importantes en la producción en la importación del polipropileno es la demanda y la calidad de esta materia prima.</p>	<p>E3 y E6 acotan adicionalmente que otros factores importantes son el fortalecimiento de los procesos productivos (implementando nuevas estrategias) y capacidad productiva, esto se refiere a tener los recursos necesarios para cumplir los objetivos trazados con la finalidad obtener una producción eficiente.</p>	<p>Es importante para la empresa contar con stock para atender la demanda del mercado local, para ello les es muy importante un material de buena calidad para ser más eficientes, reducir costos, reducir el lead time de producción. Lamentablemente debido a la pandemia el polipropileno se ha vuelto un material escaso debido a que ha sido utilizado para la elaboración de productos de primera necesidad para protección del COVID-19.</p>

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ 3: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°3

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.</p>	<p>Debido a la demanda del polipropileno a nivel mundial ya que con este material se realiza para producir varios productos de protección COVID-19. Ha provocado su escasez, alta demanda y precios.</p>	<p>Que los sacos de polipropileno al llegar a nuestro almacén lleguen abiertos esto afecta la calidad del mismo. Por otro lado, debido a la coyuntura que estamos atravesando los operadores logísticos han adoptado nuevas medidas de seguridad sanitarias debido a la COVID-19. Lo cual ha generado demora en la entrega de nuestro producto importado.</p>	<p>Según lo antes mencionado, el polipropileno es un derivado de la refinación del petróleo, puesto que, al generarse una mayor demanda del derivado, nuestras entregas no se dieron en el tiempo pactado generándonos problemas en la producción de nuestros productos finales que se hacen a base del polipropileno, ya que semanalmente realizamos la programación de los productos que se van a producir con el fin de cumplir con nuestros clientes.</p>	<p>Según lo coordinado con el agente de aduanas los imprevistos que se presentaron fue la demora en el tiempo de entrega de esta materia prima.</p>	<p>Bajo la coyuntura que estamos viviendo no solo a nivel nacional, sino que también mundial, muchas de las empresas se han visto afectadas en los procesos que se manejan de manera interna y externa. El tiempo como todos sabemos es un factor muy determinante e importante que se ha visto afectado sobre todo y de manera específica en los tiempos de entrega de nuestra materia prima, el polipropileno, generando un retraso en la producción de nuestros productos finales.</p>	<p>Pero en años anteriores podríamos indicar que existían varios factores por los que un material podría no llegar o presentar inconvenientes, por ejemplo, no contar con línea de crédito con los proveedores de este material, la disponibilidad del material, desconocimiento de los proveedores internacionales que venden el material, falta de liquidez para comprar el material en el mercado internacional.</p>	<p>Los entrevistados mencionan que bajo la coyuntura que seguimos atravesando a causa del COVID-19 este ha generado un impacto negativo en los procesos logísticos, trayendo consigo una demora en la entrega de alguna mercancía.</p>	<p>E6 señala que la empresa en años anteriores tuvo imprevistos a causa de que no se contaban con línea de crédito con los proveedores o tuvieron problemas por la falta de liquidez para la compra de esta materia prima.</p>	<p>El principal imprevisto en la entrega fue el tiempo ya que sucedieron retrasos debido a la pandemia ya que en la Aduana se implementaron mayores controles Sanitarios y esto conlleva a obtener nuevos permisos. No solo perjudicando a la empresa ya que no tendré a stock sino también a los consumidores finales debido a que se programan las entregas para cumplí con los pedidos, pero en la realidad esta incidencia provoca retrasos.</p>

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ 4: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°4

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.</p>	<p>Las ventajas que un proveedor debe tener para brindar un producto exclusivo, en este caso el polipropileno es el de poder cumplir con los estándares de calidad que tiene la empresa.</p>	<p>Tener una distribución exclusiva del Polipropileno permite que tengamos una relación más cercana con nuestro proveedor. Gracias a esto nuestro riesgo de retraso en la importación es menor y nos evita que el producto llegué en el tiempo acordado.</p>	<p>Como productores de envases flexibles trabajamos mucho para que nuestros productos fabricados sean de muy buena calidad, del mismo modo que la producción de esta materia prima que es el polipropileno debe tener el mismo nivel con el fin de obtener buenos resultados y evitarnos reclamos.</p>	<p>La calidad y el tiempo de entrega son factores sumamente importantes que consideramos al momento de escoger un proveedor.</p>	<p>Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.</p>	<p>Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.</p>	<p>Los entrevistados coinciden en que si contamos con un proveedor que nos brinde materias primas de buena calidad nuestros productos finales tendrán buenos resultados, entre estos la satisfacción de nuestros clientes</p>	<p>E1 y E2 indican que el tener exclusividad con nuestro proveedor generar grandes alianzas estratégicas la cual nos ayuda a tener ventaja competitiva a diferencia de otra empresas compradoras e importadoras del polipropileno.</p>	<p>Los proveedores pueden otorgarte muchos beneficios con la exclusividad de su producto, en este caso la producción del polipropileno debe cumplir con los estándares de calidad que permitan a la empresa ofrecer a sus clientes envases de excelente calidad, ya que como sabemos estos productos finales van dirigidos al consumo humano y por ende se debe tener el cuidado y control necesario en el proceso de fabricación de estos mismos.</p>

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ 5: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°5

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.</p>	<p>Nos propusimos no variar nuestros precios de venta al cliente, de esta manera buscamos fidelizar a nuestros clientes. Nos favoreció ya que nuestras ventas en el año 2020 incrementado se en un 15%.</p>	<p>Buscamos generar valor agregado que nos permita diferenciamos de los competidores en nuestro rubro.</p>	<p>Como estrategia usamos la comunicación y coordinación constante entre las áreas competentes y nuestros clientes.</p>	<p>Fidelizar a nuestros clientes es una de las estrategias mas importantes que nos ayuda a genera una relación positiva con nuestros proveedores y clientes.</p>	<p>Como empresa buscamos estrechar lazos comerciales tanto con nuestros proveedores y clientes, ya que el trabajo en equipo genera una satisfacción para todas las partes comprometidas, es por ello que la comunicación y fidelización son una de las estrategias que aplicamos día a día.</p>	<p>Para poder generar relaciones comerciales a nivel internacional, las cuales son bastante difíciles sobre todo por la poca información que se puede tener del cliente, el proveedor tiene muchas dudas, es por esa razón que tuvimos que implementar todo un procedimiento para establecer las relaciones comerciales. Iniciamos con la participación en ferias internacionales desde el año 2017 y sustentamos nuestra visita cada año hasta antes de la pandemia. Colocamos órdenes de compra que fuimos incrementando en cada pedido. Trabajamos constantemente con 3 proveedores que nos brindaban las mejores opciones. Pagamos cada orden de compra puntualmente. Visitamos sus plantas de producción en cada visita a las ferias internacionales. Realizamos video llamadas para mostrarles nuestra empresa y los almacenes, así mismo las descargas de los contenedores que llegaban. Solicitamos línea de crédito con las condiciones que el proveedor solicitara y poco a poco nos brindaron mejores condiciones.</p>	<p>Los entrevistados coinciden que una buena relación entre nuestros proveedores y clientes generan estabilidad comercial, fidelizándolos y haciéndolos parte muy importante del desarrollo y crecimiento de la empresa.</p>	<p>E6 indica que la empresa Contometros Especiales SAC aplico nuevas estrategias comerciales desde el año 2017, siendo participe de ferias internacionales donde básicamente muestran no sólo la calidad en sus productos fabricados sino también en su servicio o atención al cliente para así poderse dar a conocer a nuevos mercados y estrechar nuevos lazos comerciales.</p>	<p>Para la empresa las Relaciones Comerciales son muy importantes por ello asistir a ferias internacionales en donde se muestra no solo la gama de productos que estos producen sino también los procesos de producción donde se realiza la fabricación de estos envases flexibles generan un ambiente de confianza con el cliente y con el público en general, esto se da con la finalidad de poder captar nuevos clientes. Asimismo, cobrar un precio justo por los productos ofrecidos, ofrecer productos de alta calidad y brindar un buen servicio de atención al cliente.</p>

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ 6: RESPUESTAS A LA PREGUNTA N°6

PREGUNTAS	E1 VICTOR ALEJANDRO CHAVEZ FLORES	E2 MARYORI LIZ LOZANO DE LA O	E3 JOSÉ ÁNGEL MORALES OYOLA	E4 RICARDO LUIS ESTRELLA CUYUBAMBA	E5 MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA	E6 FRANK ORTIZ MAYTA	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS	INTERPRETACION
<p>6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?</p> <p>a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.</p>	<p>Se utilizó el canal de distribución indirecto ya que requerimos de un agente de Aduanas.</p>	<p>La distribución nos importa que sea cuidado durante todo el proceso ya que esto permite que el material llegue en óptimas condiciones, cuidando su calidad de tal manera que al llegar al almacén nos permita tener las más mínimas incidencias con los sacos del polipropileno.</p>	<p>En este caso nuestro canal de distribución se realizó a través del agente de carga ya antes mencionado.</p>	<p>Trabajamos directamente con el agente de aduanas, la cual se encarga de importar sacos de polipropileno en container adecuados la cual faciliten su traslado.</p>	<p>Como ya antes lo mencionamos, nuestra empresa utiliza un canal de distribución indirecta, ya que nuestro intermediario para la realización de la importación del polipropileno es nuestro agente de aduana, la cual se encarga de tener constante comunicación y coordinación con nuestro proveedor.</p>	<p>Como área, consideramos que es muy importante que la empresa contratada para el canal de distribución sea la más eficiente debido que nuestros productos deben llegar en óptimas condiciones y cumplan todos los estándares necesarios para transportar el polipropileno.</p>	<p>Los entrevistados coinciden que el canal de distribución utilizado por la empresa es de manera indirecta, ya que tenemos como intermediario a un agente de aduanas.</p>	<p>E2 y E6 consideran que es importante contar con un buen canal de distribución, ya que este nos permite que el material llegue en óptimas condiciones y cumpla con todos los estándares logísticos para su transporte.</p>	<p>Respecto al Canal de Distribución utilizado, es indirecto; ya que requieren contratar un Agente de Aduana para la importación de esta materia prima, este básicamente se encarga de buscar al mejor transporte internacional, monitorear el proceso de importación desde que el producto sale de su lugar de origen a su lugar de destino y brindar seguridad para evitar cualquier tipo de fraude aduanero.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Categoría N°01: Lead Time

Subcategoría N°01: Compras

Pregunta N°1: ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.

Tabla 1

Respuestas a la pregunta N°1

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Para la realización de las compras de la importación del polipropileno se requiere buscar proveedores competitivos que nos brinden precios accesibles y que estén acorde al mercado. De tal manera que esto nos permita ser competitivos en el mercado local y lograr atraer más clientes. Respecto al proceso de importación se realiza con un Agente de Aduanas una de las dificultades que se presentaron fue problemas de coordinación con el proveedor, pero se lograban solucionar rápidamente.
Maryori Liz Lozano De La O	Según tengo conocimiento la importación del Polipropileno se trata de manera indirecta ya que la empresa contrata los servicios de un agente de aduanas. Pero lo relacionado a la compra está a cargo del área de Logística quienes buscan los proveedores, las cotizaciones y según lo evaluado seleccionan al mejor según la necesidad de la empresa.
José Ángel Morales Oyola	En este caso la empresa Contometros Especiales SAC realiza la compra por medio del área de Logística quienes están a cargo de todo ese proceso hasta que luego pasa a manos de una Agencia de Aduanas para realizar la importación. Para el 2020 tuvimos problemas en poder adquirir a tiempo esta materia prima, ya que como sabemos el polipropileno es un derivado que se obtiene de la refinación del petróleo, asimismo esta derivación ha sido utilizada en la elaboración de guantes y mascarillas, elementos de seguridad y salud que se han comercializado enormemente a causa de esta crisis sanitaria del COVID-19.
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	El proceso de compra lo realiza el área de Logística quienes según tengo conocimiento ya tienen a los proveedores homologados debido a que ya se viene importando desde hace años y se ha podido filtrar a los mejores proveedores, por otro lado, se contrata un Agente de Aduanas que básicamente se encarga de todo el proceso de importación, Las dificultades que dieron en el año 2020 fueron el tema de la subida de costos logísticos de manera gradual.

<p>Manuel Jorge Chávez Corcuera</p>	<p>Nuestra empresa cuenta con personal altamente calificado para la realización de la compra del Polipropileno gracias a todos los años que venimos importando este producto, este proceso es muy importante ya que de esta materia prima se producen nuestros productos finales. Ahora luego del proceso de compra se pasa al proceso de la importación para lo cual se contrata un Agente de Aduanas ya que este es especialista en temas de comercio exterior y todo lo relacionado a la documentación requerida por Aduana. Según lo coordinado con nuestro agente de aduanas nos comenta que la incidencia que se ha visto hasta la actualidad es el retraso en el tiempo de entrega de nuestras ultimas importaciones, ya que, a causa del coronavirus, muchos procesos logísticos han tenido un impacto en los tiempos porque se siguen protocolos de seguridad.</p>
<p>Frank Ortiz Mayta</p>	<p>Sobre la compra está a cargo de mi área desde el año 2018 realizamos una programación de compras anuales de todos los materiales e insumos, en base a la estadística de compra de los últimos años y con un incremento anual del 10% sobre todos los materiales. Teniendo en cuenta el punto mencionado, solicitamos cotizaciones a los Proveedores internacionales para que nos envíen las cotizaciones y conjuntamente con el área de finanzas, evaluamos la mejor opción para la compra, de esta manera informamos al proveedor seleccionado para que envíe la proforma formal y así realizar la compra.</p> <p>Con respecto a la compra tenemos contamos con tres formatos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Crédito Internacional directo al 100%, este formato nos permite cerrar la compra sin realizar ningún abono, ya que se pagará el total de la factura a las 90 día de llegada la mercadería -Crédito internacional al 40%, este formato nos permite cerrar la compra realizando el pago inicial del 40% y el proveedor nos brinda crédito de 90 días por el saldo del 60% de la factura. -Transferencia directa, con este formato debemos abonar el 30% por adelantado para cerrar la compra y luego transferir el 70% restante antes de la salida de la mercadería del país de origen, actualmente solo el 5% de todas las operaciones de compra la realizamos con este formato. <p>Debido a que nuestras operaciones siempre superar el monto de US 2,000.00 dólares, debemos usar un agente de aduana para todas nuestras importaciones, por parte de operatividad en aduanas no tenemos ningún inconveniente en el proceso de importación con ninguno de nuestros productos importados.</p>

Análisis Interpretativo:

Es necesario que para el proceso de compra las empresas busquen proveedores competitivos que ofrezcan calidad en sus productos, buen precio y cumplan con los estándares que requiere la empresa para cerrar un trato. Si en caso las empresas no cuenten con un área que se encargue netamente de las importaciones tendrían la opción de tercerizar este servicio a través de un agente de aduanas. Asimismo, el área que se encarga de las compras debe constatar que el agente de aduanas cumpla con sus obligaciones de manera de eficiente con la finalidad de obtener mejores resultados en el proceso de la importación.

Subcategoría N°02: Producción

1. Pregunta N°2: ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

Tabla 2

Respuestas a la pregunta N°2

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Los factores de producción que inciden en la importación del polipropileno es contar siempre con stock a fin de poder cumplir con nuestros pedidos, planificar la producción de la semana.
Maryori Liz Lozano De La O	El principal factor que debe cumplirse es la calidad del material, de tal manera nuestra producción será buena y no producirá merma por la utilización de un material de mala calidad.
José Ángel Morales Oyola	En mi opinión y conocimiento, existen 2 factores importantes para la importación del polipropileno que es la capacidad productiva y la provisión de esta materia prima que nos ofrezca el proveedor.
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	En mi experiencia como supervisor de planta, las incidencias que se presentan en la producción del polipropileno se reflejan mucho en la calidad de nuestro producto final, ya que si tenemos una buena materia prima tendremos una productividad eficiente y fácil de manejar y esto se puede observar en el proceso de extrusión del polipropileno.

Manuel Jorge Chávez Corcuera	Como fabricantes de bolsas y empaques plásticos nos enfocamos básicamente en la automatización y fortalecimiento de nuestros procesos de producción para reducir tiempos y costos e incrementar la calidad, además que contamos con maquinaria y equipos de alta tecnología, siendo estos factores muy importantes y asimismo estos se relacionan entre sí para posteriormente obtener buenos resultados, de manera que este incida positivamente en la producción de nuestros productos.
Frank Ortiz Mayta	Debido a que nuestra empresa se dedica a la fabricación de bolsas plásticas en este material, debemos de siempre contar con material en stock para la programación del área de producción.

Análisis Interpretativo:

Es importante para la empresa contar con stock para atender la demanda del mercado local, para ello les es muy importante un material de buena calidad para ser más eficientes, reducir costos, reducir el lead time de producción. Lamentablemente debido a la pandemia el polipropileno se ha vuelto un material escaso debido a que ha sido utilizado para la elaboración de productos de primera necesidad para protección del COVID-19.

Subcategoría N°03: Entrega

Pregunta N°3: ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.
Tabla 3

Respuestas a la pregunta N°3

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Debido a la demanda del polipropileno a nivel mundial ya que con este material se realiza para producir varios productos de protección COVID-19. Ha provocado su escasez, alta demanda y precios.
Maryori Liz Lozano De La O	Que los sacos de polipropileno al llegar a nuestro almacén lleguen abiertos esto afecta la calidad del mismo. Por otro lado, debido a la coyuntura que estamos atravesando los operadores logísticos han adoptado nuevas medidas de seguridad sanitarias debido a la COVID-19. Lo cual ha generado demora en la entrega de nuestro producto importado.

José Ángel Morales Oyola	Según lo antes mencionado, el polipropileno es un derivado de la refinación del petróleo, puesto que, al generarse una mayor demanda del derivado, nuestras entregas no se dieron en el tiempo pactado generándonos problemas en la producción de nuestros productos finales que se hacen a base del polipropileno, ya que semanalmente realizamos la programación de los productos que se van a producir con el fin de cumplir con nuestros clientes.
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	Según lo coordinado con el agente de aduanas los imprevistos que se presentaron fue la demora en el tiempo de entrega de esta materia prima.
Manuel Jorge Chávez Corcuera	Bajo la coyuntura que estamos viviendo no solo a nivel nacional, sino que también mundial, muchas de las empresas se han visto afectadas en los procesos que se manejan de manera interna y externa. El tiempo como todos sabemos es un factor muy determinante e importante que se ha visto afectado sobre todo y de manera específica en los tiempos de entrega de nuestra materia prima, el polipropileno, generando un retraso en la producción de nuestros productos finales.
Frank Ortiz Mayta	Pero en años anteriores podríamos indicar que existían varios factores por los que un material podría no llegar o presentar inconvenientes, por ejemplo, no contar con línea de crédito con los proveedores de este material, la disponibilidad del material, desconocimiento de los proveedores internacionales que venden el material, falta de liquidez para comprar el material en el mercado internacional.

Análisis Interpretativo:

El principal imprevisto en la entrega fue el tiempo ya que sucedieron retrasos debido a la pandemia ya que en la Aduana se implementaron mayores controles Sanitarios y esto conlleva a obtener nuevos permisos. No solo perjudicando a la empresa ya que no tendría stock sino también a los consumidores finales debido a que se programan las entregas para cumplí con los pedidos, pero en la realidad esta incidencia provoca retrasos.

Categoría N°02: Importación del Polipropileno

Subcategoría N°01: Exclusividad de Producto

Pregunta N°4: ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.
Tabla 4

Respuestas a la pregunta N°4

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Las ventajas que un proveedor debe tener para brindar un producto exclusivo, en este caso el polipropileno es el de poder cumplir con los estándares de calidad que tiene la empresa.
Maryori Liz Lozano De La O	Tener una distribución exclusiva del Polipropileno permite que tengamos una relación más cercana con nuestro proveedor. Gracias a esto nuestro riesgo de retraso en la importación es menor y nos evita que el producto llegué en el tiempo acordado.
José Ángel Morales Oyola	Como productores de envases flexibles trabajamos mucho para que nuestros productos fabricados sean de muy buena calidad, del mismo modo que la producción de esta materia prima que e polipropileno debe tener el mismo nivel con el fin de obtener buenos resultados y evitarnos reclamos.
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	La calidad y el tiempo de entrega son factores sumamente importantes que consideramos al momento de escoger un proveedor.
Manuel Jorge Chávez Corcuera	Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.
Frank Ortiz Mayta	Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.

Análisis Interpretativo:

Los proveedores pueden otorgarte muchos beneficios con la exclusividad de su producto, en este caso la producción del polipropileno debe cumplir con los estándares de calidad que permitan a la empresa ofrecer a sus clientes envases de excelente calidad, ya que como sabemos estos

productos finales van dirigidos al consumo humano y por ende se debe tener el cuidado y control necesario en el proceso de fabricación de estos mismos.

Subcategoría N°02: Establecimiento de Relaciones Comerciales

Pregunta N°5: ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.

Tabla 5

Respuestas a la pregunta N°5

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Nos propusimos no variar nuestros precios de venta al cliente, de esta manera buscamos fidelizar a nuestros clientes. Nos favoreció ya que nuestras ventas en el año 2020 incrementado se en un 15%.
Maryori Liz Lozano De La O	Buscamos generar valor agregado que nos permita diferenciarnos de los competidores en nuestro rubro.
José Ángel Morales Oyola	Como estrategia usamos la comunicación y coordinación constante entre las áreas competentes y nuestros clientes.
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	Fidelizar a nuestros clientes es una de las estrategias más importantes que nos ayuda a genera una relación positiva con nuestros proveedores y clientes.
Manuel Jorge Chávez Corcuera	Como empresa buscamos estrechar lazos comerciales tanto con nuestros proveedores y clientes, ya que el trabajo en equipo genera una satisfacción para todas las partes comprometidas, es por ello que la comunicación y fidelización son una de las estrategias que aplicamos día a día.
Frank Ortiz Mayta	Para poder generar relaciones comerciales a nivel internacional, las cuales son bastante difíciles sobre todo por la poca información que se puede tener del cliente, el proveedor tiene muchas dudas, es por esa razón que tuvimos que implementar todo un procedimiento para establecer las relaciones comerciales. Iniciamos con la participación en ferias internacionales desde el año 2017 y sustentamos nuestra visita cada año hasta antes de la pandemia. Colocamos órdenes de compra que fuimos incrementando en cada pedido. Trabajamos constantemente con 3 proveedores que nos brindaban las mejores opciones. Pagamos cada orden de compra puntualmente. Visitamos sus plantas de producción en

	<p>cada visita a las ferias internacionales. Realizamos video llamadas para mostrarles nuestra empresa y los almacenes, así mismo las descargas de los contenedores que llegaban. Solicitamos línea de crédito con las condiciones que el proveedor solicitara y poco a poco nos brindaron mejores condiciones.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Análisis Interpretativo:

Para la empresa las Relaciones Comerciales son muy importantes por ello asistir a ferias internacionales en donde se muestra no solo la gama de productos que estos producen sino también los procesos de producción donde se realiza la fabricación de estos envases flexibles generan un ambiente de confianza con el cliente y con el público en general, esto se da con la finalidad de poder captar nuevos clientes. Asimismo, cobrar un precio justo por los productos ofrecidos, ofrecer productos de alta calidad y brindar un buen servicio de atención al cliente.

Subcategoría N°02: Canal de Distribución

Pregunta N°6: ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

Tabla 6

Respuestas a la pregunta N°6

ENTREVISTADOS	RESPUESTAS
Víctor Alejandro Chávez Flores	Se utilizo el canal de distribución indirecto ya que requerimos de un agente de Aduanas.
Maryori Liz Lozano De La O	La distribución nos importa que sea cuidado durante todo el proceso ya que esto permite que el material llegué en óptimas condiciones, cuidando su calidad de tal manera que al llegar al almacén nos permita tener las más mínimas incidencias con los sacos del polipropileno.
José Ángel Morales Oyola	En este caso nuestro canal de distribución se realizó a través del agente de carga ya antes mencionado.

Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	Trabajamos directamente con el agente de aduanas, la cual se encarga de importan sacos de polipropilenos en container adecuados la cual faciliten su traslado.
Manuel Jorge Chávez Corcuera	Como ya antes lo mencionamos, nuestra empresa utiliza un canal de distribución indirecta, ya que nuestro intermediario para la realización de la importación del polipropileno es nuestro agente de aduana, la cual se encarga de tener constante comunicación y coordinación con nuestro proveedor.
Frank Ortiz Mayta	Como área, consideramos que es muy importante que la empresa contratada para el canal de distribución sea la más eficiente debido que nuestros productos deben llegar en óptimas condiciones y cumplan todos los estándares necesarios para transportar el polipropileno.

Análisis Interpretativo:

Respecto al Canal de Distribución utilizado, es indirecto; ya que requieren contratar un Agente de Aduana para la importación de esta materia prima, este básicamente se encarga de buscar al mejor transporte internacional, monitorear el proceso de importación desde que el producto sale de su lugar de origen a su lugar de destino y brindar seguridad para evitar cualquier tipo de fraude aduanero.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Guerrero y Requejo (2018), en su investigación gestión de compras para reducir los costos de importación de polipropileno en formas primarias provenientes de Brasil en la empresa Atlántica S.R.L., Lambayeque en el período 2015-2017, tiene por objetivo determinar de qué manera la gestión de compras permitirá reducir los costos de importación de polipropileno, de tal manera que se planteó la propuesta de estrategias de reducción de costos adaptadas al proceso de importación, basadas principalmente en los factores de costo y proveedor para la mejora de la gestión de compras. Al realizar el contraste, en la actualidad hay muchas empresas que adoptan estrategias respecto a sus compras, pues buscan reducir costos sin dejar de ser competitivos, uno de los factores más importantes al momento de implementar un plan estratégico de compras es la toma de decisiones y la buena relación con el proveedor. Asimismo, para optimizar estas estrategias es de suma importancia la labor del agente de aduana, en caso la empresa utilice sus servicios para el proceso de importación. De tal manera que Chávez V., (2021), menciona que para la realización de las compras de la importación del polipropileno se requiere buscar proveedores competitivos que nos brinden precios accesibles y que estén acorde al mercado. De tal manera que esto nos permita ser competitivos en el mercado local y lograr atraer más clientes. Según el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (2019), señala que tanto la oferta como la demanda de polipropileno ha estado históricamente en manos de los países desarrollados, pero el aumento demográfico y el crecimiento económico en los mercados asiáticos en expansión, han provocado un auge en la demanda del polipropileno.

Herrera (2015), en su estudio sobre el análisis de la sustitución de importaciones de sacos de polipropileno para el desarrollo productivo de las empresas industriales en la ciudad de Quito, la cual menciona que en la actualidad muchas empresa se están enfrentando a escenarios más complejos; ya que el mercado al cual van dirigió se pone cada vez más competitivo y dinámico, generando una alta expectativa del cliente hacia el vendedor, es por ello que se recomienda que las empresas deben establecer estrategias de mercadotecnia y establecer alianzas estratégicas dentro de la industria. En su estudio tuvo como objetivo; analizar la sustitución de importaciones de sacos de polipropileno para el desarrollo productivo de las empresas industriales en el Ecuador, la cual se concluyó que las subpartidas arancelarias de las importaciones ecuatorianas, han favorecido la producción y ventas a nivel nacional, ya que esta ofrece al mercado productos de calidad, contando con infraestructura para la competitividad en el comercio exterior. Este autor coincide con Estrella (2021), que bajo su experiencia destaca que existen 2 factores importantes en la producción del polipropileno que son: la calidad de la materia prima reflejada en el producto final y la productividad eficiente. Asimismo, la Fundación Universitaria del Área Andina (2017), indica que una de las áreas más vitales dentro de una empresa es la producción, ya que de ello depende contar con stock para poder abastecer la necesidad en el mercado local, por ello es vital que el polipropileno importado cumpla con los estándares de calidad.

Heredia (2016), en su trabajo de investigación referente a la reducción de mermas en la producción de sacos de polipropileno para la mejora de la productividad en la empresa El Águila S.R.L., consistió básicamente en identificar los principales problemas y causas que generan mermas, para ello se requiere una determinación en el tiempo estándar, establecimiento las materias primas adecuadas, ya que esto permitirán mejorar los indicadores de producción, tanto

en productividad como en eficiencia física se incrementaran. El autor resalta que en la actualidad las empresas del sector industrial a nivel mundial se encuentran inmersas en una constante problemática acerca su productividad, eficiencia productiva y la utilización inadecuada de sus recursos, haciendo que muchas de hechas no tengan la capacidad competitiva frente al mercado. Por otro lado, el autor identifico las principales causas de este problema y llevo a la conclusión que la generación de mermas durante el proceso de producción de sacos de polipropileno, son la falta de mantenimiento, maquinaria antigua, falta de capacitación al personal, la variabilidad de la materia prima, la falta de procedimientos y formatos de control. Por tal motivo Heredia recomienda que es importante realizar un análisis e investigación necesaria para establecer la materia prima que cumpla con especificaciones para el proceso de Extrusión para evitar obtener mermas cada vez que se cambia de materia prima en el proceso. Según Lozano (2021), señala que uno de los principales factores en la producción del polipropileno es la calidad de la materia prima, ya que con este tendremos como resultado una producción eficiente, libre de mermas o pérdidas durante el proceso de producción.

En el ámbito nacional, Altuna y Alva (2018) realizan la investigación sobre el Lead time y su influencia en el nivel de servicio de las empresas de servicio de entrega rápida para las importaciones de Estados Unidos, donde resaltan que hoy en día el time lead ofrece a las empresas mayor flexibilidad y capacidad de respuesta, ya que este es un indicador de su eficiencia productiva, para ello es de suma importancia conocer los periodos de tiempo de cada proceso que permitirá la optimización de estos mismos. Con esta investigación se logró identificar que el tiempo de entrega repercute favorablemente en la satisfacción del cliente en las empresas de servicio de entrega rápida. También se identificaron los problemas que afectaban directamente con el tiempo de entrega que son: la evaluación del estado de la

mercadería, el cumplimiento del plazo, el estado de llegado del producto al cliente y los medios de pagos. Entonces es importante mencionar que las empresas deben optimizar la gestión de sus inventarios con la finalidad de que sus productos lleguen a sus clientes, puesto a que los productos no pueden permanecer por mucho tiempo en almacén, sino más bien debe ser distribuidos o despachados. De tal manera que Chávez M., (2021), indica que bajo la coyuntura que estamos viviendo actualmente, los procesos que se manejan de manera interna y externa, el factor más determinante en la entrega es el lead time, ya que los tiempos repercuten directamente en la actividad productiva de la empresa. Además, que para la entrega de los productos es necesario realizar una programación de estos con el propósito de mantener satisfechos a nuestros clientes, realizando las entregas de sus pedidos a tiempo.

Condori y Soria (2018), en su estudio de investigación sobre la estrategia de marketing en una empresa industrial de envases de polipropileno de Arequipa, considerando que en la actualidad las técnicas de marketing han dado lugar a las herramientas necesarias para buscar oportunidades de innovación, ya que pese a que muchas de las empresas dedicadas al rubro industrial se centran en aplicar la tecnología y modernización en sus equipos y maquinarias, muchas de estas no saben cómo emplearan o usar correctamente estas herramientas para alcanzar los objetivos como empresa y poder ser competitivos en el mercado. Para ello es necesario determinar y evaluar las características de la gestión empresarial comercial de la empresa; y proponer una estrategia comercial para lograr una mejora en la posición competitiva, ya que toda empresa requiere de análisis para que esta pueda reinventarse y proceder a implementar estrategias de cambio, puesto a que la presión competitiva es elevada en estos tiempos. En comparación con lo expuesto por Ortiz (2021), es necesario implementar estrategias para generar relaciones comerciales dentro del mercado, para ello se debe iniciar

con la participación en ferias internacionales, dando a conocer los productos que la empresa realice. Por otro lado, recomienda que se tenga una mayor y constante comunicación con los proveedores y visitar la planta donde se produce el polipropileno, para así potencializar sus relaciones comerciales y generar un ambiente de confianza y trabajo en equipo con la finalidad de brindarle lo mejor al cliente final. Asimismo, Chávez M. (2021), hace referencia que las empresas siempre deben de buscar estrechar lazos comerciales con sus proveedores y clientes, ya que el trabajo en equipo es resultado de la satisfacción para todas las partes comprometidas, es por ello que la comunicación y fidelización son una de las estrategias que se aplica día al día, para que la empresa sea cada vez más competitiva.

Según Fernández (2016), en su trabajo de investigación sobre cómo reducir tiempo de entrega mejorando el tiempo de cambio de molde en empresa de Plásticos de Lima-Perú, indica que en el mercado actual existe una mayor demanda de productos nuevos e innovadores, ya que la demandas de estas es cada vez más exigentes y es muy importante el tiempo de atención a los clientes, de ello dependerá que sigan realizando más órdenes de compra. Es por ello que muchas de las empresas, específicamente las que pertenecen al sector industrial se han estado reorganizando y planteando estrategias para mejorar la reducción de sus tiempos de entrega, evitando así los tiempos muertos en su producción. Asimismo, el autor resalta que una de las herramientas que ayuda a llevar a cabo la reducción de tiempos se le conoce como como planificación de requerimiento de materiales (MRP), este consiste en utilizar el componente en el tiempo exacto en el que se requiere. Adicional a esto, el autor menciona que el estudio de tiempos se emplea para registrar los tiempos de trabajo correspondiente en las actividades del proceso establecido. Con lo antes mencionado con esta investigación se busca reducir el tiempo perdido durante el cambio de molde mejorando el tiempo de entrega del producto final a los

clientes de la empresa Hangers Trading S.A.C., para ello el autor recomienda de manera específica y general que se implemente la metodología de las 5S y un plan de producción con la finalidad de mejorar los tiempos en el proceso de productivo y de entrega. En comparación a ello Casanovas (2011), menciona que el lead time comprende los tiempos empleados en estas 3 principales funciones: compra, producción y entrega. Estos tiempos mencionados son esenciales para una medida de rapidez como respuesta óptima a la cadena logística de una empresa.

En el ámbito internacional, el proyecto final sobre la producción de polipropileno, Amaya y Sánchez (2018), resaltan la importancia del desarrollo de nuevas plantas transformadoras radica principalmente de la provisión de esta materia prima. Asimismo, estos autores señalaron que la mayor parte de los compradores del producto objeto serían Pymes transformadoras de plásticos nacionales, que, en su mayoría, no exigen la certificación de normativas internacionales de calidad. Además, que la industria plástica, por su parte, elabora a través de distintos procesos productivos, una gran diversidad de productos plásticos, los cuales son utilizados en una proporción significativa como insumo por otras industrias. Las materias primas plásticas son en general bienes de tipo commodity, es decir con escasa diferenciación de producto en donde la competencia se da básicamente en el precio. Por otro lado, Olazar & López (2016), señalan que el polipropileno es uno de los polímeros con proyección de demanda en el futuro, ya que este es parte del grupo de los termoplásticos de gran consumo, mostrándose, así como un material con altas ventajas condiciones de competitividad económica.

4.2 Conclusiones

Como respuesta a nuestro objetivo general, se evidencia que la empresa Contometros Especiales SAC viene desarrollando un lead time de la siguiente manera: como primer paso el Área de Logística se encarga de contactar al proveedor, donde genera una orden de pedido según lo requerido y coordinado por el Área de Producción, sobre los temas de transportar el polipropileno en sacos desde China al Perú y toda la documentación que contengan esta importación requerida, la empresa contrata los servicios de un agente aduanas, después que esta mercancía se libere de la Aduana, este es transportado a la empresa en un container. Por último, al llegar este container a la empresa, el Área de Calidad se encarga de verificar que los sacos de polipropileno cumplan con los estándares de calidad, luego este pasa al almacén para su posterior producción.

En respuesta a nuestro objetivo específico N°01, se evidencia que referente a las compras, la cual está a cargo del Área de Logística, se toman en cuenta los siguientes pasos: como primera instancia esta área realiza un análisis de mercado con la finalidad de buscar y obtener proveedores competitivos, luego de ello, se solicita las cotizaciones a estos proveedores para que se tome una decisión juntamente con el Área de Finanzas para escoger al mejor postor, la cual ofrezca buen precio y cumpla con los requisitos que la empresa establezca para cerrar una compra exitosa.

En respuesta a nuestro objetivo específico N°02, podemos decir que los factores de la producción que inciden en la importación del polipropileno son los siguientes: la capacidad productiva que tenga el proveedor, produciendo la máxima cantidad de materia prima para que atiendan los requerimientos y necesidades de la empresa. Por otro lado, la calidad es un factor importante; ya que, si se obtiene una materia prima que cumpla con los estándares establecidos

por la empresa, se brindará productos de calidad al cliente final y asimismo se reduciría las mermas dentro de los procesos de producción, generando que la empresa no tenga pérdidas y reclamos.

Respecto a nuestro objetivo específico N°03, debemos decir que los imprevistos que se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno fueron causados principalmente por la alta demanda que tuvo esta materia prima en el año 2020, debido a que este es usado para la fabricación de artículos de protección con respecto al COVID-19, provocando retrasos en la producción y la falta de stock, teniendo como consecuencia que los pedidos no se atendieran a tiempo, generando incomodidad e insatisfacción con los clientes.

4.3 Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Contometros Especiales SAC aplicar un canal de distribución directo, ya que al tener un Área específica que se encargue del proceso de importación de esta materia prima, tendrían trato directo con el transportista y todo lo relacionado con la Aduana, monitoreando que su mercancía llegue en buen estado y en el tiempo establecido.

Asimismo, se le recomienda a la empresa sobre la compra del polipropileno, este sea efectuado bajo una planificación establecida, teniendo como referencia a la compra del año anterior, para que en el presente año se realice una sola importación, sumándole un porcentaje adicional de tal manera que la empresa cuente con stock para cubrir la demanda local y no se generen más costos logísticos.

Finalmente, se le recomienda a la empresa que optimice los tiempos en sus procesos de producción, reduciendo los retrasos en las entregas de sus pedidos para no generar insatisfacción en sus clientes.

REFERENCIAS

- Altuna Cubas, Leslie Margarita & Alva Valdizán, Isabel Thalia. (2018). *“Lead time” y su influencia en el nivel de servicio de las empresas de servicio de entrega rápida para las importaciones de Estados Unidos.* Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623786/ALTUNA_CL.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Amaya, Eduardo & Molina, Facundo & Sánchez, Mauricio. (2018). *Producción de Polipropileno.* Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/11477/proyectofinal-v.3.1.pdf
- Angel Rodriguez, D. A. (2014). *Mejoramiento de Lead Time en la Entrega de Mercancías Urbanas, Competitividad y Sostenibilidad.* Obtenido de <https://core.ac.uk/reader/143448190>
- Asociación de Exportadores (ADEX). (2020). *Impacto del COVID-19 en las exportaciones Peruanas.* Obtenido de http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2020/Turismo/files/1_adex.pdf
- Astete Hurtado, K. (2016). *Ampliación de Gestión de inventarios para disminuir el Lead Time logístico en la empresa Canchanya Ingenieros SRL, Lima 2016.* Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/1381/Astete_HKS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bobadilla Diaz, Eduardo & Mundaca Cueva, Dayse. (2019). *Investigación de mercado para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile en la empresa Atlántica S.R.L., Chiclayo - Lambayeque 2018.* Obtenido de http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1844/5/Eduardo%20Bobadilla_Dayse%20Mundaca_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf
- Burgos Montenegro, E. (2016). *Proyecto de importación de Polipropileno - Homopolimero como materia prima, para la Empresa Produplas ubicada en la Provincia de Chimborazo, Canton Guano, en el Periodo 2015.* Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11688/1/52T00402.pdf>
- Caicedo, Carolin & De La Cruz - Rodríguez Hever & Crespo- Delgado & Álvarez Jaramillo. (2017). *Propiedades termo-mecánicas del Polipropileno: Efectos durante el procesamiento.* Obtenido de <https://www.revistaingenieria.unam.mx/numeros/2017/v18n3-02.pdf>
- Camara de Comercio Bogotá. (2010). *Logística y Distribución Física Internacional: Clave en la Operaciones de Comercio Exterior.* Obtenido de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1040/3726_logisticainternacionalcomercioexterior.pdf
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística.* Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf
- Condori Villavicencio, Lizeth & Soria Choquehuanca, Patty. (2018). *Estrategia de Marketing en una empresa industrial de envases de Polipropileno de Arequipa, 2017.* Obtenido de

<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6738/ADcovila.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Conferencia de la Naciones Unidas (UNCTAD). (2020). *Un plan de acción de 10 puntos para fortalecer el comercio internacional y la facilitación del transporte en tiempos de pandemia*. Obtenido de https://unctad.org/system/files/official-document/presspb2020d3_es.pdf
- Corso, P. & López, A. & Caleffi, C. & Dominguez, N. & Diaz, G. (2016). *Polipropileno*. Obtenido de <https://ppqujap.files.wordpress.com/2016/05/proceso-de-polipropileno.pdf>
- Fernández Barrenechea, B. (2016). *Reducir Tiempo de Entrega Mejorando el Tiempo de Cambio de Molde en la Empresa de plásticos de Lima, Perú*. Obtenido de http://200.37.102.150/bitstream/USIL/2580/1/2016_Fernandez_Reducir-tiempo-de-entrega.pdf
- Fischer Castells, Federico & Mailhos Gallos, Juan. (2013). *Una aproximación a los pactos de Exclusividad como Elementos de los Contratos de Distribución*. Obtenido de <http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2014/02/Fischer-Mailhos-Una-aproximacion-a-los-pactos-de-exclusividad-como-elemento-de-los-contratos-de-distribucion.pdf>
- Galvis Gutierrez, N. (2014). *Caracterización del Polipropileno reciclado disponible a partir de tapas, para reincorporarlo en procesos productivos, mezclado con polipropileno virgen*. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/8278/Nataly_GalvisGuti%C3%A9rez_2014.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Goez Rueda, Jorge & Rodriguez Antequera, Laura & Taboada Diaz, Catalina. (2014). *Propuesta de un modelo de Abastecimiento como herramienta de Control de Inventario en Juan Neustadel SAS en el año 2014*. Obtenido de <https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1136/Propuesta%20de%20un%20modelo%20de%20abastecimiento%20como%20herramienta%20del%20control%20de%20inventario%20en%20Juan%20Neustadel%20S.A.S.%20en%20el%20a%C3%B1o%202014.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez Aparicio, J. M. (2011). *Gestión Logística y Comercial*. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193636.pdf>
- Guerrero Alvarado, María & Requejo Bustamente, Ericka. (2018). *Gestión de Compras para reducir los costos de importación de Polipropileno en formas primarias provenientes de Brasil en la Empresa Atlántica SRL, Lambayeque en el período 2015-2017*. Obtenido de http://repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4555/guerrero_requejo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gustavo, Martinez & Carlos, Guevara. (2020). *Balanza comercial – Enero 2020*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2020/nota-de-estudios-18-2020.pdf>
- Heredia Espinoza, A. (2016). *Reducción de Mermas en la producción de Sacos de Polipropileno para la mejora de la productividad de la Empresa El Águila SRL*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/806/1/TL_%20HerediaEspinozaAnais.pdf

- Herrera Erazo, J. P. (2015). *Análisis de la Sustitución de Importaciones de Sacos de Polipropileno para el desarrollo productivo de las Empresas Industriales en la Ciudad de Quito*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/11512/1/T-ESPE-049350.pdf>
- Herrero Galván, L. (2017). *Reducción del lead time y mejora de la eficiencia en los procesos de una planta de fabricación de componentes para el sector del automóvil*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/23022/TFG-I-583.pdf;jsessionid=92722739BA77355DFAD714576464849E?sequence=1>
- Identificado, N. (2015). *Antecedentes y generalidades de las compras*. Obtenido de http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Compras/Pdf/Unidad_01.pdf
- Instituto de Estudios Economicos y Sociales (SNI). (2019). *Reporte Sectorial N 04-2019*. Obtenido de https://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2019/07/Reporte-Sectorial-PI%C3%A1sticos_2019.pdf
- Instituto Peruano de Economía (IPE). (2020). *Impacto del Covid-19*. Obtenido de https://www.ipe.org.pe/portal/wp-content/uploads/2020/04/INFORME-IPE-V-Impacto-del-covid19-en-la-economia-peruana_vf.pdf
- Maguiña Vargas, Ciro & Gastelo Acosta, Rosy & Tequen Bernilla, Arly . (2020). *El nuevo Coronavirus y la pandemia del Covid-19*. Obtenido de <http://www.scielo.org.pe/pdf/rmh/v31n2/1729-214X-rmh-31-02-125.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Riesgo. (2018). Análisis de la cadena productiva del cacao con enfoque en los pequeños productores de limitado acceso al mercado. *Ministerio de Agricultura y Riesgo*, 6-84. Obtenido de http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/f-taxonomia_plantas/f01-cultivo/2018/cadena_cacao_nov188.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores (ProChile). (2020). *Impacto del COVID-19 en el Comercio Mundial*. Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/difusion/difusion2020/abril/inf_comercial_exp/REPORTE_COMPLETO.pdf
- Moreno, J. O. (2017). *Fundamentos de la producción*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326424395.pdf>
- Olazar Oviedo, Solange & López, Gonzalo Eliel. (2016). *Reciclado de Polipropileno*. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8467/planta-de-reciclado-de-polipropileno.pdf
- Packer, M. (2018). *La ciencia de la investigación cualitativa*. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=1kiyDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=tipo+de+investigacion+cualitativa&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjwlfqmuPzuAhV8LLkGHX2vBwgQ6AEwAnoECAYQAg#v=onepage&q&f=false>
- Rebaza Diaz, D. R. (2015). *Propuesta de Implementación de un plan logístico con el propósito de disminuir costos operativos, usando el parametro de Lead Time, para la gerencia de Obras en el área de*

- ejecución de obras de la Municipalidad Provincial de Sanchez Carrion*. Obtenido de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/2844>
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2017). *Lead Time*. Obtenido de <https://docplayer.es/55467877-Lead-time-introduccion.html>
- Simons, H. (2011). *El estudio de caso: Teoría y práctica*. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=WZxyAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=investigacion+con+Estudio+de+Casos&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiJqM65w_zuAhVNHLkGHX1dBWlQ6AEwAnoECAkQAg#v=onepage&q&f=false
- Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2020). *El Comercio Exterior ante los retos de 2020*. Obtenido de <https://www.ivace.es/images/noticias/covid/informes/ICEcomerciointernacionalanteCOVID19.pdf>
- Taylor, S. &. (1984). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós. Obtenido de <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2011/12/Introduccion-a-metodos-cualitativos-de-investigaci%C3%B3n-Taylor-y-Bogdan.-344-pags-pdf.pdf>
- Treviño Ninfa & Abreu, J. L. (diciembre de 2017). Trabajo en Equipo, Grupos de Trabajo y la Perspectiva de. *International Journal of Good Conscience*, 12(3), 405-422. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v12-n3/A25.12\(3\)405-422.pdf](http://www.spentamexico.org/v12-n3/A25.12(3)405-422.pdf)
- Valdez Vargas, V. I. (2019). *Estandarización de tiempos y reducción del Lead Time en una empresa del sector eléctrico “Fundación Lantegi Batuak-Taller Abadiño”*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326224964.pdf>

ANEXOS

ANEXO N ° 1. MATRIZ DE CATEGORIZACIÓN

TÍTULO DE LA TESIS:

“Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	CATEGORÍA I	SUBCATEGORÍAS I	FUENTE	TÉCNICA	INSTRUMENTO
¿Cuál es el lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?	Describir el lead time en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020	LEAD TIME	Compras	6 colaboradores de las distintas áreas de la empresa Contometros Especiales SAC	Entrevista	Guía de entrevista
			Producción			
			Entrega			
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CATEGORÍA II	SUBCATEGORÍAS II			
¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?	Describir de qué forma se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.	IMPORTACIÓN DEL POLIPROPILENO	Exclusividad de producto	6 colaboradores de las distintas áreas de la empresa Contometros Especiales SAC	Entrevista	Guía de entrevista
¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?	Determinar los factores de la producción que tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.		Establecimiento de relaciones comerciales			
¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020?	Identificar los imprevistos que pueden presentarse en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020.		Canal de distribución			

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO N. ° 2. MATRIZ DE ANÁLISIS DE ÍTEMS

CATEGORÍA	SUBCATEGORÍAS	ITEM
LEAD TIME	Compras	¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique. a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?
	Producción	¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.
	Entrega	¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.
IMPORTACIÓN DEL POLIPROPILENO	Exclusividad de producto	¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.
	Establecimiento de relaciones comerciales	¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.
	Canal de distribución	¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020? a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO N. ° 3. GUIA DE ENTREVISTA 1

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Victor Alejandro Chávez Flores

CARGO: Gerente del Área Comercial

DNI: 47628067

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

Para la realización de las compras de la importación del polipropileno se requiere buscar proveedores competitivos que nos brinden precios accesibles y que estén acorde al mercado. De tal manera que esto nos permita ser competitivos en el mercado local y lograr atraer más clientes. Respecto al proceso de importación se realiza con un Agente de Aduanas una de las dificultades que se presentaron fue problemas de coordinación con el proveedor, pero se lograban solucionar rápidamente.

2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

Los factores de producción que inciden en la importación del polipropileno es contar siempre con stock a fin de poder cumplir con nuestros pedidos, planificar la producción de la semana.

3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.

Debido a la demanda del polipropileno a nivel mundial ya que con este material se realiza para producir varios productos de protección COVID-19. Ha provocado su escasez, alta demanda y precios.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPLENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.

Las ventajas que un proveedor debe tener para brindar un producto exclusivo, en este caso el polipropileno es el de poder cumplir con los estándares de calidad que tiene la empresa.

5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.

Nos propusimos no variar nuestros precios de venta al cliente, de esta manera buscamos fidelizar a nuestros clientes. Nos favoreció ya que nuestras ventas en el año 2020 incrementado se en un 15%.

6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

Se utilizo el canal de distribución indirecto ya que requerimos de un agente de Aduanas.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: "Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020".

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
Victor Alejandro Chávez Flores	

ANEXO N. ° 4. GUIA DE ENTREVISTA 2

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Maryori Liz Lozano De La O

CARGO: Jefa del Área de Control de Calidad

DNI: 77068989

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.
a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

Según tengo conocimiento la importación del Polipropileno se trata de manera indirecta ya que la empresa contrata los servicios de un agente de aduanas. Pero lo relacionado a la compra está a cargo del área de Logística quienes buscan los proveedores, las cotizaciones y según lo evaluado seleccionan al mejor según la necesidad de la empresa.

2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

El principal factor que debe cumplirse es la calidad del material, de tal manera nuestra producción será buena y no producirá merma por la utilización de un material de mala calidad.

3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.

Que los sacos de polipropileno al llegar a nuestro almacén lleguen abiertos esto afecta la calidad del mismo. Por otro lado, debido a la coyuntura que estamos atravesando

los operadores logísticos han adoptado nuevas medidas de seguridad sanitarias debido a la COVID-19. Lo cual ha generado demora en la entrega de nuestro producto importado.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPILENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.

Tener una distribución exclusiva del Polipropileno permite que tengamos una relación más cercana con nuestro proveedor. Gracias a esto nuestro riesgo de retraso en la importación es menor y nos evita que el producto llegué en el tiempo acordado.

5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.

Buscamos generar valor agregado que nos permita diferenciarnos de los competidores en nuestro rubro.

6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

La distribución nos importa que sea cuidado durante todo el proceso ya que esto permite que el material llegué en óptimas condiciones, cuidando su calidad de tal manera que al llegar al almacén nos permita tener las más mínimas incidencias con los sacos del polipropileno.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: "Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020".

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
Maryori Liz Lozano De La O	 77068989

ANEXO N. ° 5. GUIA DE ENTREVISTA 3

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: José Ángel Morales Oyola

CARGO: Jefe del Área de Producción

DNI: 15942434

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.
a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

En este caso la empresa Contometros Especiales SAC realiza la compra por medio del área de Logística quienes están a cargo de todo ese proceso hasta que luego pasa a manos de una Agencia de Aduanas para realizar la importación. Para el 2020 tuvimos problemas en poder adquirir a tiempo esta materia prima, ya que como sabemos el polipropileno es un derivado que se obtiene de la refinación del petróleo, asimismo esta derivación ha sido utilizada en la elaboración de guantes y mascarillas, elementos de seguridad y salud que se han comercializado enormemente a causa de esta crisis sanitaria del COVID-19.

2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

En mi opinión y conocimiento, existen 2 factores importantes para la importación del polipropileno que es la capacidad productiva y la provisión de esta materia prima que nos ofrezca el proveedor.

3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.

Según lo antes mencionado, el polipropileno es un derivado de la refinación del petróleo, puesto que al generarse una mayor demanda del derivado de este, nuestras entregas no se dieron en el tiempo pactado generándonos problemas en la producción de nuestros productos finales que se hacen a base del polipropileno, ya que semanalmente realizamos la programación de los productos que se van a producir con el fin de cumplir con nuestros clientes.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPLENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.

Como productores de envases flexibles trabajamos mucho para que nuestros productos fabricados sean de muy buena calidad, del mismo modo que la producción de esta materia prima que es el polipropileno debe tener el mismo nivel con el fin de obtener buenos resultados y evitarnos reclamos.

5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.

Como estrategia usamos la comunicación y coordinación constante entre las áreas competentes y nuestros clientes.

6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

En este caso nuestro canal de distribución se realizó a través del agente de carga ya antes mencionado.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
José Ángel Morales Oyola	 15942434

ANEXO N. ° 6. GUIA DE ENTREVISTA 4

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Ricardo Luis Estrella Cuyubamba

CARGO: Supervisor de Planta - Área de Producción

DNI: 10776270

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

El proceso de compra lo realiza el área de Logística quienes según tengo conocimiento ya tienen a los proveedores homologados debido a que ya se viene importando desde hace años y se ha podido filtrar a los mejores proveedores, por otro lado, se contrata un Agente de Aduanas que básicamente se encarga de todo el proceso de importación, Las dificultades que dieron en el año 2020 fueron el tema de la subida de costos logísticos de manera gradual.

2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

En mi experiencia como supervisor de planta, las incidencias que se presentan en la producción del polipropileno se reflejan mucho en la calidad de nuestro producto final, ya que si tenemos una buena materia prima tendremos una productividad eficiente y fácil de manejar y esto se puede observar en el proceso de extrusión del polipropileno.

3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.

Según lo coordinado con el agente de aduanas los imprevistos que se presentaron fue la demora en el tiempo de entrega de esta materia prima.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPLENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.

La calidad y el tiempo de entrega son factores sumamente importantes que consideramos al momento de escoger un proveedor.

5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.

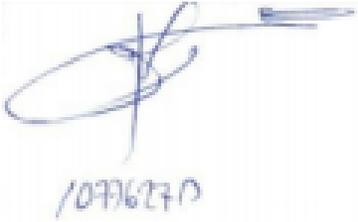
Fidelizar a nuestros clientes es una de las estrategias más importantes que nos ayuda a genera una relación positiva con nuestros proveedores y clientes.

6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?

a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.

Trabajamos directamente con el agente de aduanas, la cual se encarga de importan sacos de polipropilenos en container adecuados la cual faciliten su traslado.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: "Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020".

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
Ricardo Luis Estrella Cuyubamba	

ANEXO N. ° 7. GUIA DE ENTREVISTA 5

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Manuel Jorge Chávez Corcuera

CARGO: Gerente General

DNI: 06256450

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.
 - a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

Nuestra empresa cuenta con personal altamente calificado para la realización de la compra del Polipropileno gracias a todos los años que venimos importando este producto, este proceso es muy importante ya que de esta materia prima se producen nuestros productos finales. Ahora luego del proceso de compra se pasa al proceso de la importación para lo cual se contrata un Agente de Aduanas ya que este es especialista en temas de comercio exterior y todo lo relacionado a la documentación requerida por Aduana. Según lo coordinado con nuestro agente de aduanas nos comenta que la incidencia que se ha visto hasta la actualidad es el retraso en el tiempo de entrega de nuestras últimas importaciones, ya que, a causa del coronavirus, muchos procesos logísticos han tenido un impacto en los tiempos porque se siguen protocolos de seguridad.

2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.

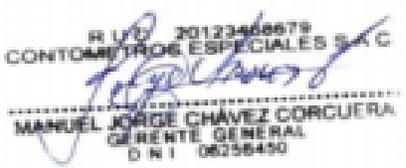
Como fabricantes de bolsas y empaques plásticos nos enfocamos básicamente en la automatización y fortalecimiento de nuestros procesos de producción para reducir tiempos y costos e incrementar la calidad, además que contamos con maquinaria y equipos de alta tecnología, siendo estos factores muy importantes y asimismo estos se relacionan entre si para posteriormente obtener buenos resultados, de manera que este incida positivamente en la producción de nuestros productos.

3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.
- Bajo la coyuntura que estamos viviendo no solo a nivel nacional, sino que también mundial, muchas de las empresas se han visto afectadas en los procesos que se manejan de manera interna y externa. El tiempo como todos sabemos es un factor muy determinante e importante que se ha visto afectado sobre todo y de manera específica en los tiempos de entrega de nuestra materia prima, el polipropileno, generando un retraso en la producción de nuestros productos finales.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPLENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.
- Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.
5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.
- Como empresa buscamos estrechar lazos comerciales tanto con nuestros proveedores y clientes, ya que el trabajo en equipo genera una satisfacción para todas las partes comprometidas, es por ello que la comunicación y fidelización son una de las estrategias que aplicamos día a día.
6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?
- a) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.
- Como ya antes lo mencionamos, nuestra empresa utiliza un canal de distribución indirecta, ya que nuestro intermediario para la realización de la importación del polipropileno es nuestro agente de aduana, la cual se encarga de tener constante comunicación y coordinación con nuestro proveedor.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: "Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020".

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
Manuel Jorge Chávez Corcuera	 <p>R.U.C. 20123448679 CONTOMETROS ESPECIALES S.A.C. MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA GERENTE GENERAL D.N.I. 08258450</p>

ANEXO N. ° 8. GUIA DE ENTREVISTA 6

GUÍA DE ENTREVISTA

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: Frank Ortiz Mayta

CARGO: Jefe de Logística

DNI: 42511435

FECHA: 24/02/2021

INDICACIONES:

-Esta tesis tiene como título: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

-El presente instrumento forma parte de una investigación. Se le ruega contestar de forma objetiva. Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, su participación y experiencia es lo que se valorará.

-La entrevista será confidencial y reservada, de tal manera que el entrevistado pueda comentarnos sus experiencias en la empresa. El tiempo de duración será de aproximadamente 30 minutos.

CATEGORIA 1: LEAD TIME

1. ¿Cómo se realiza las compras para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Explique.
 - b) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas ¿Qué dificultades tuvieron durante el año 2020 respecto a la compra del polipropileno?

Sobre la compra está a cargo de mi área desde el año 2018 realizamos una programación de compras anuales de todos los materiales e insumos, en base a la estadística de compra de los últimos años y con un incremento anual del 10% sobre todos los materiales. Teniendo en cuenta el punto mencionado, solicitamos cotizaciones a los Proveedores internacionales para que nos envíen las cotizaciones y conjuntamente con el área de finanzas, evaluamos la mejor opción para la compra, de esta manera informamos al proveedor seleccionado para que envíe la proforma formal y así realizar la compra.

Con respecto a la compra tenemos contamos con tres formatos:

 - Crédito Internacional directo al 100%, este formato nos permite cerrar la compra sin realizar ningún abono, ya que se pagará el total de la factura a las 90 días de llegada la mercadería
 - Crédito internacional al 40%, este formato nos permite cerrar la compra realizando el pago inicial del 40% y el proveedor nos brinda crédito de 90 días por el saldo del 60% de la factura.
 - Transferencia directa, con este formato debemos abonar el 30% por adelantado para cerrar la compra y luego transferir el 70% restante antes de la salida de la mercadería del país de origen, actualmente solo el 5% de todas las operaciones de compra la realizamos con este formato. Debido a que nuestras operaciones siempre superar el monto de US 2,000.00 dólares, debemos usar un agente de aduana para

todas nuestras importaciones, por parte de operatividad en aduanas no tenemos ningún inconveniente en el proceso de importación con ninguno de nuestros productos importados.

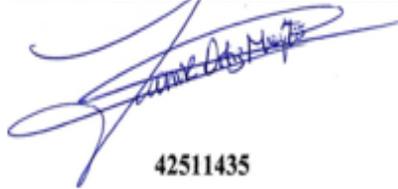
2. ¿Qué factores de la producción tuvieron incidencia en la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Mencione.
Debido a que nuestra empresa se dedica a la fabricación de bolsas plásticas en este material, debemos de siempre contar con material en stock para la programación del área de producción.
3. ¿Qué imprevistos se presentaron en la entrega de la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020? Describa.
Pero en años anteriores podríamos indicar que existían varios factores por los que un material podría no llegar o presentar inconvenientes, por ejemplo, no contar con línea de crédito con los proveedores de este material, la disponibilidad del material, desconocimiento de los proveedores internacionales que venden el material, falta de liquidez para comprar el material en el mercado internacional.

CATEGORIA 2: IMPORTACION DE POLIPROPILENO

4. ¿Qué ventajas brinda la exclusividad de producto para la importación del polipropileno en la empresa Contometros Especiales SAC, durante el año 2020? Explique.
Como empresa estamos comprometidos en llevar a nuestros clientes productos de alta calidad, ya que estos empaques son utilizados para el consumo de cliente final, son empaques que contienen productos comestibles, de limpieza u otros usos más, es por ello que somos exigentes con nuestros proveedores referente al tema de la calidad que esto se refleje en la producción del polipropileno.
5. ¿Qué estrategias realizó la empresa Contometros Especiales SAC para el establecimiento de sus relaciones comerciales a fin de promover la importación del polipropileno, durante el año 2020? Mencione.
Para poder generar relaciones comerciales a nivel internacional, las cuales son bastante difíciles sobre todo por la poca información que se puede tener del cliente, el proveedor tiene muchas dudas, es por esa razón que tuvimos que implementar todo un procedimiento para establecer las relaciones comerciales.
Iniciamos con la participación en ferias internacionales desde el año 2017 y sustentamos nuestra visita cada año hasta antes de la pandemia
Colocamos órdenes de compra que fuimos incrementando en cada pedido
Trabajamos constantemente con 3 proveedores que nos brindaban las mejores opciones.
Pagamos cada orden de compra puntualmente
Visitamos sus plantas de producción en cada visita a las ferias internacionales
Realizamos video llamadas para mostrarles nuestra empresa y los almacenes, así mismo las descargas de los contenedores que llegaban
Solicitamos línea de crédito con las condiciones que el proveedor solicitara y poco a poco nos brindaron mejores condiciones.
6. ¿Cuál fue el canal de distribución utilizado por la empresa Contometros Especiales SAC para la importación del polipropileno, durante el año 2020?
 - b) En caso la importación sea realizada por un agente de aduanas. Indique que canal de distribución se utilizó.
Como área, consideramos que es muy importante que la empresa contratada para el canal de distribución sea la más eficiente debido que nuestros productos deben

llegar en óptimas condiciones y cumplan todos los estándares necesarios para transportar el polipropileno.

Autorizo a que esta información sea utilizada como parte integrante de la Tesis titulada: “Análisis del lead time en la importación del polipropileno en la Empresa Contometros Especiales SAC, periodo 2020”.

Nombre del entrevistado	Firma y DNI
Frank Ortiz Mayta	 42511435

ANEXO N.º 9. CARTA DE AUTORIZACION

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo Manuel Jorge Chavez Corcuera
(Nombre del representante legal o persona facultada en periodo al que se otorga)

identificado con DNI 06256450, en mi calidad de Gerente General
(Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en periodo al que se otorga)

del área de Gerencia General
(Nombre del Área de la empresa)

de la empresa/institución Contometros Especiales SAC
(Nombre de la empresa)

con R.U.C N° 20123468679, ubicada en la ciudad de Lima

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A la señorita Allison Jahaira Decurt Bendezu
(Nombre completo del Egresado/Bachiller)

identificado con DNI N° 73203206 egresado de la Carrera profesional o Programa de Postgrado de Administración y Negocios Internacionales para
(Módulo de la carrera o programa)

que utilice la siguiente información de la empresa:

Información general de la empresa e información que sea necesaria para dicha tesis.
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, Tesis o Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de Bachiller, Maestro, Doctor o Título Profesional.

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:
 Ficha RUC
 *Vigencia de Poder (Para informes de suficiencia profesional)
 Otro (ROF, MCF, Resolución, etc. para el caso de empresas públicas válido tanto para Tesis, Trabajo de Investigación o Trabajo de Suficiencia Profesional).

* Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad del trámite durante la coyuntura de emergencia - Covid19, se debe de omitir la "Vigencia de Poder" requerido para los informes de Suficiencia Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
 Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.



Firma y sello del Representante Legal
DNI: 06256450

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Bachiller
DNI: 73203206

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	05	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	20/05/2020				

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA



Yo Manuel Jorge Chávez Corcuera
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

identificado con DNI 05256450, en mi calidad de Gerente General
(Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

del área de Gerencia General
(Nombre del área de la empresa)

de la empresa/institución Contometros Especiales SAC
(Nombre de la empresa)

con R.U.C N° 20123468679, ubicada en la ciudad de Lima

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

A la señorita Alessandra Carolina Alcalde Lopez
(Nombre completo del Egresado/Bachiller)

identificado con DNI N° 71642937, egresado de la () Carrera profesional o () Programa de Postgrado de Administración y Negocios Internacionales para
(Nombre de la carrera o programa)

que utilice la siguiente información de la empresa:

Información general de la empresa e información que sea necesaria para dicha tesis.
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, () Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de () Bachiller, () Maestro, () Doctor o () Título Profesional.

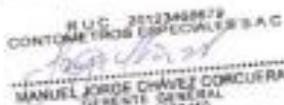
Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

- () Ficha RUC
- () *Vigencia de Poder (Para informes de suficiencia profesional)
- () Otro (ROF, MOF, Resolución, etc. para el caso de empresas públicas válido tanto para Tesis, Trabajo de Investigación o Trabajo de Suficiencia Profesional).

* Nota: En el caso este formato se use como regularización o continuidad del trámite durante la coyuntura de emergencia – Covid19, se debe de omitir la “Vigencia de Poder” requerido para los informes de Suficiencia Profesional.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una “X” la opción seleccionada.

() Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa, o
() Mencionar el nombre de la empresa.



R.U.C. 20123468679
CONTOMETROS ESPECIALES S.A.C
MANUEL JORGE CHÁVEZ CORCUERA
GERENTE GENERAL
D.N.I. 05256450

Firma y sello del Representante Legal
DNI: 05256450

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del Bachiller
DNI: 71642937

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05-04	NÚMERO VERSIÓN	05	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	20/05/2020				