



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE Administración y Negocios Internacionales

“LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN LAS
IMPORTACIONES EN UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS DE VEHICULOS
PESADOS, TRUJILLO 2021”

Tesis para optar al título profesional de:

**Licenciada en Administración y Negocios
Internacionales**

Autora:

Lucy Jacqueline Garcia Infantes

Asesor:

Mg. Aldo Cotrina Villar

<https://orcid.org/0000-0003-0425-9194>

Trujillo - Perú

2023

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 President e (a)	Omar Fabricio Maguiña Rivero	17821620
	Nombre y Apellidos	N. ° DNI

Jurado 2	Francisco Jesús Paredes León	42374014
	Nombre y Apellidos	N. ° DNI

Jurado 3	Víctor Gaspar Cuadra Jiménez	17806851
	Nombre y Apellidos	N. ° DNI

INFORME DE SIMILITUD

Tesis Lucy Jacqueline García Infantes

ORIGINALITY REPORT

20% SIMILARITY INDEX	21% INTERNET SOURCES	0% PUBLICATIONS	12% STUDENT PAPERS
--------------------------------	--------------------------------	---------------------------	------------------------------

PRIMARY SOURCES

1	www.causaestudiantil.com.ar Internet Source	6%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Student Paper	4%
3	hdl.handle.net Internet Source	4%
4	repositorio.unac.edu.pe Internet Source	2%
5	es.scribd.com Internet Source	1%
6	repositorio.udl.edu.pe Internet Source	1%
7	vsip.info Internet Source	1%
8	dspace.uceva.edu.co:8080 Internet Source	1%
9	repositorio.upn.edu.pe Internet Source	1%

DEDICATORIA

A mi pequeño Santiago que, a pesar, de ser un niño siempre me ha entendido cuando le decía que mamá tenía clases hasta tarde. Todo el tiempo que deje de compartir con él siempre fue pensando en un mejor futuro para los dos.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la fortaleza y templanza para terminar mis estudios.

A mis profesores por todo el tiempo y conocimientos impartidos durante los años en la universidad para lograr obtener los conocimientos que me permitirán ser una buena profesional en mi campo de estudio.

TABLA DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD.....	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO.....	5
TABLA DE CONTENIDO.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	8
ÍNDICE DE FIGURAS.....	10
RESUMEN.....	11
ABSTRACT	12
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	13
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA.....	35
CAPÍTULO III: RESULTADOS.....	41
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	61
REFERENCIAS	68

ANEXOS -----	71
ANEXO 01: Tabla 15: Matriz de Consistencia	71
ANEXO 02: Tabla 16: Operacionalización de Variables.....	73
ANEXO 03: Procedimiento de búsqueda en SUNAT.....	75
ANEXO 04: DUAs de las importaciones realizadas en el año 2021.....	77
ANEXO 05: detalle de registro de las importaciones del 2021 comparando precios con SCANIA	81
Anexo 06: Documentación de la importación de mayo del 2021.....	82
Anexo 07: Páginas webs Chinas de proveedores	89
Anexo 08: Guía de entrevista aplicada.....	90
Anexo 09: Validaciones de la entrevista por expertos profesionales.....	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Principales Países Proveedores de las Importaciones para Perú en 2019 en %	21
Tabla 2: Matriz de validez de constructo del instrumento de recolección de datos	38
Tabla 3: Guía de entrevista	40
Tabla 4: Importaciones nacionales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021	43
Tabla 5: Importaciones mundiales de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	44
Tabla 6: Participación de mercado de los principales países importadores de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	45
Tabla 7: Comportamiento mundial del mercado de las importaciones de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	46
Tabla 8: Exportadores mundiales de la partida 843121 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	48
Tabla 9: Participación de mercado de los principales países exportadores de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	49
Tabla 10: Total de ADV en \$ pagado por las empresas importadoras de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, en Perú en el año 2020	49
Tabla 11: Comportamiento mundial del mercado de las exportaciones de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)	50
Tabla 12: Principales empresas peruanas importadoras de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, del año 2021	51
Tabla 13: Importaciones de la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China	52

Tabla 14: Comportamiento de las importaciones la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China	56
ANEXO 01: Tabla 15: Matriz de Consistencia	72
ANEXO 02: Tabla 16: Operacionalización de Variables	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Tendencia de las importaciones nacionales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021	43
Figura 2: Tendencia de las importaciones mundiales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021	46
Figura 3: Principales productos del proveedor DC AUTO PARTS CO. LTD	47
Figura 4: Tendencia de las importaciones mundiales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021	50
Figura 5: Tendencia de las importaciones la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China	56
Figura 6: Ranking de categorización de operadores de comercio exterior	58
Figura 7: Vista de la página de Web de nuestro agente de aduanas - WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C	59

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación, es analizar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C., entendiendo que la inteligencia comercial es una herramienta de gestión, que permite reunir información relevante y la transforma en conocimiento para la toma de decisiones con fundamento a la realidad del mercado nacional e internacional siendo fundamental para el éxito y crecimiento de toda empresa. Para ello, se realizó una revisión sistemática de la literatura del año 1997 hacia adelante.

En el presente trabajo de investigación, destaca a una pequeña empresa como caso de estudio detallando como logró internacionalizar su red de proveedores, para obtener ventaja competitiva en el mercado local y nacional, para mejorar sus precios, optimizar su rentabilidad y tener ventaja competitiva frente a sus competidores. Todo esto se logró después de transformar la información en conocimiento para tomar decisiones e importar directamente sus productos, haciendo uso en su gestión empresarial de las diferentes herramientas de inteligencia comercial.

El estudio sirve como punto de partida para futuras investigaciones en este ámbito, que servirán para el desarrollo de una teoría más robusta y, ampliar, el interés en la investigación del tema, por su impacto en la gestión integral de las pequeñas empresas.

PALABRAS CLAVES: Inteligencia Comercial, Toma de Decisiones - Empresas del sector de venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores - Comercio Nacional / Internacional

ABSTRACT

The objective of this research work is to analyze how commercial intelligence has contributed to direct imports in the company Corporación de Servicios GG S.A.C., understanding that business intelligence is a management tool that allows gathering relevant information and transforms it into knowledge for decision-making based on the reality of the national and international market, being essential for the success and growth of any company. For this, a systematic review of the literature from 1997 onwards was carried out.

In this research work, a small company stands out as a case study, detailing how it achieved to internationalize its supplier network, to obtain a competitive advantage in the local and national market, to improve its prices, optimize its profitability and have a competitive advantage over other companies. your competitors. All this was achieved after transforming the information into knowledge to make decisions and directly import their products, making use of the different business intelligence tools in their business management.

The study serves as a starting point for future research in this area, which will serve to develop a more robust theory and expand the interest in research on the subject, due to its impact on the comprehensive management of small businesses.

KEY WORDS: Commercial Intelligence, Decision Making - companies in the sector of sale of parts, pieces and accessories of motor vehicles - National / International Trade

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el mundo de los negocios, la gestión de la información se ha convertido en un aspecto fundamental en la estrategia de las empresas, que puede representar una ventaja competitiva respecto de la competencia. En un mundo globalizado, las empresas deben ser más ágiles, innovadoras y adaptables. Sarango (2014) menciona que la base común necesaria para obtener todo ello es la información. En su investigación, Aparicio, Aragón y Rodríguez (2011) mencionó que la economía peruana es libre y en el mercado no ejerce presión sobre el resto de economías, participando activamente en el intercambio de bienes y servicios desde hace 3 décadas. Por otro lado, en su estudio realizado, Tang (2015) manifiesta que las empresas consideran que es más confiable, seguro y eficiente tomar decisiones sustentada en la inteligencia de mercados. Asimismo, Rojas (2016, p.45) menciona:

“La Inteligencia comercial se trata de tener una visión del futuro sustentada en datos históricos (pasado) e información presente, con el objeto de poner un rumbo a una idea de negocio a través de la interpretación de las señales del valor del mercado”.

Además, en la investigación de mercados internacionales y la inteligencia comercial deben considerar contar con un monitoreo ininterrumpido, liderado por personal profesional entrenado para dicho monitoreo.

Se debe tener en cuenta que la información obtenida será de varios temas, como: precios, marcas, ofertantes, demandantes, origen y destino de importaciones o exportaciones.

En su libro, Amesti, Estrada y Rey (2014) nos recalca que la información debe ser validada y respaldada por fuentes de prestigio para tomar buenas decisiones.

Lago y Cantero (2013) nos indica que se puede resumir Business Intelligence como:

“El resultado de la estrecha relación entre las metodologías y herramientas que permiten el procesamiento completo de los datos (captura, almacenamiento, tratamiento y visualización) hasta su conversión en información; todo esto con el objetivo de dotar a los tomadores de decisiones de los análisis necesarios que permitan conocer y estudiar el pasado, controlar el presente y prever el futuro de las organizaciones”

Cabrera (2015, p.11), menciona que “las importaciones son transacciones de bienes y servicios de un país extranjero hacia nuestro país de forma legítima, cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, son por lo general de uso comercial”.

En su artículo, Mondragón (2016) menciona que la importación permite a las empresas nacionales ampliar su base de proveedores internacionales permitiéndoles optimizar los costos de sus insumos y/o productos y mejorar la competitividad en el mercado nacional disminuyendo la dependencia de proveedores locales.

Esto nos lleva a tomar en cuenta las diferentes teorías de comercio internacional, siendo así que Yoguel (1996) en su investigación llega a la conclusión que, “para explicar el patrón de especialización industrial de cada país, Smith formula una teoría de las ventajas absolutas. Al plantear que el comercio exterior favorece el aumento de la división del trabajo y fomenta el desarrollo de las fuerzas productivas, Smith introduce aspectos dinámicos que influyen decisivamente en el tipo de especialización de cada país

en el mercado internacional. Estos rasgos fueron reconsiderados posteriormente por los aportes de las nuevas teorías del comercio internacional y de las teorías neoschumpeterianas. A pesar de estos elementos de dinámica, la unidad de análisis es el país, por lo que no se consideran ni las diferencias sectoriales ni los procesos de diferenciación empresarial. El intercambio -de naturaleza intersectorial- existe porque las condiciones de producción de cada mercancía varían entre países y beneficia a todos los países que intervienen debido a que contribuye a aumentar la división del trabajo y la productividad.

La elaboración de la teoría del comercio exterior desarrollada por David Ricardo responde a otras preguntas específicas y juega un rol clave para contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia asociada a la acumulación de capital. Su teoría está directamente vinculada a las cuestiones endógenas que limitan el crecimiento económico. A diferencia de Smith, las elaboraciones de Ricardo explican la existencia de intercambio incluso en las situaciones en las que un país tiene desventajas absolutas en la producción de todos los bienes transados. Se distancia también de Smith al considerar que el comercio exterior y la extensión del mercado incrementaban "la masa de bienes disponibles, y por lo tanto la suma de disfrutes", pero no necesariamente la tasa de beneficios interna.

En esa dirección, consideraba que la tasa de beneficio sólo podía aumentar, en condiciones estáticas, a partir de una reducción permanente de los salarios reales. Esta disminución del costo de reproducción de los trabajadores sólo podía provenir de una mejora técnica en la producción de bienes salario o de la importación de bienes-salario a

un precio inferior al interno. En ese sentido, su teoría del comercio exterior apunta a mostrar cómo con la importación de bienes-salario.”

Lugones, Bianco y Peirano (2012) en su investigación Teorías del comercio internacional sintetizan la teoría de Ricardo e indican que, “las causas del comercio internacional deben buscarse en la existencia de diferentes costos de oportunidad entre países, los que indican la existencia de distintas condiciones de producción; la estructura o patrón de intercambio es determinada por las ventajas comparativas (y no por las absolutas) al especializarse cada país en el/los bien/es en que es relativamente más eficiente; el comercio internacional conduce al beneficio común que se deriva de un uso más eficiente de los recursos a partir de la división internacional del trabajo resultante de las mencionadas pautas de especialización; esto es, todos los países participantes de una relación de intercambio comercial se beneficiarán, siempre que existan entre ellos diferencias en los niveles de eficiencia con que producen los distintos bienes (esto es, diferencias en los precios relativos domésticos o, lo que es lo mismo, en los respectivos costos de oportunidad).”

Asimismo, Lugones, Bianco y Peirano (2012) también mencionan la teoría de HECKSCHER-OHLIN (H-O), llegando a la conclusión de que,

- “habrá comercio entre dos países cuando los mismos difieran en su respectiva dotación de factores de la producción (esto implica diferentes ventajas comparativas y, por lo tanto, distintos precios relativos de los bienes en cada país, antes del comercio);
- cada país se especializará y exportará los bienes que hagan uso intensivo del factor relativamente más abundante;

- el comercio internacional provoca la igualación de los precios relativos de los bienes;
- a su vez, la igualación de los precios de los bienes provoca la igualación de las retribuciones a los factores en los países que comercian, lo que implica cambios en la distribución del ingreso en cada país como consecuencia del comercio internacional.

Los resultados del análisis de las series históricas del comercio internacional no confirman la validez de la tesis de H-O, ya que en numerosos casos los países tienden a adoptar especializaciones diferentes a las que corresponderían a su dotación relativa de factores. No obstante, este enfoque hace una importante contribución analítica, como es la de revelar los impactos en la distribución del ingreso que se derivan del comercio internacional para los países que lo practican. Concretamente, el modelo permite apreciar que, cuando un país comercia, los propietarios de los factores relativamente abundantes se benefician de incrementos en sus ingresos, mientras que se perjudican los propietarios de los restantes factores. En otras palabras, el comercio internacional provoca una redistribución del ingreso en cada país, desde los propietarios de los factores menos abundantes hacia los propietarios de los factores más abundantes. Estas consecuencias, que explican las fuertes resistencias internas a la liberalización del comercio que se han registrado en numerosos países a lo largo de la historia económica, no podían ser apreciadas en el modelo de Ricardo, en el cual la producción se desarrollaba mediante el empleo de un solo factor de producción.”

Nuestro país no tiene ventaja absoluta en bienes industrializados, no contamos aun con las condiciones de producción a escala de repuestos y accesorios de vehículos

pesados, por tanto, aprovechar e importar estos productos de países que están especializados en este rubro nos permite tener mejores costos y precios para nuestros clientes finales.

La empresa Corporación de Servicios GG S.A.C. es una pequeña empresa que inició sus operaciones en marzo del año 2019, y su actividad principal es la venta de partes, accesorios y repuestos para vehículos livianos y pesados, siendo las principales marcas Scania y Volvo, en la ciudad de Trujillo y alrededores, sus proveedores son empresas de la ciudad de Lima, Trujillo y de China. Lo que se analizara en este caso de estudio es de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en sus importaciones directas, ya que esto le ha permitido tener un mejor control y definición de los precios para sus clientes, fortaleciendo la eficiencia en sus operaciones, mejorar su posicionamiento en el mercado empresarial, sus ingresos, rentabilidad y disminuir sus costos.

Debemos tomar en cuenta que esta pequeña empresa es nueva en el mercado, con 3 años de funcionamiento, pero va registrando crecimiento en sus ventas, por lo que importar directamente sus productos está siendo beneficioso y estratégico para captar más clientes por su competitividad en precios y calidad en la ciudad de Trujillo.

El presente trabajo de investigación ha permitido analizar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en la empresa Corporación de Servicios GG SAC, lo cual ha generado un gran impacto para su crecimiento y gestión empresarial; además, de obtener información académica sobre este campo y servirá para su aplicación práctica para otras empresas. También se justifica metodológicamente, porque, especialmente, se empleará una muestra distinta desde la García Infantes I.

cual se obtendrán los resultados. Finalmente, se justifica, porque permitirá a otras empresas a visionar tener proveedores internacionales, que les permita mejorar su gestión y crecimiento empresarial.

Antecedentes

Antecedentes Globales

En un estudio realizado por Coila (2013) la implementación de los tratados de libre comercio (TLC) ya firmados por el Perú y los que están en negociación, nos permitirá beneficiarnos con nuevos y mejores mercados a precios menores para los productos que importamos, ya que son una herramienta importante.

Sampa (2009) define el comercio internacional como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales.

Rodríguez (2019) menciona que debido al movimiento que el comercio internacional genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de mercancías, la nacionalización de las mismas, y un sinnúmero de actores económicos involucrados.

Los arreglos preferenciales comerciales otorgan a las empresas de los países que implementan, un conjunto oportunidades de negocios, brindándoles un nivel de acceso superior a los mercados internacionales con la disminución de las barreras comerciales, en especial las arancelarias Tello (2010)

Tabla 1: Principales Países Proveedores de las Importaciones para Perú en 2019 en %

País	(%)
China	24,2
EE. UU	20,8
Brasil	5,7
México	4,4
Argentina	4,2
Chile	3,2
Colombia	3,1
Ecuador	3
Alemania	2,7
Japón	2,5
Corea, República de	2,3
España	2,1
India	2,1
Italia	1,7
Canadá	1,6
<i>Viet Nam</i>	<i>1,2</i>

Nota: en esta tabla se muestra a los mayores proveedores globales de importaciones en productos de consumo, entre ellos: China (24.2%), Estados Unidos de América (20.8%), Brasil (5.7%), México (4.4%) y Argentina (4.2%). La participación porcentual es el más alto, siendo que las empresas multinacionales realizan la fabricación de sus productos en este país.

Según el mexicano Lerna (1997) menciona que la Inteligencia Comercial es una práctica que entrelaza todos los conceptos de estrategia aplicada, orientando sus herramientas de tecnología de avanzada a ordenar, procesar y brindar indicadores para García Infantes I.

obtener indicadores que facilite el manejo de la información. También es conocida como información minuciosamente administrada y controlada, y puesta a disposición de los encargados para tomar decisiones en las empresas, que es brindada por un sistema especializado.

Sin embargo, sucede algo paradójico porque actualmente el manejo de la inteligencia comercial no está muy difundido dentro del ambiente empresarial, pero se debe reconocer que, por medio de las tecnologías de información, en particular Internet, se ha logrado permitir a un sin número de páginas de información brindar conocimientos al público.

Antecedentes Nacionales

En la investigación de García (2018, p.7)

Las importaciones permiten el ingreso de mercancías a un país y como consecuencia son importantes para su desarrollo, en el caso de la industria permite el ingreso de bienes de capital, que son las maquinarias y equipos con alta tecnología que les sirve para mejorar la productividad en el proceso productivo, asimismo les permite el ingreso de insumos industrializados o bienes intermedios que son necesarios para que funcione el sector industrial; por el lado de las personas naturales les permite acceder a bienes de consumo final que no se producen en el país a precios más bajos o competitivos, lo cual les permite mejorar su bienestar y su poder adquisitivo.

Desde los años noventa del siglo pasado, en el marco de una mayor apertura de la economía peruana, se observa un incremento en las importaciones de bienes de capital, acelerándose en el período 2000 al 2016, con un fuerte incremento de este tipo de

importaciones, de 2,114 millones de dólares en términos FOB el año 2000 llegó al 2016 a US\$ 11,116 millones de dólares, creciendo del año 2000 al 2016 en 426% acumulado en ese periodo de tiempo, según cifras estimadas por el Banco Central de Reserva del Perú.

Otros de los factores que pueden haber influenciado en las importaciones de bienes de capital, es la inversión extranjera directa que también tuvo un crecimiento significativo desde el año 1990 de 1,330 millones de dólares a 91,840 millones de dólares en el año 2016.

Según Bances y Sandoval (2018, p.9)

En los últimos 25 años (1991 - 2016), las importaciones FOB de bienes en el Perú crecieron 877 por ciento en términos nominales. El 75.48 por ciento de este crecimiento se explica por el aumento de las importaciones en insumos y bienes de capital; sin embargo, cabe resaltar, que se han registrado crecimientos mayores a 800 por ciento en la mayoría de los sectores, a excepción del sector de importaciones de otros bienes que ha tenido una tendencia decreciente en -33 por ciento. En el año 2009, las importaciones disminuyeron debido a la crisis internacional, luego las importaciones crecieron anualmente en 47 por ciento pasando de 28815 millones de dólares en el año 2010 a 42356 millones de dólares en el año 2013. Posteriormente, las importaciones han tenido una tendencia decreciente anualmente en -14 por ciento pasando de 41042 millones de dólares en el año 2014 a 35132 millones de dólares en el año 2016.

En su artículo, Carrillo (2018) menciona que existen diversas páginas web de inteligencia comercial, como CIA FACTBOOK, que brinda información sobre población, demografía, situación económica, situación política, entre otros diferentes

García Infantes I.

aspectos sobre un país determinado; MARKET ACCESS MAP, ofrece un análisis de las barreras arancelarias de un producto en un país; EXPORT HELP DESK, contiene estadísticas sobre exportaciones e importaciones para solo países miembros de la Unión Europea; TRADE MAP, analiza las exportaciones e importaciones a nivel mundial. Estas herramientas son muy fáciles de acceder, la gran mayoría son gratuitas y ayudan a la pequeña empresa peruana que desea incursionar o mejorar su participación en el comercio internacional. Las pequeñas empresas necesitan estas herramientas de inteligencia comercial, pues tienen un rol primordial para tomar decisiones y conquistar mercados.

Bases Teóricas

Inteligencia Comercial

Rojas (2016) sostiene que la inteligencia comercial se trata de tener una visión del futuro sustentada en datos históricos (pasado) e información presente, con el objeto de poner un rumbo a una idea de negocio a través de la interpretación de las señales del valor del mercado.

Rojas (2016) también menciona que el investigador debe agregar a esta información su conocimiento y experiencia. Una vez que la trabaja, establece las estrategias hacia el éxito, las cuales se basan en la disposición de sus recursos, y de este modo su accionar se convierte en inteligencia comercial. Por otro lado, también menciona que estas estrategias deben estar enfocadas tanto hacia los diversos entornos como a las partes involucradas (como la competencia, el gobierno, el medio ambiente, etc.) para que así se puedan aprovechar las oportunidades y reducir los riesgos.

En su libro, Bassat (2011) menciona que la inteligencia comercial es un proceso de exploración y análisis de las variables para encontrar su oferta y demanda en los mercados nacionales e internacionales.

A. Objetivo de la Inteligencia Comercial

Según McBride (2011, pg. 1) en su artículo menciona:

El objetivo primordial de la inteligencia comercial es rastrear las necesidades y tendencias no satisfechas de un mercado determinado. Detectar éstas es más económico y por lo tanto más rentable que una investigación de mercados. El uso de la inteligencia comercial es una herramienta importante en el desarrollo y crecimiento de las empresas, pues permite a las organizaciones tener información actualizada a través de las diferentes plataformas que existen a nivel mundial en materia de comercio. En el Perú las fuentes de información más usadas son el portal de SUNAT, ADEX y SIICEX.

En vez de partir de un producto con potencial de éxito y que se va a probar a través de la investigación de mercados, la inteligencia comercial es el instrumento por excelencia para explorar las necesidades y tendencias insatisfechas de un mercado determinado. Detectar éstas es más económico y por lo tanto más rentable que una investigación de mercados.

Sin embargo, advirtió que son pocas las empresas que cuentan con esta herramienta, sea con personal propio o tercerizado a través de instituciones especializadas. Por ello destacó que el Perú tiene en sus 17 consejeros Económicos y Comerciales los recursos para realizar la inteligencia comercial que los exportadores requieren, pero que lamentablemente cuentan con escasos recursos para emplearla.

B. Herramientas de la Inteligencia Comercial

Según la página web de SIICEX (2012) las principales herramientas de inteligencia comercial son las siguientes:

✓ **Trademap:**

Nos ofrece:

- Estadísticas mundiales de Comercio Exterior por producto (de 2 a 6 dígitos)
- Agrupación de productos/países/socios según criterio de usuario.
- Gráficos sobre las estadísticas, brinda información fácil de entender.
- Documentos de referencia.

✓ **Export Helpdesk:** brinda condiciones de Acceso a la Unión Europea, aranceles, regímenes preferenciales; Estadísticas Comerciales Unión Europea, links de interés.

✓ **Aladi**

Ofrece:

- Guías de importación para países socios o contactos empresariales.
- Estudios de Oportunidades Comerciales, Análisis de Competitividad, entre otros.
- Portal PYMES Latinas. o Acuerdos Comerciales del bloque económico; regímenes de origen y salvaguardias.
- Aranceles y estadísticas de Comercio Exterior para el bloque económico, así como indicadores macro y socioeconómicos.

✓ **SIICEX**

Ofrece:

- Estadísticas de Comercio Exterior peruanas. Estadísticas por región.
- Estudios/Perfiles de mercado, Fichas de requisitos técnicos. Normas técnicas peruanas.
- Directorio de Empresas exportadoras.
- Información de interés por sector.
- Acuerdos comerciales.
- Facilitación, calculador de fletes.
- Eventos comerciales. o Links de interés.

✓ **Otras fuentes**

Estadísticas internacionales:

- **Perú:** SUNAT: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informgest/ExpoDef.htm>

- **Latinoamericana:**

Procomer: www.procomer.com

ProChile: www.prochile.cl

Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec

Inst. de Estadística de México: www.inegi.gob.mx

DIAN: www.dian.gov.co

Comunidad Andina: www.comunidadandina.org/brujula

SIECA: www.sieca.int

ProExport: www.proexport.com.co

CEPAL: www.eclac.cl

APEC: www.apec.org

- **Estados Unidos:**

FAS: www.fas.usda.gov/gats/default.aspx

Census Bureau: www.census.gov

USITC: <http://dataweb.usitc.gov>

- **Comunidad Europea:**

Euro Stat: <http://ec.europa.eu/eurostat>

Importación

Se entiende por importación, la compra de bienes o servicios desde el exterior para que sean consumidos en el territorio local; sin embargo, desde un punto de vista estratégico la empresa importadora decide realizar este negocio internacional para conseguir proveedores de calidad que le permitan competir y diferenciarse de su competencia (García, 2012).

Según Cabrera (2015, p.11), "las importaciones son transacciones de bienes y servicios de un país extranjero hacia nuestro país de forma legítima, cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, son por lo general de uso comercial".

Según Vergara (2012) menciona que cada país en particular tendrá sus propios proveedores para los productos o bienes que requiera para su abastecimiento de todos sus sectores; los acuerdos de integración, los acuerdos regionales comerciales y los acuerdos de cooperación suscritos por él, los lazos fraternales, de dependencia o de alineación política con un país o una región, etc. Para que el comercio se lleve a cabo con la mayor libertad para cada país.

A. Políticas y estrategias de importación

El proceso de importación es amplio y se debe realizar un buen estudio de mercado, por ello, García (2012) indica que cuando una empresa decide importar antes de ello no solo tiene que analizar el precio que el proveedor le pueda ofrecer, sino también el servicio que brinda; sin embargo, qué hacer cuando sea un proveedor nuevo.

Aquí los pasos para contar con un proveedor eficaz:

- ✓ Perfil del proveedor que buscamos.
- ✓ Definir las características que se quiere del proveedor.
- ✓ Búsqueda.
- ✓ Empezar la búsqueda del proveedor, actualmente la herramienta que más se utiliza es internet; no obstante, no es una fuente de información como lo es buscar con las instituciones que se encargan de comercio exterior en el país de origen, ferias, agentes de compras internacionales, etc. esto nos garantizará mayor confiabilidad.
- ✓ Filtrado previo de la lista larga.

- ✓ De toda la información recolectada ya se puede contar con una lista de posibles proveedores, en base a los criterios establecidos en el paso 1 será mucho más fácil escoger al más idóneo.
- ✓ Contacto con la lista de contactos.
- ✓ Luego del filtro, la lista se reduce y cada vez se van quedando con los proveedores de mayor alcance.
- ✓ Selección del proveedor extranjero adecuado.
- ✓ Después que se ha tenido contacto con el proveedor, ya se podrá tener una respuesta final para realizar la importación. Siempre es bueno, tener 1 proveedor extra de algún determinado producto, puesto que puede suscitar algún inconveniente de último minuto y ya existe otro soporte para que no afecte el proceso de venta final.
- ✓ Negociación de las condiciones de la importación. Este punto es muy importante y el importador debe estar muy informado con lo que quiere negociar: formas de pago, posibilidades de crédito, fechas de entrega, incoterms, empaquetado, documentación, etc.

B. Documentos utilizados en la importación para el consumo

Según Valenzuela (2011), el importador procede a investigar en los mercados internacionales la calidad y precios del o de los productos que desea adquirir. Puede consultar direcciones en las Embajadas de los países elegidos. Se contacta con el proveedor extranjero. Acuerdan precios, cláusulas de venta, puerto de embarque, puerto de destino, medio de transporte y para ello es conveniente que el importador se acerque

a un Agente de Aduana Privado a fin de que reciba información respecto a los documentos que la Aduana necesita para legalizar la importación. Entre otros:

- ✓ La certificación de origen del producto a importar para acceder a liberación de derechos de aduana, posibles autorizaciones de otros Servicios Públicos en razón de la naturaleza de la mercancía.
- ✓ Además, el Agente de Aduana Privado reconocido y autorizado será quien deberá, finalmente, solicitar la legal importación ante el Servicio Nacional de Aduanas mediante documento electrónico.
- ✓ El Importador concurre a su Banco para proceder a la apertura de una Carta de Crédito a favor de su proveedor extranjero. En este documento debe dejar establecidas todas las condiciones que estime necesarias para asegurar que el embarque se cumpla satisfactoriamente antes de que el Banco corresponsal proceda al pago respectivo.
- ✓ Si la importación es de un valor elevado será conveniente contratar la certificación de una institución acreditada para verificar el correcto contenido del embarque. A las grandes empresas importadoras les conviene contratar los servicios de un Profesional, retirado, con varios años de experiencia en el cargo de Fiscalizador en el Servicio Nacional de Aduanas. Sus conocimientos le evitarán cometer errores involuntarios que podrían afectar la honorabilidad de la importadora.
- ✓ La Carta de Crédito de Importación es un documento que suscribe el comprador ante un Banco Comercial en el que se compromete a pagar el precio convenido con el vendedor por concepto de una compra efectuada en el exterior, previa entrega de los documentos que

acreditan el embarque de la mercancía, su correcta consignación y otros requisitos establecidos en esa Carta de Crédito.

Justificación

El presente caso de estudio se justifica desde sus bases teóricas de la investigación de mercado e importación, tomando en cuenta el objetivo de la inteligencia comercial, herramientas, políticas y estrategias de importación, y documentos utilizados en la importación para el consumo. Se analizará de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en la gestión de una pequeña empresa en el proceso de importar directamente. Según McBride (2011) nos menciona que el uso de la inteligencia comercial no está muy difundido en las empresas. Lo cual debería ser diferente, ya que ahora se puede acceder a abundante información, gracias a las tecnologías de información y comunicaciones, y especialmente Internet.

La justificación práctica, de la presente investigación, La inteligencia comercial en las importaciones de la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C, se basa en el estudio a la empresa de cómo ha gestionado la información obtenida para tomar la decisión de importar directamente su mercadería para mejorar su competitividad en el mercado y ya no depender de proveedores intermediarios, lo que permitirá un mejor control y oferta en los precios finales, generando un mayor margen de ganancia.

Referente a la Justificación Metodológica, la presente investigación, se justifica porque permite poner en práctica los conocimientos adquiridos en nuestra formación universitaria. A la vez, será de utilidad para futuras investigaciones de estudiantes que realicen investigaciones similares al tema de la presente tesis.

Por último, la Justificación Valorativa, considero que mi investigación basada en la inteligencia comercial permitirá a las pequeñas empresas y emprendedores a considerar la opción de empezar a importar directamente sus productos.

1.2. Formulación del problema

Problema general

¿De qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021?

Problema específico

¿Qué herramientas de inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

¿De qué manera inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

¿De qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

¿Cuál es el proceso de importación directa que lleva a cabo en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

1.3. Objetivos

Objetivo general

- Analizar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C., Trujillo 2021

Objetivos específicos

- Identificar que herramientas de inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021
- Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021
- Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021
- Detallar cuál es el proceso de importación directa que lleva a cabo en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

1.4. Hipótesis

Hipótesis general

- La inteligencia comercial si ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

Hipótesis específicas

- Las herramientas de inteligencia comercial han proporcionado información relevante para la toma decisiones en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados Trujillo 2021

- La inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para identificar proveedores internacionales en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados Trujillo 2021
- La inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para tomar la decisión de trabajar con un agente aduanero en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021
- El proceso de importación directa que lleva a cabo en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados Trujillo 2021

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

1.1. Tipo de investigación

A. Cualitativa

Es catalogada cualitativa porque la evaluación se hará recogiendo datos a partir de la observación y el análisis de datos de herramientas informáticas en línea, en libros, revistas e investigaciones sobre las dos variables del presente caso de estudio.

Balcázar, González., Gurrola y Moysén (2013), menciona que la investigación cualitativa ofrece al investigador métodos y herramientas viables y confiables para hacer de la investigación una fuente de información para la toma de decisiones y para aportar información relevante al comportamiento de un mercado específico. Se define por considerar la realidad como dinámica, global y construida en un proceso de interacción con esta.

La estrategia empleada es la mencionada por Gürtler y Huber (2007), en su investigación describe "La teoría anclada ("grounded theory") o teoría generada: la meta de la estrategia es generar una teoría directamente por la comparación permanente de los datos y hallazgos empíricos, o sea analiza datos, forma categorías, agrupa categorías, compara categorías, grupos, casos completos y quizás se recoge de nuevo datos, etc. hasta que el proceso es "saturado" y se puede esperar que las repeticiones no aporten ninguna información nueva."

B. No experimental

Porque las variables no son manipuladas, esto no altera los resultados; además, la investigación es analizada en su contexto natural.

C. Transversal

En el presente caso de estudio se trabajó recolectando datos, por lo que se considera también de tipo transversal porque el instrumento más conveniente de recolección de información han sido tablas cuantitativas de datos de un periodo de tiempo de 5 años, 2017 – 2021.

1.2. Población y muestra

A. Población

La población de estudio ha sido:

- Información estadística continua (los intercambios de comercio exterior quedan registrados de manera permanente en el tiempo).
- Alcance: Nacional (Perú) y mundial
- Tiempo: desde el año 2017 al 2021

Se considero como base de la investigación el análisis de las importaciones de Perú y las exportaciones mundiales de filtros de aire del periodo 2017 hasta el 2021

B. Muestra

La presente investigación analizo la estadística de la información obtenida tomando como muestra las importaciones de Perú de filtros de aire de los años 2017 al 2021, para obtener los principales países exportadores y el volumen importado.

1.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se aplicó una entrevista al gerente de la empresa para analizar la inteligencia comercial en las importaciones en la ciudad de Trujillo 2021. Como instrumento se utilizó una guía de entrevista aplicada.

La técnica que se empleó son las hojas de estadística para consolidar la información y luego organizarlas en tablas y gráficos de tendencia utilizando la estadística descriptiva mediante medidas como: promedios, desviación estándar y coeficiente de variación.

Useche, Artigas, Queipo y Perozo (2019) describen a la entrevista como “una actividad presencial entre dos personas. La actividad consiste en que una persona (entrevistador) de manera oral extrae información de otra persona (entrevistado), así mismo se intercambian opiniones e información sobre una temática en particular.”

Los mismos autores refieren que la revisión documental, “es la exploración exhaustiva de textos y documentos sobre un tema en particular. Se usa esta técnica para seleccionar y extraer información sobre la variable, desde diferentes ópticas abordadas, permitiendo profundizar sus conocimientos sobre el tema y la variable en términos de integración, corroboración y crítica.”

En conclusión, las técnicas empleadas fueron la entrevista y la revisión documental.

Tabla 2: Matriz de validez de constructo del instrumento de recolección de datos

Indicadores	Índice	Instrumento
1. Importaciones nacionales de la partida 842131 – Filtros de aire	1.1. Tendencia en el periodo de tiempo	Tabla 3
	1.2. Índice 2017 = 100	Figura 1
	1.3. Variación anual	
2. Importaciones mundiales de la partida 842131 – Filtros de aire	2.1. Países importadores	Tabla 4, 5 y 6
	2.2. Participación de mercados - %	Figura 2
	2.3. Tendencia en el periodo de tiempo	
	2.4. Índice 2017 = 100	
	2.5. Variación anual	

3. Exportaciones mundiales de la partida 842131 – Filtros de aire	3.1. Tendencia en el periodo de tiempo 3.2. Índice 2017 = 100 3.3. Variación anual	Tabla 7, 8, 9, 10 y 11 Figura 4
4. Importaciones realizadas durante el año 2021 de la empresa	4.1. Tendencia en el periodo de tiempo 4.2. Variación por cada importación	Tabla 13 Figura 5

Nota: La segunda técnica a aplicar es la entrevista cualitativa con su instrumento la guía de entrevista donde se analizó la experiencia del gerente de la empresa en el proceso de importación.

Tabla 3: Guía de entrevista

Día:	Hora:
Lugar:	Entrevistado:
Tema: LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN LAS IMPORTACIONES DE LA EMPRESA CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C.	
PREGUNTAS LIBRES	
Pregunta 1: ¿Qué entiende por inteligencia comercial?	
Comentario:	
Pregunta 2: ¿Ha hecho uso de herramientas de inteligencia comercial? Mencione las	
Comentario:	
Pregunta 3: ¿Qué procedimiento realizo para filtrar la información proporcionada por las herramientas de inteligencia comercial?	
Comentario:	
Pregunta 4: ¿Considera que la información brindada por estas herramientas de inteligencia comercial le permitió tomar decisiones?	
Comentario:	
Pregunta 5: ¿Por qué tomo la decisión de importar directamente sus productos?	
Comentario:	
Pregunta 6: ¿Qué factores considero para elegir el país de donde provendrían las importaciones?	
Comentario:	
Pregunta 7: ¿Qué factores considero para elegir a sus proveedores?	
Comentario:	
Pregunta 8: ¿Qué le motivo a trabajar con agente de aduanas?	

Comentario:
Pregunta 9: ¿Considera que ha sido beneficioso para su empresa la decisión de importar directamente sus productos?
Comentario:
Pregunta 10: ¿Para usted, cual es el proceso que tiene importar sus productos?
Comentario:
Pregunta 11: ¿Qué aprendizaje le ha dejado hasta el momento todo el proceso de importación?
Comentario:

1.4. Procedimiento

- En este caso de estudio, se utilizó la investigación cualitativa para analizar la información a partir de la observación y el análisis de datos en su contexto natural, mediante la revisión documental.
- También se aplicó una entrevista para recolectar la experiencia vivida en este proceso de importación por parte del gerente de la empresa.
- Se empleó como instrumentos tablas y figuras para plasmar la información que se analizó.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Variable 1: Inteligencia Comercial

3.1.1 Objetivo 1

- Identificar que herramientas de inteligencia comercial han proporcionado información relevante para la toma de decisiones en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

Con relación a las herramientas de inteligencia comercial que proporcionaron información para tomar decisiones, se identificó a 2 herramientas de gestión con las que se obtuvo el conocimiento necesario para este proceso de importación:

a) SUNAT

En esta herramienta se pudo encontrar información respecto a las importaciones de cada empresa de nuestro país, con esta información se puede encontrar las partidas arancelarias que importa nuestra competencia, los agentes aduaneros con los que trabaja, la aduana por la que ingresa la mercadería, valores FOB y CIF, los aranceles que pago, entre otros datos que se pueda necesitar, si entra a cada enlace de la DUA.

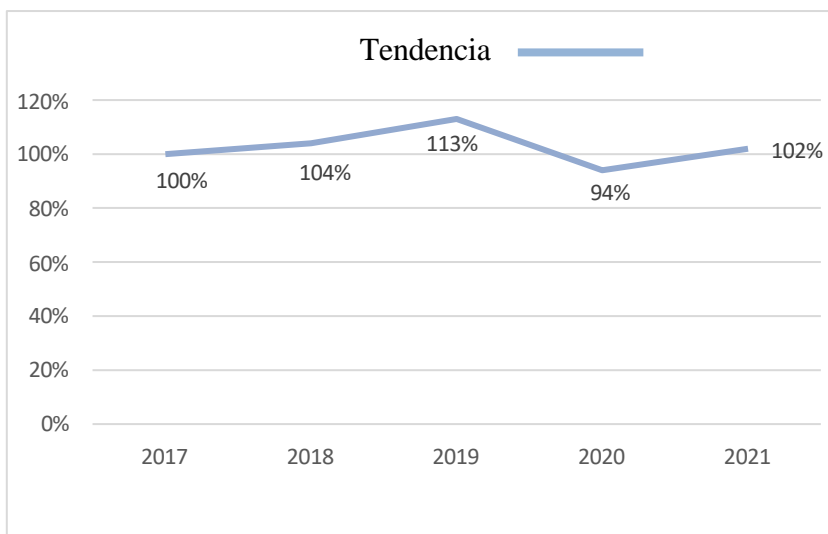
Si ya se tiene un producto identificado por su partida arancelaria se puede buscar en la sección de consulta de importaciones y/o exportaciones por partida arancelaria. (Ver anexo 03)

Tabla 4: Importaciones nacionales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021

	2017	2018	2019	2020	2021
Perú (Valor FOB \$)	97013.49	100817.46	109571.01	90977.12	99027.97
Índice 2017 = 100	100 %	104 %	113 %	94 %	102%
Variación anual	-	4%	13%	-6%	2%

Nota: en esta tabla podemos ver la evolución en la demanda de filtros en el mercado nacional durante el periodo de años, 2017 – 2020. Durante el año 2017 ingreso a nuestro país un total de \$97013.49, para el año 2018 hubo una variación creciente del 4% y al 2019 un 13%, pero para el año 2020 tuvo una caída del 6% respecto al año 2017, esto debido a la pandemia del COVID 19 que afecto la variación creciente que tenía esta partida arancelaria, pero en el año 2021 se recuperó y creció en un 2% respecto al año 2017.

Figura 1: Tendencia de las importaciones nacionales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021



Con esta información a nuestra disposición, se procedió a analizar y se llegó a la conclusión que el mercado de la partida arancelaria 842131 era una buena opción para empezar a importar, ya que la tendencia es creciente en el mercado nacional.

b) TRADEMAP

De manera general se puede encontrar todas las exportaciones e importaciones de cada país por partida arancelaria, con esta información se evaluó la demanda mundial y su tendencia.

En la tabla 4 vemos a los principales países importadores de filtros de aire a nivel mundial en los últimos 5 años.

Perú se ubica en el puesto 34 del ranking mundial con volúmenes que han ido creciendo, esto debido a la demanda.

Tabla 5: Importaciones mundiales de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

Importadores	2017	2018	2019	2020	2021
EEUU	449195	499899	488624	449373	573989
Alemania	180057	207509	207111	191046	260029
Bélgica	183824	220041	209974	201576	237680
Canadá	221341	218542	212014	198704	223727
México	134726	146952	148340	135292	183693
Reino Unido	117847	122772	124591	114696	142590
Rusia	123065	136103	135997	118684	141103
Francia	126408	127721	116045	109544	133159
Italia	85396	85306	78608	73695	113130
Perú (34)	21885	21063	22588	17437	30681
Otros	1844087	2059376	1949732	1880215	2207423
Total	3487831	3845284	3693624	3490262	4247204

Tabla 6: Participación de mercado de los principales países importadores de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

Importadores	2017	2018	2019	2020	2021
EEUU	12.9%	13.0%	13.2%	12.9%	13.5%
Alemania	5.2%	5.4%	5.6%	5.5%	6.1%
Bélgica	5.3%	5.7%	5.7%	5.8%	5.6%
Canadá	6.3%	5.7%	5.7%	5.7%	5.3%
México	3.9%	3.8%	4.0%	3.9%	4.3%
Reino Unido	3.4%	3.2%	3.4%	3.3%	3.4%
Rusia	3.5%	3.5%	3.7%	3.4%	3.3%
Francia	3.6%	3.3%	3.1%	3.1%	3.1%
Italia	2.4%	2.2%	2.1%	2.1%	2.7%
Perú (34)	0.6%	0.5%	0.6%	0.5%	0.7%
Otros	52.9%	53.6%	52.8%	53.9%	52.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Nota: El mercado mundial se encuentra liderado por EEUU como principal importador de filtros de aire con una participación del 13.5% al cierre del año 2021, seguido de Alemania (6.2%), Bélgica (5.6%), Canadá (5.3%), México (4.3%), Reino Unido (3.4%), Rusia (3.3%), Francia (3.1%), Italia (2.7%) y Perú con el (0.7%). En general la demanda ha crecido de manera sostenida en el tiempo.

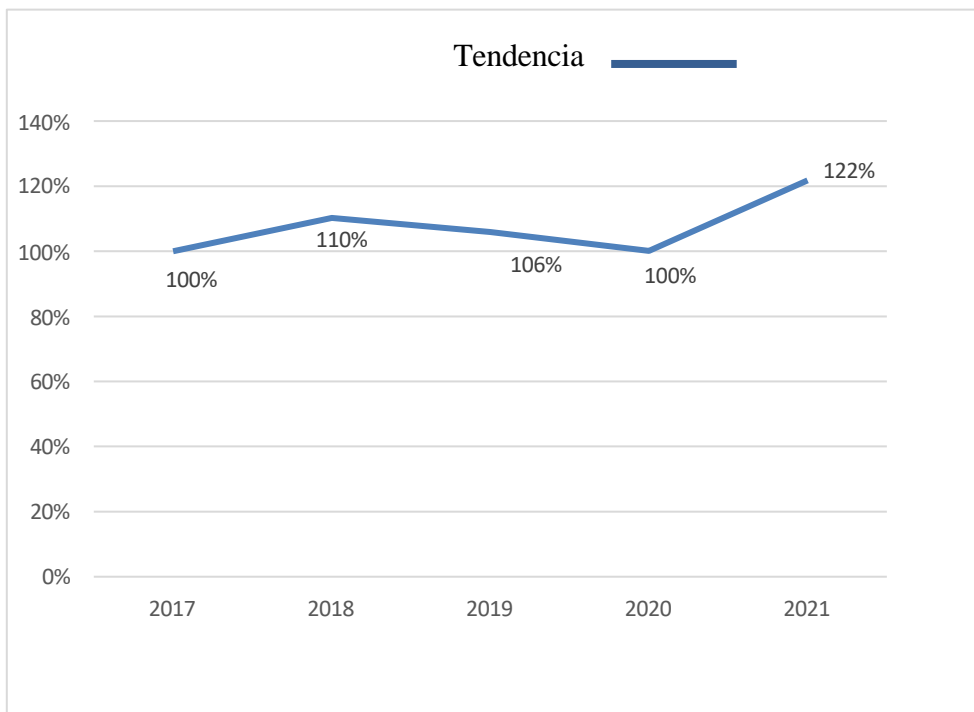
La tabla 6 muestra que las variaciones anuales han sido más que positivas en los últimos 5 años, teniendo como base los datos del año 2017 al cierre del año 2021 las importaciones mundiales de filtros de aire han crecido un 22%. Inclusive el año 2020 que afecto a las importaciones peruanas, a nivel global creció un 0.07%.

La demanda de filtros a nivel mundial ha tenido un crecimiento sostenido, ya que son parte fundamental de los vehículos pesados que son un elemento fundamental en toda la cadena logística terrestre de todas las actividades y sectores económicos. Además, deben ser cambiados como mínimo cada 2 meses y a veces en menos tiempo dependiendo de la ruta que tenga el vehículo; y dependiendo del modelo y marca pueden usar 3 filtros pequeños y 2 grandes.

Tabla 7: Comportamiento mundial del mercado de las importaciones de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

	2017	2018	2019	2020	2021
Mundo (Miles \$)	3487831	3845284	3693624	3 490 262	4247204
Índice 2017 = 100	100%	110%	106%	100%	122%
Variación anual	-	10%	6%	0.07%	22%

Figura 2: Tendencia de las importaciones mundiales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021



C. Páginas web de China de proveedores

Una vez seleccionado el país de donde se importaría los productos, se realizó una búsqueda en dos páginas web confiables del rubro; Alibaba y Exporthub; de donde se investigó los tipos de repuestos, calidad, confiabilidad y reseñas de clientes para elegir 3 posibles proveedores y solicitar cotizaciones para evaluarlas.

Ambas páginas web ofrecen un alto nivel de confiabilidad con sus miembros, ya que la verificación no solo es con documentación, sino también in situ. El trabajo de investigación por parte de la empresa fue analizar cada cotización ofrecida para seleccionar nuestro proveedor de la importación de mayo del 2021, siendo elegido el proveedor DC AUTO PARTS CO. LTD.

DC AUTO PARTS CO. LTD: es una empresa establecida desde el año 2003, especialista en filtros, y cuenta con la certificación TS 16949 que es el estándar de gestión de calidad para la industria automotriz reconocido mundialmente, exporta a países europeos, del Medio Oriente, a América del Sur y al sudeste asiático.

Figura 3: Principales productos del proveedor DC AUTO PARTS CO. LTD



3.1.2 Objetivo 2

Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para identificar un país proveedor en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

Con relación a las herramientas de inteligencia comercial que nos permitió identificar proveedores internacionales, trabajamos la información brindada de TRADEMAP y de la SUNAT.

Se obtuvo valiosa información de TRADEMAP, en la tabla 7 y 8 tenemos a los principales países exportadores a nivel global, con esta información ya teníamos claro que los países de los se iban a realizar nuestras importaciones serian: Alemania, EEUU o China.

Tabla 8: Exportadores mundiales de la partida 843121 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

Exportadores	2017	2018	2019	2020	2021
Alemania	254512	287641	270901	282243	566884
EEUU	519252	545372	533308	485260	558897
China	312025	336100	355566	395160	540959
Bélgica	231385	283333	285216	247099	291052
México	202880	218015	235785	220721	248307
Polonia	121599	131973	134186	146094	193009
Rep. Checa	74233	125326	115445	125791	155341
Francia	157160	160881	141011	124297	149822
Reino Unido	128876	158228	147860	130801	138760
Turquía	92034	87277	87358	97193	104073
Otros	776828	855376	874330	806647	966409
Total	2870784	3189522	3180966	3061306	3913513

Tabla 9: Participación de mercado de los principales países exportadores de la partida 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

Exportadores	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio
Alemania	9%	9%	9%	9%	14%	10%
EEUU	18%	17%	17%	16%	14%	16%
China	11%	11%	11%	13%	14%	12%
Bélgica	8%	9%	9%	8%	7%	8%
México	7%	7%	7%	7%	6%	7%
Polonia	4%	4%	4%	5%	5%	4%
Rep. Checa	3%	4%	4%	4%	4%	4%
Francia	5%	5%	4%	4%	4%	5%
Reino Unido	4%	5%	5%	4%	4%	4%
Turquía	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Otros	27%	27%	27%	26%	25%	26%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Las exportaciones de los 3 países con mayor participación de mercado global en de filtros de aire son Alemania (promedio 10%), EEUU (promedio 16%) y China (promedio 12%). Teniendo estos datos se tomó en cuenta los acuerdos arancelarios que se tiene con cada país para reducir costos totales.

Tabla 10: Total de ADV en \$ pagado por las empresas importadoras de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, en Perú en el año 2020

País	ADV \$
China	5.54
Alemania	152.79
EEUU	473.37
Total	631.7

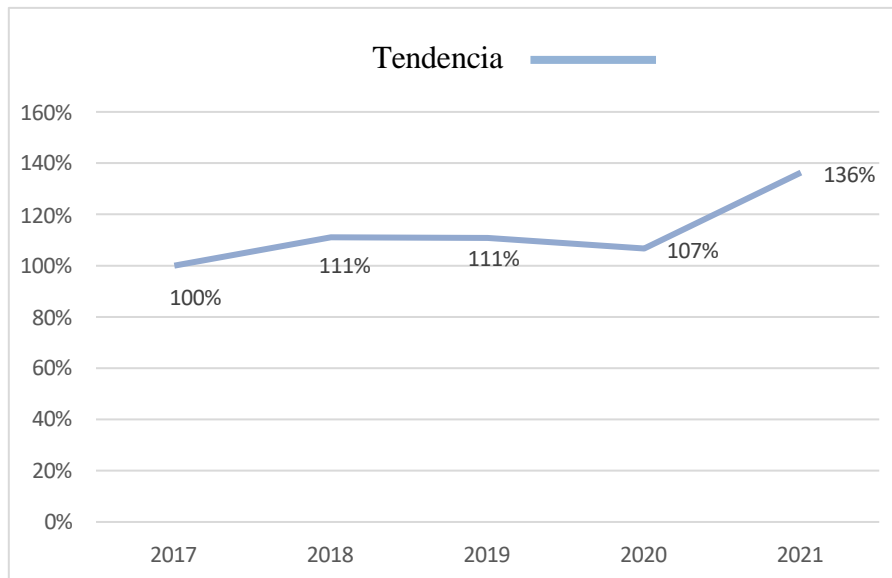
En la tabla 9 podemos ver que China es el país con el que tenemos mejores acuerdos comerciales, ya que en el año 2020 se pagó un total de \$5.54 de Ad Valoren, mientras que los filtros provenientes de Alemania de pago un total de \$152.79 y de EEUU un total de \$473.37. La diferencia entre los 3 países tiene extremos muy notorios, y predominantes para tomar la decisión de un país proveedor.

Tomando en cuenta que China es uno de los países con mejores precios en diferentes de calidades en los productos que oferta, se tomó la decisión de trabajar con proveedores provenientes de China.

Tabla 11: Comportamiento mundial del mercado de las exportaciones de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, del periodo 2017 – 2021 (miles de \$)

	2017	2018	2019	2020	2021
Mundo (Miles \$)	2870784	3189522	3180966	3061306	3913513
Índice 2017 = 100	100%	111%	111%	107%	136%
Variación anual	-	11%	11%	7%	36%

Figura 4: Tendencia de las importaciones mundiales de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, periodo 2017 – 2021



En la tabla 10 y el grafico 3 apreciamos el gran crecimiento de oferta que tuvo la partida arancelaria 842131, cerro el año 2021 con una variación del 36% respecto al año 2017, pero con cifras positivas todo el periodo 2017 – 2021.

Tabla 12: Principales empresas peruanas importadoras de la partida arancelaria 842131 – Filtros de aire, del año 2021

Empresas	Valor FOB	% Participación
Distribuidora Cummins Perú S.A.C	\$ 3,590,177.08	6.6%
Volvo Perú S A	\$ 2,087,999.39	3.8%
Donaldson Perú S.A.C	\$ 1,543,140.70	2.8%
Repuestos Japoneses S.A.	\$ 1,035,748.59	1.9%
Toyota del Perú S A	\$ 984,495.84	1.8%
Soltrak S.A.	\$ 738,015.70	1.4%
M & M Repuestos Y Servicios S.A.	\$ 735,008.00	1.4%
Ferreyros Sociedad Anònima	\$ 727,030.97	1.3%
Diveimport S.A.	\$ 662,775.40	1.2%
Ecorep S.A.C.	\$ 654,374.85	1.2%
Autopartes S.A.	\$ 600,049.44	1.1%
Scania Del Perú S A	\$ 462,294.17	0.8%
Corporación de Servicios GG S.A.C	\$ 2,356.00	0.004%
Otros	\$ 40,601,349.37	75%
TOTAL	\$ 54,424,815.50	100%

Al cerrar el año 2021 la empresa del presente caso de estudio ya figuraba dentro de la lista de empresas importadoras, con la primera carga de repuestos (filtros de aire en la partida arancelaria 842131) con una participación de mercado del 0.004%, siendo nuestro país proveedor, China.

Posteriormente, se realizaron 3 importaciones más en el año 2021 de diferentes partidas arancelarias que se detallan a continuación:

Tabla 13: Importaciones de la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China

Importación del 20/05/2021

Partida Arancelaria	Producto Importado	Valor	Valor
		FOB \$	CIF \$
8421310000 filtros de entrada de aire para motores de encendido por chispa o por	Kit filtros petróleo 1873018	2205.617	2542.639
8421310000 filtros de entrada de aire para motores de encendido por chispa o por	Filtro petróleo 2003505	150.383	173.361
	Total	2356	2716

Importación del 13/08/2021

Partida Arancelaria	Producto Importado	Valor	Valor CIF
		FOB \$	\$
9031809000 los demás instrumentos, aparatos y máquinas de medida de control, exce	Sensor de presión -OE211808	240	252.082
8431490000 las demás partes de máquinas y aparatos de las partidas no 84.26,84.29 u 84.30	OE211473	270	280.89
8532900000 partes de condensadores fijos, variables o ajustables.	Sensor OE211269	250	261.958
8536509000 demás interruptores, seccionadores y conmutadores, tensión <= 1,000 v.	OE232027 interruptor de volante	420	440.09
8536909000 demás aparatos p`corte, protección, etc. circuitos elect. tensión<=1000v	OE231023 interruptor de eleveluna	400	419.133

3926909090 las demás manufacturas de plástico	OE231001 mando de puerta	540	569.88
8708999900 demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705	OE219012 Accelerator pedal	1160	1215.487
8544300000 juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del	OE990214 cable espiral	960	1005.92
4016930000 juntas (empaquetaduras), de caucho vulcanizado sin endurecer.	OE180013 válvula de asiento	425	445.33
8501201900 los demás motores universales 37,5w=	OE242001 motor elevalluna	280	293.393
Total		4945	5184.163

Importación del 06/10/2021

Partida Arancelaria	Producto Importado	Valor FOB \$	Valor CIF \$
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Kit reparación manija1498842	200	347.026
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Guía de asiento	60	104.109
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Interruptor asiento1498841	550	954.32
8481400090 demás válvulas de alivio o de seguridad	Kit válvula control 1498894	1250	2159.536
8481400090 demás válvulas de alivio o de	Kit válvula regulación volante	220	380.079

seguridad	pgr 1797971		
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapa filtro aceite 1742035	210	365.952
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapa filtro petróleo racor 1729659	120	209.115
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapa filtro petróleo elemento 2052855	120	209.115
8481400090 demás válvulas de alivio o de seguridad	Kit centrifugo dc13, 2731875	475	820.623
Total		3205	5549.875

Importación del 11/11/2021

Partida Arancelaria	Producto Importado	Valor FOB \$	Valor CIF \$
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Kit de repacion para manija	216.3	246.323
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Ki deslizador de asiento	58.2	66.279
8708299000 los demás partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	Botón cortador de energía	550	626.355
8481400090 demás válvulas de alivio o de seguridad	Kit control	1250	1414.155
8481400090 demás válvulas de alivio o de seguridad	Válvula neumática de volante	220	248.892
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapón de filtro de aceite grande	220.1	252.303

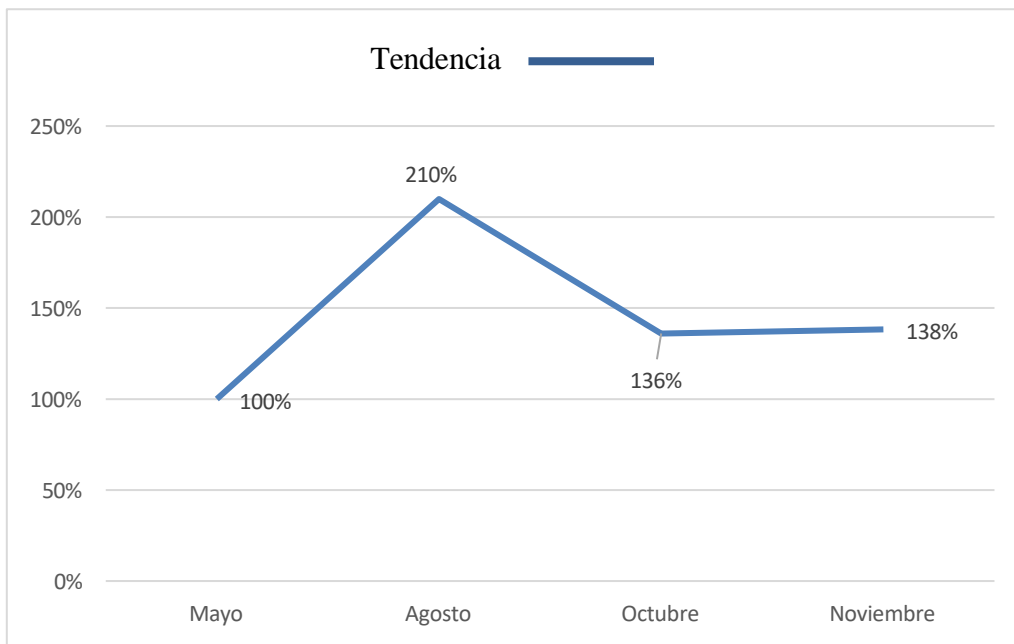
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapón de filtro petróleo grande, hemen, truck	116	132.977
3926909090 las demás manufacturas de plástico	Tapón de filtro petróleo, mediano	131.2	150.398
8481400090 demás válvulas de alivio o de seguridad	Conjunto de centrifugo dc3 de aceite, tipo filtro	494	558.87
Total		3255.8	3696.552

Nota: Los productos importados durante el año 2021, son de los más solicitados por su alta rotación en el mercado, además los costos de cada partida arancelaria permitieron importar la cantidad necesaria para ver la calidad de nuestros proveedores y posterior aceptación en los clientes.

Tabla 14: Comportamiento de las importaciones la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China

	Mayo	Agosto	Octubre	Noviembre
Total (Valor FOB \$)	2356	4945	3205	3255.8
Índice Mayo = 100	100%	210%	136%	138%
Variación por Importación	-	110%	36%	38%

Figura 5: Tendencia de las importaciones la empresa Corporación de Servicios GG SAC en el año 2021 provenientes de China



Nota: La primera importación de la empresa el año 2021 ingreso en el mes de mayo, posteriormente se evaluó incorporar una lista más amplia en los productos importados, lo que generaría un stock más amplio disponible para los clientes, para agosto el monto importado llego a tener una variación del 110% más que la de mayo pues fueron 10 partidas arancelarias las que ingresaron en esa carga. Los 2 últimos ingresos de mercadería del año 2021 tuvieron una variación del 36% y 38%, ambos con 9 series diferentes de partidas arancelarias lo que nos permitió un catálogo más amplio que ofrecer a nuestros clientes.

3.2. Variable 2: Importación

3.2.1. Objetivo 3

Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para tomar la decisión de trabajar con un agente aduanero que nos facilite la gestión en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

En nuestro país los agentes de aduanas son personas jurídicas o naturales especialistas en trámites aduaneros previamente certificados para cumplir todos los requisitos, términos y condiciones establecido en la Ley General de Aduanas.

Por este motivo se consideró contratar una empresa especialista y con experiencia en su sector, ya que nos orientaría en todo el proceso aduanero y así cumplir todas las normas y pagos vigentes al momento del ingreso de la mercadería a nuestro país.

En SUNAT podemos acceder al listado de los agentes de aduanas certificados, pero se consideró primero solicitar recomendaciones a contactos del medio, luego verificar sus datos en SUNAT y su calificación en el ranking de categorización de operadores de comercio exterior. Además, de visitar su página web y analizar los servicios que ofrecían.

Los resultados arrojaron como nuestro agente de aduanas a la empresa **WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C.** con RUC 20550232988. Con sus datos se procedió a analizar su calificación en el ranking de categorización de operadores de comercio exterior, donde su pudo validar las buenas recomendaciones que nos brindaron. El agente de aduanas en el periodo 2020 se encontraba en la Categoría A con un nivel de cumplimiento del 100% y tenía la certificación de un Operador Económico Autorizado de la SUNAT, lo que nos brindó la

confianza de contar con un profesional que efectivamente nos ayudaría en el área administrativa aduanera y vigilar los controles y trámites necesarios para el ingreso de las importaciones que se realizarían.

Figura 6: Ranking de categorización de operadores de comercio exterior

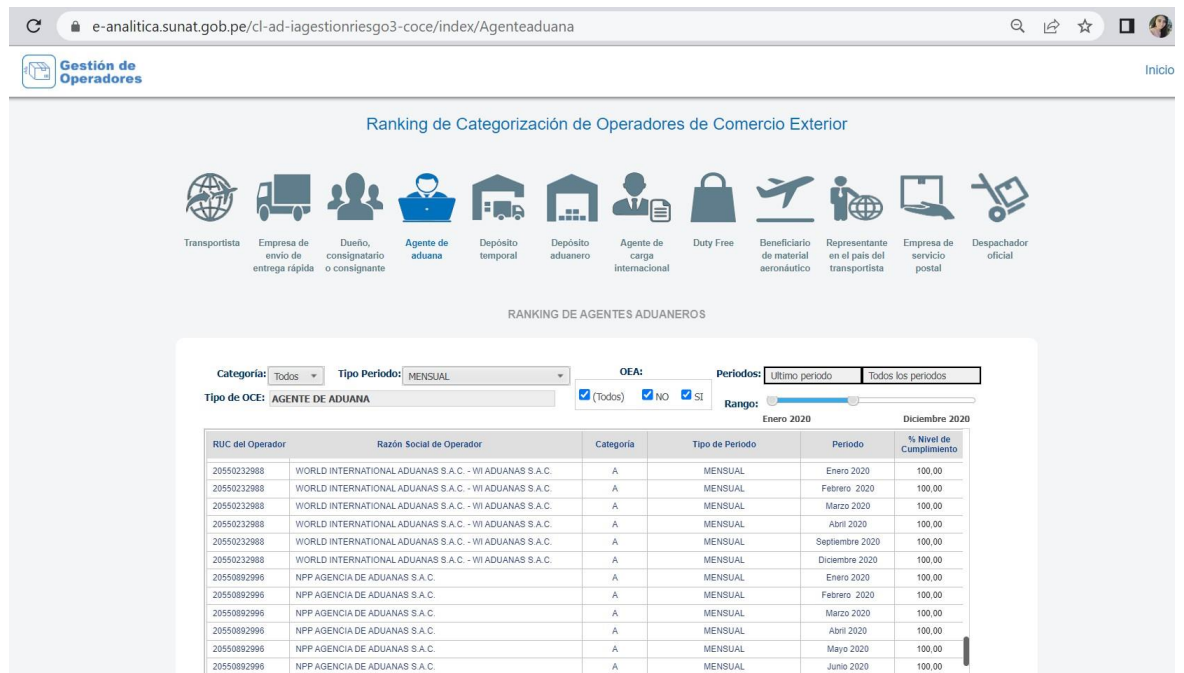
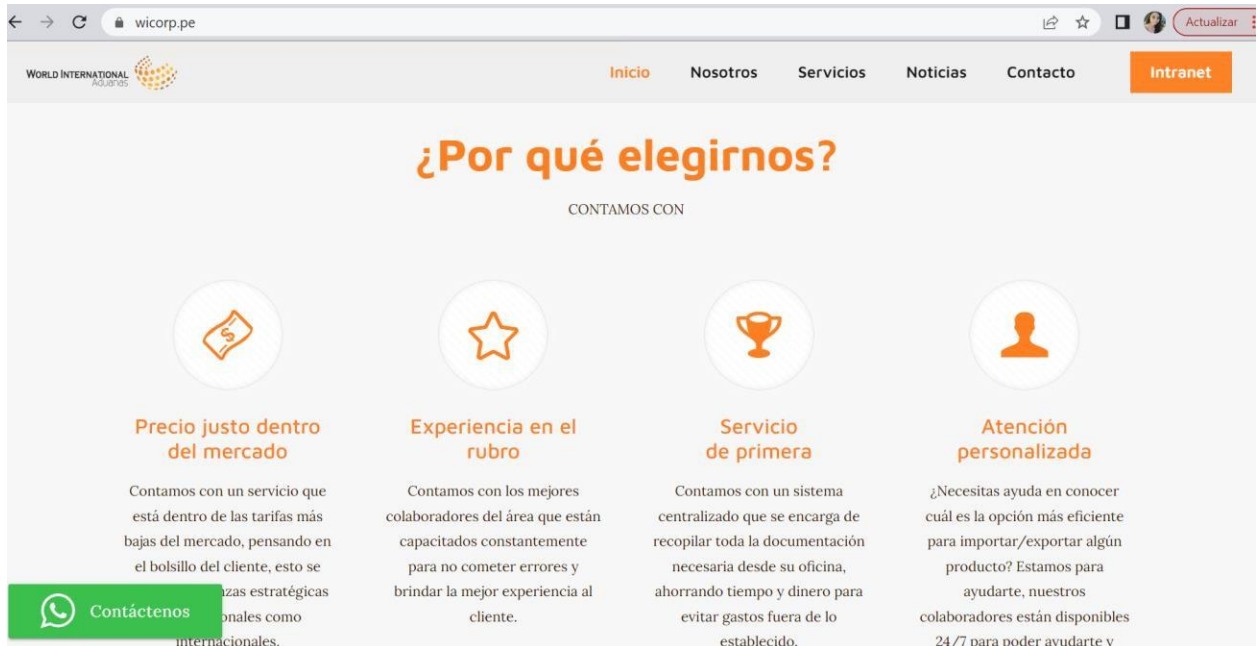


Figura 7: Vista de la página de Web de nuestro agente de aduanas - WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C



La experiencia del agente de aduanas contrato ha permitido a la empresa enfocarse en ampliar su cartera de clientes, ya que el agente de encarga de estar al pendiente de toda la cadena logística, desde que la mercadería sale del puerto de China hasta que llega al almacén de Trujillo.

3.2.2. Objetivo 4

Detallar cuál el proceso de importación directa que lleva a cabo una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

El proceso de importación que lleva a cabo la empresa consta de los siguientes pasos:

- a) **Analizar a proveedores:** se realiza una búsqueda de proveedores de los productos que se necesita en las páginas Alibaba y Exporthub, se analiza la información que se tiene en ambas páginas, como: historial de la compañía, productos, calidad, a que países ya han realizado exportaciones, verificación in situ por parte de las páginas y por último se lee las reseñas que sus clientes les han dejado de las compras ya realizadas.
- b) **Cotizaciones:** se solicita cotizaciones en términos FOB, en este punto se evalúa el nivel de respuesta a las consultas realizadas más la información del primer punto para tomar la decisión de elegir al proveedor con el que se trabajara.
- c) **Deposito:** luego que se acepta una cotización, se procede a realizar el primer deposito del 30% al proveedor (se realiza en el Banco de Crédito del Perú, mediante una solicitud de transferencia al exterior especificando que se asumirá los gastos OUR para que al proveedor le llegue el monto neto establecido previamente), el dinero le llega al proveedor en un plazo aproximado de 4 o 5 días hábiles, una vez que les llega el depósito se inicia con la producción de los productos solicitado. Mientras se realiza la producción el proveedor nos envía fotos y videos del avance de la producción. Una vez que se culmina la producción se procede a realizar el monto restante.

Este punto varia si ya se ha establecido un nivel de confianza con el proveedor, actualmente se tiene proveedores que solo nos solicitan el 10% de adelanto o 0% para que inicien la producción y luego se deposita un adelanto.
- d) **Packing list:** el proveedor nos proporciona dicho documento detallando del peso y volumen del pedido, luego se hace llegar este documento al agente carga; que es el mismo que el agente de aduanas; para que nos cotice el flete.

- e) Agente de carga: procedemos a enviarle los datos del proveedor para que se contacte con el en China para la recepción de mercadería y documentación para la exportación en el país de origen para que la mercadería pase a sus manos. Luego, le enviamos al agente el Commercial Invoice y el Bill of Lading, e ira informando las escalas de la naviera y cuantos días falta para que llegue al Puerto del Callao.
- f) Llegada a Perú: una semana antes que llegue la mercadería el agente nos envía los documentos para validar y numerar la carga, cuando llega empieza la desconsolidación para que pase por el canal que le corresponda (verde, rojo o naranja).
- g) Envió a Trujillo: cuando la mercadería sale de aduanas el agente envía la mercadería por el transportista a domicilio, luego nos envía toda la documentación en regla en un sobre cerrado para archivarlo y pasarlo al contador para su respectiva declaración ante SUNAT.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

4.1.1 Variable 1: Inteligencia Comercial

Objetivo 1

- Identificar que herramientas de inteligencia comercial han proporcionado información relevante para la toma de decisiones en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

A partir de los hallazgos encontrados, se establece que se este objetivo se cumple, ya que los resultados así lo manifiestan.

Estos resultados guardan relación con lo que sostienen Amesti, Estrada y Rey (2014), Sarango (2014), Tang (2015) y Carrillo (2018), quienes señalan que existen diversas páginas web de inteligencia comercial, entre ellas SUNAT y TRADEMAP, Alibaba y Exporthub puesto que son fuentes confiables y de prestigio, siendo muy importante la información proporcionada para transformarla en conocimiento y que luego sirva de apoyo para la toma de decisiones. En el presente caso de estudio la información proporcionada por SUNAT, TRADEMAP, Alibaba y Exporthub definitivamente marco un camino para tomar la decisión de importar directamente los repuestos solicitados, ya que con datos confiables y exactos se analizó a detalle la demanda y oferta internacional, las preferencias arancelarias con los principales países exportadores de filtros de aire. En este punto se limito a investigar un solo producto en el inicio, ya que en base a la experiencia en el mercado se conocía que los filtros de aire tienen alta rotación, por ende, si o si iba a generar un retorno de la inversión.

En este punto se consideró emplear la técnica de revisión sistemática, según Useche, Artigas, Queipo y Perozo (2019) sostienen que esta técnica se usa para seleccionar y extraer información sobre una variable desde diferentes puntos de vista para profundizar, corroborar y criticar. Siendo esto muy útil en el proceso de tabular y resumir la información en tablas y figuras.

Acorde con este estudio, se comprueba lo que indican Lago y Cantero (2013) y el mexicano Lerna (1997), ellos manifiestan que la inteligencia comercial permite el procesamiento de diferentes datos con sus indicadores para obtener la información analizada y sintetizada para su posterior estudio por la empresa; esto les permite tener a disposición inmediata información que les brindara un camino a seguir basándose en el pasado para controlar el presente y prever el futuro.

En nuestra opinión, las pequeñas empresas pueden crecer organizacionalmente, si tienen claro el alcance e importancia de la inteligencia comercial como herramienta de gestión, como lo tienen las medianas y grandes empresas.

Objetivo 2

Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para identificar un país proveedor en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados,. Trujillo 2021

Los resultados obtenidos en la investigación con respecto a identificar un país proveedor de repuestos se obtuvo luego de analizar la oferta mundial de repuestos y posteriormente analizando las preferencias arancelarias que se registraron en las importaciones del año 2020 en la partida arancelaria 842131 – filtros de aire analizadas en la tabla 9.

Este resultado tiene relación con que indica Bassat (2011) sobre qué, la inteligencia comercial es un proceso de exploración y análisis de las variables para encontrar su oferta y demanda en los mercados internacionales.

Además, estamos de acuerdo con Sarango (2014), quien manifiesta que la información procesada permitirá a las empresas optimizar sus recursos, ser más innovadoras y adaptables al mercado, conllevándolas a mejorar su rentabilidad, liderazgo y competitividad.

Frente a lo que menciona Rojas (2015), se cumple este objetivo de proporcionar información relevante y transformarla en conocimiento para que una pequeña empresa tome decisiones y logre importar directamente sus productos.

En este punto se consideró lo dicho por Lugones, Bianco y Peirano (2012), quienes sintetizaron la teoría de Ricardo mencionando que el comercio internacional es determinado por las ventajas comparativas y no por las absolutas dichas por Smith, ya que el beneficio común resulta del intercambio comercial de los diferentes niveles de eficiencia de producción de diferentes bienes, siendo el caso de la presente investigación, ya que nuestro país no está especializado en la producción a escala de este tipo de productos, por lo tanto no es competitivo comprar en el mercado nacional, siendo esto una limitante para ofrecer opciones de marcas y precios al cliente final. Este objetivo permitió encontrar un país proveedor de repuestos alternativos a la marca original (Scania y Volvo), pero que a la vez son de calidad a un precio accesible para clientes de empresas pequeñas y grandes, demostrando adicionalmente que pequeños emprendedores también pueden ser competitivos frente a grandes empresas que llevan décadas en el mercado Trujillo y Limeño.

4.1.2. Variable 2: Importación

Objetivo 3 y 4

Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para tomar la decisión de trabajar con un agente aduanero que nos facilite la gestión en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados, Trujillo 2021

Los resultados guardan relación con lo que sostienen Cabrera (2015), García (2018), Coila (2013), Tello (2010) y Valenzuela (2011), quienes señalan que el importador investiga los mercados internacionales para analizar calidad y precios de los productos de su interés para fines comerciales y que deben ingresar a nuestro país cumpliendo todas las formalidades y obligaciones aduaneras, a la vez, tener en cuenta los tratados de libre comercio, los cuales brindan un conjunto de oportunidades, entre ellas, preferencias arancelarias y no arancelarias que les permitirá a las empresas manejar mejores precios en los mercados internacionales para los productos que se importara. Lo dicho por ellos concuerda con la presente investigación.

El objetivo se llevó a cabo, pues la experiencia del agente aduanero contratado nos permitió cumplir con todas las obligaciones aduaneras en los tiempos establecidos y a la vez nos estar asesorados con los cambios que se puedan dar en la Ley General de Aduanas y en los mercados internacionales respecto a toda la cadena logística se refiera.

A la vez Mondragón (2016) en su artículo de Beneficios de la Importación y Exportación menciona que “para las empresas la importación les permite ampliar su base de proveedores internacionales permitiéndoles optimizar los costos de sus insumos y/o

productos y mejorar la competitividad en el mercado nacional disminuyendo la dependencia de proveedores locales.

En mi opinión lo dicho por Mondragón tiene relación con el objetivo 2 de la variable Inteligencia de Mercados, ya que tener proveedores directos para importar permitirá generar mayores márgenes de ganancia para la empresa y tener poder en sus costos disponibles para sus clientes.

4.2 Conclusiones

Del estudio y análisis de la información en la presente investigación del caso de estudio, podemos concluir que se ha logrado el objetivo general, ya que se detalla de manera expresa como la inteligencia comercial si ha contribuido en las importaciones directas en la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C, Trujillo 2021, siendo de gran utilidad la técnica de revisión sistemática en toda la información que estuvo al alcance y que permitió sintetizarla en hojas de cálculo para detallarla en tablas y gráficos, haciendo uso en su gestión empresarial las diferentes herramientas de inteligencia comercial.

Las herramientas de inteligencia comercial, son de gran impacto en las pequeñas empresas que desean ampliar sus horizontes y tener proveedores internacionales directos, lo que les generara mejorar sus márgenes de su rentabilidad y utilidad.

SUNAT y TRADEMAP, Alibaba y Exporthub son herramientas de gestión muy valiosas para obtener datos detallados y transformarla en información precisa para tomar decisiones. Usando estas herramientas de gestión, es posible contactar con proveedores internacionales que permitirá a las pequeñas empresas realizar sus compras de productos directamente del fabricante, ganar experiencia en el mercado internacional y generar ventajas comerciales entre sus competidores para brindar mejores precios al cliente final.

En nuestro caso nos permitió validar la información empírica que se tenía, se sabía que nuestros precios iban a ser más flexibles si los productos se importaban directamente, siendo el punto para investigar la demanda de filtros de aire, uno de los productos con más rotación, los resultados daban razón a la información empírica que se manejaba, siendo esto el punto para tomar la decisión de importar los filtros de aire y posteriormente más de 10 partidas arancelarias diferentes.

La inteligencia comercial es fundamental para la toma de decisiones estratégicas, para ello es esencial contar con información adecuada y a tiempo, las tecnologías de información permiten recolectar, almacenar, procesar y sintetizar los datos obtenidos, para su posterior análisis e interpretación por las empresas. Lo que, a mediano plazo, les permitirá marcar una gran diferencia frente a las empresas que no lo hacen.

Como parte del análisis del proceso de importación, podemos señalar que es recomendable contratar un agente de aduanas para que realicen todo el proceso administrativo aduanero, sobre todo si es una pequeña empresa.

Los acuerdos comerciales internacionales que tiene nuestro país, ofrecen muchas oportunidades a las empresas que desean incursionar en el comercio internacional, ya sea para importar o exportar la mayoría de estos acuerdos suprime las barreras arancelarias y no arancelarias; con estas ventajas comerciales es más sencillo entrar a mercados internacionales y maniobrar los costos, ya que la reducción de aranceles disminuye los costos del proceso de fabricación de los productos a importar.

Importar directamente en una pequeña empresa le permitirá contar con proveedores internacionales para optimizar sus costos, mejorar sus precios, optimizar su rentabilidad y utilidad; así como, dejar de depender de proveedores nacionales o locales que ofrecen

productos de calidad y precios diferenciados. Al estar inmersa en un entorno global se facilitará adaptarse y desarrollar estrategias para crecer el mercado nacional.

En el presente caso de estudio, se propone a las pequeñas empresas dar una experiencia in situ de como tomar la decisión para aventurarse en el mercado internacional con todas las herramientas y conocimientos brindados por instituciones que brindan la información al público en general para lograr internacionalizar su red de proveedores, lo que sin duda será una gran ventaja competitiva en el mercado local y nacional.

REFERENCIAS

- Amesti, E., Estrada, L., & Rey, D. (2014). Inteligencia de negocios y redes sociales. *Marketing Visionario*, 2(2).
- Aparicio, C., Aragón, G., & Rodríguez, J. (2011). ¿Qué factores explican las fluctuaciones recientes del producto bruto interno peruano?: Un análisis a través de un Modelo de Equilibrio General. Documento de trabajo. *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones*.
- Bances Nizama, L. E., & Sandoval Valdera, M. D. (2018). Factores determinantes de las importaciones en el Perú durante el periodo 1991-2017.
- Balcázar Nava, P., González-Arratia López-Fuentes, N. I., Gurrola Peña, G. M., & Moysén Chimal, A. (2013). Investigación cualitativa.
- Bassat, L. (2011). Inteligencia comercial. Barcelona. Editorial Plataforma.
- Cabrera Farez, E. R. (2015). El régimen aduanero de reembarque y los pasos a seguir para el despacho de mercancías de comercio exterior.
- Carmona, C. S. V., & de Flores, S. R. (2007). Implicaciones conceptuales y metodológicas en la aplicación de la entrevista en profundidad. *Laurus*, 13(23), 249-262.
- Carrillo Leon, J. (2018) Inteligencia Comercial para el Éxito Exportador de las Mypes peruanas. Recuperado el 19 de abril del 2020: <https://www.revistaeconomia.com/inteligencia-comercial-para-el-exito-exportador-de-las-mypes-peruanas/>
- Coila Curo, M. (2013). Factores determinantes de las Importaciones en el Perú: Período 1996.1-2012.6.
- David Escárcega (2019) ¿Qué es la investigación correlacional? Obtenido de ¿Qué es la investigación correlacional?: <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-correlacional/>
- García, G. (2012). Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales. Ediciones Pirámide.
- García Riega, G. A. (2018). Factores determinantes de las importaciones de bienes de capital en el Perú 1990-2016.
- Gürtler, L., & Huber, G. L. (2007). Modos de pensar y estrategias de la investigación cualitativa. *Liberabit*, 13(13), 37-52.

- Lago, E. V., & Cantero, L. M. G. (2013). Sistema de inteligencia de negocios para el apoyo al proceso de toma de decisiones. *Revista Ingeniería UC*, 20(3), 25-34.
- Lerma Kirchner, A. (1997) *Inteligencia comercial: guía práctica*. Mexico
- Lugones, G. E., Bianco, C., & Peirano, F. (2012). *Teorías del comercio internacional*. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.
- McBride, E. (2011) La importancia de la inteligencia comercial en los agronegocios. En revista virtual *Conexión Esan*.
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2011/05/09/la-importancia-de-la-inteligencia-comercial-en-los-agronegocios/>
- Mondragón, Víctor (2016). Beneficios de la Importación y Exportación para las empresas. Obtenido de Beneficios de la Importación y Exportación para las empresas: <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/beneficios-de-la-importacion-y.html>
- Rodríguez, C. H. (2019). *Comercio internacional*.
- Rojas Krishna (2016) *Inteligencia Comercial: Aplicada a la administración de negocios internacionales*.
- Sampa Gonzalo, N. G. (2009) *El arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad*.
- Sarango Salazar, M. E. (2014). *La inteligencia de negocios como una herramienta de apoyo para la toma de decisiones, aplicación a un caso de estudio (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador)*.
- Siicex (2012) *Herramientas de la Inteligencia Comercial*. Recuperado el 19 de abril del 2020: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2012-9Inteligencia-Comercial.pdf>
- SUNAT (2015) *Importacion de consumo*. recuperado el 19 de abril del 2020: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importacA/procGeneral/despa-pg.01-A.htm>
- Tang Tong, María Mercedes (2015). *La inteligencia de mercado en las empresas exportadoras e importadoras peruanas*. Ingeniería Industrial.
- Tello, Mario D. (2010). "Arreglos preferenciales, flujos comerciales y crecimiento económico en América Latina y el Caribe". Lima: Centrum.
- Valenzuela, V. F. (enero de 2011). *Negocios Internacionales*. Santiago de Chile, Chile.
- Vergara, N. (2012). *Marketing y comercialización internacional*. Bogotá, Colombia.

Yoguel, G. (1996). Comercio Internacional, competitividad y estrategias empresariales: El sendero evolutivo de la teoría. Universidad Nacional de General Sarmiento.

ANEXOS

ANEXO 01: Tabla 15: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados?</p> <p>Problema Especifico</p> <p>¿Qué herramientas de inteligencia comercial han proporcionado información relevante para la toma decisiones en las importaciones directas en una empresa comercializadora de</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar de qué manera la inteligencia comercial ha contribuido en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Identificar que herramientas de inteligencia comercial han proporcionado información relevante para la toma decisiones en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos</p>	Inteligencia Comercial	<p>Herramientas</p> <p>Proveedores</p> <p>Análisis de</p>	<p>SUNAT</p> <p>TRADEMAP</p> <p>Alibaba</p> <p>Exporthub</p> <p>Países de los que más se importa autopartes de vehículos pesados.</p> <p>Seleccionar</p>	<p>Tipo de investigación</p> <p>Cualitativa</p> <p>Diseño de estudio</p> <p>No experimental</p> <p>Transversal</p>

repuestos de vehículos pesados	de vehículos pesados.		la información obtenida	posibles países proveedores	Método de investigación
<p>¿De qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para identificar proveedores internacionales en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados.?</p> <p>¿De qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para tomar la decisión de trabajar con un agente aduanero en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados</p>	<p>Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para identificar un país proveedor en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados.</p> <p>Detallar de qué manera la inteligencia comercial ha proporcionado información relevante para tomar la decisión de trabajar con un agente aduanero que nos facilite la gestión en las importaciones directas en una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados.</p> <p>Detallar cuál el proceso de importación directa que lleva a cabo una empresa comercializadora de repuestos de vehículos pesados</p>	<p>Importación</p>	<p>Agentes de aduanas</p>	<p>Cadena logística</p> <p>Negociaciones - TLCs</p> <p>Datos de la empresa importadora</p> <p>Certificados de origen</p> <p>Carta de crédito</p>	<p>Mixta</p> <p>Técnicas</p> <p>Hojas de estadística</p> <p>Entrevista</p>

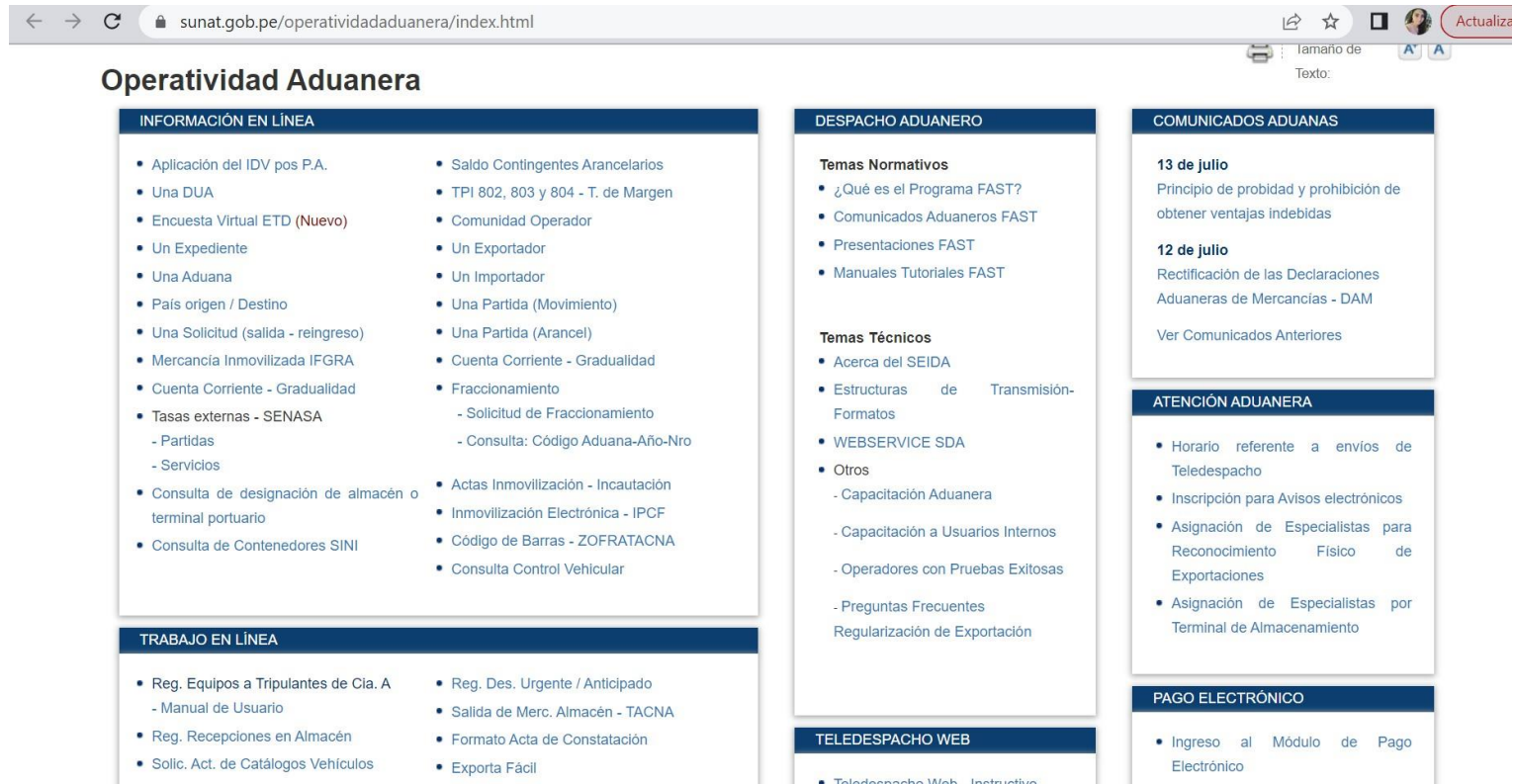
ANEXO 02: Tabla 16: Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
INTELIGENCIA COMERCIAL	<p>Rojas (2016) sostiene que la inteligencia comercial se trata de tener una visión del futuro sustentada en datos históricos (pasado) e información presente, con el objeto de poner un rumbo a una idea de negocio a través de la interpretación de las señales del valor del mercado.</p> <p>En su libro, Bassat, L (2011) menciona que la inteligencia comercial es un proceso de exploración y análisis de las variables para encontrar su oferta y demanda en los mercados nacionales e internacionales.</p>	<p>Realizar una evaluación del mercado potencial a importar para la identificación de oportunidades de negocio.</p> <p>Seleccionar las herramientas de inteligencia comercial para realizar la investigación.</p> <p>Para medir las variables se utilizará cotizaciones de los proveedores contactados para analizarlas y tomar una decisión; además, se tendrá en cuenta la información brindada por el agente de aduanas sobre las políticas comerciales del país de origen del proveedor.</p>	<p>Herramientas</p> <p>Proveedores internacionales</p> <p>Análisis de la información obtenida</p>	<p>SUNAT</p> <p>TRADEMAP</p> <p>Alibaba</p> <p>Exporthub</p> <p>Países de los que más se importa autopartes de vehículos pesados.</p> <p>Seleccionar posibles proveedores</p>
IMPORTACIÓN	<p>Según Cabrera (2015, p.11), "las importaciones son transacciones de bienes y servicios de un país extranjero"</p>	<p>Para medir la variable se tendrá en cuenta los factores gubernamentales del país de origen</p>	<p>Políticas y estrategias de importación</p>	<p>TLC</p> <p>Cadena logística</p>

N	hacia nuestro país de forma legítima, cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, son por lo general de uso comercial".	<p>y de llegada de la mercadería a importar.</p> <p>Asimismo, esta información será proporcionada por el agente aduanero para luego tomar la decisión de cerrar la negociación con el proveedor.</p>	<p>Documentos utilizados en la importación para el consumo</p>	<p>Negociaciones</p> <p>Certificados de origen</p> <p>Carta de crédito</p> <p>Agentes de aduanas</p>
---	---	--	--	--

ANEXO 03: Procedimiento de búsqueda en SUNAT

Primera recomendación: ingresar al link: <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>



The screenshot shows the SUNAT website interface for 'Operatividad Aduanera'. The browser address bar shows 'sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html'. The page is divided into several sections:

- INFORMACIÓN EN LÍNEA**: A list of services including 'Aplicación del IDV pos P.A.', 'Una DUA', 'Encuesta Virtual ETD (Nuevo)', 'Un Expediente', 'Una Aduana', 'País origen / Destino', 'Una Solicitud (salida - reingreso)', 'Mercancía Inmovilizada IFGRA', 'Cuenta Corriente - Gradualidad', 'Tasas externas - SENASA', 'Partidas', 'Servicios', 'Consulta de designación de almacén o terminal portuario', and 'Consulta de Contenedores SINI'.
- TRABAJO EN LÍNEA**: A list of services including 'Reg. Equipos a Tripulantes de Cia. A', 'Manual de Usuario', 'Reg. Recepciones en Almacén', 'Solic. Act. de Catálogos Vehículos', 'Reg. Des. Urgente / Anticipado', 'Salida de Merc. Almacén - TACNA', 'Formato Acta de Constatación', and 'Exporta Fácil'.
- DESPACHO ADUANERO**: Contains 'Temas Normativos' (¿Qué es el Programa FAST?, Comunicados Aduaneros FAST, Presentaciones FAST, Manuales Tutoriales FAST) and 'Temas Técnicos' (Acerca del SEIDA, Estructuras de Transmisión-Formatos, WEBSERVICE SDA, Otros, Capacitación Aduanera, Capacitación a Usuarios Internos, Operadores con Pruebas Exitosas, Preguntas Frecuentes, Regularización de Exportación).
- COMUNICADOS ADUANAS**: Lists dates and topics like '13 de julio' (Principio de probidad) and '12 de julio' (Rectificación de las Declaraciones Aduaneras de Mercancías - DAM).
- ATENCIÓN ADUANERA**: Lists services like 'Horario referente a envíos de Teledespacho', 'Inscripción para Avisos electrónicos', 'Asignación de Especialistas para Reconocimiento Físico de Exportaciones', and 'Asignación de Especialistas por Terminal de Almacenamiento'.
- PAGO ELECTRÓNICO**: Includes 'Ingreso al Módulo de Pago Electrónico'.
- TELEDSPACHO WEB**: Includes 'Teledespacho Web - Instrucciones'.

- Luego de ingresar ir a la parte de INFORMACION EN LINEA, seleccionar UNA PARTIDA (Movimiento) ingresamos y ahí se puede filtrar por años el total de importación por partida, una vez que descargas la información se puede analizar la información a mas detalle.



Esta opción permite consultar por Partida Arancelaria, sus movimientos y operaciones realizadas durante el período seleccionado.

Partida : (Ingrese por lo menos cuatro dígitos)

ADUANA: AÑO: MES:

REGIMEN :

- En el Excel que se descarga encontramos la información de la partida arancelaria, el puerto por el que ingreso al país, valores FOB y CIF, si por el país de origen tiene que pagar el impuesto AD Valorem o no, y por último cuanto se pagó por impuestos arancelarios.

ANEXO 04: DUAs de las importaciones realizadas en el año 2021

- Mayo 2021

10 - Importación Definitiva						IMPRIMIR
Aduana	CÃ³digo	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118					
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 196215	
000854	10	1	ANTICIPADO		Fecha NumeraciÃ³n: 20/05/2021	
1	IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador			Sujeto a: VERDE	
		CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C				
1.2 CÃ³digo y Documento de IdentificaciÃ³n		1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20604439486		PRO. VALLEJO MZA. 50 LOTE. 1 URB. LA RINCONADA (OF. E) LA LIBERTAD - TRUJILLO -				
3	TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte CÃ³digo		3.2 NÃº Manifiesto	3.3 VÃ±a Transporte CÃ³digo	
		IAN TAYLOR Y CIA S.A.C. - 3406		2021 - 1128	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Termin Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃ³digo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃ³digo
		-				
4	ALMACEN	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃ³digo		4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃ³digo		4.3 Plazo Solicitado
		- 3803				0
5	TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera CÃ³digo			5.2 Modalidad CÃ³digo	
		OTROS - 099			PAGO ANTICIPADO - 6	
6	VALOR ADUANA	6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega
		2356	300	60.0	0	2,716
8	DECLARANTE	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)				
		RUC 20550232988 - WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C. (CON MANDATO ELECTRÃ³NICO)				
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.
		118.0	122.0	8.0	348.0	348.0

VALORES AJUSTADOS

FOB ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
 SEGURO ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
 FLETE ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

|| Tasas Externas || **TRIBUTOS** || L/C Asociadas || L/C Asociadas en la Central || Formato B || Reporte DUA || **IMPRIMIR** || SERIE:

1

|| RelaciÃ³n de Contenedores ||

Retornar

- Agosto 2021

10 - Importación Definitiva					IMPRIMIR
Aduana	CÃ³digo	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118				
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 317920
004443	10	1	ANTICIPADO		Fecha NumeraciÃ³n:13/08/2021
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: VERDE
	CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C				
1.2 CÃ³digo y Documento de IdentificaciÃ³n		1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20604439486		PRO. VALLEJO MZA. 50 LOTE. 1 URB. LA RINCONADA (OF. E) LA LIBERTAD - TRUJILLO -			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte CÃ³digo		3.2 NÃº Manifiesto	3.3 VÃ±a Transporte CÃ³digo	
	IAN TAYLOR Y CIA S.A.C. - 3406		2021 - 1781	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Termin Desc/Embar	3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃ³digo	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S CÃ³digo		
	-				
4 ALMACEN	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃ³digo		4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃ³digo		4.3 Plazo Solicitado
	- 4133				0
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera CÃ³digo			5.2 Modalidad CÃ³digo	
	OTROS - 099			PAGO AL CONTADO - 1	
6 VALOR ADUANA	6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega
	4945	150	89.163	0	5,184.163
8 DECLARANTE	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)				
	RUC 20512943277 - INTERNATIONAL CUSTOMS CORPORATION S.A.C. (CON MANDATO ELECTRÃ³NICO)				
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.
	82.0	83.6	7.0	392.0	392.0

VALORES AJUSTADOS

FOB ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
 SEGURO ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
 FLETE ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

|| Tasas Externas || TRIBUTOS || L/C Asociadas || L/C Asociadas en la Central || Formato B || Reporte DUA || IMPRIMIR || SERIE:

ELIJA SERIE ▼

|| Relacion de Contenedores ||

Retornar

- Octubre 2021

10 - Importación Definitiva

|| IMPRIMIR

Aduana	CÃ³digo	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)				2	REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	118						
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº DUA Prov.	NÃº DeclaraciÃ³n: 387721		
001726	10	1	ANTICIPADO		Fecha NumeraciÃ³n: 06/10/2021		
1	IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador			Sujeto a: VERDE		
		CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C					
1.2 CÃ³digo y Documento de IdentificaciÃ³n		1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20604439486		PRO. VALLEJO MZA. 50 LOTE. 1 URB. LA RINCONADA (OF. E) LA LIBERTAD - TRUJILLO -					
3	TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte CÃ³digo		3.2 NÃº Manifiesto	3.3 VÃ­a Transporte CÃ³digo		
		- 5009		2021 - 2070	1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃ³digo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃ³digo	
		-					
4	ALMACEN	4.1 DepÃ³sito Temporal CÃ³digo		4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃ³digo		4.3 Plazo Solicitado	
		- 4482				0	
5	TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera CÃ³digo			5.2 Modalidad CÃ³digo		
		OTROS - 099			PAGO ANTICIPADO - 6		
6	VALOR ADUANA	6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
		3205	2300	44.875	0	5,549.875	
8	DECLARANTE	8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)					
		RUC 20550232988 - WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C. (CON MANDATO ELECTRÃNICO)					
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.	
		854.0	854.0	65.0	580.0	580.0	

VALORES AJUSTADOS

FOB ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

SEGURO ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

FLETE ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

|| Tasas Externas || **TRIBUTOS** || L/C Asociadas || L/C Asociadas en la Central || Formato B || Reporte DUA || IMPRIMIR || SERIE:

ELIJA SERIE ▼

|| Relacion de Contenedores ||

[Retornar](#)

- Noviembre 2021

10 - Importación Definitiva

|| IMPRIMIR

Aduana		CÃ³digo		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)		2		REGISTRO DE ADUANA	
MARITIMA DEL CALLAO		118							
NÃº Orden		DestinaciÃ³n		Modalidad		Tipo Despacho		NÃº DUA Prov.	
001905		10		1		ANTICIPADO			
1 IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador		CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C		NÃº DeclaraciÃ³n: 438526		Fecha NumeraciÃ³n: 11/11/2021	
						Sujeto a: VERDE			
1.2 CÃ³digo y Documento de IdentificaciÃ³n				1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador				1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20604439486				PRO. VALLEJO MZA. 50 LOTE. 1 URB. LA RINCONADA (OF. E) LA LIBERTAD - TRUJILLO -					
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte CÃ³digo			3.2 NÃº Manifiesto		3.3 VÃ±a Transporte CÃ³digo		
		- 5059			2021 - 2592		1 - MARITIMO		
3.4 Fecha TÃ©rmino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) CÃ³digo		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S CÃ³digo			
		-							
4 ALMACEN		4.1 DepÃ³sito Temporal CÃ³digo		4.2 DepÃ³sito A.Autorizado CÃ³digo		4.3 Plazo Solicitado			
		DP WORLD LOGIST - 3033		DP WORLD LOGIST		0			
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera CÃ³digo				5.2 Modalidad CÃ³digo			
		OTROS - 099				PAGO A CREDITO - 2			
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/ComisiÃ³n Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega			
		3255.8	395	45.752	0	3,696.552			
8 DECLARANTE		8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - RazÃ³n Social)							
		RUC 20550232988 - WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C. (CON MANDATO ELECTRÃ³NICO)							
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.FÃ¡sicas	Total U.Comercial.			
		44.65	67.0	8.0	584.0	584.0			

VALORES AJUSTADOS

FOB ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

SEGURO ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

FLETE ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

|| Tasas Externas || TRIBUTOS || L/C Asociadas || L/C Asociadas en la Central || Formato B || Reporte DUA || IMPRIMIR || SERIE:

ELIJA SERIE ▼

|| Relacion de Contenedores ||




[Retornar](#)



ANEXO 05: detalle de registro de las importaciones del 2021 comparando precios con SCANIA

CORPORACION DE SERVICIOS GG SAC															
PASO 01		TC		4.2											
COSTO PRODUCTOS						INFORMATIVO									
OEM	Q	UNT	PRICE 2021	IMPORTE	REF. \$ SCANIA	PREC. SCANIA	\$ SCANIA	JNT	PRICE 2021	SOLES	DIF X UND				
1873018	480	\$	3.23	\$ 1,550.40		2829531	116.35	\$	2.57	\$/ 10.79	\$	0.66			
1518512	0	\$	-	\$ -		2490807	110.57	\$	3.16	\$/ 13.27	-\$	3.16			
2625884	204	\$	3.15	\$ 642.60		2829529	145.14	\$	2.50	\$/ 10.50	\$	0.65			
1485592-1484437	100	\$	13.68	\$ 1,368.00		2890805	136.88								
2490805-2490807	30	\$	77.87	\$ 2,336.10	\$	261.49									
21337557/21693755	40	\$	17.55	\$ 702.00	\$	247.45									
TOTAL				\$ 6,599.10											
ADELANTO 30%				\$ 2,500.00	18/05/2021										
PAGO 70%				\$ 4,125.00	06/08/2021										
TOTAL				\$ 6,625.00											
PASO 02		COSTOS Y GAV				REVISAR									
OPE.	FECHA	DESC.	MONTO	PAGOS EN \$	1ER ABONO	TC	SOLES	FECHA							
	15-oct	impuestos import	\$/ 5,900.90	\$ 1,404.98	TRANSFERENCIA	3.9									
	15-oct	Crosstainer	\$/ 14,383.66	\$ 3,424.68	MONTO	2,500.00	\$/ 9,750.00	18-may							
		MSL - Almacenaje			COMISION BCP	29.00	\$/ 113.10	18-may							
		GASTOS PAGOS D	\$/ 108.78	\$ 25.90	COMISION BAN	44.00	\$/ 171.60	18-may							
VARIOS	18-may	GAV BANCOS 03 -	\$/ 163.80	\$ 39.00	TOTAL	2,573.00	\$ 10,034.70								
VARIOS	18-may	GAV BANCOS 01	\$/ 163.80	\$ 39.00	2DO ABONO	TC	4.08								
VARIOS	18-may	GAV BANCOS 02	\$/ 17.64	\$ 4.20	TRANSFERENCIA	\$	SOLES	FECHA							
VARIOS	06-ago	GAV BANCOS 03 -	\$/ 163.80	\$ 39.00	MONTO	4,125.00	\$/ 16,830.00	06-ago							
VARIOS	06-ago	GAV BANCOS 01	\$/ 163.80	\$ 39.00	COMISION BCP	39.00	\$/ 159.12	06-ago							
VARIOS	06-ago	GAV BANCOS 02	\$/ 17.64	\$ 4.20	COMISION BAN	44.00	\$/ 179.52	06-ago							
		FLETE LIMA -TRUX	\$/ 965.00	\$ 229.76	TOTAL	4,208.00	\$/ 17,168.64								
		TOT.	\$/ 22,048.82	\$ 5,249.72											
PASO 03		TOTAL COST.		\$/ 49,765.04	\$11,848.82										
PASO 04		COSTO PRODUCTOS													
OEM	Q	UNT	PRICE 2021	COST. UNT.	TOT. COST.	IMPORTE	COSTO UNT. TOT. \$/	IMPORTE	PRECIO SCANIA	PV. \$/	PV. \$	MARG UNIT \$/	MARG UNIT \$	MARG TOT. \$/	MARG TOT. \$
1873018	480	\$	3.23	\$ 6.15	\$ 9.38	\$ 4,501.06	\$/ 39.38	\$/ 18,904.46	\$ 20.00	\$/ 54.60	\$ 13.00	\$/ 15.22	\$ 3.62	\$/ 7,303.54	\$ 1,738.94
1518512	0	\$	-	\$ 6.15	\$ 6.15	\$ -	\$/ 25.82	\$/ -	\$ -	\$/ 38.73	\$ 9.22	\$/ 12.91	\$ 3.07	\$/ -	\$ -
2625884	204	\$	3.15	\$ 6.15	\$ 9.30	\$ 1,896.63	\$/ 39.05	\$/ 7,965.85	\$ 28.91	\$/ 60.90	\$ 14.50	\$/ 21.85	\$ 5.20	\$/ 4,457.75	\$ 1,061.37
1485592-1484437	100	\$	13.68	\$ 6.15	\$ 19.83	\$ 1,982.72	\$/ 83.27	\$/ 8,327.43	\$	\$/ 201.60	\$ 48.00	\$/ 118.33	\$ 28.17	\$/ 11,832.57	\$ 2,817.28
2490805-2490807	30	\$	77.87	\$ 6.15	\$ 84.02	\$ 2,520.52	\$/ 352.87	\$/ 10,586.17	\$ 261.49	\$/ 588.00	\$ 140.00	\$/ 235.13	\$ 55.98	\$/ 7,053.83	\$ 1,679.48
21337557/21693755	40	\$	17.55	\$ 6.15	\$ 23.70	\$ 947.89	\$/ 99.53	\$/ 3,981.13	\$ 70.00	\$/ 210.00	\$ 50.00	\$/ 110.47	\$ 26.30	\$/ 4,418.87	\$ 1,052.11
TOTAL		854				\$ 11,848.82	\$/ -	\$/ 49,765.04				\$/ 12,994.22	\$ 3,093.86	\$/ 35,066.56	\$ 8,349.18

Anexo 06: Documentación de la importación de mayo del 2021

- Cotizaciones

DC AUTO PARTS		DC Auto Parts Co.,Ltd													
		Seller: Yuna Email: sales_yuna@dcpart.com Phone/Tel: 0086 18802088768 Address: Kong Gang Road NO.88 Baiyun District Guangzhou City China 品牌类型:										Contact Person: CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C Phone: 51992312448 Email: willieg54@hotmail.com No.: DCBJ210511-347-H0321 Date: 2021-5-18 RUC: 20604439486 Address: Av. Prolongación vallejo mz 50 lt 1 of. D - La Rinconada - Trujillo Referencia altura grifo repsol			
Validity of the quotation: 15 days															
Proforma Invoice															
No.	OEM NO.	Pic for reference	L	W	H	O	I	Type	Description	CAR MODEL	QTY	Unit price(USD)	Total(USD)	Volume(CBM)	Remarks
1	1873018				188	85	37	ECO	Fuel filter	SCANIA	450	3.23	1453.50	3.7	
2	1518512				218	108	14	Metal	Fuel Filter	SCANIA	310	4.45	1379.50	0.91	Actualizamos la tecnología y utilizamos papel de filtro de combustible de alta calidad, tendremos un mejor rendimiento de filtración que
3	2022275				281	90	46	ECO	Oil filter	SCANIA	200	3.15	630.00	0.73	
4	1485592				535	265	150	PT	Air filter	SCANIA	100	13.68	1368.00	4.12	
5	2490805							PT	Air filter	Scania	30	77.87	2336.10	2	A SET
6	2490807							PP	Air filter	SCANIA					
7	21337557/21693755				422	322		PP	Air filter	VOLVO	40	17.55	702.00	2	A SET
TOTAL											1130		7869.10	11.46	
Deposit													2360.73		
Balance													5508.37		
Trade Terms: FOB Terms of Payment: TT or Western Union 30% of payment should be arranged before production, 70% of payment should be arranged once finished production. Please attention: Bank charges should be paid by buyer. Delivery Terms: Production time 30-40 days after prepay being received. Shipping Mark:440 Bank Reference: Bank Name: OCB Wing Hang Bank Limited Bank Code: 035 Branch Code: 802 Swift Code: WIBHHQHH Address: 161 Queen's Road Central Bank Account number: 802692765-831 Holder Name: DC AUTO PARTS CO.,LIMITED															
<h1>WESTERN UNION</h1> <p>First Name: liang Last Name: yang</p>															

DC AUTO PARTS		DC Auto Parts Co.,Ltd													
Seller: Yuna Email: sales_yuna@dcpart.com Phone/Tel: 0086 18802088768 Address: Kong Gang Road NO.88 Baiyun District Guangzhou City China 品牌类型: 大成品牌 DC&TMEN										Contact Person: WILLAM GARCIA Phone: 51992312448 Email: willieg154@hotmail.com No.: DCBJ2101112-243-H0321 Date: 12/01/2021 图片来自网络仅供参考					
PROFORMA INVOICE															
No.	OEM NO.	Pic for reference	L	W	H	O	I	Type	Description	CAR MODEL	QTY	单价Unit price(USD)	Total(USD)	Volume (CBM)	Weight (KG)
1	2003505							ECO	Fuel filter	SCANIA SET 一对装	300	7.04	2112.00	2	128
2	1873018							ECO	Fuel filter		48	Compensation			
Total											348	2112.00			
Deposit												634.00			
Balance											348	1478.00			
Trade Terms: FOB Terms of Payment : TT or Western Union 30% of payment should be arranged before production, 70% of payment should be arranged once finished production. Please attention: Bank charges should be paid by buyer. Delivery Terms: Production time 30-40 days after prepay being received. Shipping Mark: Bank Reference: Bank Name: OCBW WING HANG BANK LIMITED Bank Code: 035 Branch Code: 802 Swift Code: WHBHKHH Address: 161 Queen's Road Central Bank Account number: 802-692765-831 Holder Name: DC AUTO PARTS CO.,LIMITED															

- Depósitos que solicito el proveedor después de aprobar la cotización (primera imagen 30% - segunda imagen, la diferencia)

5475961 **BCP**

Plaza _____ Fecha _____

Solicitud de Transferencia al Exterior

Transferencia al Exterior en ME Abono en cuenta BCP MIAMI

Moneda A Importe 650 Importe en letras seiscientos cincuenta

Cliente Ordenante (50) (Obligatoria debe ser el titular de la cuenta a debitar)

Apellidos y Nombres/ Razón Social García Infantes Lucy Jacqueline

N° D.N.I./R.U.C. 47504090 Número de cuenta a ser debitada 5700173890113

Dirección Av. Menno Capac Mz 35 Lt 1A - Victor Raul Ciudad Trujillo

Correo Electrónico (obligatorio) adm@compro@gmail.com Teléfono 935439277 Persona de contacto _____

Banco Intermediario (56) (opcional)

SWIFT* ABA/FED/Routing Number** BLZ** Sort Code**

Canadian Routing Number**

Nombre de Banco Intermediario _____

Ciudad y País _____

Solo para uso del Banco

Cantidad	Comisión	Portes	Gastos	IGV	Total a Pagar
650.00	0.00	0.00	0.00	0.00	650.00
11F US*****00 IMPORTE TOTAL INCL. 11F					

Ag. Oper. _____ Plaza _____ Fecha _____ Tipo de pago _____ N° Operac. _____ N° Liquid. _____

Banco Pagador o banco donde el beneficiario recibirá el pago (57)

SWIFT* ABA/FED/Routing Number** BLZ** Sort Code** Canadian Routing Number** W110HKNH

Cuenta del Banco Pagador en el Banco Intermediario (opcional) 302-692765-831

Nombre de Banco Pagador CCRC WING HANG BANK LIMITED Ciudad y País HONG KONG

Dirección /Sucursal del Banco Pagador (Opcional) 161 QUEEN'S ROAD CENTRAL En caso de Canadá: Transit Code _____

Beneficiario (59)

Número de cuenta del Beneficiario (***) 302492765-831

Nombre del Beneficiario CC AUTO PARTS CO. LIMITED

Dirección (Obligatorio) Kong Garz Road No 88 Baivun - China Ciudad y País HONG KONG

Detalle de Pago

Propósito de los fondos Compro Filtros de motores

Condiciones Generales

Mediante la firma el Ordenante declara conocer y aceptar las siguientes condiciones generales respecto a su solicitud:

1. El Banco no asume la responsabilidad por los eventuales errores o demora en la tramitación e interpretación de la solicitud que se deriven de la información consignada por el cliente
2. Queda establecido que si el pago no llegara a realizarse por causas ajenas al Banco, la comisión y gastos abonados no serán reembolsados.
3. En caso de transferencia al exterior, la comisión cobrada por el BCP no incluye los gastos en el exterior. Por tanto el/los banco(s) pagador(es) y/o intermediario(s) y/o corresponsal(es) podrán descontar sus comisiones del monto transferido al Beneficiario.
4. La solicitud será atendida en día útil y dentro de las 24 horas de ser recibida. Para informes y/o confirmación acerca de su transferencia, llame a Banca por Teléfono al 311-9898, marque la opción 9 y será atendido por uno de nuestros Asesores de Servicio, a quien deberá indicar el nombre del Beneficiario, la fecha y la oficina donde se realizó la operación.
5. No se permite instruir transferencias al exterior a no clientes del BCP por disposición del Grupo de Trabajo de Acción Financiera (GAFI). El Ordenante de la transferencia debe ser titular de la cuenta.

6. El Banco se reserva el derecho de efectuar el bloqueo, cancelación y/o rechazo de la operación, en aplicación de normas prudenciales y de sus normas internas, entre otros, sin incurrir en responsabilidad cuando: (i) el usuario no entregue la información solicitada para procesar la operación o entregue información falsa, inconsistente, incompleta o inexacta, (ii) el usuario figure en las listas de la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de Norteamérica (OFAC) u otras listas aprobadas por la ONU, la Unión Europea, entre otras o, en general, tenga un perfil vinculado al sistema de prevención de lavado de activos o del financiamiento del terrorismo, (iii) la operación involucre a un usuario residente en un país sujeto a sanciones OFAC, (iv) la operación sea hacia un país con normas exigentes respecto del secreto bancario, paraíso fiscal, donde existe conocida actividad terrorista, considerado como no cooperantes del GAFI o sujeto a sanciones OFAC, sin una razón económica aparente o cuando es inconsistente con la historia o el giro del negocio del usuario, (v) se detecte que la operación tiene por finalidad financiar una actividad ilegal o (vi) cuando a su vez los bancos corresponsales a través de los cuales el Banco actúa para las transferencias al exterior efectúen el bloqueo, cancelación y/o rechazo de la operación.

(*) SWIFT: Código de identificación del banco, alfanumérico y consta de 8 u 11 caracteres.
 (**) ABA/FED/Routing Number (Es lo mismo) consta de 9 dígitos, BLZ/Canadian Routing Number 8 dígitos, SORT CODE 6 dígitos, CHIPS UID 6 dígitos.
 (***) Cuenta de beneficiario: Para Europa IBAN (cantidad de caracteres/dígitos depende de cada país de destino), para México CLABE (18 dígitos).

Firma del Ordenante [Firma] Sello y "V-B" del Promotor de Servicio [Sello] Cliente [Firma]

BCP

5475959 Plaza _____ Fecha 15/03/2021

Solicitud de Transferencia al Exterior

Transferencia al Exterior en ME Abono en cuenta BCP MIAMI
 Alcesta Importe 1423.00 Importe en letras _____

Cliente Ordenante (50) (Obligatoriamente debe ser el titular de la cuenta a debitar)

Apellidos y Nombre/ Razón Social *Alcesta Importadora S.A.C.*
 N° D.N.I./R.U.C. _____ Numero de cuenta a ser debitada *570017890017*
 Dirección *Av. Jorge Prado 112 20 Trujillo* Ciudad *Trujillo*
 Correo Electrónico (obligatorio) _____ Teléfono *933399227* Persona de contacto _____

Banco Intermediario (56) (opcional)

SWIFT* ABA/FED/Routing Number** BLZ** Sort Code**
 Canadian Routing Number** _____

Nombre de Banco Intermediario _____
 Ciudad y País _____

Solo para uso del Banco

Cantidad	Comisión	Portes	Gastos	IGV	Total a Pagar

Ag. Oper. _____ Plaza _____ Fecha *25/03/2021* Tipo de pago _____ N° Operac _____ N° Liquid _____

Banco Pagador o banco donde el beneficiario recibirá el pago (57)

SWIFT* ABA/FED/Routing Number** BLZ** Sort Code** Canadian Routing Number** *WINGHKLJH*

Cuenta del Banco Pagador en el Banco Intermediario (opcional) *302 692765231*

Nombre de Banco Pagador *DEBC WING HANG BANK LIMITED* Ciudad y País _____
 Dirección /Sucursal del Banco Pagador (Opcional) *16 Queens Road (int'l)* En caso de Canadá: Transit Code _____

Beneficiario (59)

Numero de cuenta del Beneficiario (***) *302 692765231*

Nombre del Beneficiario *DEBC WING HANG BANK LIMITED* Ciudad y País _____
 Dirección (Obligatorio) *16 Queens Road N° 33 Colyton - China* Ciudad y País *Hong Kong*

Detalle de Pago

Propósito de los fondos *Compra de repuestos de auto y camion*

Condiciones Generales

Mediante la firma el Ordenante declara conocer y aceptar las siguientes condiciones generales respecto a su solicitud:

- El Banco no asume la responsabilidad por los eventuales errores o demora en la tramitación e interpretación de la solicitud que se deriven de la información consignada por el cliente
- Queda establecido que si el pago no llegara a realizarse por causas ajenas al Banco, la comisión y gastos abonados no serán reembolsados.
- En caso de transferencia al exterior, la comisión cobrada por el BCP no incluye los gastos en el exterior. Por tanto el/los banco(s) pagador(es) y/o intermediario(s) y/o corresponsal(es) podrán descontar sus comisiones del monto transferido al Beneficiario.
- La solicitud será atendida en día útil y dentro de las 24 horas de ser recibida. Para informes y/o confirmación acerca de su transferencia, llame a Banca por Teléfono al 311-9898, marque la opción 9 y será atendido por uno de nuestros Asesores de Servicio, a quien deberá indicar el nombre del Beneficiario, la fecha y la oficina donde se realizó la operación.
 No se permite instruir transferencias al exterior a no clientes del BCP por disposición del Grupo de Trabajo de Acción Financiera (GAFI). El Ordenante de la transferencia debe ser titular de la cuenta.
- El Banco se reserva el derecho de efectuar el bloqueo, cancelación y/o rechazo de la operación, en aplicación de normas prudenciales y de sus normas internas, entre otros, sin incurrir en responsabilidad cuando: (i) el usuario no entregue la información solicitada para procesar la operación o entregue información falsa, inconsistente, incompleta o inexacta, (ii) el usuario figure en las listas de la Oficina de Control de Activos Extranjeros o Departamento del Tesoro de los Estados Unidos o Norteamérica (OFAC) u otras listas internacionales de naturaleza similar tales como las listas aprobadas por ONU, la Unión Europea, entre otras o, en general, tener un perfil vinculado al sistema de prevención de lavado de activos o del financiamiento del terrorismo, (iii) la operación involucre a un usuario residente en un país sujeto a sanciones OFAC, (iv) la operación sea hacia un país con normas exigentes respecto del secreto bancario, para fiscal, donde existe conocida actividad terrorista considerado como no cooperantes del GAFI o sujeto a sanciones OFAC, sin una razón económica aparente cuando es inconsistente con la historia o el giro del negocio del usuario, (v) se detecte que la operación tiene finalidad financiar una actividad ilegal o (vi) cuando vez los bancos corresponsales a través de los cual Banco actúa para las transferencias al exterior efectúe bloqueo, cancelación y/o rechazo de la operación.

SWIFT: Código de identificación del banco, alfanumérico y consta de 8 u 11 caracteres.
 *) ABA/FED/Routing Number (Es lo mismo) consta de 9 dígitos, BLZ/Canadian Routing Number 8 dígitos, SORT CODE 6 dígitos, CHIPS UID 6 dígitos.
 *) Cuenta de beneficiario: Para Europa IBAN (cantidad de caracteres/dígitos depende de cada país de destino), para México CLABE (18 dígitos).


[Firma]
Firma del Ordenante

[Sello]
Sello y V°B° del Promotor de Servicio

• Conocimiento de embarque – Bill of Lading

Shipper DC AUTO PARTS CO., LTD CONTACT PERSON: YUNA HUANG PHONE: +8618802088768		B/L No. LGZCLA2133006CLA		
Consignee (if 'To Order' so indicate) ADDRESS: PROLONGACION VALLEJO MZ 50 LT 1 OF. E - TRUJILLO - LA LIBERTAD - PERU COMPANY NAME: CORPORACION DE SERVICIOS GG SAC CONTACT PERSON: WILLAM GARCIA INFANTES PHONE NUMBER: +51 992 312 448 RUC: 20604439486 Notify party (No claim shall attach for failure to notify) SAME AS CONSIGNEE		 SHENZHEN LUCKY LOGISTICS LTD. OCEAN-BILL OF LADING for Combined Transport or Port to Port Shipment		
RECEIVED the goods in apparent good order and condition and, as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above unless otherwise stated. The carrier, in accordance with and to the extent of the provisions contained in this B/L and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure performance of the combined transport and the delivery of the goods, including all services which are necessary to such transport from the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services. Weight, measures, marks, numbers, quality, contents, descriptions and value as declared by the shipper but unknown by the carrier. In accepting this B/L the merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, exceptions and conditions whether written, printed, stamped or otherwise incorporated and in particular to the terms overleaf as if they were all signed by the merchant. One of the B/L must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS whereof the number of original B/L have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.				
Pre-carriage by	Place of receipt GUANG ZHOU	For delivery please apply to: MSL DEL PERU S.A.C. RUC: 20510049226 PARQUE MANUEL GONZALES PRADA 379 - MAGDALENA DEL MAR TEL: 511 4622333 FAX: 511 4622280		
Ocean vessel/Voyage No.	Port of loading GUANG ZHOU			
Port of discharge CALLAO	Place of delivery CALLAO			
MARKS AND NUMBERS	Quantity and Kind of packages	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	Gross weight, kos.	Measurement m ³
- / - / - / 8 CARTONS / 122.000KGS / 1	8 CARTONS	said to contain 9630CBM CFS-CFS CAR FILTERS HS CODE : 8421230000	122.000KGS	1.9630CBM
FREIGHT COLLECT				
Total number of Containers or other Packages or units received by the Carrier (in words)		SAY EIGHT (8) CARTONS ONLY		
Freight and charges	Revenue tons	Rate per	Prepaid	Collect AS ARRANGED
Exchange rate	Prepaid at	Payable at DESTINATION	Place and date of issue GuangZhou	
@	Total prepaid in national currency	No. of original B(s)/L THREE (3)	SHENZHEN LUCKY LOGISTICS LTD.	
LADEN ON BOARD THE VESSEL				
Date				
				
www.LLLcn.com				

● Factura Comercial – Commercial Invoice

NO.	Qty(pcs)	Description of Goods	QC Index	Unit price	Total price																														
 COMMERCIAL INVOICE																																			
Exporter: Guangzhou Dacheng Auto Parts Co.,Ltd Address: Unit 1309,Building B, Jiada Square, KongGang Avenue No.88 Baiyu district, Guangzhou city ,China Tel: +86 (0) 20-87222680 Fax: +86 (0) 20-87222680 Contact: Yuna Huang			No.: DCBJ210112-243-H0321																																
			P.O No. DCBJ210112-243-H0321																																
			Price Term FOB																																
			Date: 22/03/21																																
Importer: Lenin adviento Salazar escalante			Consignee: CORPORACION DE SERVICIOS GG SAC Ruc: 20604439486 Email: willam.garcia45@gmail.com Phone: 51992312448 Address: Av. Prolongación vallejo mz 50 lt 1 of. D - La rinconada - Trujillo Referencia altura grifo repsol																																
Country of Provenance: [China]			Country of Production: [China]	Country of Origin : [China]																															
Port of Loading: Guangzhou			Destination: PERU																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>NO.</th> <th>Qty(pcs)</th> <th>Description of Goods</th> <th>QC Index</th> <th>Unit price</th> <th>Total price</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>348 pcs in total</td> <td colspan="4">CAR FILTERS PACKED IN <u>8 cartons</u>, <u>2</u> CBM in total</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>300</td> <td>2003505 Car filters</td> <td></td> <td>7.04</td> <td>\$2,112.00</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>48</td> <td>1873018 Samples Car filters valuer for customs unit price usd6.00</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5">(AMOUNT) TOTAL:\$2112</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						NO.	Qty(pcs)	Description of Goods	QC Index	Unit price	Total price		348 pcs in total	CAR FILTERS PACKED IN <u>8 cartons</u> , <u>2</u> CBM in total				1	300	2003505 Car filters		7.04	\$2,112.00	2	48	1873018 Samples Car filters valuer for customs unit price usd6.00				(AMOUNT) TOTAL:\$2112					
NO.	Qty(pcs)	Description of Goods	QC Index	Unit price	Total price																														
	348 pcs in total	CAR FILTERS PACKED IN <u>8 cartons</u> , <u>2</u> CBM in total																																	
1	300	2003505 Car filters		7.04	\$2,112.00																														
2	48	1873018 Samples Car filters valuer for customs unit price usd6.00																																	
(AMOUNT) TOTAL:\$2112																																			
Date: 2021-3-22			Gross Weight in Kg: 122																																
Transpotation Way: sea			Net Weight in Kg: 118																																
Presumed arrival time:			Total M³: 1.79																																
TradeTerms: FOB Terms of Payment : 100% T/T before production by BCP bank																																			
Please attention: Bank charges should be paid by buyer.																																			
Delivery Terms: Production time 35 days after prepay being received.																																			
Shipping Mark: H0321																																			
RUC: 20604439486																																			
Bank information																																			
Bank Reference: Bank Name: OCBC WING HANG BANK LIMITED Bank Code: 035 Branch Code: 802 Swift Code: WIIHBKHH Address: 161 Queen's Road Central Bank Account number: 802-692765-831 Holder Name: DC AUTO PARTS CO.,LIMITED																																			



- Pre Liquidación de gastos - a cargo del agente de aduanas



CROSTAINER

CARGO Y AGENTES ADUANEROS

PRELIQUIDACION DE GASTOS

Señores : Corporacion & Servicios GG SAC
Atención: William Garcia
Email: willam.garcia45@gmail.com

Fecha: 22/03/2021
Servicio: Logistico Integral Marítimo
Nro. Quote: CROSS210000051

Datos Generales

Régimen:	Importacion definitiva	Válido:	31/03/2021
Incoterm:	FOB	T. Tránsito:	35 días
Zip Code:	x	Almacén:	30 días
Origen:	Guangzhou	Destino local:	X
Destino:	Callao	Póliza de seguro:	Si
Peso:	122.00 kgs	Valor Invoice :	USD 2,112.00
Volumen	1.78 CBM	CO:	No
Apilable:	Si	Credito	No

Líneas abajo gastos aproximados a efectuar por la nacionalización de sus productos,

FOB	USD	2,112.00
FREIGHT	USD	287.50
SEGURO	USD	60.00
CIF	USD	2,459.50

IMPUESTOS

Ad Valoren	0.0%	USD	-
IGV	1.6%	USD	393.52
IPM	2%	USD	49.19
ISC	0%	USD	-
PERCEPCION	3.5%	USD	101.58
		USD	544.29
			S/. 1,953.99

GASTOS COLLECT

Flete	USD 287.50
Seguro	USD 60.00
HBL	USD 25.00

TOTAL USD 372.50

GASTOS LOCALES

Almacén	USD 300.00	S/.0.00
Visto Bueno	USD 170.00	S/.0.00
Descarga	USD 60.00	S/.0.00
Transporte Interno	USD 0.00	S/.0.00
Agenciamiento Aduanero	USD 130.00	S/.0.00
Documentos	USD 30.00	S/.0.00
Operativo	USD 30.00	S/.0.00
Sub-Total	USD 720.00	S/.0.00
IGV (%)	USD 129.60	S/.0.00
Total	USD 849.60	S/.0.00

Otros: Afaro físico, previo en caso ocurra USD 40.00 C/U + IGV

RESUMEN DE GASTOS INCLUYE IGV

SOLES S/1,953.99 Y DOLARES USD 1,222.10

www.crosstainer.pe

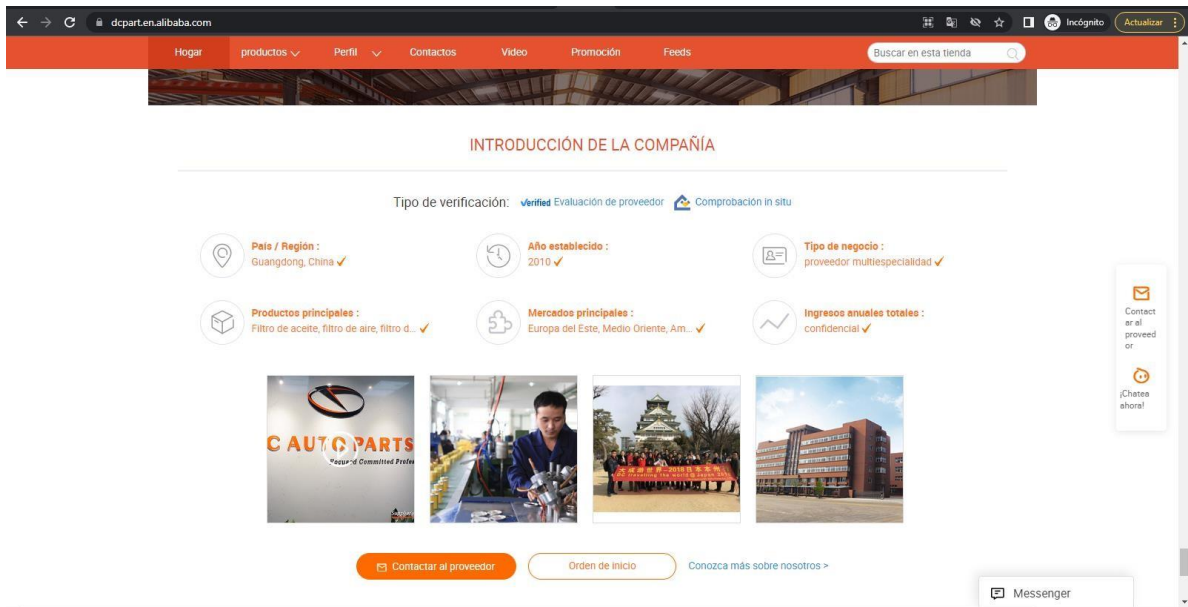
Av. Japón Mz. "T" Lote 22, Dpto. 301 Urbanización Los Jazmines Callao - Callao

Tel.: (+51) 773 5842 / (+51) 933 076 662 / (+51) 946 345 230

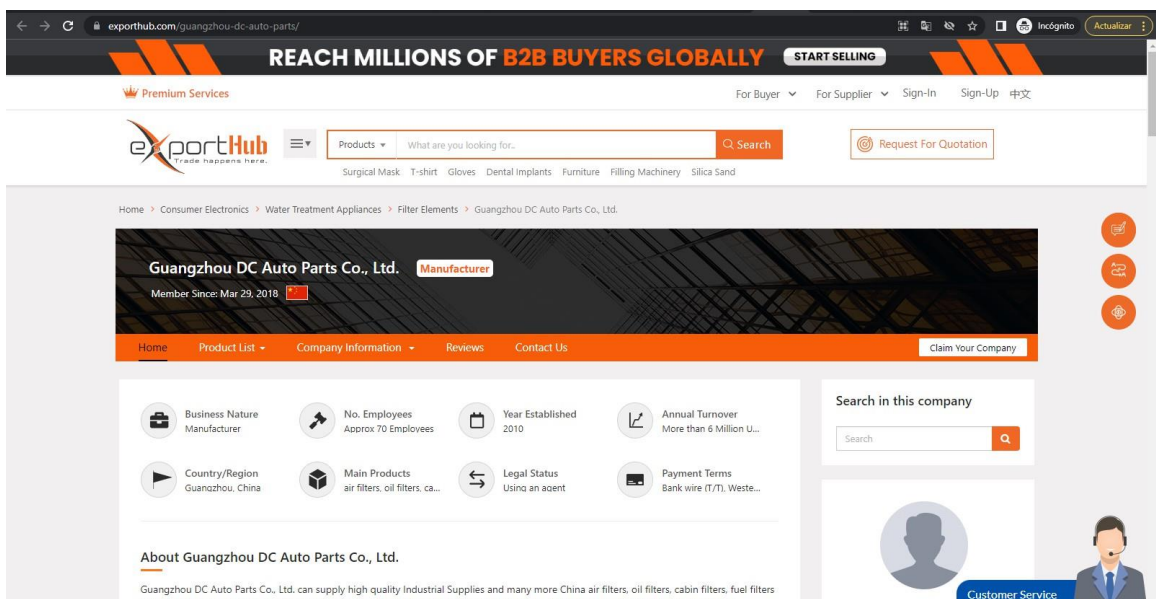
Email: pricing@crosstainer.pe

Anexo 07: Páginas webs Chinas de proveedores

- <https://dcpart.en.alibaba.com/>



- <https://www.exporthub.com/guangzhou-dc-auto-parts/>



Anexo 08: Guía de entrevista aplicada

Día: 11 – 08 - 2022	Hora: 6:00 P.M.
Lugar: Oficina – Av. Vallejo Mz. 50 Lt. 1	Entrevistado: Willam Gilmer García Infantes
Tema: LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN LAS IMPORTACIONES DE LA EMPRESA CORPORACION DE SERVICIOS GG S.A.C.	
PREGUNTAS LIBRES	
Pregunta 1: ¿Qué entiende por inteligencia comercial?	
Comentario: está compuesta de estrategias, métodos, herramientas, dentro de los procesos y de la tecnología que tenemos para desarrollar para hacer llegar al producto al mercado o nicho de mercado que necesitamos llegar.	
Pregunta 2: ¿Ha hecho uso de herramientas de inteligencia comercial? Mencionalas	
Comentario: Si hemos hecho uso de herramientas de inteligencia comercial, como por ejemplo recolección de información y elección de los proveedores, agentes de aduanas, de carga, comerciales y también un proceso del tema de importación.	
Pregunta 3: ¿Qué procedimiento realizo para filtrar la información proporcionada por las herramientas de inteligencia comercial?	
Comentario: Tomamos en cuenta la fiabilidad del proveedor, el tiempo de respuesta a las consultas, la calidad del producto, las respuestas a tiempo, los documentos solicitados a tiempo.	
Pregunta 4: ¿Considera que la información brindada por estas herramientas de inteligencia comercial le permitió tomar decisiones?	
Comentario: La información brindada nos ha permitido tomar decisiones acertadas.	
Pregunta 5: ¿Por qué tomo la decisión de importar directamente sus productos?	
Comentario: decidimos importar porque es mucho mas rentable, se tiene mayor poder de negociación con el cliente final, ampliamos más el horizonte de proveedores, la gama de productos	
Pregunta 6: ¿Qué factores considero para elegir el país de donde provendrían las importaciones?	
Comentario: consideramos el punto que es el país más fácil para importar y los productos que trajimos lo pueden fabricar sin ninguna restricción y esos productos dentro del país no se producen y por ende no pagamos Ad Valorem. También, tenemos 3 aspectos fundamentales que es la calidad básica, media y alta, nosotros elegimos la calidad alta y el tiempo de respuesta a las consultas es mucho más rápida que otros países.	
Pregunta 7: ¿Qué factores considero para elegir a sus proveedores?	
Comentario: el factor principal a sido el tiempo de respuesta a las consultas, cotizaciones y a la documentación solicitada.	
Pregunta 8: ¿Qué le motivo a trabajar con agente de aduanas?	
Comentario: es un proceso de la importación, un agente de aduanas ayuda con la desconsolidación de mercadería, con el seguimiento en los puertos, nos mantiene informados en tiempo real y nos brinda indicaciones a seguir, y siempre están trabajando en conjunto con el agente de carga, es muy importante porque uno contrata al agente de aduanas y el se encarga de toda la logística del seguro, la nacionalización, el desaduanaje, todo. Entonces si o si un agente es fundamental.	
Pregunta 9: ¿Considera que ha sido beneficioso para su empresa la decisión de importar directamente sus productos?	
Comentario: a sido bastante beneficioso importar directamente porque nos brinda más	

rentabilidad.
Pregunta 10: ¿Para usted, cual es el proceso que tiene importar sus productos?
Comentario: para ciertos productos ya tenemos un proveedor homologado, pero cuando vamos a importar un producto nuevo siempre buscamos de 3 a 5 proveedores, evaluando la calidad, pedimos fotos de los productos, las medidas, cuantos tipos de calidad tienen y si han vendido dentro de Latinoamérica o del país.
Pregunta 11: ¿Qué aprendizaje le ha dejado hasta el momento todo el proceso de importación?
Comentario: Que no es nada del otro mundo, es bastante sencillo, tiene buena rentabilidad, hay que ser pacientes y siempre estar buscando nuevos canales o formas de ingreso, y que obviamente sea competitivo.

**Anexo 09: Validaciones de la entrevista por expertos profesionales
FORMATO DE VALIDEZ BASADA EN EL CONTENIDO: ENTREVISTA**

Estimado(a) experto(a): Elvy Santy Tello Muñoz

Reciba mis más cordiales saludos, el motivo de este documento es informarle que estoy realizando la validez basada en el contenido de un instrumento destinado a tener una entrevista. En ese sentido, solicito pueda evaluar los 11 ítems en tres criterios: Relevancia, coherencia y claridad. Su sinceridad y participación voluntaria me permitirá identificar posibles fallas en la escala.

Antes es necesario completar algunos datos generales:

I. Datos Generales

Nombre y Apellidos	Elvy Santy Tello Muñoz		
Sexo:	Varón	<u>Mujer</u>	
Años de experiencia profesional: (desde la obtención del título)	5 años		
Grado académico:	<u>Licenciada</u>	Magister	Doctor
Área de Formación académica	Clínica	Educativa	Social
	<u>Organizacional</u>	Otro: Contabilidad, Auditoria y Gestión Empresarial	
Años de experiencia en el tema	6 años		
Tiempo de experiencia profesional en el área	2 a 4 años	<u>5 a 10 años</u>	10 años a más:

II. Breve explicación del constructo

La entrevista se realizará al gerente de la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C para que nos detalle la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones realizadas en el año 2021, como le permitió tomar decisiones en base a la información proporcionada por herramientas confiables y fidedignas.

III. Criterios de Calificación

a) Relevancia

El grado en que el ítem es esencial o importante y por tanto debe ser incluido para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa, y se determinará con una calificación que varía de 0 a 3: El ítem "Nada relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 0), "poco relevante evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 1), "relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 2) y "completamente relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial" (puntaje 3).

<i>Nada relevante</i>	<i>Poco relevante</i>	<i>Relevante</i>	<i>Totalmente relevante</i>
0	1	2	3

b) Representatividad

El grado en que el ítem representa la dimensión que está midiendo. Su calificación varia de 0 a 3: El ítem "No es coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 0), "poco coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa (puntaje 1), "coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial

en las importaciones de la empresa" (puntaje 2) y es "totalmente coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial (puntaje 3).

<i>Nada representativo</i>	<i>Poco representativo</i>	<i>Representativo</i>	<i>Totalmente representativo</i>
0	1	2	3

c) Claridad

El grado en que el ítem es entendible, claro y comprensible en una escala que varía de "Nada Claro" (0 punto), "medianamente claro" (puntaje 1), "claro" (puntaje 2), "totalmente claro" (puntaje 3)

<i>Nada claro</i>	<i>Poco claro</i>	<i>Claro</i>	<i>Totalmente claro</i>
0	1	2	3

VARIABLE: INTELIGENCIA COMERCIAL

Anexo 01: Entrevista – Aplicación de la inteligencia comercial

		RELEVANCIA	REPRESENTATIVIDAD	CLARIDAD	SUGERENCIAS
1. Preguntas de la entrevista					
N° Ítems					
	¿Qué entiende por inteligencia comercial?	1	3	0	1 2 3
	¿Ha hecho uso de herramientas de inteligencia comercial? Menciónelas	1	3	0	1 2 3
	¿Qué procedimiento realizo para filtrar la información proporcionada por las herramientas de inteligencia comercial?	1	3	0	1 2 3
	¿Considera que la información brindada por estas herramientas de inteligencia comercial le permitió tomar decisiones?	1	3	0	1 2 3
	¿Por qué tomo la decisión de importar directamente sus productos?	1	3	0	1 2 3
	¿Qué factores considero para elegir el país de donde provendrían las importaciones?	1	3	0	1 2 3
	¿Qué factores considero para elegir a sus proveedores?	1	3	0	1 2 3
	¿Qué le motivo a trabajar con agente de aduanas?	1	3	0	1 2 3
	¿Considera que ha sido beneficioso para su empresa la decisión de importar directamente sus productos?	1	3	0	1 2 3
	¿Para usted, cual es el proceso que tiene importar sus productos?	1	3	0	1 2 3
	¿Qué aprendizaje le ha dejado hasta el momento todo el proceso de importación?	1	3	0	1 2 3

Nota:

Las alternativas de respuesta en la escala van del 0 al 3 y tiene las siguientes expresiones:
 (0) Muy en desacuerdo;
 (1) Desacuerdo;
 (2) De acuerdo;
 (3) Muy de acuerdo;

*: Extracto del formato de jueces experto basado en la escala de Rosenberg en español por Atienza, Moreno y Balaguer, 2000.

Las alternativas de respuesta en la escala van del 0 al 3 y tiene las siguientes expresiones				
0	1	2	3	
<i>Muy en desacuerdo</i>	<i>Desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Muy de acuerdo</i>	

Firma del Juez Experto

FORMATO DE VALIDEZ BASADA EN EL CONTENIDO: ENTREVISTA

Estimado(a) experto(a): Karen Marilyn Cáceres Eulogio

Reciba mis más cordiales saludos, el motivo de este documento es informarle que estoy realizando la validez basada en el contenido de un instrumento destinado a tener una entrevista. En ese sentido, solicito pueda evaluar los 11 ítems en tres criterios: Relevancia, coherencia y claridad. Su sinceridad y participación voluntaria me permitirá identificar posibles fallas en la escala.

Antes es necesario completar algunos datos generales:

IV. Datos Generales

Nombre y Apellidos	Karen Marilyn Cáceres Eulogio		
Sexo:	Varón	<u>Mujer</u>	
Años de experiencia profesional: (desde la obtención del título)	4 años		
Grado académico:	<u>Bachiller</u>	Magister	Doctor
Área de Formación académica	Clínica	Educativa	Social
	Organizacional	<u>Otro: Contabilidad, Auditoria y Gestión Empresarial</u>	
Años de experiencia en el tema	6 años		
Tiempo de experiencia profesional en el área	<u>2 a 4 años</u>	5 a 10 años	10 años a más:

V. Breve explicación del constructo

La entrevista se realizará al gerente de la empresa Corporación de Servicios GG S.A.C para que nos detalle la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones realizadas en el año 2021, como le permitió tomar decisiones en base a la información proporcionada por herramientas confiables y fidedignas.

VI. Criterios de Calificación

d) Relevancia

El grado en que el ítem es esencial o importante y por tanto debe ser incluido para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa, y se determinará con una calificación que varía de 0 a 3: El ítem "Nada relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 0), "poco relevante evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 1), "relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 2) y "completamente relevante para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial" (puntaje 3).

<i>Nada relevante</i>	<i>Poco relevante</i>	<i>Relevante</i>	<i>Totalmente relevante</i>
0	1	2	3

e) Representatividad

El grado en que el ítem representa la dimensión que está midiendo. Su calificación varia de 0 a 3: El ítem "No es coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa" (puntaje 0), "poco coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial en las importaciones de la empresa (puntaje 1), "coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial

en las importaciones de la empresa" (puntaje 2) y es "totalmente coherente para evaluar la aplicación de la inteligencia comercial (puntaje 3).

<i>Nada representativo</i>	<i>Poco representativo</i>	<i>Representativo</i>	<i>Totalmente representativo</i>
0	1	2	3

f) Claridad

El grado en que el ítem es entendible, claro y comprensible en una escala que varía de "Nada Claro" (0 punto), "medianamente claro" (puntaje 1), "claro" (puntaje 2), "totalmente claro" (puntaje 3)

<i>Nada claro</i>	<i>Poco claro</i>	<i>Claro</i>	<i>Totalmente claro</i>
0	1	2	3

VARIABLE: INTELIGENCIA COMERCIAL

Anexo 01: Entrevista – Aplicación de la inteligencia comercial

		RELEVANCIA	REPRESENTATIVIDAD	CLARIDAD	SUGERENCIAS
1. Preguntas de la entrevista					
N° Ítems					
	¿Qué entiende por inteligencia comercial?	1	0	1	2
	¿Ha hecho uso de herramientas de inteligencia comercial? Menciónelas	1	0	1	2
	¿Qué procedimiento realizo para filtrar la información proporcionada por las herramientas de inteligencia comercial?	1	0	1	2
	¿Considera que la información brindada por estas herramientas de inteligencia comercial le permitió tomar decisiones?	1	0	1	2
	¿Por qué tomo la decisión de importar directamente sus productos?	1	0	1	2
	¿Qué factores considero para elegir el país de donde provendrían las importaciones?	1	0	1	2
	¿Qué factores considero para elegir a sus proveedores?	1	0	1	2
	¿Qué le motivo a trabajar con agente de aduanas?	1	0	1	2
	¿Considera que ha sido beneficioso para su empresa la decisión de importar directamente sus productos?	1	0	1	2
	¿Para usted, cual es el proceso que tiene importar sus productos?	1	0	1	2
	¿Qué aprendizaje le ha dejado hasta el momento todo el proceso de importación?	1	0	1	2

Nota:

Las alternativas de respuesta en la escala van del 0 al 3 y tiene las siguientes expresiones:
 (0) Muy en desacuerdo;
 (1) Desacuerdo;
 (2) De acuerdo;
 (3) Muy de acuerdo;

*: Extracto del formato de jueces experto basado en la escala de Rosenberg en español por Atienza, Moreno y Balaguer, 2000.

Las alternativas de respuesta en la escala van del 0 al 3 y tiene las siguientes expresiones

0	1	2	3
<i>Muy en desacuerdo</i>	<i>Desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Muy de acuerdo</i>

Firma del Juez Experto