



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS
COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA
INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE
JULIACA AÑO 2024

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

JULIACA - PERÚ

2024



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS
COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA
INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE
JULIACA AÑO 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE


: _____
Dr. BENIGNO CALLATA QUISPE

PRIMER MIEMBRO


: _____
Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA

SEGUNDO MIEMBRO


: _____
Mg. PERCY GONZALO PUMA PUMA

ASESOR DE TESIS


: _____
Dr. Sc. SANTOTOMAS LICÍMACO AGUILAR PINTO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN : COMERCIO INTERNACIONAL (5310 - UNESCO)



UNIVERSIDAD ANDINA "NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

RESOLUCIÓN N.º 1352-2024-D-FCA-UANCV-J

Juliaca, 18 de diciembre de 2024

VISTOS:

El Expediente N° 2024-CU-18656 de fecha 16-12-2024 de **LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON**, quien solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulado: **COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024**; conducente para optar el Título profesional de Licenciado(a) en **Administración y Negocios Internacionales**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas Escuela Profesional de **Administración y Negocios Internacionales**.

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 8º, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haber cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y estando, la opinión favorable del Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas, y las atribuciones que confiere el artículo 28º del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO. – DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe final de la investigación (borrador de Tesis), del (la) bachiller: **LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON**, para optar el Título Profesional de Licenciado(a) en **Administración y Negocios Internacionales**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTICULO SEGUNDO. – NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

- * PRESIDENTE : Dr. BENIGNO CALLATA QUISPE
- * 1er. MIEMBRO : Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA
- * 2do. MIEMBRO : Mg. PERCY GONZALO PUMA PUMA
- * ASESOR DE TESIS : Dr. Sc. SANTOTOMAS LICIMACO AGUILAR PINTO

ARTICULO TERCERO. – PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

- * Lugar : salón de Grados y Títulos
- * Fecha : viernes 20 de diciembre de 2024
- * Hora : 09:00 am

ARTICULO CUARTO. – DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la Facultad, Secretarías Académicas y Administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.





UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN



RESOLUCIÓN N° 294-2024-UI-FCA-UANCV-J

Juliaca, 15 de julio 2024

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-8642 de fecha 11 de julio de 2024, del **Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON**, quien solicita Revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) y el **Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis)"** que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) **Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON**, quien solicita la revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del tema titulado: **COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024**; conducente para optar el Título Profesional de Licenciado(a) en **Administración y Negocios Internacionales**.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable al Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis).

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales, corroboró el asesoramiento en el Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del **Dr. Sc. S. LICIMACO AGUILAR PINTO**.

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO. - APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS), para la **REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN**, del tema titulado: **COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024**, presentado por el (la) **Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON**, para optar el Título Profesional de Licenciado(a) en **Administración y Negocios Internacionales**, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO. - RATIFICAR, como **ASESOR** al **Dr. Sc. S. LICIMACO AGUILAR PINTO**.

ARTÍCULO TERCERO.- DISPONER, que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

Regístrese, Comuníquese y Archívese.



DISTRIBUCIÓN:
- Decanato
- Interesado (1)
- Archivo FCA (1)



UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN



RESOLUCIÓN Nº 031-2024-UI-FCA-UANCV-I

VISTOS:

Juliaca, 12 de abril de 2024

El Expediente: 2024-CU-3041 de fecha 05 de abril de 2024, el cual solicita Revisión de propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON, quien solicita la revisión y aprobación de la Propuesta de Investigación de Título: COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024, conducente para optar el Título profesional de Licenciado(a) en Administración y Negocios Internacionales.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución Nº 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la Propuesta de Investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales, corroboró la propuesta del ASESOR Dr. Sc. S. LICÍMACO AGUILAR PINTO, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis).

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución Nº 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria Nº 30220, Ley de Creación de la UANCV Nº 23738 y Modificatoria Nº 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN, titulado: COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024, presentado por el (la) Bach. LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO.- RECONOCER, como ASESOR al Dr. Sc. S. LICÍMACO AGUILAR PINTO.

ARTÍCULO TERCERO.- DISPONER que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución

Regístrese, Comuníquese y Archívese.



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
DIRECCIÓN
UNIDAD DE
INVESTIGACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Dr. Sc. S. Licímaco Aguilar Pinto
DIRECTOR
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DISTRIBUCIÓN:
- Decanato
- Intersección (1)
- Archivo FCA (1)



COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE COMERCIANTE DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	9%
2	www.slideshare.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.upsc.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.continental.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
8	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1%



Metadatos Complementarios

Título de la tesis	
COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTE DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	74801925
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0009-5727-6401
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Dr. Sc. SANTOTOMAS LICÍMACO AGUILAR PINTO
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02291995
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-1796-9278
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Dr. BENIGNO CALLATA QUISPE
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	01693080
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	23901593
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Mg. PERCY GONZALO PUMA PUMA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02374215



Datos de investigación	
Línea de investigación	COMERCIO INTERNACIONAL (5310-UNESCO)
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin Financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca</p> <p>Longitud: 15°29'00.1"S Latitud: 70°07'42.9"W Url Maps https://maps.app.goo.gl/Wfssurg8sVzbyfReA</p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Abril 2024 - diciembre 2024
URL de disciplinas OCDE https://purl.org/pe-repo/ocde/ford concytec-pe.github.io -Librería	<p>Administración y Negocios https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00</p> <p>Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.00</p> <p>Teoría organizacional https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.00</p>



UNIVERSIDAD ANDINA
 VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
 Dr. Roberto Paye Cordero
 DIRECTOR
 OFICINA DE INVESTIGACIÓN





DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo LIZBETH VERONICA SCAPA CHACON, identificado con DNI
Nro. 74801929 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
- Programa de Segunda Especialidad,
- Programa de Maestría o Doctorado

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico
denominada:

COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS
COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA
INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024

Asesorado por: DR. SG SANTOTOMAS LICIMACO AGUILAR PINTO

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.


Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 13 de MAYO del 2025


Firma del Asesor
(obligatoria)


Firma del Estudiante
(obligatoria)



Huella



DEDICATORIA

A Dios, que me ha dado la oportunidad de vivir, que siempre está a mi lado, que ha iluminado mi intelecto y fortalecido mi corazón, y que ha puesto en mi camino a otras personas que me han apoyado durante toda mi carrera académica.

A mis queridos padres, que han contribuido a formar quien soy ahora. Me inculcaron disciplina y nunca dejaron de animarme a perseguir mis metas. Este logro está dedicado a vosotros, a vuestra valentía, a vuestra fuerza y a todo lo que habéis hecho por mí.



AGRADECIMIENTO

A Dios por estar presente siempre en nuestra vida, a mi familia por la sensación de apoyo, a los docentes de la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" por su dedicación y por sus aportes académicos durante mi formación estudiantil en la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales.



ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	xii

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1 Problema general.....	4
1.2.2 Problemas específicos.....	4
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.3.1 Justificación teórica.....	5
1.3.2 Justificación práctica.....	5
1.3.3 Justificación metodológica.....	6

CAPÍTULO II

OBJETIVOS

1.4 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7



CAPITULO III

MARCO TEORICO REFERENCIAL

3.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO..... 8

 3.1.1. Antecedente internacional..... 8

 3.1.2. Antecedente nacional..... 11

 3.1.3. Antecedente local..... 14

3.2. MARCO TEÓRICO INICIAL 16

 3.2.1. Cognición de la gestión de la importación..... 16

3.3. MARCO CONCEPTUAL..... 34

CAPITULO IV

HIPÓTESIS

4.1. HIPÓTESIS GENERAL 38

4.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES 38

CAPITULO V

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN 40

5.2. METODO DE INVESTIGACIÓN..... 40

5.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN 40

5.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN 41

5.5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN 41

5.6. POBLACIÓN Y MUESTRA..... 41

 5.6.1. Población 41

 5.6.2. Muestra 42

5.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS..... 43



5.7.1. Técnica..... 43

5.7.2. Instrumento 44

5.8. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO..... 44

5.8.1. Confiabilidad 44

5.8.2. Validación de los instrumentos..... 46

5.9. PROCEDIMIENTO DE TRATAMIENTO DE DATOS..... 46

5.10. DISEÑO DE CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS..... 47

5.10.1. Contrastación de hipótesis general 48

CAPITULO VI

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS..... 51

CONCLUSIONES..... 70

RECOMENDACIONES 72

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 75

ANEXOS 80

MATRIZ DE CONSISTENCIA 81

MATRIZ DE DATOS..... 82

INSTRUMENTO 84

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS 85

EVIDENCIAS DEL TRABAJO DE CAMPO 86



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operación de variables	38
Tabla 2 Población y estudio.....	42
Tabla 3 Muestra factor multiplicador	43
Tabla 4 Fiabilidad de la escala de variable	44
Tabla 5 Valor de fiabilidad de la variable	44
Tabla 6 <i>Estadísticas de total de elemento</i>	45
Tabla 7 Validación del instrumentó	46
Tabla 8 Frecuencia estadística del conocimiento de los regímenes aduaneros	49
Tabla 9 Prueba el valor de significancia de cognición de la gestión de importación.	49
Tabla 10 Frecuencia de la dimensión inicio de importación.....	52
Tabla 11 Frecuencia de la dimensión costos de la importación.....	53
Tabla 12 Frecuencia de la dimensión medios de pago y garantías	55
Tabla 13 Frecuencia de la variable cognición de la gestión de importación	56



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tres preguntas básicas para decidir importar	21
Figura 2 Interpretación de los INCOTERMS.....	28
Figura 3 Flujo de operaciones de carta de crédito.....	33
Figura 4 Muestra el promedio del conocimiento del inicio de importación.....	52
Figura 5 Muestra el promedio del conocimiento de los costos de importación.....	54
Figura 6 Muestra el promedio del conocimiento de medios de pago y garantías	55
Figura 7 Muestra el promedio de la variable cognición de gestión de importación...	57



RESUMEN

La investigación tuvo como **objetivo**, verificar la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024. **Metodología**, el estudio tiene un enfoque cuantitativo, se aplicó el método deductivo, siendo el tipo de investigación básica de nivel descriptivo. Además, tiene un diseño no experimental, la población en estudio estuvo conformada por un total de 120 comerciantes; seleccionados por un muestreo estratificado, conformando una muestra conformada por 92 concesionarios a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta y su instrumento el cuestionario. Los expertos evaluaron la validez del instrumento, y se utilizó el alfa de Cronbach (0.960), para la fiabilidad. **Resultados**, muestran que, en promedio, el 43% de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca tienen una fuerte cognición en la gestión de importaciones y una propensión a ser regulares. Además de los hallazgos de las dimensiones donde los resultados son igualmente buenos y posibles, podemos decir que el conocimiento de los comerciantes en gestión de importaciones es viable. **Conclusión**; se hallaron los promedios de la variable cognición en la gestión de importación, donde el resultado indica que al 43% es buena la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, con una tendencia a ser regular. Teniendo en cuenta todo ello podemos concluir mencionando que la cognición en la gestión de la importación es viable en el conocimiento de los comerciantes.

Palabras clave: Cognición, gestión de importación, inicio de la importación, costos de la importación, medios de pago y garantías.



ABSTRACT

The **objective** of the research was to verify the knowledge of import management in merchants of base 03 of the San José de Juliaca international plaza year 2024. **Methodology**, the study has a quantitative approach, the deductive method was applied, being the type of basic research of descriptive level. In addition, it has a non-experimental design, the population under study was made up of a total of 120 merchants from which a sample consisting of 92 dealers was obtained to whom the survey technique and its instrument, the questionnaire, were applied. The experts evaluated the validity of the instrument, and Cronbach's alpha (0.960) was used for reliability. **Results** show that, on average, 43% of merchants in base 03 of the San José de Juliaca international plaza have a strong cognition in import management and a propensity to be regular. In addition to the findings of the dimensions where the results are equally good and possible, we can say that the knowledge of the merchants in import management is viable. **Conclusion**; the averages of the variable cognition in import management were found, where the result indicates that 43% of the merchants in base 03 of the international plaza San José de Juliaca have a good knowledge of import management, with a tendency to be regular. Taking all this into account, we can conclude by mentioning that cognition in import management is viable in the knowledge of the merchants.

Keywords: Cognition, import management, start of import, import costs, means of payment and guarantees.



INTRODUCCIÓN

En el dinámico escenario del comercio internacional, la Plaza Internacional San José de Juliaca emerge como un epicentro estratégico, conectando diversas regiones y desempeñando un papel crucial en el intercambio comercial. En este contexto, la gestión eficiente de la importación, se caracteriza como centro para la eficiencia y la adaptabilidad de los comerciantes que conforman la Base 03 de esta plaza.

En la actualidad, nos encontramos inmersos en un entorno empresarial caracterizado por la rapidez de los cambios, la complejidad normativa y la creciente influencia de la tecnología. Ante estos desafíos, la presente investigación, se propone adentrarse en la mente de los comerciantes, explorando los procesos cognitivos que guían sus decisiones en el ámbito de la importación.

La cognición, entendida como el conjunto de procesos mentales que abarcan desde la adquisición hasta la aplicación del conocimiento, se convierte en un factor preponderante en la toma de decisiones empresariales. En ese entender, se debe comprender, cómo los comerciantes perciben, procesan y aplican la información relacionada con la gestión de importación se vuelve esencial para anticipar desafíos, optimizar procesos y potenciar la competitividad en un mercado globalizado.

A través de esta investigación, buscamos desentrañar los elementos cognitivos que repercuten en la toma de decisiones de los comerciantes en la Base 03 de la Plaza San José. Nos proponemos abordar aspectos críticos, desde la comprensión de normativas hasta la adaptación tecnológica, con el objetivo de proporcionar una visión



holística que sirva como base para estrategias informadas y soluciones efectivas en el ámbito de la gestión de importación.

En última instancia, este proyecto no solo contribuirá al conocimiento investigativo en el campo de la gestión empresarial, sino que también se erige como una herramienta práctica para los comerciantes, autoridades y demás actores interesados en potenciar la eficiencia y la sostenibilidad de acciones comerciales en la Plaza Internacional San José de Juliaca en el año 2024, lo cual este cuenta con la siguiente variable:

- Gestión de importación

Donde se plantea como interrogante: ¿Cómo es la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024? Y el objetivo: Verificar la cognición de la gestión de importación en los comerciantes. Posteriormente, se formular la hipótesis general el cual es: La cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024, es viable.

El estudio, organizado en cuatro capítulos, se lleva a cabo con el objetivo de confirmar la cognición de los comerciantes sobre la gestión de las importaciones. Sigue una vía de investigación metódica y científica.

El planteamiento del problema del estudio, que también esboza la formulación de la cuestión general, se presenta en primer lugar en el Capítulo I. A continuación, vienen las dificultades particulares que plantea el estudio y, por último, la justificación de la investigación.



Los objetivos generales y particulares se exponen en el Capítulo II. A continuación, el Capítulo III detalla los antecedentes del estudio, el marco teórico y, por último, el marco conceptual. Los tres pilares de estos métodos son los fundamentos teóricos, el marco conceptual y los conocimientos y referencias del marco.

La hipótesis principal se introduce en el Capítulo IV, seguida de la variable y sus correspondientes dimensiones e indicadores. La matriz operacional de las variables, dimensiones e indicadores y la escala de valores, aparece en último lugar.

El proceso metodológico empleado en el estudio se describe en el Capítulo V. Incluye el uso del enfoque cualitativo, la técnica deductiva, el tipo aplicativo, el nivel descriptivo y el diseño transversal no experimental. A la luz de lo anterior, se sugieren la población y la muestra, los métodos e instrumentos de recogida de datos, la validez y fiabilidad y, por último, el plan estratégico para el argumento hipotético.

El Capítulo VI, se hallan los resultados mostrados cada uno en tablas y figuras detalladamente interpretados, para culminar las conclusiones y sugerencias.



CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el contexto del comercio internacional, se evidencian problemas significativos en la cognición de la gestión de importación por parte de las personas naturales o empresas ya sean importadoras o exportadoras. A pesar de las revolucionarias tecnológicas y las oportunidades de mercado, se observan deficiencias en la comprensión y ejecución efectiva de los procesos relacionados con la importación sobre todo en los productos de tecnología.

Los desafíos identificados incluyen la falta de conocimiento detallado sobre regulaciones aduaneras específicas para productos nuevos y tecnológicos, la inadecuada prueba de riesgos en la cadena de suministro internacional, la limitada adaptación a cambios normativos recientes y la insuficiente utilización de tecnologías avanzadas para agilizar los trámites aduaneros. Estas deficiencias en la cognición de la gestión de importación pueden traducirse en retrasos en las entregas, pérdida de



competitividad, sanciones aduaneras y dificultades financieras para las empresas o ciudadanos que realizan la acción de importar un producto.

El problema se manifiesta en la falta de comprensión y aplicación adecuada de las resaltantes manifestaciones en la gestión de importación, incluyendo la documentación requerida, los procedimientos aduaneros, el examen de riesgos y la optimización de recursos. Esto se debe a particularidades como la carencia de capacitación, la desactualización en normativas o la carencia de mecanismos tecnológicas apropiadas para la gestión eficiente de las importaciones.

Por lo que podemos construir una pequeña reseña histórica de la Plaza Internacional San José, situada en Juliaca, y esta ha sido un punto neurálgico en la historia de transferencias de la región, como lo describe en su página el diario Correo (2021) mencionado que:

En las inmediaciones del mercado Túpac Amaru, las asociaciones de comerciantes de cinco calles -Moquegua, Huancané, Raúl Porras, Gonzáles Prada y San José- se reunieron para establecer el mencionado mercado comercial, que se instaló el 6 de septiembre de 1997, tras la formación de este nuevo proyecto. (p. 01)

La génesis de la Plaza Internacional San José, probablemente esté vinculada a las rutas comerciales históricas que conectaban a la región con otros centros comerciales y núcleos urbanos. A medida que Juliaca se consolidaba como un importante centro de actividad comercial, la plaza se convertía en un espacio central para el intercambio de bienes y productos.



Con el tiempo, la Plaza Internacional San José, ha experimentado un crecimiento significativo, atrayendo a comerciantes locales e internacionales. Este crecimiento puede haber sido impulsado por factores como la expansión del comercio transfronterizo, acuerdos comerciales internacionales y la diversificación de productos accesibles en el mercado.

Por el transcurso de los años, la Plaza Internacional San José de Juliaca ha enfrentado diversos desafíos, desde cambios en las políticas comerciales hasta fluctuaciones económicas. Estos desafíos han llevado a transformaciones en la dinámica comercial y han requerido adaptaciones por parte de los comerciantes locales.

En la actualidad, la Plaza Internacional San José-Juliaca cuenta con más de 25 años al servicio de la ciudadanía y continúa siendo un epicentro económico, sirviendo como punto de encuentro para la adquisición y distribución de mercancías de diversas categorías. Su importancia trasciende lo meramente comercial, ya que también cumple una función esencial en la integración regional y en el fortalecimiento de vínculos comerciales internacionales.

Teniendo ya ese planteamiento podemos indicar lo que Méndez, (2020) señala respecto del método fraccionado "para describir la realidad problemática se utilizan tres pasos: diagnóstico, que se compone de síntomas y razones; pronóstico; y control del pronóstico para llevar a cabo la investigación" (p.167).

La gestión de importación en la Plaza Internacional San José-Juliaca, es un proceso crítico para los comerciantes de la Base 03 que participan en actividades



comerciales transfronterizas. Sin embargo, se observa una serie de deficiencias en la cognición de estos comerciantes en relación con la eficiente administración de las importaciones.

Estas deficiencias pueden estar afectando negativamente la productividad, rentabilidad y el cumplimiento de normativas aduaneras, generando posibles consecuencias adversas para el comercio internacional en la región.

Es imperativo abordar este problema para mejorar eficientemente las operaciones de importación en la Plaza Internacional San José-Juliaca, lo que contribuirá al crecimiento económico local y regional, así como a la consolidación de relaciones comerciales internacionales más sólidas y sostenibles.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema general

¿Cómo es la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?

1.2.2 Problemas específicos

- ✓ ¿Cómo es el inicio de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?
- ✓ ¿Cómo son los costos de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?
- ✓ ¿Cómo son los medios de pago y garantías en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?



1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Al concentrarse en ciertas facetas de la gestión de las importaciones, este estudio busca comprender mejor el pensamiento de los comerciantes de la Base 03 de la Plaza Internacional San José-Juliaca. Los datos recogidos en este estudio permitirán a los comerciantes, las autoridades y otros actores pertinentes comprender mejor los aspectos cognitivos que afectan a la gestión de las importaciones, lo que les permitirá tomar decisiones acertadas y crear planes prácticos para hacer frente a los obstáculos presentes y futuros del comercio mundial.

1.3.1 *Justificación teórica*

La cognición, entendida como el conjunto de procesos mentales involucrados en la adquisición, procesamiento y aplicación del conocimiento, juega un papel trascendente en la gestión de acciones empresariales. En un clima empresarial, a medida con mayor dinamicidad y competitivo, la capacidad de los comerciantes para comprender y adaptarse a la complejidad de la gestión de las importaciones podría determinar su éxito o fracaso.

1.3.2 *Justificación práctica*

En el entorno moderno de la globalización y la reintegración de mercados, la gestión eficiente de la importación se convirtió importantísimo para el logro, éxito de la sostenibilidad de los negocios. En particular, en la Plaza Internacional San José-Juliaca, que sirve como un punto estratégico para el comercio internacional en la



región, es crucial entender cómo los comerciantes de la Base 03 están abordando y cognitivamente procesando los desafíos asociados con la gestión de importación.

1.3.3 Justificación metodológica

De forma similar a cómo se concretarán los objetivos previstos, en este estudio tiene carácter descriptivo para caracterizar las particularidades clave de la variable cognición de la gestión de las importaciones. En la realización de las encuestas, también se utilizarán los métodos e instrumentos adecuados que permitan el estudio de los objetivos. En el ámbito territorial, donde se realizó la investigación denominada «cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José-Juliaca», se inicia la investigación. Se examina el material clasificado elegido de acuerdo a los objetivos propuestos. Esto permite describir la variable a describir para explicar las actividades requeridas.



CAPÍTULO II

OBJETIVOS

1.4 OBJETIVO GENERAL

Verificar la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.

1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

OE1. Verificar la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.

OE2. Verificar los costos de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.

OE3. Verificar los medios de pago y garantías en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, año 2024.



CAPÍTULO III

MARCO TEORICO REFERENCIAL

3.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

3.1.1. *Antecedente internacional*

Parolin, E. (2022). Estudio sobre costos y aplicación de mecanismos de gestión de piezas importadas. Objetivo, analizar la gestión de compra de piezas importadas de lavadora de ropas. Metodología, es un estudio de nivel correlacional, se aplicó como técnica la encuesta y su instrumento el cuestionario aplicado de manera virtual a los consumidores; se llega a la siguiente conclusión: Dos conceptos tratados en lo referente a la gestión de costos y empresarial que queremos poner en práctica en esta investigación son la visión crítica y las técnicas cuantitativas de gestión. La investigación se centró en el proceso de inicio de la adquisición de materiales importados para la fabricación de ropa de una organización. Se dijo que se descubrió una debilidad en los indicadores de inventario; este es un problema importante que la organización tiene que abordar. Por último, nos centramos en la programación lineal como posible técnica de optimización de procesos. Sin ningún problema, se podría



llevar a cabo una aplicación práctica a una situación que se da con frecuencia en «Blanca S.A.»: la alteración de la producción por diversos motivos. Es fundamental disponer de una herramienta que reaccione rápidamente a estos cambios para evitar problemas de suministro o errores en la línea, y se descubrió que esta aplicación sería factible con la herramienta Excel Solver.

Álava y Valdiviezo (2019) describen en su tesis sobre gestión para importación. En esta investigación su objetivo fue examinar uno de los ejemplos más pertinentes para identificar los aspectos que contribuyen a esta cuestión. Metodología, para investigar este trabajo, se trabajó para culminar con estudio de campo. Se aplicó como instrumento la encuesta - cuestionario aplicado a funcionarios y empleados implicados en el proceso de importación para recabar información precisa. Se esperaba que la rentabilidad de la empresa aumentara como resultado de una organización más eficaz de los componentes del proceso de importación gracias a la implantación de un sistema de gestión.

Álvarez (2021). En su tesis sobre el aumento de las importaciones textiles, el objetivo fue analizar la gestión de las importaciones. La investigación utilizó como característica descriptiva, basado en datos cuantitativos, empleando un cuestionario para recabar datos. A través de una regresión de series temporales, el estudio investiga el impacto del aumento de las importaciones de prendas de vestir en el empleo dentro del sector, destacando cómo las importaciones chinas abordan el déficit de la oferta local. Los hallazgos indican que las importaciones no han impactado negativamente la demanda o los niveles de empleo en la industria local. Además, la



estrategia del sector hace hincapié en mejorar las exportaciones y mantener la singularidad.

Tonato (2023) En su tesis sobre los trámites de importación, exploró la metodología detrás del proceso de importación. Este estudio descriptivo incorpora un análisis cuantitativo mediante el uso de cuestionarios, lo que en última instancia conduce a conclusiones clave. El objetivo es proporcionar una visión integral del proceso de importación de automóviles a Bolivia garantizando al mismo tiempo la eficiencia en cumplir las normas técnicas. Su principal objetivo es ayudar a personas y empresarios bolivianos interesados en importar vehículos para uso personal o como emprendimiento empresarial. El proceso de importación comienza con el despacho de la mercancía, siguiendo lo estipulado en los documentos de embarque para el medio de transporte seleccionado, ya sea marítimo, aéreo, terrestre, ferroviario o fluvial.

Bonilla (2020). Este estudio se enfoca en desarrollar un plan de negocios dirigidos para la importación de indumentaria deportiva desde China a Chile. La metodología consiste en crear una aplicación para seleccionar prendas de vestir y apunta a importar 21.000 unidades. Los hallazgos revelan que dos estudiantes son los emprendedores detrás de Nitro SpA, que busca traer ropa técnica desde China al mercado chileno. Sin embargo, el proyecto enfrenta un importante desafío de financiamiento, ya que la inversión inicial requerida es de 86.808.815 pesos. A pesar de este obstáculo, las proyecciones financieras indican una prometedora tasa interna de retorno (TIR) del 35,5% y un valor actual neto (VAN) de 47.283.769 pesos con una tasa de descuento del 16%, lo que sugiere un potencial interés de los inversores. Se proyecta, que el flujo de caja aumente de 18.946.552 pesos en el primer año a



85.692.596 pesos en el cuarto año. Para asegurar la financiación, la iniciativa ofrece el 40% del capital social del negocio, mientras que Nitro SpA retendrá el 60% restante y supervisará las operaciones de marketing, financieras y comerciales de la marca deportiva.

3.1.2. Antecedente nacional

Lalupu (2023) menciona en su tesis logística e importación de calzado, donde llega a la siguiente conclusión: El objetivo principal es conocer la relación entre la gestión logística y las importaciones con el calzado en Mype, Chiclayo, 2023. Metodología, el estudio es cuantitativo, se aplicaron cuestionarios y se trabajó con la estadística inferencia para hallar la relación entre las variables. Los resultados de las pruebas estadísticas mostraron una asociación sustancial entre las variables importaciones y gestión logística. El valor p es menor al 1%, lo que explica este hecho. Adicionalmente, tienen una correlación positiva sustancial entre sí ($r_s = .692$). Se determinó que las variables de estudio en la empresa chiclayana importadora de calzado Mype Chiclayana tienen una correlación fuerte de $.692^{**}$, lo que significa que las operaciones de importación están influenciadas por los procesos de producción, distribución y abastecimiento de toda la gestión logística de la empresa.

Alva (2021) en su tesis sobre proceso de importación de china, dado que muchos importadores carecen de los conocimientos necesarios para importar este tipo de productos. Objetivo, la investigación busco evaluar el nivel de conocimiento del proceso de importación de laptops. Esta falta de conocimiento es aprovechada por los propios agentes para elevar los costos de venta. Resultados; se descubrió que existe



una relación de 0.525 entre la competitividad y el proceso de importación; por lo tanto, mientras más conocimiento tengan los importadores sobre el proceso de importación, más competitivos serán. Se concluye que existen niveles sustanciales de conocimiento sobre la importación para la competitividad de laptops – Lima. Ya que, la significancia entre estos factores fue menor a 0.05, indicando una asociación significativa.

Villa (2021) en su tesis sobre el conocimiento del proceso de importación en MYPES. El objetivo fue conocer el proceso de importación. Metodología, la investigación se concibe dentro del campo descriptivo, de enfoque cuantitativo, se aplicó como instrumento el cuestionario, se concluye su tesis sobre importación en *MYPES-Cusc*, indicando que: Los resultados muestran que, aunque algunos empresarios siguen los procedimientos correctos y disponen de la documentación necesaria para importar autopartes, la mayoría de sus interacciones iniciales son virtuales, la mayoría carece de conocimientos suficientes sobre permisos y registro de calidad, pocos de ellos se mantienen en contacto permanente con el transitario y, ocasionalmente, realizan un seguimiento adecuado de la mercancía. El hecho de que la mayoría de los empresarios no necesiten comprobantes o registros de sus mercancías demuestra la urgencia de comprender y gestionar correctamente los procesos de importación.

Ayala (2021) en su tesis sobre la importación como modelo de negocios, el objetivo del estudio fue implementar un modelo de importación para dinamizar el procedimiento de importación. El estudio concluye en su tesis sobre modelos de importación, indicando lo siguiente: Actualmente, el trámite de importación puede ser realizado tanto por personas naturales como jurídicas. Esto se hace con el fin de cumplir con los requerimientos de la clientela peruana. Por lo tanto, los empresarios



deben tener una comprensión fundamental de las palabras especificadas a fin de llevar a cabo una gestión de importación adecuada. Del mismo modo, es necesario comprender los requisitos aduaneros que se señalan en el procedimiento. Por último, cabe mencionar que los estudios sobre los modelos de negocio de importación demuestran los múltiples estilos empresariales que se utilizan para lograr los objetivos corporativos. con el fin de que el importador comercialice con éxito el bien o servicio anunciado.

Viza (2021) señala en su tesis sobre importación de repuestos sobre vehículos, cuyo objetivo fue conocer el procedimiento para importar repuestos. Metodología, el estudio es cuantitativo de alcance descriptivo; donde llega a la siguiente conclusión: Con el fin de contrastar un caso de importación de repuestos chinos, empleamos los siguientes métodos para la gestión de la investigación: análisis descriptivo correlacional, recolección y análisis de la información financiera. Esto nos permitió establecer las siguientes conclusiones: según la estrategia, permite mantener el liderazgo e incrementar la utilidad neta en un 42,18%, es importante reconocer que los empleados de la empresa participaron en el análisis de los estados financieros y que la decisión de cambiar de distribuidor a importador en el año 2018 con sustento en las operaciones de compra-venta, las razones financieras y su comprensión de los costos de importación muestra o se proyecta de manera positiva, según los estados financieros.



3.1.3. Antecedente local

Arce (2023) en su estudio sobre el plan de negocios importación y de productos innovadores-Juliaca. El objetivo fue implementar un plan de negocios de importación. Metodología, el estudio es de alcance innovativo, cuyo contenido es netamente cuantitativo, se concluye en su tesis sobre plan de importación, las conclusiones del estudio de mercado indican que una parte significativa de los clientes potenciales está interesada en artículos de renovación del hogar, destacando características como un ahorro más eficaz de costes, tiempo y espacio, que constituirán la base de la oferta de valor de la empresa. Además, un factor diferenciador crucial con respecto a la competencia es la gama de posibilidades de canales de distribución; así, una combinación de artículos creativos, niveles de interés y opciones de canales de distribución diferenciará a su organización.

Quispe (2022) en la investigación sobre el efecto de las exportaciones e importaciones en la región Puno, cuyo objetivo fue conocer los efectos de importación. Metodología, el estudio es de nivel explicativo, de tipo aplicado, enfoque cuantitativo, aplicándose la encuesta y el cuestionario como instrumento. Se concluye en su investigación sobre el efecto de las importaciones en Puno, mencionando que: Se ha demostrado que el PBI beneficia tanto a las exportaciones tradicionales como a las no tradicionales. Esta conclusión es significativa. Además, el PBI muestra indicadores de mejora en relación con la importación de bienes de consumo. Existe un efecto negativo sobre el PBI provocado por la importación de bienes de capital. Adicionalmente, las exportaciones de minerales contribuyen significativamente al desarrollo económico de la región Puno.



Aguilar (2021) en su tesis sobre los factores del procedimiento de importación - empresa Mercury. El objetivo fue conocer la relación de las variables. Metodología, el estudio es cuantitativo, de alcance correlacional, se aplicaron cuestionario a la población de estudio, se concluye mencionando que: La empresa Importadora Exportadora Mercury Ltda., con sede en la ciudad chilena de Iquique, es el objeto de este trabajo de investigación. Una de sus operaciones es la importación de artículos deportivos de empresas de primera línea, como calzado, ropa, bolsos, vehículos y otros accesorios. En consecuencia, se descubrió que la impresión del proceso de importación está altamente correlacionada positivamente con los componentes de riesgo, costo y tiempo a niveles de 0,81, 0,86 y 0,76, respectivamente. El factor coste es el que presenta la asociación más fuerte. En definitiva, se determina que la impresión de los colaboradores sobre el proceso de importación está altamente correlacionada positivamente con los aspectos de riesgo, coste y tiempo de importación.

Salazar (2020) señala en su tesis sobre la aplicación web para la gestión de importación-Puno. El objetivo fue conocer los resultados en la importación. Metodología, el estudio es de nivel explicativo, de tipo aplicado y enfoque cuantitativo, se aplicó como técnica la encuesta. Se llega a la conclusión siguiente: La aplicación web ofrece las funciones necesarias para que el funcionario de aduanas obtenga fácilmente toda la información. A partir de esta información, la aplicación simula todos los gastos en que incurrirá el usuario durante el proceso simplificado de importación, mejorando así la toma de decisiones. Se examinó su utilidad. Sobre la base de los



resultados, se determina que podría crearse una web para perfeccionar la administración del procedimiento simplificado de importación.

Alejandro (2018) concluye en su tesis sobre regulación de importación de medicamentos, cuyo objetivo fue implementar un procedimiento de importación derivado de regulaciones. Metodología, el estudio es cuantitativo, de nivel explicativo, aplicando la estadística inferencial. Concluyendo que, el desarrollo de un plan para viabilizar los procesos en cumplimiento de las normas legales establecidas, fue impulsado por un análisis FODA que identificó una debilidad en la toma de decisiones. El objetivo es proponer un programa informático que gestione el procedimiento de toma de decisiones en materia de asuntos reglamentarios para la importación de medicamentos biotecnológicos y biosimilares de los laboratorios MEDIFARMA.

3.2. MARCO TEÓRICO INICIAL

3.2.1. *Cognición de la gestión de la importación*

A) Cognición

El sitio web de Instituto Nacional de Cancer (2023) describe la cognición como la preparación mental que incorpora el pensamiento, el aprendizaje, la memorización, la atención plena al entorno y el sentido de la verdad o el juicio.

Por otra parte, Wikipedia (2024) nos indica que el término cognición proviene (del latín *cognoscere*, 'conocer') por lo que el término cognición es:

El término "capacidad de interpretación" se refiere a la habilidad de un organismo vivo para interpretar la información basándose en su propio conjunto único de



rasgos subjetivos, además de la información obtenida de la percepción sensorial y las experiencias previas. La experiencia emocional de un individuo incluye aprender, pensar, prestar atención, recordar, resolver problemas, tomar decisiones y experimentar emociones. Todos y cada uno de los métodos mencionados entran dentro del ámbito de la inteligencia humana.

Teniendo los conceptos ya citados podemos argumentar que la cognición se refiere al conjunto de procesos mentales que incluyen la adquisición, almacenamiento, procesamiento y de la información. Comprende operaciones cognitivas como captar estímulos, enfocar la atención, retener recuerdos, estructurar ideas, razonar lógicamente y resolver conflictos, que permiten a los individuos comprender, aprender, recordar y tomar decisiones en su entorno.

La gestión del conocimiento de las importaciones es un factor crucial para comprender cómo los minoristas enfrentan los desafíos y aprovechan las ocasiones en el panorama del mercado en constante globalización. Esta idea incluye los procesos cognitivos que tiene que ver con la toma de decisiones, la elaboración de estrategias y el ajuste a las regulaciones comerciales globales. Para los minoristas, particularmente aquellos en entornos de ritmo rápido como la Plaza Internacional de San José, poseer estas habilidades es crucial para manejar eficazmente la logística, controlar los costos y mantener una ventaja competitiva. (López, 2014)

La gestión de las importaciones abarca más que el simple cumplimiento de obligaciones legales y administrativas; también requiere conocimiento de la dinámica del mercado, capacidad para identificar proveedores confiables y previsión para



anticipar riesgos potenciales. Visto de esta manera, la cognición sirve como un activo estratégico que permite el análisis de información compleja, el desarrollo de soluciones efectivas y la preservación de la sostenibilidad empresarial. (López, 2014)

En este contexto, el objetivo es examinar cómo los especialistas en marketing de base cultivan y utilizan estas habilidades cognitivas en sus tareas cotidianas. Esto no solo mejora nuestro conocimiento de sus operaciones internas, sino que también allana el camino para recomendar estrategias para mejorar sus procesos y reforzar su posición competitiva tanto a nivel local como global. (López, 2014)

B) Gestión de la importación

Según la página oficial de la SUNAT (2024), describe sobre la importación mencionando que:

Todas las mercancías deben cumplir primero todos los procedimientos aduaneros y otras normas antes de que se les permita entrar en la zona aduanera para su consumo. Esto incluye todas las tasas aplicables, así como los derechos de aduana, los impuestos aplicables, los recargos y las sanciones, en su caso. Usted es el encargado de pagar o garantizar estas cantidades, si procede. Una vez permitida la descarga, todo lo que se importe de naciones extranjeras se considerará nacionalizado.

Momento se entiende como el paso legítimo de acciones desde el extranjero con propósitos principalmente comerciales, pudiendo además poseer fines de carácter



individual, social, benéfico; permitidos por nuestra normatividad, señala el MINCETUR (2013) (p. 10).

Haciendo una investigación del anterior, es posible precisar que la administración de consecuencias se alude al conjunto de formas y actividades incluidas en la adquisición de mercancías o administraciones de un país remoto para su utilización o negociación dentro del país objetivo. Incorpora la disposición, coordinación y control de todas las etapas del método, desde la elección de proveedores y la transacción de términos comerciales hasta la recolección y dispersión de artículos importados. La administración de consecuencias incluye el cumplimiento de las leyes, las tradiciones y las necesidades calculadas para garantizar un funcionamiento eficaz de acuerdo con los controles actuales. La gestión de las importaciones se ha convertido en un proceso crucial para vincular los mercados locales con el panorama comercial global. Este proceso abarca varias fases, comenzando con la identificación de proveedores globales y culminando con la recepción y distribución de productos dentro del mercado local. Además de las funciones logísticas, la supervisión de las importaciones exige una comprensión integral de las mediciones aduaneras, los convenios comerciales y las diferentes políticas económicas que pueden afectar los costos y los cronogramas de entrega. (López, 2014)

El éxito en esta gestión depende de la capacidad para planificar y coordinar cada detalle del proceso, garantizando se cumplan los estándares de calidad, las regulaciones legales y las expectativas del mercado. Además, es crucial realizar un seguimiento continuo de las tendencias globales, ya que los cambios en la economía



mundial o en las relaciones internacionales pueden impactar directamente en las estrategias de importación. (López, 2014)

En este escenario, la trascendencia de la gestión de la importación radica en su capacidad para optimizar recursos, reducir riesgos y garantizar que los productos lleguen de manera competitiva. Este estudio busca analizar cómo los comerciantes aplican estas estrategias en su contexto particular, con el objetivo de entender los desafíos y oportunidades que enfrentan en un entorno tan dinámico como el comercio internacional. (López, 2014)

3.2.1.1. Inicio de la importación

Según el sitio web del Manual de comercio exterior (2019), describe sobre el inicio de importación mencionando que:

Al comenzar con las importaciones, es trascendente tener en cuenta que esta actividad requiere un control eficaz de los costes de adquisición y aprovisionamiento de insumos para mejorar nuestra competitividad. Esto se debe a que reduce los gastos, mejora la calidad y nos permite reaccionar más rápidamente al avance tecnológico y cambios del mercado.

Por otro lado, la pagina de ADEX (2023) nos describe sobre la apertura de una importación indicando que:

Investigar productos que sean significativamente competitivos en el mercado nacional, que no tengan limitaciones de ingreso al Perú y evaluar si sería necesaria una agencia de aduanas son los primeros pasos para los



inversionistas que buscan importar bienes o iniciar una empresa de importación. El acto de importar legalmente productos a una nación desde otra para su uso o venta se conoce como importación.

3.2.1.1.1. Cuando se está listo para importar.

En definitiva, la incorporación es una acción que requiere una gestión estricta de los costes de adquisición y aseguramiento de los proveedores para aumentar la competitividad, ya que reduce los costes, mejora la calidad y permite una respuesta inmediata al cambio e innovación del mercado internacional.

Como se muestra en la figura siguiente, para determinar si la opción de importar es pertinente hay que abordar las tres cuestiones fundamentales siguientes:

Figura 1

Tres preguntas básicas para decidir importar

¿Por qué importar en la empresa?	Es necesario identificar la razón de la importación, es decir, si esta será con fines de venta en el mercado local, como insumo a ser incorporado en la producción de un bien o con fines de reexportación pudiendo tener o no algún cambio.
¿Cuánto sabe de importación?	Es necesario evaluar el conocimiento que tenga la empresa acerca de la operatividad de las importaciones, de las fuentes de información y asistencia en importaciones que se pueda requerir.
¿Cuál es su capacidad de compra?	Es necesario medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir los pagos a tiempo.

Nota. La figura corresponde a las Tres preguntas básicas para decidir importar. Tomado de MINCETUR (p. 15), 2013, Mincetur.

Sería estratégica para la empresa consolidar un archivo integral de los vínculos mantenidos con proveedores, clientes y otros actores económicos clave.



3.2.1.1.2. Tipos de importación que existen y la clasificación que se les da.

Precisa que les dé en cada país la legislación aduanera nacional, las importaciones pueden clasificarse de forma diferente en función de su naturaleza, finalidad o lugar de origen; no obstante, a efectos de esta guía, las importaciones pueden dividirse de forma amplia y didáctica en dos categorías: directas e indirectas.

Importación directa. Cualquier empresa dedicada a la importación de diversas mercancías para su distribución local actúa como su representante. También se incluyen en este grupo las importaciones de materias primas. La importadora se encarga de pagar los impuestos asociados y de resolver conflictos con otras partes.

Importación Indirecta. Esto ocurre cuando una empresa importa mercancías utilizando los servicios de otra empresa. Según el contexto en particular, la empresa intermediaria se responsabiliza de pagar los impuestos y las tasas aduaneras.

3.2.1.1.3. Las modificaciones de importación que existen en el Perú.

La Ley General de Aduanas del DL 10532 tiene en cuenta las categorías de importaciones:

- A. Importación para el consumo. Art. 50°.
- B. Reimportación en el mismo estado.
- C. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.

Además, existen circunstancias únicas como:



- ✓ Importación de muestras sin valor comercial.
- ✓ Importación de envíos de urgencia.
- ✓ Importación de envíos de socorro.
- ✓ Importación de envíos postales.
- ✓ Importación de envíos postales para embajadas.
- ✓ Importación de mercancías para el cuerpo diplomático y organismos internacionales. Importación de envíos postales cuyo valor no exceda de US\$ 1000.
- ✓ Importación de vehículos especiales y prótesis para uso de minusválidos.
- ✓ Importación de donaciones

3.2.1.1.4. La involucración de una negociación de importación

Como pieza fundamental del proceso de compra y venta, la negociación internacional ayuda a trazar los límites del contrato, especificando de manera clara las responsabilidades y prerrogativas de ambas partes.

A fin de identificar el/los «problema(s)» que deben resolverse para finalizar el contrato, se recomienda que las partes contratantes o los posibles negociadores tengan un conocimiento exhaustivo tanto de sus propios intereses como de los de la contraparte antes de entablar una negociación. El contenido de las ofertas y peticiones puede verse directamente afectado por la amplia gama de intereses. El negociador debe ser lo suficientemente observador como para clasificar estos intereses de forma objetiva.

3.2.1.2. Costos de la importación

Según el blog de Jennifer (2021) donde señala indicando que:



Lo primero que hay que entender para evaluar la rentabilidad de la importación deseada es el cálculo de los impuestos de importación. Para una importación definitiva, hay que tener en cuenta lo siguiente: El valor CIF (Costo + Flete + Seguro) es la base imponible para calcular los impuestos de una importación.

Según el autor Gavelán (2015) nos describe indicando que:

El precio de compra inicial más los costes asociados a la colocación del artículo importado, constituyen el coste de importación. Estos costes adicionales incluyen todos los costes directamente relacionados con el producto, así como los costes indirectos, como los costes administrativos producidos por las organizaciones que ayudan en el dinamismo de compra y venta en el extranjero. Estos costes comprenden el flete, el seguro, impuestos de importación, el transporte, el acarreo y los gastos aduaneros en general. Como los costes financieros no tienen nada que ver con el valor real de las mercancías importadas, no se incluyen en el coste de importación.

Según la página oficial de la SUNAT (2024), describe sobre los tributo a cancelar mencionando que:

La Autoridad Aduanera debe utilizar las normas jurídicas internacionales, como el Acuerdo sobre Valoración de Mercancías contenido en el Acuerdo sobre el Valor de la OMC, para determinar el Valor en Aduana en el momento de la nacionalización. La región que originalmente procesó la Declaración Simplificada (DS) procede con el despacho cuando el valor de los ítems, luego de un ajuste de valor, excede los dos mil dólares (US\$ 2.000,00) pero cae por debajo de los tres mil dólares (US\$ 3.000,00). Si



el valor está fuera o dentro de ese rango, se emite un informe y una resolución, que ordena la presentación del DS e implementa plenamente el proceso general de «importación para consumo», que puede ser INTA-PG.01 o INTA-PG.01-A, según corresponda.

La importación de mercancías está sujeta a los siguientes impuestos:

- Ad Valorem – 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional.
- Derechos antidumping.
- IGV-16%.
- Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2%.
- Impuesto Selectivo al Consumo (ISC).
- Otros: derechos específicos, derechos correctivos provisionales, etc.

3.2.1.2.1. Costo de importación

El precio que se paga por una mercancía o un servicio que se importa del exterior se conoce como coste de importación. Por lo tanto, es necesario mantener al frente aspectos asociados con el transporte de la mercancía o el servicio hasta el lugar donde se encuentra el cliente, incluido el coste del transporte y la agencia de aduanas.

3.2.1.2.2. Cálculo de los costos de transacción de importación

Los derechos e impuestos a la importación (arancel, IGV, ISC e IPM), fletes, seguros, almacenaje, tasas portuarias, gastos de transporte, precios de adquisición de licencias y autorizaciones, comisiones bancarias y gastos de despacho de aduanas deben incluirse para determinar los costes de transacción adecuados. Estos pueden



ser onerosos y afectar directamente a cuánto acaba costando su producto. Además, si procede, deben incluirse los costes financieros, administrativos y de adaptación del producto.

3.2.1.2.3. La cotización

La cotización actúa como el documento formal que conecta al vendedor (exportador) con el cliente (importador), funcionando como un puente de información esencial:

- Las denominaciones técnicas y comerciales, la posición arancelaria, la unidad de medida, las cantidades que deben entregarse por artículo y globalmente, el precio unitario, el embalaje y otros detalles son ejemplos de características de los productos.
- Las circunstancias de la transacción, las condiciones de venta y pago, el importe total, el método de envío, y la posible fecha de entrega se incluyen en las condiciones de venta (INCOTERMS).
- Referencias de la empresa: tiene una trayectoria en el comercio internacional y una base empresarial. Entre otros métodos, se pueden obtener presupuestos por fax, correo o medios electrónicos.

3.2.1.2.4. Los INCOTERMS

El autor De Paula Juvanteny (2022) menciona que:

Los términos que compradores y vendedores acuerdan para regir los contratos de compraventa se recogen en las directrices Incoterms de la Cámara de



Comercio Internacional. Incluyen disposiciones uniformes sobre el lugar y el momento de entrega de los productos, así como sobre la transferencia de responsabilidad. Actualmente se utilizan en todo el mundo y se han convertido en el lenguaje universal de los negocios.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) desarrolló un conjunto de normas conocidas como INCOTERMS, que son una colección de terminología con un estatus legal universalmente aceptado. Terminología normalizada utilizada en los contratos de compraventa, los INCOTERMS (actualmente la edición INCOTERMS 2010) establecen quién es responsable de la adquisición o venta de mercancías: el importador o el exportador.

- ✓ Paga el transporte de la mercancía.
- ✓ Paga el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.
- ✓ Establece en qué lugar el exportador entregará la mercancía al importador.
- ✓ Establece el momento en el que se transfiere el riesgo de la mercancía.
- ✓ Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios, etc.).
- ✓ No establece el momento de la transferencia de propiedad.

Dependiendo del acuerdo entre el importador y el exportador, cada contrato de compraventa internacional definirá cuál de los 11 Incoterms se utilizará. Normalmente, se reconocen por las siguientes siglas:



Figura 2

Interpretación de los INCOTERMS

GRUPO	E	EXW	En Fábrica	Ex Work
Salida				
GRUPO	F	FCA	Franco Transportista	Free Carrier
Sin pago transporte principal		FAS	Franco junto al buque	Free Alongside Ship
		FOB	Franco a bordo del buque	Free On Board
GRUPO	C	CFR	Coste y flete	Cost and Freight
Con pago transporte principal		CIF	Coste , seguro y flete Transporte	Cost Insurance Freight
		CPT	pagado hasta Transporte y seguro	Carriage Paid To
		CIP	pagado hasta	Carriage and Insurance Paid
GRUPO	D	DAT	Entrega en el Terminal.	Delivered At Terminal
Llegada		DAP	Entrega en un lugar pactado por las partes	Delivered At Place
		DDP	Entregada con derechos pagados	Delivered Duty Paid

Nota. La figura corresponde a la interpretación de los INCOTERMS. Tomado de Mincetur (p. 19), 2013.

Dado que el vendedor realiza la entrega de forma gratuita en su propia ubicación, el Exwork será el Incoterm menos restrictivo para el vendedor. El DDP es el Incoterm jurídicamente más vinculante para el vendedor porque se cumple con la entrega en la ubicación del comprador, lo que significa que el vendedor será responsable de la mercancía durante un periodo de tiempo más largo y cubrirá todos los costes asociados a la entrega de la mercancía en la ubicación del comprador en el país de destino.

Para entender las obligaciones aceptadas de acuerdo con las condiciones acordadas o sugeridas en la cotización, el comprador (importador) debe confirmar el tipo de INCOTERM que el exportador (vendedor) está usando al obtener la cotización de un producto. Por ejemplo, puede comprar 30.000 pares de pantalones por 3.000



US\$ en EXW o 5.000 US\$ en DDP. Por razones de referencia, se suele aconsejar facilitar al menos dos INCOTERMS.

3.2.1.2.5. Identificar mis costos de importación

Dependiendo de las particularidades de la actividad, las tasas portuarias pueden variar mucho. Consisten en gastos de descarga, desconsolidación, almacenamiento, alquiler de contenedores, etc.

- Los impuestos que se calculan incorporan Valorem Publicitario, IVA, ISC, obligaciones antidumping y obligaciones compensatorias.
- Los costos incorporan los gastos del corredor de Tradiciones o transitario de carga, el cuidado de la documentación y otros costos inferidos de la presteza.

3.2.1.3. Medios de pago y garantías

Según la Universida Europea (2021) describe sobre los medios de pago y garantías indicando que:

Cuando se utilizan métodos de pago documentario, el pago suele efectuarse en el instante de la entrega de los artículos y está vinculado a la entrega de la documentación. Al permitir simultanear el pago y la entrega de los productos, esta estrategia reduce los riesgos tanto para la empresa importadora como para la exportadora.



3.2.1.3.1. Criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)

El exportador puede tener que confirmar y corroborar el detalle de la información poniéndose en contacto con los consulados y las agregadurías comerciales a fin de formarse un juicio fundado sobre la manera de recabar información para una operación de comercio internacional.

3.2.1.3.2. Formas de cobranza internacional

Como en cualquier actividad comercial, pagar al importador o cobrar al exportador por los artículos intercambiados es un requisito previo al realizar una transacción internacional. Entre los métodos de pago y cobro internacionales se ofrecen las siguientes opciones.

- a) **Pago por adelantado.** Antes del envío, el importador liquida toda la transacción. Suele ser una modalidad poco común.
- b) **Pago directo.** Sin requerir un compromiso importante de ninguna institución presupuestaria, como un banco, esta metodología propone un pago realizado mediante cheque, pago en efectivo, pago en efectivo o cambio directamente a la cuenta del exportador. En esta metodología, el exportador acepta la mayoría de los peligros.
- c) **Cobranza Documentaria.** Permite al exportador conservar la propiedad de los bienes hasta que el importador realice el pago u ofrezca una forma de garantía.

Existen dos posibilidades:



- D/P – Documentos contra pago. El comerciante paga el cargo para obtener el informe de título de las acciones.
- D/A – Documentos contra aceptación. El comerciante reconoce el cargo por obtener los archivos de título de las acciones. Con el reconocimiento, el comerciante intenta pagar concurriendo a las condiciones de la cosa.

Cuando se trata de cobrar documentos, los bancos no corren riesgos. Por ello, los cobros son mucho menos costosos que los créditos.

- d) **Cartas de Crédito o Créditos Documentarios.** El banco del comprador emite la carta de crédito, que promete reembolsar al exportador siempre que se cumplan todos los criterios de documentación. Los créditos documentarios reducen considerablemente los riesgos tanto para el comprador como para el exportador. El folleto 600 de la Cámara de Comercio Internacional contiene su normativa.
- e) **Cuenta Abierta.** Dado que el exportador debe transmitir la mercancía, la factura y los documentos de envío al comprador y luego esperar el pago, este método le expone a un gran peligro.

Dado que el exportador amplifica el crédito sin un compromiso compuesto de pagar la obligación del comprador, estos intercambios se denominan de vez en cuando acuerdos de "crédito".

Por otra parte, las condiciones de cuenta abierta respaldadas por una garantía a primer requerimiento o un crédito contingente pueden ser tan seguras como los pagos por adelantado.



3.2.1.3.3. Carta de crédito y cómo se opera.

Dado que un tercero (el banco) garantiza que el cliente recibirá la mercancía que ha comprado y que el vendedor cobrará la cantidad deseada, es el método de pago más seguro. Hay que tener en cuenta que esta opción de pago se utiliza cuando las partes inician una asociación comercial por primera vez y no se conocen bien.

Una carta de crédito es un contrato por el que el banco del importador se involucra a reembolsar al exportador siempre que se cumplan los requerimientos de documentación acordadas.

En esencia, una carta de crédito funciona de la siguiente manera:

Para que su banco acepte su crédito a favor del exportador (el beneficiario), el comprador (el originador del crédito) cumplimenta los siguientes documentos de solicitud:

- Información del candidato.
- Información del destinatario.
- En caso de que se confirme el crédito.
- Cómo se debe informar en el extranjero.
- Suma de crédito y condición de compra.
- Poner y cerrar fecha para la transacción de informes.

Figura 3

Flujo de operaciones de carta de crédito.



Nota. Corresponde al flujo de operaciones de carta de crédito. (Mincetur, 2013, p. 24)

3.2.1.3.4. Problemas a la hora de cobrar una carta de crédito.

Teniendo en cuenta las características de las cartas de crédito, se pueden clasificar:

- ✓ Carta de crédito irrevocable.
- ✓ Carta de crédito confirmada.
- ✓ Carta de crédito no confirmada.
- ✓ Carta de crédito a la vista o a plazo.
- ✓ Carta de crédito con cláusula roja.
- ✓ Carta de crédito con cláusula verde.
- ✓ Carta de crédito transferible.
- ✓ Carta de crédito Stand by.



3.2.1.3.5. Reducción de riesgos de impago de proveedores.

El hecho de que el exportador no entregue los productos supone el mayor riesgo para el importador. Al igual que cualquier otra transacción comercial, las ventas al extranjero incluyen el riesgo de que el importador no pague al exportador. Obtener un seguro de crédito a la exportación. Normalmente, este seguro cubre una gran parte del negocio (80%). Las aseguradoras pueden ser organizaciones privadas o semiprivadas (como la española CESCE). El exportador tiene la opción de contratar una póliza que se aplique a todas las exportaciones realizadas en un plazo determinado (por ejemplo, un año) o a una sola operación.

- ✓ El no cumplimiento de los plazos en cualquiera de los procesos relacionados con la importación.
- ✓ La ausencia de documentación coherente, es decir, cuando no se presentan los documentos que se requieren según los contratos.
- ✓ Discrepancias entre los datos de los documentos entregados y los que constan en los contratos, signados como el detalle de la mercancía y la cantidad acordada.
- ✓ Errores en la realización de trámites administrativos: sellos con fecha posterior, documentos inadecuados para presentar, y faltas de las copias solicitadas.

3.3. MARCO CONCEPTUAL

3.3.1. Cotización

Es el documento o propuesta emitida generalmente por el proveedor, en el cual se detalla el precio, las condiciones de pago y los términos de entrega de un bien o



servicio ofrecido. Este paso es fundamental en las negociaciones comerciales, ya que permite evaluar y comparar diferentes alternativas (Calle, 2018)

3.3.2. Cognición

La cognición se refiere a los procesos mentales mediante los cuales los individuos adquieren, comprenden y procesan información para tomar decisiones y resolver problemas. Incluye habilidades como la percepción, el razonamiento, la memoria y el aprendizaje, esenciales para el análisis y ejecución de tareas complejas. En el ámbito empresarial, la cognición permite a los comerciantes analizar su entorno, evaluar riesgos y adoptar estrategias eficientes para la gestión de actividades como la importación (Chiavenato, 2012).

3.3.3. Costos de la Importación

Los costos incluyen todos los gastos relacionados con la adquisición de bienes en mercados internacionales, tales como costos de transporte, aranceles, seguros y tasas administrativas. Es crucial calcular estos costos para determinar la viabilidad económica de la operación. La correcta evaluación de los costos de importación permite a las empresas optimizar sus márgenes de ganancia y establecer precios competitivos (Gavelán, (2015).

3.3.4. Crédito

El crédito en el comercio internacional se refiere al financiamiento otorgado por una entidad bancaria, financiera o directamente por el proveedor, con el propósito de facilitar el pago de bienes o servicios adquiridos. Este mecanismo permite a los importadores cubrir sus necesidades de liquidez y facultar el cumplimiento de sus



obligaciones comerciales. El crédito se ha vuelto en un mecanismo estratégico que fomenta la expansión del comercio internacional al reducir barreras económicas (Pilar, 2012).

3.3.5. Exportador

Es la persona natural o jurídica que se encarga de enviar bienes o servicios desde su país de origen a mercados internacionales, cumpliendo con las normativas comerciales y aduaneras correspondientes. Este actor desempeña un rol crucial en la promoción del comercio exterior, actuando como puente entre la oferta local y la demanda global. El exportador es el motor principal de la internacionalización económica, facilitando el intercambio de productos de empresas. (MINCETUR, 2013).

3.3.6. Garantías

Las garantías en el comercio internacional son compromisos financieros o jurídicos que aseguran el cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de los importadores y exportadores. Pueden incluir seguros o garantías documentarias. Las garantías ofrecen una herramienta esencial para mitigar riesgos y establecer relaciones comerciales sostenibles en el comercio exterior (Robbins & Coulter 2018).

3.3.7. Gestión

La gestión de importación abarca las actividades y decisiones necesarias para la adquisición de bienes desde mercados internacionales, considerando aspectos legales, logísticos y financieros. Este proceso implica la selección de proveedores, negociación de contratos, transporte, y cumplimiento de aduaneras. (Calle, 2018)



3.3.8. Importador

El importador es aquel individuo o empresa que adquiere bienes o servicios provenientes de otros países para satisfacer los requerimientos del mercado local. Este proceso implica la gestión de permisos aduaneros, transporte, pagos y aseguramiento de la calidad de los productos adquiridos. (Chiavenato, 2012).

3.3.9. Inicio de importación

El inicio de la importación comprende la identificación de necesidades de productos en el mercado local y la búsqueda de proveedores internacionales confiables. Este paso implica el análisis de demanda, investigación de mercados internacionales y contactos con posibles socios comerciales. (Gavelán, (2015).

3.3.10. Medios de pago

Son los mecanismos utilizados para realizar transacciones internacionales entre importadores y proveedores. Entre los más comunes se encuentran las transferencias bancarias, cartas de crédito y pagos anticipados. La elección del medio de pago obedece a los factores como confianza entre partes y el riesgo asociado (Pilar, 2012).

3.3.11. Proveedor

El proveedor es la entidad que abastece bienes o servicios al importador o cliente final, desempeñando un papel esencial en la cadena de suministro internacional. Este actor no solo provee los productos, sino que también establece las bases para la relación comercial mediante contratos, garantías y cumplimiento de estándares de calidad (Robbins & Coulter 2018).



CAPITULO IV

HIPÓTESIS

4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024, es viable.

- Gestión de importación (variable)

4.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Este estudio, se encuentra dividido en variables, dimensiones e indicadores; los mismos que son desarrollados en función al concepto de las variables y la forma como se miden las mismas, dependiendo de los instrumentos a utilizar; todo con el propósito de lograr los resultados esperados.



Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE LIKERT
GESTIÓN DE LA IMPORTACIÓN	1.1. INICIO DE LA IMPORTACIÓN	1.1.1. Cuando se está listo para importar.	DEFICIENTE REGULAR BUENO MUY BUENO EXCELENTE
		1.1.2. Tipos de importación que existen y la clasificación que se les da.	
		1.1.3. Las modificaciones de importación que existen en el Perú	
		1.1.4. La involucración de una negociación de importación	
	1.2. COSTOS DE LA IMPORTACIÓN	1.2.1. Costo de Importación.	
		1.2.2. Cálculo de los costos de transacción de importación	
		1.2.3. La cotización	
		1.2.4. Los INCOTERMS	
		1.2.5. Identificar mis costos de Importación.	
	1.3. MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS	1.3.1. Criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)	
		1.3.2. Formas de cobranza internacional	
		1.3.3. Carta de crédito y cómo se opera.	
		1.3.4. Problemas a la hora de cobrar una carta de crédito.	
		1.3.5. Reducción de riesgos de impago de proveedores.	

Nota. Referido a la operacionalización.



CAPITULO V

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque a investigar fue cuantitativo porque se buscó describir los datos estadísticos y numéricos de los resultados y promedios extraídos según el estudio.

5.2. METODO DE INVESTIGACIÓN

Para realizar el estudio se utilizó el enfoque deductivo, tal como lo sugiere Dávila (2006). Este método facilitará un amplio estudio teórico del proyecto para comprender la gestión de importaciones entre los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca en 2024.

5.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Sierra (2010) señaló que el estudio es de tipo básico de acuerdo a su objetivo. Esta investigación es de alcance descriptivo por su objetivo fundamental y aplicable, ya que comprende los criterios o normas para la gestión de importación en los comerciantes de la Plaza San José-Juliaca año 2024. (Vara Horna, 2010).



5.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel o alcance de la investigación titulado cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024. Fue descriptivo, como proponen los autores, Hernández, Fernández & Baptista (2014). porque evaluó la viabilidad y objetividad del contexto de la variable.

5.5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Hernández Sampieri et al. (2014) El diseño fue no experimental; transeccional o transversal ya que son características de la recolección de información en un solo minuto, que es el mismo que se explica a continuación. No experimental, en este caso no se controlan los factores demostrados y transversales, en este caso se decide la recolección de información en un momento determinado. (Pino, 2010).

M → O

Dónde:

M = Muestra de estudio

O = Observaciones o información recogida

5.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

5.6.1. Población

La población de estudio estuvo comprendida por 5 pabellones de la base 03, cada pabellón cuenta con 24 asociados lo cual esto representa a 120 comerciantes que acuden a ejercer su actividad comercial día a día, de la Plaza Internacional San José-Juliaca.



Tabla 2

Población y estudio.

Plaza internacional San José de Juliaca Base 03	Cantidad de pabellones	Total, de comerciantes por pabellón
Pabellón 01	1	24
Pabellón 02	1	24
Pabellón 03	1	24
Pabellón 04	1	24
Pabellón 05	1	24
Total	5	120

Nota. La tabla hace referencia a la población de estudio.

5.6.2. Muestra

La prueba de consideración se constituyó accediendo al resultado del trabajo propuesto. Para conocer el test de pensamiento se definió la toma post-entrenamiento, la cual nos dio como respuesta la suma del test estratificado.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N - 1)e^2 + Z^2(p * q)}$$

Donde:

- N = población = 120
- n = muestra = ?
- Z² = nivel de confianza = 95% z= 1.96 Tabla de distribución normal
- p = proporción de acierto = 50% 0.50
- q = proporción de no acierto = 50% 0.50
- e² = error = 5% 0.05



$$n = \frac{120 * 1.96^2 * 0.50 * 0.50}{(120 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.50 * 0.50} = 92$$

Tabla 3

Muestra factor multiplicador

Plaza internacional San José de Juliaca Base 03	Cantidad de pabellones	Total, de comerciantes por pabellón	Total, de comerciantes a encuestar
Pabellón 01	1	24	18
Pabellón 02	1	24	18
Pabellón 03	1	24	18
Pabellón 04	1	24	18
Pabellón 05	1	24	20
Total	5	120	92

Nota. Referencia de la muestra.

Concordando con el resultado del trabajo, dispuesto a decir que la prueba está integrada por 92 concesionarios que llevan a cabo su acción programada de ofrecer diversos artículos dentro de la Plaza Internacional de San José de Juliaca.

5.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

5.7.1. Técnica

Para recabar la información del estudio se utilizó la técnica de la encuesta, la cual se pudo aplicar a los comerciantes que realizan movimiento de oferta de diversos artículos dentro de la Plaza Mundial San José de Juliaca, donde se realizó el estudio, quienes participaron en el presente estudio, esto con el fin de obtener la información que nos ayudó a descubrir lo que sucede.



5.7.2. Instrumento

Se aplicó a la investigación como instrumento el cuestionario tipo escala de Likert, conteniendo (04) dimensiones (inicio de importación, costos de importación, medios de pago y garantías)

5.8. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

5.8.1. Confiabilidad

La calidad inquebrantable del instrumento de consulta sobre el trabajo “estaba relacionada con el dispositivo de examen; Alfa de Cronbach” (Vara Horna, 2010). Este método se llevó a cabo con el programa informático de comparación, que el analista consideró útil.

Tabla 4

Fiabilidad de la escala de variable

Resumen de procedimiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	92	100,0
	Excluido	0	,0
Total		92	100,0

Nota. fiabilidad de la variable.

Tabla 5

Valor de fiabilidad de la variable

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,960	13

Nota. fiabilidad de la variable.



En la tabla aparece la estima del alfa de Cronbach, el programa nos da un resultado de 0.960, esto muestra que la estima normal sería del 96%, lo que demuestra que puede ser una estima significativamente alta para el trabajo examinado.

Tabla 6
Estadísticas de total de elemento

	Media de escala	Varianza de escala	Correlación	Alfa de Cronbach
¿Cómo es su conocimiento de la importación o para iniciar una importación de cualquier tipo de mercancía?	32.51	37.945	0.537	0.875
¿Conoce usted los tipos de importación que existen y la clasificación que se les da?	32.59	38.773	0.416	0.881
¿Cómo es su cognición sobre las modificaciones de importación que existen en el Perú?	32.53	36.735	0.597	0.872
¿Sabe usted cómo es la involucración de una negociación de importación?	32.48	36.934	0.601	0.872
¿Cómo o cuánto conoce usted sobre los costos de importación?	32.66	39.017	0.461	0.878
¿Cómo conoce usted el cálculo de los costos de transacción de importación?	32.45	36.096	0.598	0.872
¿Cómo es su cognición sobre las cotizaciones de las mercancías a importar?	32.49	36.406	0.648	0.870
¿Cómo es su conocimiento sobre los términos de comercio exterior (INCOTERMS)?	32.52	38.428	0.556	0.875
¿Cómo es la identificación de sus costos de Importación?	32.58	36.862	0.585	0.873
¿Cómo son los criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)?	32.71	39.067	0.465	0.878
¿Cómo es su cognición sobre las formas de cobranza internacional?	32.35	38.295	0.471	0.878



¿Cuánto conoce usted sobre la carta de crédito y cómo se opera?	32.66	38.775	0.510	0.877
¿Conoce usted sobre los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito?	32.36	36.694	0.629	0.871
¿Cuánto conoce usted sobre la reducción de riesgos de impago de proveedores?	32.26	34.810	0.662	0.869

Nota. La tabla muestra las estadísticas del total de elementos.

5.8.2. Validación de los instrumentos

La aprobación del instrumento de este trabajo de investigación está sujeta al criterio de tres especialistas en la materia. el cual fue aprobado consistentemente dentro de la hoja de estimación del instrumento.

Tabla 7

Validación del instrumentó

EXPERTO	CARGO
Dr. Roberto Payé Colquehuanca	Docente

Nota. La tabla muestra la validación del instrumento

5.9. PROCEDIMIENTO DE TRATAMIENTO DE DATOS

En este caso, el motivo es esclarecer de manera común el resultado de las estrategias y desobedientes, conectados dentro del examen a los vendedores de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024, por lo que se inicia la operacionalización dentro del representación de la información obtenida dentro del programa individual, que el analista eligió como útil. Para conocer el resultado de las



pautas de investigación, se aplicó la escala de calificación Likert, utilizando la escala de estimación ordinal, como indigente, normal, excelente, excepcionalmente excelente y excelente.

En consecuencia, se detallan los logros que se lograron a través de la exitosa administración de los rebeldes y la recopilación de información dentro de la Plaza Internacional San José de Juliaca, esbozando los objetivos que se descubrieron. Para ello se muestran los factores, medidas y punteros utilizados para determinar el resultado. A continuación, se crea la prueba de especulación de la consulta sobre extensión. Se utilizarán tablas de recurrencia para presentar los impactos. A continuación, se examinarán y evaluarán los resultados.

5.10. DISEÑO DE CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La teoría es la comparación del pronóstico con la realidad que se muestra y evalúa cada día. Al considerar los márgenes correctos del error, se admite o se rechaza lo expresado, y en ese momento se aceptan o rechazan las explicaciones supuestas. La prueba de especulación puede ser unilateral o bilateral, mucho más conocida como cara o cruz, que se comunica en un resultado y crea conclusiones a partir de pruebas irregulares o una prueba independiente para formar una comparación y sacar conclusiones. La diferencia de hipótesis se creó con la prueba de chi-cuadrado, esta se suele utilizar cuando se necesita determinar una variable subjetiva o cuantitativa y estas son independientes, donde la estimación de importancia intentada será inferior al 0,5% y demostrará el resultado esperado.



5.10.1. *Contrastación de hipótesis general*

a) **Formulación de hipótesis general**

H1: El resultado es viable en la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.

H0: El resultado no es viable en la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.

b) **Nivel de significancia**

Alfa = 5% $\alpha = 0.05$

El nivel de significancia será igual al resultado de la siguiente formula

$$X^2_t = X^2(c - 1)(f - 1), 1 - \alpha$$

c) **Prueba estadística**

$$X^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

$$X^2 = ?$$

O_i = valores observados

E_i = valores esperados.



Tabla 8

Frecuencia estadística del conocimiento de los regímenes aduaneros

	Estadísticos descriptivos				
	N	Media	Desv.	Mínimo	Máximo
Cognición de la gestión de la importación	92	32.26	5.900	20	47

Nota. La tabla muestra la frecuencia de la cognición de la gestión de la importación

Tabla 9

Prueba para hallar el valor de significancia de la cognición de la gestión de la importación

Estadísticos de prueba		Cognición de la gestión de la importación
Chi-cuadrado		84,522 ^a
gl		27
Sig. asintótica		0.000
Sig. Monte Carlo	Sig.	,000 ^b
	Intervalo de confianza al 95%	Límite inferior Límite superior
		0.000 0.032

a. 28 casillas (100,0%) menores que 5. La frecuencia mínima es 3,3.

b. se basa en 92 tables de muestras.

Nota. La tabla muestra la frecuencia del nivel de significancia del conocimiento de los regímenes aduaneros.

d) Regla de decisión

$X_c^2 > X_t^2$ entonces se deniega la H0 y se admite la H1.

$X_c^2 \leq X_t^2$ entonces se deniega la H1 y se admite la H0.



e) Conclusión

Según el resultado de la prueba Chi-cuadrada, nos indica que el valor = P. cuenta con un nivel de significancia menor a 0.05 ($0.00 < 0.05$), entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, considerando que el nivel de significancia es menor a 0.05, podemos concluir indicando que la cognición de la importación es viable en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, por lo que rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alterna.



CAPITULO VI

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En la introducción del viene, se da una aclaración específica de los impactos de los procedimientos e instrumentos encontrados, relacionados en el examen a los concesionarios de la base 03 de la Plaza Mundial San José de Juliaca, de esta manera se inicia la operacionalización en el Representación de la información obtenida dentro del programa de computadora particular, que el analista eligió como útil. Para lograr el resultado de la consulta sobre indicadores, donde se conectó la escala de valoración de Likert, se utilizó la escala de valoración ordinal, como indigente, normal, genial, excepcionalmente genial y sorprendente.

A continuación, se describen en detalle los resultados de la gestión eficaz de los instrumentos y la recopilación de datos en la plataforma comercial global San José de Juliaca, junto con los objetivos que se hicieron públicos. Para ello, los resultados de las variables y dimensiones se muestran en tablas y gráficos, cada uno de los cuales se interpreta y representa adecuadamente de la siguiente manera.

Tabla 10

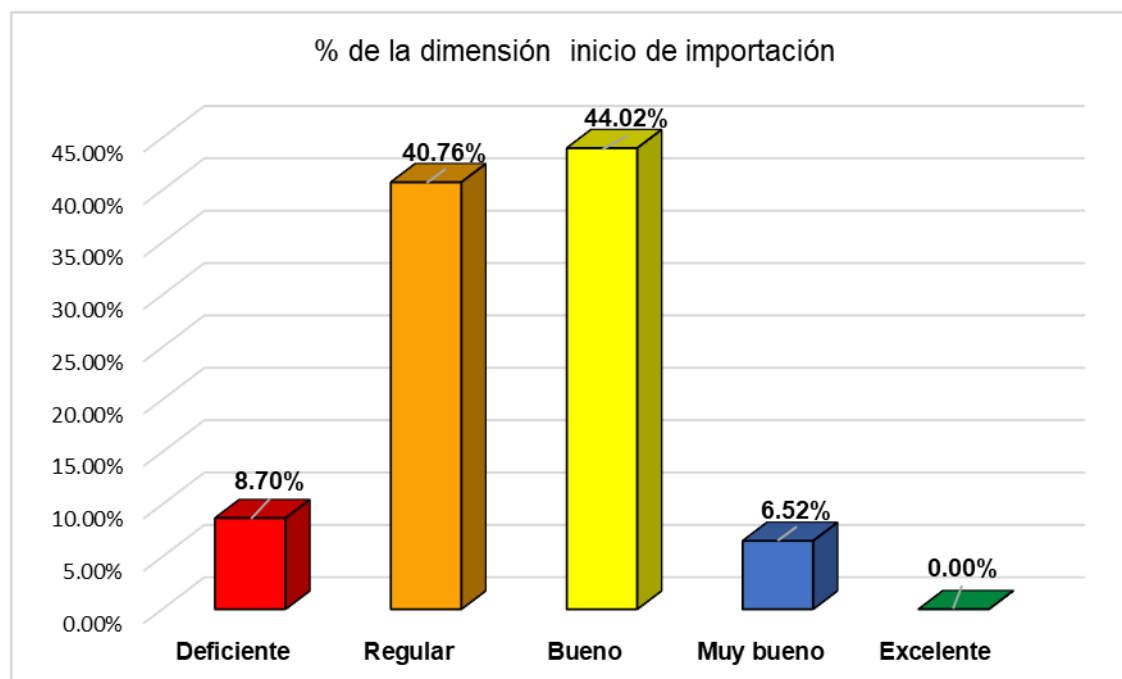
Frecuencia de la dimensión inicio de importación

CRITERIOS	¿Cómo es su conocimiento de la importación o para iniciar una importación de cualquier tipo de		¿Conoce usted los tipos de importación que existen y la clasificación que se les da?		¿Cuánto conoce usted de las modificaciones de importación que existen en el Perú?		¿Sabe usted cómo es la involucración de una negociación de importación?		Promedio total de la dimensión inicio de importación	
	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%
Deficiente	4	3.3	9	9.8	12	13.00	7	7.60	8	8.70%
Regular	45	48.9	39	42.4	29	31.5	37	40.2	38	40.76%
Bueno	36	39.9	40	43.50	46	50	40	43.5	41	44.02%
Muy bueno	7	7.6	4	4.30	5	5.4	8	8.7	6	6.52%
Excelente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Total	92	100	92	100	92	100	92	100	92	100.00%

Nota. Dimensión inicio de importación

Figura 4

Muestra el promedio del conocimiento del inicio de importación



Nota. Tabla N° 16.



Interpretación de datos

La tabla 16 y figura 4, demuestran los resultados hallados en la ejecución de campo desarrollados en la plataforma comercial de San José Juliaca. Donde se halló los siguientes resultados que corresponden a la dimensión conocimiento del inicio de importación, donde los siguientes resultados son: el 8.70% es deficiente, el 40.76% es regular, el 44.02% es bueno, el 6.52% es muy bueno y el 0.00% es excelente. Los resultados obtenidos nos dan a entender que los conocimientos son buenos al 44% en el inicio de importación, con una tendencia al 41% de ser regular. Teniendo este resultado podemos concluir mencionando que la dimensión conocimiento del inicio de importación es elocuentemente optimo por parte de los comerciantes.

Tabla 11

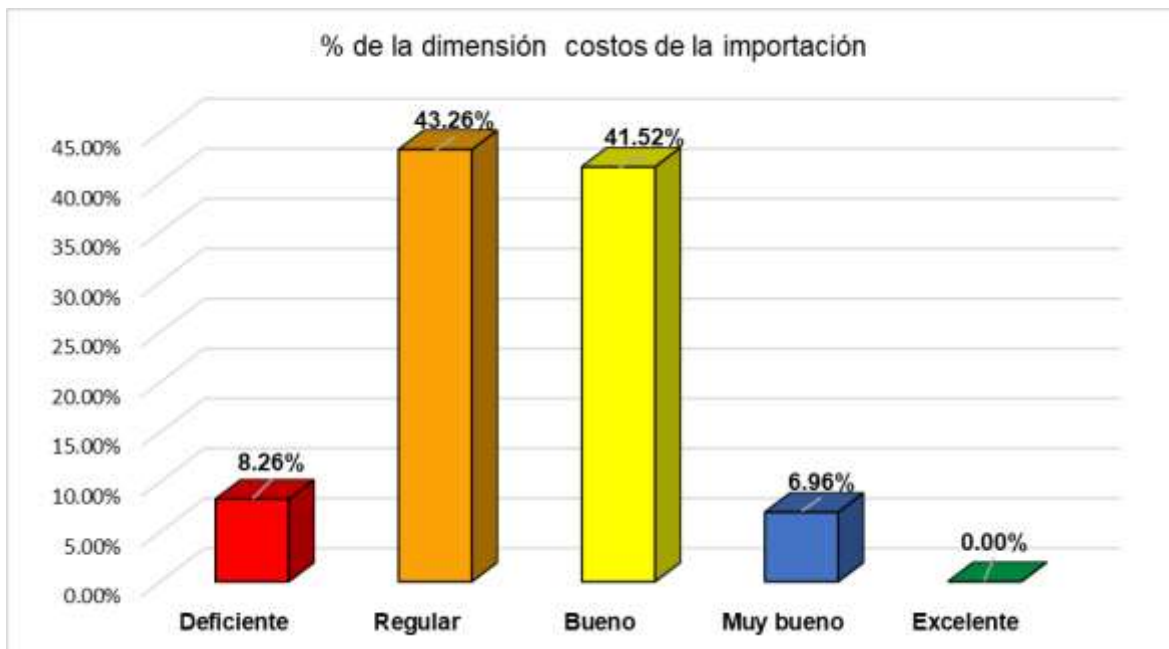
Frecuencia de la dimensión costos de la importación

CRITERIOS	¿Cómo o cuánto conoce usted sobre los costos de importación?		¿Cómo conoce usted el cálculo de los costos de transacción de importación?		¿Cómo es su cognición sobre las cotizaciones de las mercancías a		¿Cómo es su conocimiento sobre los términos de comercio exterior		¿Cómo es la identificación de sus costos de importación?		Promedio total de la dimensión costos de la importación	
	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%
Deficiente	6	6.5	11	12	8	8.70	4	4.30	9	9.80	8	8.26%
Regular	50	54.3	30	32.6	36	39.1	41	44.6	42	45.7	40	43.26%
Bueno	34	37	39	42.40	40	43.5	45	48.9	33	35.9	38	41.52%
Muy bueno	2	2.2	12	13.00	8	8.7	2	2.2	8	8.7	6	6.96%
Excelente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Total	92	100	92	100	92	100	92	100	92	100	92	100.00%

Nota. La tabla muestra la frecuencia del conocimiento de los costos de la importación.

Figura 5

Muestra el promedio de la dimensión conocimiento de los costos de importación



Nota. El grafico de barras representa al resultado de la tabla N° 17.

Interpretación de datos

La tabla 17 y figura 5, demuestran los resultados hallados en la ejecución de campo desarrollados en la plataforma comercial de San José Juliaca. Donde se halló los siguientes resultados que corresponden a la dimensión conocimiento de los costos de importación, y los resultados son los siguientes: el 8.26% es deficiente, el 43.26% es regular, el 41.52% es bueno, el 6.96% es muy bueno y el 0.00% es excelente. Los resultados obtenidos nos dan a entender que los conocimientos son regulares al 43% en los costos de importación, con una tendencia de 42% a ser buena. Teniendo este resultado podemos concluir mencionando que la dimensión conocimiento de los costos de importación es elocuentemente considerable por parte de los comerciantes.

Tabla 12

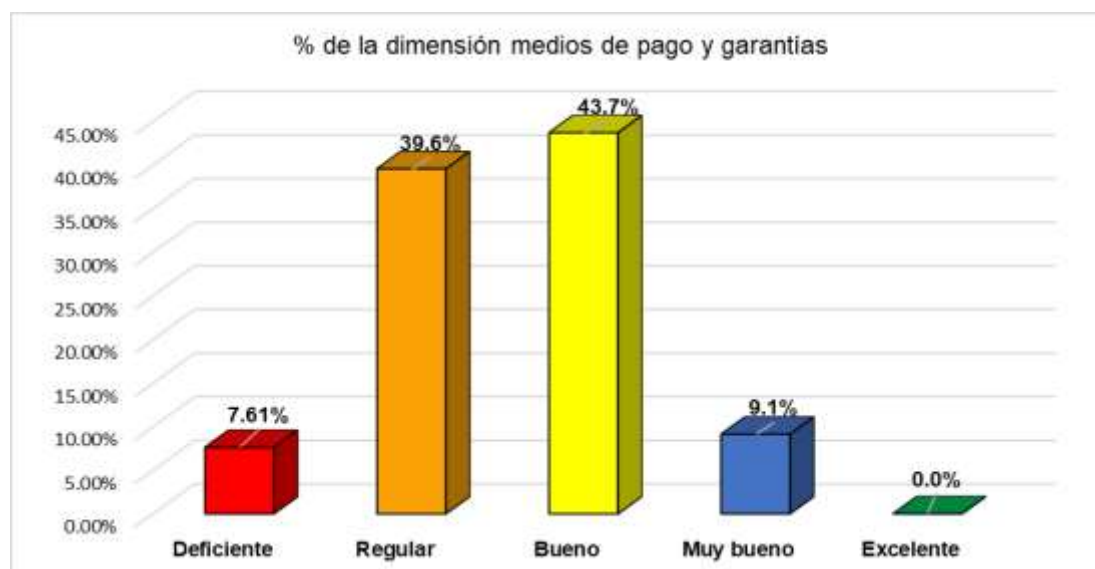
Frecuencia de la dimensión medios de pago y garantías

CRITERIOS	¿Cómo son los criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente?		¿Cómo es su cognición sobre las formas de cobranza internacional?		¿Cuánto conoce usted sobre la carta de crédito y cómo se maneja?		¿Conoce usted sobre los principales problemas que se presentan a la hora de...		¿Cuánto conoce usted sobre la reducción de riesgos de impago de...		Promedio total de la dimensión medios de pago y garantías	
	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%
Deficiente	8	8.7	5	5.4	5	5.40	6	6.50	11	11	7	7.61%
Regular	48	52.2	30	32.6	52	56.5	30	32.6	22	23.9	36	39.6%
Bueno	36	39.1	48	52.2	33	35.9	46	50	38	41.3	40	43.7%
Muy bueno	0	0	9	9.8	2	2.2	10	10.9	21	22.8	8	9.1%
Excelente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0%
Total	92	100	92	100	92	100	92	100	92	100	92	100%

Nota. La tabla muestra la frecuencia del conocimiento de los medios de pago y garantías.

Figura 6

Muestra el promedio de la dimensión conocimiento de los medios de pago y garantías



Nota. El grafico de barras representa al resultado de la tabla N° 18.



Interpretación de datos

La tabla 18 y figura 6, demuestran los resultados hallados en la ejecución de campo desarrollados en la plataforma comercial de San José Juliaca. Donde se halló los siguientes resultados que corresponden a la dimensión conocimiento de los medios de pago y garantías, donde los resultados son los siguientes: el 7.61% es deficiente, el 39.6% es regular, el 43.7% es bueno, el 9.1% es muy bueno y el 0.00% es excelente. Los resultados obtenidos nos dan a entender que los conocimientos son buenos al 44% en los medios de pago y garantías, con una tendencia al 39.6% de ser regular. Teniendo este resultado podemos concluir mencionando que la dimensión conocimiento de los medios de pago y garantías es considerablemente viable por parte de los comerciantes

Tabla 13

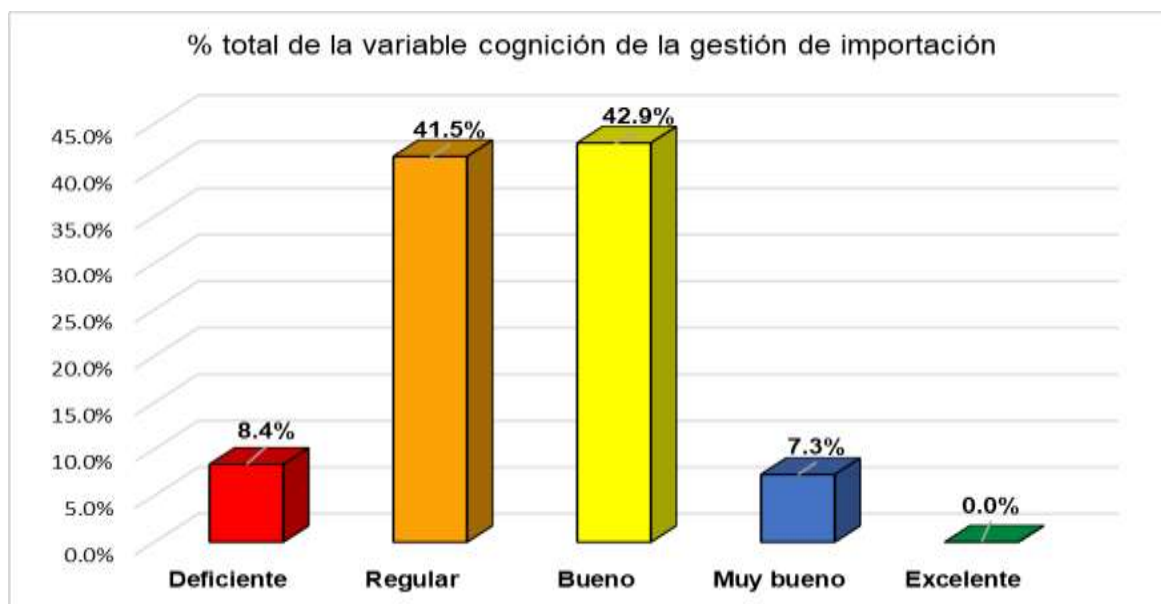
Frecuencia de la variable cognición de la gestión de importación

CRITERIOS	Nivel de conocimiento del inicio de la importación		Nivel de conocimiento de los costos de importación		Nivel de conocimiento de los medios de pago y garantías		Promedio total de la variable cognición de la gestión de importación	
	f1	%	f1	%	f1	%	f1	%
Deficiente	8	9	8	7.4	7	6.4	8	8.4%
Regular	38	41	40	36.8	36	33.1	38	41.5%
Bueno	40	44	38	35.0	40	36.8	39	42.9%
Muy bueno	6	7	6	5.5	8	7.4	7	7.3%
Excelente	0	0	0	0.0	0	0	0	0.0%
Total	92	100	92	100	92	100	92	100.0%

Nota. La tabla muestra la frecuencia de la cognición de la gestión de importación

Figura 7

Gráfico de barras muestra el promedio de la variable cognición de la gestión de importación



Nota. El gráfico de barras representa al resultado de la tabla N° 19.

Interpretación de datos

La tabla 19 y figura 7, demuestran los resultados hallados en la ejecución de campo desarrollados en la plataforma comercial de San José Juliaca. Donde se halló los siguientes resultados que corresponden a la variable cognición de la gestión de importación, donde los siguientes resultados son: el 8.4% es deficiente, el 41.5% es regular, el 42.9% es bueno, el 7.3% es muy bueno y el 0.00% es excelente.

Los resultados obtenidos nos dan a entender que son buenos al 43% la cognición de la gestión de importación en los comerciantes, con una tendencia al 41.5% de ser regular. Teniendo este resultado podemos concluir mencionando que la variable cognición de la gestión de importación es considerablemente viable por parte de los comerciantes.



6.2 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Los resultados se expresaron en tablas y gráficos de barras, podemos indicar que los resultados en su mayoría muestran que existe una buena cognición en la gestión de importación por parte de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José-Juliaca, con una tendencia a ser regular. teniendo todo ello en cuenta podemos dar respuesta al objetivo general planteado indicando que, en un 43% la cognición en la gestión de importación es buena y paralelamente favorable en los comerciantes de la mencionada plataforma comercial. Por lo que podemos señalar que la cognición en la gestión de importación es viable favorablemente, lo que nos da a entender que los comerciantes tienen un conocimiento elocuentemente favorable. Además, la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José, refleja un nivel de conocimiento heterogéneo, influido tanto por experiencias empíricas como por la formación académica o técnica. Los resultados evidencian que los comerciantes que han participado en talleres o cursos relacionados con comercio internacional poseen una mayor comprensión de los procesos de importación, desde el cálculo de costos hasta el manejo de documentación aduanera. Sin embargo, una parte significativa de los comerciantes basa sus decisiones en prácticas tradicionales o conocimiento informal, lo que podría limitar su capacidad para optimizar recursos y reducir riesgos en las operaciones de importación. Esto destaca la necesidad de fortalecer la capacitación en esta área para mejorar su competitividad en el mercado local. En los temas planteados de la indagación.



Por el contrario, también se documentan los hallazgos derivados de tablas y gráficos estadísticos alineados con los objetivos específicos de la investigación. Donde el objetivo específico 1 tiene un resultado favorable en el conocimiento del inicio de la importación al 44% es buena, con una tendencia regular. seguidamente el resultado del objetivo específico 2 indica que el 43% es regular el conocimiento de los costos de importación con una tendencia ser buena y finalmente el resultado del objetivo específico 3 nos indica que a un 44% es buena el conocimiento de los medios de pago y garantías con una tendencia a ser regular. Por lo que podemos señalar que resultados de las dimensiones indican que la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca es bueno y viable.

Por el contrario, los hallazgos sugieren que comprender la gestión de las importaciones es ventajoso tanto para las empresas como para los particulares. Estos conceptos estratégicos son empleados por las organizaciones para cumplir sus objetivos, con el objetivo final de mejorar la gestión de las importaciones de mercancías para los comerciantes.

A continuación, con el surgimiento del indagar, se crea el discurso comparativo concurrente con los surgimientos planteados en el fundamento del pensamiento, esto con el fin de conciliar los contrastes dentro de los surgimientos del fundamento ya planteados.

Parolin, (2022), señala en su tesis, menciona que, la visión crítica y las técnicas cuantitativas de gestión son dos conceptos tratados en la especialidad de costes y



gestión empresarial que pretendíamos poner en práctica en esta investigación. El proceso de inicio de la adquisición de materiales importados para la fabricación de las lavadoras de una empresa fue el foco de la investigación. Es importante señalar que el tema de los indicadores en relación con el inventario se encontró con una debilidad; este es un tema pertinente que la organización debe abordar. Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

En su tesis de 2019 sobre logística de importación, Alava y Valdiviezo explican que realizaron un estudio de campo para recopilar datos precisos, que incluyó la administración de cuestionarios y la realización de entrevistas con funcionarios y personal involucrado en el proceso de importación. Se espera que el establecimiento de un sistema de gestión para este proceso mejore la eficiencia en la gestión de los componentes de importación, lo que a su vez se traducirá en una mayor rentabilidad. Al examinar los resultados del contexto mencionado previamente en este estudio, observamos que las conclusiones del autor coinciden estrechamente con las nuestras. No presentan diferencias sustanciales y coinciden estrechamente con los hallazgos de nuestro estudio. En consecuencia, determinamos que nuestra metodología se ajusta estrechamente a dicho contexto.



En su investigación, Álvarez (2021) enfatiza su objetivo de ofrecer una orientación constructiva tanto a las empresas como a los particulares bolivianos. Como se describe en el documento de embarque correspondiente al modo de transporte elegido, el proceso de importación comienza con el despacho aduanero de las mercancías en el país de origen para su envío por vía marítima, aérea, terrestre, ferroviaria o fluvial. Al revisar los resultados relacionados con el contexto mencionado en este estudio, observamos que los hallazgos del autor coinciden estrechamente con los nuestros. No existen discrepancias significativas; al contrario, coinciden estrechamente con los hallazgos de nuestro estudio. En consecuencia, determinamos que nuestro método se alinea profundamente con el contexto mencionado.

En su tesis, Tonato (2023) concluye que esta investigación emplea la regresión de series temporales para examinar el impacto del aumento de las importaciones de prendas de vestir en los niveles de empleo de la industria. Los hallazgos indican que cuando la producción nacional no satisface la demanda, las importaciones chinas cubren eficazmente la brecha.

En consecuencia, el aumento de las importaciones no ha afectado negativamente ni a la demanda local ni a los niveles de empleo. Además, los objetivos de la industria se centran en aumentar las exportaciones y diversificar los productos. Tras examinar los hallazgos de los antecedentes previamente analizados en este estudio, observamos que los resultados coinciden estrechamente con los del autor. No muestran diferencias sustanciales y coinciden con los hallazgos de nuestro estudio. En consecuencia, determinamos que nuestra metodología se ajusta estrechamente al contexto mencionado previamente.



Como señaló Bonilla (2020), dos estudiantes lanzaron la marca Nitro con la intención de importar ropa técnica de China para su venta en Chile. La inversión prevista una importante barrera de entrada, debido principalmente a las dificultades para obtener financiamiento. Sin embargo, confiamos en la viabilidad de la propuesta. Al examinar los resultados del contexto mencionado en este estudio, observamos que las conclusiones del autor coinciden estrechamente con las nuestras. No presentan variaciones sustanciales y coinciden con los hallazgos de nuestro estudio. En consecuencia, podemos afirmar que nuestro método se ajusta estrechamente al contexto previamente analizado.

Lalupu (2023) menciona en su tesis como objetivo determinar la conexión entre las importaciones y la gestión logística en una empresa de calzado en Mype, Chiclayo, 2023 es el objetivo principal de este estudio. Esto indica que tienen una fuerte conexión positiva ($r_s=.692$). Se determinó que las operaciones de importación están influenciadas por los procedimientos de fabricación, distribución y aprovisionamiento de la gestión logística global de la empresa.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.



Alva (2021) Concluye en su tesis que, el estudio evalúa la competitividad de los importadores de laptops provenientes de China en la ciudad de Lima Metropolitana 2021 en base a su grado de conocimiento del proceso de importación. De esta manera, se determina que existen niveles considerables de conocimiento del proceso de importación para la competitividad, ya que la significancia entre estas variables fue menor a 0.05, indicando una relación significativa.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Villa (2021) concluye en su tesis, se ha comprobado que, en ocasiones, los empresarios disponen de la documentación necesaria y siguen los protocolos adecuados para importar componentes de automóviles, estableciendo la primera comunicación sobre todo por medios virtuales. Sin embargo, el hecho de que la mayoría de ellos no solicite comprobantes ni registros exhaustivos de sus artículos demuestra la urgencia de comprender y gestionar mejor los procesos de importación.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio.



Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Ayala (2021) Por último, cabe mencionar que los estudios sobre los modelos empresariales de importación demuestran los numerosos estilos empresariales utilizados para alcanzar los objetivos empresariales. El producto o servicio comercializado puede ser comercializado con éxito por el importador de esta manera.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Viza (2021) señala en su tesis sobre el análisis de los estados financieros y la decisión, que se basó en las actividades de compra y venta, las ratios financieras y la comprensión de los costes de importación, demuestran una buena influencia en las cuentas financieras. Este plan pretende aumentar los ingresos netos en un 42,18%, al tiempo que refuerza el liderazgo de la empresa.

En cuanto a la cognición de la gestión de importación, se encontró que los comerciantes tienen un conocimiento básico de los aspectos fundamentales, como



la elección de proveedores internacionales y el manejo de documentación básica (factura comercial, lista de empaque). No obstante, aspectos más complejos como los regímenes aduaneros, los tratados de libre comercio aplicables y los procedimientos para resolver discrepancias en las operaciones de importación no son completamente comprendidos por todos. Esto podría ser atribuido a la falta de acceso a formación especializada o a recursos confiables de información, lo cual afecta directamente la eficiencia y la toma de decisiones estratégicas en su actividad comercial.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Arce (2023) concluye en su tesis sobre el estudio de mercado indican que una parte significativa de los clientes potenciales está interesada en artículos de renovación del hogar, destacando características como un ahorro más eficaz de costes, tiempo y espacio, que constituirán la base de la oferta de valor de la empresa. Además, un factor diferenciador crucial con respecto a la competencia es la gama de posibilidades de canales de distribución; así, una combinación de artículos creativos, niveles de interés y opciones de canales de distribución diferenciará a su organización.



Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Quispe (2022) concluye que tanto las exportaciones convencionales como las no tradicionales impulsan el PIB. Del mismo modo, el PIB se beneficia tanto de las importaciones de bienes de consumo como de las de insumos. Sin embargo, las importaciones de bienes de capital repercuten negativamente en el PIB. Además, las exportaciones mineras mejoran significativamente el desarrollo económico de la región de Puno.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

En relación con los costos de la importación, los resultados revelan que los comerciantes reconocen de manera parcial los factores que componen el costo total,



como el valor de la mercancía, los impuestos de importación y los costos logísticos. Sin embargo, existe una tendencia a subestimar gastos asociados, como los seguros de carga o las tasas por servicios aduaneros, lo que puede ocasionar desequilibrios financieros en las operaciones comerciales. Esto pone de manifiesto la importancia de contar con herramientas de planificación financiera y asesoramiento especializado, especialmente en un contexto económico donde las variaciones cambiarias pueden impactar significativamente los márgenes de ganancia.

Aguilar (2021) describe en su tesis que, con un nivel de 0,81, 0,86 y 0,76, respectivamente, los componentes riesgo, coste y tiempo tienen una fuerte conexión positiva con la impresión del proceso de importación, siendo el factor coste el que muestra el vínculo más fuerte. En definitiva, se determina que las percepciones de los colaboradores sobre el proceso de importación están altamente correlacionadas de forma positiva con los aspectos de riesgo, coste y tiempo de importación.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente. Salazar (2020) Se examinó para determinar su utilidad. Los resultados indican que podría crearse una aplicación web para mejorar la administración del procedimiento simplificado de importación en la región de Puno.



Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.

Alejandro (2018) concluye en su tesis que, a partir del análisis DAFO, que reveló una deficiencia en la toma de decisiones. Esto permitirá que los procedimientos sean viables al tiempo que se respetan las normas legales establecidas.

Respecto a los medios de pago y garantías, se identificó que los comerciantes suelen utilizar métodos tradicionales como transferencias bancarias y pagos en efectivo, mientras que otros métodos más seguros, como cartas de crédito o servicios de custodia, son menos frecuentes debido al desconocimiento o a la percepción de costos elevados asociados. Asimismo, pocos comerciantes utilizan garantías adecuadas para mitigar riesgos financieros, como seguros ante incumplimientos de contrato por parte de los proveedores. Esta situación subraya la necesidad de generar mayor conocimiento sobre herramientas financieras y de negociación internacional que protejan las inversiones y aseguren el éxito de las transacciones de importación.

En general, los resultados obtenidos sugieren que, aunque los comerciantes de la base 03 cuentan con cierta experiencia y conocimiento en la gestión de importaciones, existen áreas clave que requieren fortalecimiento, principalmente en el



entendimiento de costos, la adopción de medios de pago más seguros y la implementación de garantías adecuadas. Promover la capacitación continua y el acceso a recursos especializados podría mejorar significativamente su desempeño en este ámbito.

Al verificar y constatar los resultados hallados con los citados en los antecedentes del a presente investigación, se puede observar que tanto los resultados según el antecedente del estudio son similares a los hallados en el presente estudio. Ambos resultados se existe incongruencias significativas, contrariamente dichos resultados coinciden tanto en su metodología como sus hallazgos. Es decir, lo planteado en este estudio concuerda de manera significativa con lo citado anteriormente.



CONCLUSIONES

PRIMERO: Se da respuesta al planteamiento de la interrogante general, con los resultados obtenidos en la indagación, donde se muestra los resultados del trabajo de campo desarrollados en el lugar donde se ejecutó la investigación, donde se hallaron los promedios de la variable cognición en la gestión de importación, donde el resultado indica que al 43% es buena la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, con una tendencia ser a ser regular. Teniendo en cuenta todo ello podemos concluir mencionando que la cognición en la gestión de la importación es viable en el conocimiento de los comerciantes.

SEGUNDO: Se da respuesta al planteamiento del interrogante específico Nro 1, con los resultados obtenidos en la indagación, donde se muestra los resultados del trabajo de campo desarrollados en el lugar donde se ejecutó la investigación, donde se hallaron los promedios de la dimensión conocimiento del inicio de la importación, donde el resultado indica que al 44% es buena el conocimiento del inicio de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, con una tendencia ser a ser regular. Teniendo en cuenta todo ello podemos concluir mencionando que el conocimiento del inicio de la importación es viable en los comerciantes.



TERCERO: Se da respuesta al planteamiento del interrogante específico Nro 2, con los resultados obtenidos en la indagación, donde se muestra los resultados del trabajo de campo desarrollados en el lugar donde se ejecutó la investigación, donde se hallaron los promedios de la dimensión conocimiento en los costos de importación, donde el resultado indica que al 43% es regular el conocimiento de los costos de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, con una tendencia ser a ser buena. Teniendo en cuenta todo ello podemos concluir mencionando que el conocimiento en los costos de importación es viable en los comerciantes.

CUARTO: Se da respuesta al planteamiento del interrogante específico Nro 3, con los resultados obtenidos en la indagación, donde se muestra los resultados del trabajo de campo desarrollados en el lugar donde se ejecutó la investigación, donde se hallaron los promedios de la dimensión conocimiento de los medios de pago y garantías de importación, donde el resultado indica que al 44% es buena el conocimiento de los medios de pago y garantías de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca, con una tendencia ser a ser regular. Teniendo en cuenta todo ello podemos concluir mencionando que el conocimiento de los medios de pago y garantías de importación es viable en los comerciantes.



RECOMENDACIONES

PRIMERO: En base a la conclusión de que el 43% de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca tienen una buena cognición en la gestión de importaciones, aunque con una tendencia a ser regular, se recomienda implementar programas de capacitación específicos para fortalecer el conocimiento y habilidades en esta área. Estos programas deben enfocarse en las mejores prácticas y técnicas de gestión de importaciones, con el objetivo de elevar la proporción de comerciantes con una cognición alta y mejorar la eficiencia general en sus operaciones. Además, se sugiere realizar evaluaciones periódicas para medir el impacto de estas capacitaciones y ajustar los programas según sea necesario para asegurar una mejora continua.

SEGUNDO: Dado que el 44% de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca tienen un buen conocimiento sobre el inicio de la importación, aunque con una tendencia a ser regular, se recomienda diseñar e implementar programas de formación y asesoría continua en esta área. Estos programas deben centrarse en mejorar y actualizar los conocimientos sobre los procedimientos iniciales de importación, incluyendo regulaciones, documentación y mejores prácticas. Además, se sugiere establecer un sistema de tutoría o mentoría entre comerciantes experimentados y nuevos, para fomentar el intercambio de conocimientos y experiencias. Evaluaciones periódicas y retroalimentación de los participantes ayudarán a ajustar y



optimizar estos programas, asegurando una mejora constante en el nivel de conocimiento entre los comerciantes.

TERCERO: Considerando que el 43% de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca tienen un conocimiento regular sobre los costos de importación, aunque con una tendencia a mejorar, se recomienda la implementación de talleres y cursos específicos centrados en la comprensión y gestión de los costos de importación. Estos talleres deben abordar aspectos como la estimación precisa de costos, manejo de tarifas y aranceles, y estrategias para optimizar los costos en el proceso de importación. Además, se sugiere la creación de recursos educativos accesibles, como guías y manuales, que los comerciantes puedan consultar según sea necesario. Para medir el progreso, se deben realizar evaluaciones periódicas y encuestas de satisfacción entre los participantes, ajustando los programas de formación en función de los resultados obtenidos.

CUARTO: Dado que el 44% de los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca tienen un buen conocimiento sobre los medios de pago y garantías de importación, aunque con una tendencia a ser regular, se recomienda desarrollar programas de capacitación especializados en esta área. Estos programas deben incluir información detallada sobre las diferentes opciones de medios de pago, los beneficios y riesgos asociados, y las mejores prácticas para garantizar pagos seguros y eficientes. También deben cubrir aspectos



relacionados con las garantías de importación. Adicionalmente, se sugiere la creación de seminarios y sesiones informativas periódicas, impartidas por expertos en comercio internacional y que esto pueda proporcionar actualizaciones y responder a preguntas específicas de los comerciantes, asegurando que el conocimiento de los comerciantes sobre los medios de pago y garantías de importación siga mejorando.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADEX. (Lunes de Marzo de 2023). *adex.edu.pe*. Obtenido de <https://tinyurl.com/25g386kz>
- Aguilar Flores, A. F. (2021). *Factores del proceso de importación y la percepción de los colaboradores en la empresa Mercury Ltda, periodo 2020-2021*. UNA-PUNO. Obtenido de <https://tinyurl.com/293c6rkv>
- Alava Coronel, Joyce Bethsabé, & Valdiviezo García, Verónica Isabel. (2019). *Sistema de gestión para mejorar procesos de importación de la empresa Fehierro*. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <https://tinyurl.com/2dq7qmb3>
- Alejandro Pardavé, G. (2018). *Propuesta de procedimientos de Asuntos Regulatorios para la toma de decisiones en el Laboratorio Farmacéutica Medifarma 2018*. Juliaca: Universidad Peruana Union. Obtenido de <https://tinyurl.com/2b6j2yu7>
- Alva Chamorro, F. A. (2021). *Nivel de conocimiento sobre el proceso de importación de laptops desde China en la ciudad de Lima, en el 2021*. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres. <https://tinyurl.com/27dgmbep>
- Arce Hilasaca, R. J. (2023). *Plan de negocios para importación de productos innovadores Tienda Comercial Esencial de Juliaca*. Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez. <https://tinyurl.com/23moavku>
- Ayala Huaman, G. L. (2021). *Importación: cómo se gestiona, conceptos clave y modelo de negocios de importaciones. Caso de un emprendedor*. Lima, Perú. <https://tinyurl.com/2a45gfxq>
- Ayoví Caicedo, J. (2019). Trabajo en equipo: clave del éxito de las organizaciones. *Ciencias empresariales y económicas*, 58-76.
- Álvarez, J. (2021). Capital intelectual y gestión de innovación: Pequeñas y medianas empresas de cuero Ecuador, 27(4), 230-245.



Bonilla Amancha, D. M. (2020). *Gestión Empresarial para la Importación de Centrallinas y Bulk Tanks*, Ambato.

Chandler Jr., A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise*. Boston: MIT Press.

Chiavenato, I. (2012). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Conduce tu empresa. (2018). Obtenido de <https://tinyurl.com/26vrfleq>

Davila, B. (2006). *Apuntes de probabilidad y Estadística*. México: Items.

De Paula Juvanteny, P. F. (2022). La nueva edición de los Incoterms 2020. 66. Obtenido de <https://tinyurl.com/2cws73tt>

Diario correo. (Lunes de Setiembre de 2021). <https://diariocorreo.pe>. Obtenido de <https://tinyurl.com/2xvvorrx>

Facultad de Informatica de la Universidad de Veracruzana. (07 de Abril de 2005). www.oocities.org. <https://tinyurl.com/2d36ocsm>

Gavelán Izaguirre, J. (2015). Costos de importación. 08. Obtenido de <https://tinyurl.com/2d99ofco>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Education.

Instituto Nacional de Cancer. (2023). <https://www.cancer.gov>. Obtenido de <https://tinyurl.com/26wx7a5g>

Jennifer, M. (30 de Aabril de 2021). *BLOG ZURU*. Obtenido de <https://www.zurulatam.com/blog/como-calcular-los-impuestos-en-una-importacion/>



- Keith, P. (1999). *Las técnicas para la toma de decisiones en equipo*. Buenos Aires, Argentina: Granica-TEC Consultores.
- López, I. G. (2014). *Gestión del comercio exterior de la empresa 3ª edición: Manual teórico y práctico*. ESIC Editorial.
- Manual de comercio exterior. (2019). *www.manualdecomercioexterior.com*. Obtenido de <https://www.manualdecomercioexterior.com/2019/03/cuando-se-esta-listo-para-importar.html>
- Méndez Álvarez, C. (2020). *Metodología de la investigación*. Bogotá: AlphaEditorial.
- Ministerio de comercio exterior y turismo. (2013). *El ABC del comercio exterior - Guía práctica del importador (Vol. II)*. Lima, Perú. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_del_importador_wr.pdf
- Ortiz Gónzales, M. (2011). *Marco Teórico Conceptual*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Parolin, E. (2022). *Análisis de costos y aplicación de herramientas de gestión dentro del proceso de compra de piezas importadas para lavarropas en "Blanca S.A."* Argentina: Universidad N. Rosario. <http://hdl.handle.net/2133/24441>
- Pilar, J. (2012). *Herramientas para gestión y la toma de decisiones*. Argentina: Hanne.
- Pla Barber, J., & León Darder, F. (2004). *Dirección de Empresas Internacionales*. Madrid: Pearson Educación, S.A.
- Promonegocios.net. (Julio de 2019). <https://www.promonegocios.net>. Obtenido de https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html#google_vignette
- Quispe Nina, O. A. (2022). *Efecto de las exportaciones e importaciones en el crecimiento económico Puno*. Puno: <https://tinyurl.com/2auorgdk>



Robbins, S., & Coulter, M. (2018). *Administración*. México: Pearson.

Salazar Surco, J. R. (2020). *Aplicación web para mejorar la gestión del proceso de importación simplificada en la Región de Puno*. <https://tinyurl.com/2ccexp49>

Sierra, R. (2010). *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica*. España: Paraninfo Editorial.

Stoner, J., Freeman, R., & Gilbert Jr., D. (2009). *Administración*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana S.A.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (Sabado de Febrero de 2024). <https://www.sunat.gob.pe/>. <https://tinyurl.com/28m6buuy>

Tonato Chiluisa, J. A. (2023). *Sistemas de información para la gestión de importaciones en las Mipymes de la provincia de Esmeraldas–Ecuador*.

Universida Europea. (20 de Setiembre de 2021). *blog Los medios de pago internacionales*. Obtenido de <https://tinyurl.com/25wmte7v>

Vara Horna, A. A. (2010). *Como hacer una tesis en ciencias empresariales*. Lima: Universidad San Martin de Porres.

Velasquez Contreras, A. (2007). *La organización, el sistema y su dinamica*. *Escuela de Administración de Negocios*, Bogotá, Colombia.

Villa Peña, M. E. (2021). *Conocimiento del proceso de importación en las MYPES, Distrito de Wanchaq-Cusco 2021*. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12557/6090>

Viza Vilcas, V. R. (2021). *La importación de repuestos para vehículos comerciales changan. Caso Chinos S.A.C. Arequipa - año 2019*. Arequipa, Perú. Obtenido de <https://tinyurl.com/26c5uf62>



Willword, L. N. (2023). *Gestión logística y la importación de una Mype de calzado, Chiclayo, 2023*. Chiclayo, Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/134859>

Wikipedia la enciclopedia libre. (Jueves de Enero de 2024). *wikipedia.org*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Cognici%C3%B3n>



ANEXOS



MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024.

ENFOQUE: Cuantitativo

METODO: Deductivo

TIPO: Aplicativo

NIVEL: Descriptivo

DISEÑO: No experimental transversal

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE LIKERT
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo es la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Verificar la cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La cognición de la gestión de importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024, es viable.</p>	<p>1. GESTIÓN DE IMPORTACIÓN</p> <p>AUTOR: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>EL ABC DEL COMERCIO EXTERIOR Guía práctica del importador Vol. II</p>	<p>1.1. INICIO DE LA IMPORTACIÓN</p>	<p>1.1.1. Cuando se está listo para importar.</p> <p>1.1.2. Tipos de importación que existen y la clasificación que se les da.</p> <p>1.1.3. Las modificaciones de importación que existen en el Perú</p> <p>1.1.4. La involucración de una negociación de importación</p>	<p>DEFICIENTE</p> <p>REGULAR</p> <p>BUENO</p> <p>MUY BUENO</p> <p>EXCELENTE</p>
<p>Problema específico</p> <p>¿Cómo es el inicio de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?</p>	<p>Objetivo específico</p> <p>Verificar el inicio de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.</p>			<p>1.2. COSTOS DE LA IMPORTACIÓN</p>	<p>1.2.1. Costo de Importación.</p> <p>1.2.2. Cálculo de los costos de transacción de importación</p> <p>1.2.3. La cotización</p> <p>1.2.4. Los INCOTERMS</p> <p>1.2.5. Identificar mis costos de Importación.</p>	
<p>¿Cómo son los costos de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?</p>	<p>Verificar los costos de la importación en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.</p>			<p>1.3. MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS</p>	<p>1.3.1. Criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)</p> <p>1.3.2. Formas de cobranza internacional</p> <p>1.3.3. Carta de crédito y cómo se opera.</p> <p>1.3.4. Principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito.</p> <p>1.3.5. Reducción de riesgos de impago de proveedores.</p>	
<p>¿Cómo son los medios de pago y garantías en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024?</p>	<p>Verificar los medios de pago y garantías en los comerciantes de la base 03 de la Plaza Internacional San José de Juliaca año 2024.</p>					



MATRIZ DE DATOS

RESULTADOS IJZ.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Muestra 14 de 14 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14
1	Regular	Buena	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Muy buena
2	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena	Muy buena
3	Muy buena	Buena	Muy buena	Muy buena	Buena	Muy buena	Muy buena	Buena	Muy buena	Buena	Muy buena	Buena	Muy buena	Muy buena
4	Buena	Muy buena	Buena	Regular	Buena	Muy buena	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Muy buena	Muy buena
5	Buena	Regular	Buena	Buena	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena	Muy buena
6	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena
7	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Buena	Buena	Buena
8	Buena	Regular	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena
9	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Regular
10	Regular	Regular	Deficiente	Deficiente	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular
11	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular	Regular
12	Buena	Buena	Deficiente	Deficiente	Regular	Regular	Regular	Deficiente	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular
13	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Deficiente	Deficiente	Regular	Deficiente	Regular	Buena	Regular	Deficiente	Deficiente
14	Regular	Regular	Buena	Buena	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Regular
15	Regular	Regular	Deficiente	Regular	Buena	Buena	Deficiente	Regular	Regular	Regular	Deficiente	Regular	Buena	Regular
16	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular	Buena	Buena	Regular	Regular	Deficiente	Regular	Deficiente	Regular	Regular
17	Muy buena	Muy buena	Buena	Muy buena	Buena	Buena	Buena	Muy buena	Buena	Buena	Muy buena	Buena	Buena	Muy buena
18	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Regular
19	Buena	Regular	Muy buena	Buena	Buena	Muy buena	Buena	Buena	Muy buena	Regular	Buena	Muy buena	Muy buena	Muy buena
20	Regular	Buena	Deficiente	Regular	Buena	Deficiente	Deficiente	Regular	Buena	Buena	Regular	Deficiente	Regular	Regular
21	Regular	Deficiente	Buena	Regular	Regular	Buena	Buena	Buena	Deficiente	Regular	Buena	Buena	Regular	Deficiente
22	Regular	Regular	Buena	Buena	Deficiente	Buena	Regular	Regular	Regular	Buena	Regular	Buena	Deficiente	Deficiente
23	Muy buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Buena	Regular	Buena	Regular	Buena	Buena	Buena	Regular

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está lista Unicode ON

RESULTADOS IJZ.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Númérico	8	0	¿Cómo es su c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	Númérico	8	0	¿Conoce usted...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	Númérico	8	0	¿Cómo es su c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Númérico	8	0	¿Sabe usted c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Númérico	8	0	¿Cómo se cuide...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Númérico	8	0	¿Cómo conoce...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Númérico	8	0	¿Cómo es su c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Númérico	8	0	¿Cómo es su c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Númérico	8	0	¿Cómo es la si...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Númérico	8	0	¿Cómo son los...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Númérico	8	0	¿Cómo es su c...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Númérico	8	0	¿Cuánto conoc...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Númérico	8	0	¿Conoce usted...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Númérico	8	0	¿Cuánto conoc...	[1, Deficient...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está lista Unicode ON



Hoja1 y grafico de la tesis (recuperado automáticamente) - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Herramientas de desarrollo

Formato condicional Dar formato como tabla Edición de celdas Insertar Eliminar Formulas

Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

Formulas: =SUMA(A15:M55)

Variable 1: COBRIDAD DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN																		
MEDIO DE LA IMPORTACIÓN					COSTOS DE IMPORTACIÓN					MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS								
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	V1	D1	D2	D3	
2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	4	32	15	10	7
3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	4	34	16	10	8
4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	47	22	14	11
5	3	4	3	2	3	4	3	3	2	3	2	3	4	4	39	19	11	9
6	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	4	35	16	11	8
7	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	33	16	9	8
8	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	32	15	9	8
9	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	33	16	9	8
10	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	33	16	9	8
11	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	10	8	6
12	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	12	8	6
13	3	3	1	1	2	2	2	1	2	3	2	2	3	2	27	12	8	7
14	3	2	3	2	2	1	2	1	2	3	2	1	1	2	25	13	6	6
15	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	32	15	9	8
16	2	2	1	2	2	3	1	2	1	2	1	2	2	2	23	12	6	5
17	3	2	3	2	2	3	3	2	2	1	2	1	2	2	28	13	8	5
18	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	44	21	13	10
19	3	2	3	3	2	3	2	3	4	3	2	3	2	2	33	14	12	7

Hoja1 Hoja2 Hoja3 (2) Hoja4 Hoja5 Hoja6 (2) Hoja7 (3)

Datos Promedio: 15 Recuento: 4 Suma: 62



INSTRUMENTO

CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁZQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN EN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024

Estimado ciudadano(a), comerciante se realiza esta pequeña encuesta, con motivos de investigación. lea bien cada pregunta y a continuación marque con una "X" la respuesta. Se le agradece su cordial participación.

Nombre del ciudadano(a): _____

Instrucciones: A continuación, se presentan las afirmaciones, juzgue la frecuencia de cada ítem planteado. Use la siguiente escala de puntuación (1, 2, 3, 4, 5) y marque con una "X" la alternativa seleccionada.

1 = Deficiente 2 = Regular 3 = Bueno 4 = Muy bueno 5 = Excelente

N°	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS				
		Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		1	2	3	4	5
INICIO DE LA IMPORTACIÓN						
1	¿Cómo es su conocimiento de la importación o para iniciar una importación de cualquier tipo de mercancía?					
2	¿Conoce usted los tipos de importación que existen y la clasificación que se les da?					
3	¿Cómo es su cognición sobre las modificaciones de importación que existen en el Perú?					
4	¿Sabe usted cómo es la involucración de una negociación de importación?					
COSTOS DE IMPORTACIÓN						
5	¿Cómo o cuánto conoce usted sobre los costos de importación?					
6	¿Cómo conoce usted el cálculo de los costos de transacción de importación?					
7	¿Cómo es su cognición sobre las cotizaciones de las mercancías a importar?					
8	¿Cómo es su conocimiento sobre los términos de comercio exterior (INCOTERMS)?					
9	¿Cómo es la identificación de sus costos de importación?					
MEDIOS DE PAGO Y GARANTIAS						
10	¿Cómo son los criterios para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)?					
11	¿Cómo es su cognición sobre las formas de cobranza internacional?					
12	¿Cuánto conoce usted sobre carta de crédito y cómo se opera?					
13	¿Conoce usted sobre los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito?					
14	¿Cuánto conoce usted sobre la reducción de riesgos de impago de proveedores?					

¡Muchas Gracias por su participación y cooperación!



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

TÍTULO: COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024

I. REFERENCIAS

- EXPERTO: Roberto Paye Colquehuanca
- PROFESIÓN: Licenciado en Administración
- CARGO ACTUAL: Director de Administración y Marketing
- GRADO ACADÉMICO: Dr. en Administración

II. ASPECTO DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS					
		DEFICIENTE	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	EXCELENTE
1. CLARIDAD	Está redactado con lenguaje apropiado	1	2	3	4	X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en capacidades observables	1	2	3	X	5
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia	1	2	3	X	5
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica de los items con las variables	1	2	3	X	5
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad suficientes	1	2	3	4	X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir los objetivos de la investigación	1	2	3	4	X
7.-CONSISTENCIA	Está basado en aspectos teóricos y científicos	1	2	3	X	5
8. COHERENCIA	Entre las dimensiones, indicadores, items e índices	1	2	3	X	5
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación	1	2	3	4	X
10. PERTINENCIA	El instrumento es útil y adecuado para la investigación	1	2	3	4	X

Fuente: Tamayo y adaptado de Palomino, Juan; Peña Julio Daniel; Zevallos Gudelia y Orizano Lincoln (2015, p. 217)

Coefficiente de valorización porcentual, $C = \text{Total}/50 = 0.90\%$

III. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

.....
...
.....
...

IV. RESOLUCIÓN

- a. Aprobado ($C \geq 75\% = 0.75$)
- b. Desaprobado ($C < 75\% = 0.75$)

Lugar y fecha. Juliaca 09 de Julio del 2024

Sello y firma del experto
DNI N° 02143441
N° celular 996-993377



EVIDENCIAS DEL TRABAJO DE CAMPO







ANEXO 1 FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 13-05-2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos:	<u>LIZBETH VERONICA CCAPA CHACON</u>
Dirección:	<u>JR. HOQUEGUA 2212</u>
DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°:	<u>74801925</u>
Teléfono:	<u>980769514</u> email: <u>LIZBETHCCAPA64@GMAIL.COM</u>
Nombres y Apellidos:	_____
Dirección:	_____
DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°:	_____
Teléfono:	_____ email: _____
Facultad y/o Escuela de Posgrado:	<u>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS</u>
Escuela Profesional o Mención:	<u>ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES</u>
Título o Grado Académico a optar:	<u>LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES</u>
Asesor:	<u>DR. SC. SANTOTOMAS LICIMACO AGUILAR PINTO</u>
Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:	
Trabajo de Investigación <input type="checkbox"/>	Tesis <input checked="" type="checkbox"/>
Trabajo de Suficiencia Profesional <input type="checkbox"/>	Trabajo Académico <input type="checkbox"/>
Título: <u>COGNICIÓN DE LA GESTIÓN DE IMPORTACIÓN EN LOS COMERCIANTES DE LA BASE 03 DE LA PLAZA INTERNACIONAL SAN JOSÉ DE JULIACA AÑO 2024</u>	
Palabras claves, (3 a 5 términos): <u>COGNICIÓN, GESTIÓN DE IMPORTACIÓN, UNICÓ DE LA IMPORTACIÓN, MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS.</u>	
¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1,2} ?	
<u>2</u>	
¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entré otros relacionados.	
² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.	



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
- No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral. Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: COMERCIO INTERNACIONAL (5310 - UNESCO)

Firma de Autor



huella digital

13-05-2025

Fecha