



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE INGENIERÍA

**Propuesta metodológica de estructura de costos de fletes
para una empresa de consumo masivo**

Tesis para optar el Título de
Ingeniero Industrial y de Sistemas

Nayat Rosa Flores Andrade

Asesor (es):
Mgtr. Víctor Julio Amaya Estrada

Lima, febrero de 2023

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis propuesta metodológica_Nayat Flores.docx

AUTOR

Nayat Flores

RECUENTO DE PALABRAS

21642 Words

RECUENTO DE CARACTERES

110308 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

144 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

17.5MB

FECHA DE ENTREGA

Jan 19, 2023 2:44 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jan 19, 2023 2:47 PM GMT-5**● 10% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 9% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)



Resumen

La presente tesis titulada “Propuesta metodológica de estructura de costos de fletes para una empresa de consumo masivo” se planteó como objetivo general, proponer una metodología para estructurar los costos de fletes de la empresa Mikhuy, para que le sirva como referencia. La iniciativa de la investigación nace a partir de la identificación de algunas discrecionalidades por tarifas variadas entre la flota cautiva y entrantes, la cual podría reducir la competitividad de Mikhuy. Una de las técnicas empleadas fueron las encuestas, cuyo instrumento fue el cuestionario, además del análisis físico documental, páginas de internet y visitas a empresas, que permitieron identificar costos de ciertas variables. Se detectó que la empresa trabaja con vehículos sobredimensionados para ciertos tipos de servicios, lo que evidencia costos que no se diluyen en las empresas transportistas terceras. Además, ciertos canales de Mikhuy son más costosos de atender que otros, sin ser el foco principal del negocio. Se concluye que Mikhuy, antes de negociar debe reconocer sus necesidades para poder contratar con empresas transportistas sólidas que tengan en cuenta su punto de equilibrio, ya que de lo contrario no se tendría una relación comercial sostenible, lo cual explicaría las frecuentes solicitudes de renegociaciones con las empresas terceras que se tienen actualmente. Además, Mikhuy debe ser consciente de que tiene un alto poder de negociación, lo cual debe ser aplicado eficiente y eficazmente para establecer una relación beneficiosa con sus proveedores.