



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TESIS**

**GESTIÓN LOGÍSTICA Y EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA AGRO  
EXPORT ICA S.A.C., ICA, 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER:**

**VILMA CONDOR CHUPAYO**

**ASESOR:**

**M(o). FRANCISCO VALDEZ ARROYO**

**Huacho – Perú**

**2022**

## **MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR**

---

Dr. Policarpo Diomedes Márquez Valencia  
Presidente

---

Dra. Flor de María Garivay Torres  
Secretario

---

Dr. Félix Gil Caro Soto  
Vocal

---

Mg. Francisco Valdez Arroyo  
Asesor

**Título:**

**GESTIÓN LOGÍSTICA Y EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA AGRO  
EXPORT ICA S.A.C., ICA, 2021**

### **DEDICATORIA**

“Dedico este trabajo en primer lugar a Dios, por ser nuestro creador y ayudarme a cumplir esta meta en mi vida; por brindarme su protección cada segundo, ser mi aliento diario y fortaleza para afrontar los obstáculos de la vida; así como a las personas que me motivaron y fueron fuente de inspiración para seguir creciendo profesionalmente”.

## **AGRADECIMIENTO**

“A todos los docentes que me acompañaron durante este proceso de formación profesional; a mis padres por la confianza, los valores y principios inculcados; finalmente a mis amigos de la vida y de la facultad por el apoyo brindado.”

## ÍNDICE GENERAL

<b>TÍTULO</b>	i
<b>DEDICATORIA</b>	ii
<b>AGRADECIMIENTO</b>	iii
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	iv
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	vi
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b>	vii
<b>RESUMEN</b>	viii
<b>ABSTRACT</b>	ix
<b>INTRODUCCIÓN</b>	x

### CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	01
1.2. Formulación del Problema	03
1.2.1. Problema General	03
1.2.2. Problemas Específicos	03
1.3. Objetivos de la Investigación	03
1.3.1. Objetivo General	03
1.3.2. Objetivos Específicos	03
1.4. Justificación de la investigación	04
1.5. Delimitación del estudio	04
1.6. Viabilidad del estudio	05

### CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	06
2.1.1. Investigaciones internacionales	06
2.1.2. Investigaciones nacionales	07
2.2. Bases Teóricas	09
2.3. Definiciones de términos básicos	32
2.4. Hipótesis de investigación	33
2.4.1. Hipótesis General	33

2.4.2. Hipótesis Específicas	33
2.5. Operacionalización de las variables	34

### **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

3.1. Diseño metodológico	35
3.2. Población y muestra	35
3.2.1. Población	35
3.2.2. Muestra	35
3.3. Técnicas de recolección de datos	36
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	36

### **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

4.1. Análisis de resultados	37
4.2. Contratación de hipótesis	45

### **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN**

5.1. Discusión de resultados	50
------------------------------	----

### **CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1. Conclusiones	55
6.2. Recomendaciones	56

### **REFERENCIAS**

7.1. Fuentes bibliográficas	57
7.2. Fuentes electrónicas	58

<b>ANEXOS</b>	<b>61</b>
---------------	-----------

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Resultados descriptivos de la Gestión de compras	37
Tabla 2.	Resultados descriptivos de la Gestión de almacenamiento	38
Tabla 3.	Resultados descriptivos de la Gestión de inventarios	39
Tabla 4.	Resultados descriptivos de la Gestión de transporte	40
Tabla 5.	Resultados descriptivos de la exportación directa	41
Tabla 6.	Resultados descriptivos de la exportación indirecta	42
Tabla 7.	Resultados descriptivos de la exportación concertada	43
Tabla 8.	Pruebas de normalidad	44
Tabla 9.	Correlación de Rho de Spearman entre la gestión logística y la exportación	45
Tabla 10.	Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de compras y la exportación	46
Tabla 11.	Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de almacenamiento y la exportación	47
Tabla 12.	Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de inventarios y la exportación	48
Tabla 13.	Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de transporte y la exportación	49



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Gestión de compras	37
Figura 2.	Gestión de almacenamiento	38
Figura 3.	Gestión de inventario	39
Figura 4.	Gestión de transporte	40
Figura 5.	Exportación directa	41
Figura 6.	Exportación indirecta	42
Figura 7.	Exportación concertada	43

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar de qué manera la gestión logística se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. **Métodos:** La presente investigación es de tipo básico, nivel es correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo. La población es de 47 trabajadores. La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (0, 869). **Resultados:** Respecto a la gestión logística el 57.4% indicaron los proveedores no cumplen con las normas legales establecidas en el país; el 61.7% indicaron que las mercancías que llegan al almacén no se recepcionan, controlan y ubican de acuerdo a la capacidad de este. Respecto a la exportación el 51.1% indicaron que la empresa no utiliza la venta directa para realizar sus exportaciones; el 55.3% acoto una respuesta negativa a si la empresa utiliza a intermediarios comerciales para realizar sus exportaciones; el 59.6% evidencio una respuesta negativa a si la empresa utiliza las franquicias internacionales para realizar sus exportaciones. **Conclusión:** La gestión logística se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.571 frente al grado de significación de  $p = 0.000 < 0,05$ .

*Palabras clave: Gestión de compras, Gestión de almacenamiento, Gestión de inventarios, Gestión de transporte.*

## ABSTRACT

**Objective:** To determine how logistics management is related to the export of the company Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. **Methods:** This research is basic, level is correlational, non-experimental design, quantitative approach. The population is 47 workers. The reliability of the instrument was performed using Cronbach's alpha coefficient (0.869). **Results:** Regarding logistics management, 57.4% indicated that suppliers do not comply with the legal regulations established in the country; 61.7% indicated that the goods that arrive at the warehouse are not received, controlled and located according to its capacity. Regarding exports, 51.1% indicated that the company does not use direct sales to carry out its exports; 55.3% limit a negative answer to whether the company uses commercial intermediaries to carry out its exports; 59.6% evidenced a negative response to whether the company uses international franchises to carry out its exports. **Conclusion:** The logistics management is significantly related to the export of the company Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determined by the Spearman test 0.571 versus the degree of significance of  $p = 0.000 < 0.05$ .

**Keywords:** Purchasing management, Storage management, Inventory management, Transportation management.

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día para que las compañías logren el éxito en comercializar sus bienes deben contar con una efectividad de la gestión logística. Para ello se debe emplear herramientas y procedimientos de la gestión logística cuya meta es el desarrollo y la transformación para lograr una actividad exportadora exitosa en diferentes mercados. El impacto de la gestión logística en la exportación es crucial pues ayuda tener un alto impacto positivo para guiar y lograr el éxito en la exportación. Pues son elementos que la empresa requiere para que sus productos lleguen en el mercado meta. Para lograr este propósito es esencial que contenga objetivos claros para comercializar el bien en el mercado foráneo.

La gestión de la logística conduce a la compañía a elaborar diferentes rutas para lograr su objetivo: cubrir la demanda del cliente. Ello parte de la aprobación de un pedido, el cual cumple con los estándares impuestos por la empresa, en relación al modo de recepción e ingreso al mecanismo, la comprobación de créditos, autorizaciones y compromisos de entrega.

Es por ello que tiene como objetivo general determinar de qué manera la gestión logística se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción de la realidad problemática

En investigaciones internacionales, Mendoza (2013) señala que varias empresas presentan diversas dificultades al exportar sus productos, estas dificultades se muestran en el proceso de diseño de compra venta del bien ya que este debe adecuarse a distintos mercados sin necesidad de cambiar a grandes rasgos la ingeniería, ya que si no será ineficiente el impulso del desarrollo del producto en otros mercados. Asimismo, Cano, Orue, Martínez, Moreno y López (2014), refieren que especialistas plantean modelos de gestión logística para aumentar el nivel de competitividad en mercados; ciertos modelos debido a su contenido y dificultad, resulta al parecer inalcanzable para la mayoría de empresas de diversos rubros y dimensiones.

Por otro lado, a un nivel nacional, Olortegui (2020) en función a sus resultados reveló que las empresas, en muchas ocasiones, no cuentan con trabajadores calificados que ayuden a elevar el volumen de sus exportaciones. Asimismo, Velásquez (2017) señala que la gestión logística debe garantizar que se provisione correctamente de medios, producción, almacén, distribución de bienes, ya que lo contrario la empresa no llegaría a cumplir con sus objetivos planteados.

En la actualidad para que las organizaciones logren el éxito en comercializar sus bienes deben contar con una efectividad de la gestión logística. Para ello se debe emplear herramientas y procedimientos de la gestión logística cuya meta es el desarrollo y la transformación para lograr una actividad exportadora exitosa en diferentes mercados. El impacto de la gestión logística en la exportación es crucial pues ayuda tener un alto impacto positivo para guiar y lograr el éxito en la exportación. Pues son elementos que la empresa requiere para que sus productos lleguen en el mercado meta. Para lograr este propósito es esencial que contenga objetivos claros

para comercializar el bien en el mercado foráneo. Por lo tanto, este estudio científico busca conocer como la gestión logística se viene relacionando con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica.

La empresa Agro Export Ica S.A.C., inició sus operaciones en el año 2009. Principalmente elabora conserva de frutas, legumbres y hortalizas. Los más importantes destinos de exportación de la empresa son: Estados Unidos, Canadá, España y Países Bajos. Su domicilio principal está ubicado en Lima, Perú.

En la empresa internacional Agro Export Ica S.A.C. existen algunos inconvenientes para exportar sus productos debido que han presentado un bajo nivel de producción; ha afectado la optimización de compra de los insumos, no ha llevado a cabo apropiadamente las fortalezas y fragilidades de los bienes que quieran exportar de tal forma que no se ha establecido los riesgos y posibilidades que el mercado otorga, lo que afecta y demora al mercado foráneo en la entrada de los bienes; no se cuenta con los datos requeridos respecto a los mercados donde desea ingresar; debido a que las oficinas que participan en la actividad exportadora no se encuentran preparadas; la falta de conocimiento de leyes y normativas respecto al tema produce retrasos en la colocación de los productos; por último la el escaso, para saber los estándares de calidad requeridos por compradores futuros.

Respecto a la gestión logística en la empresa Agro Export Ica S.A.C. también se han encontrado dificultades tales como la falta de indicadores de calidad pues lo que no se mide no es posible mejorarlo; no se tiene criterio para seleccionar la alternativa más apropiada para cada actividad; debido a la falta de planificación ha ocasionado que se vea afectado los costes; se ha tenido poca inversión en conocimiento técnico por lo que el personal ha tenido muchos errores en la ejecución de sus actividades; la desarticulación de sus áreas y procesos, vuelve complicado el acceso e implementación de propuestas objetivas en el manejo de la logística.

De otra manera, si la empresa Agro Export Ica S.A.C. no considera resolver los puntos antes mencionados seguirá manteniendo una gestión logística que no contribuye eficientemente a que su actividad exportadora de sus productos se lleve a cabo con éxito; teniendo un posicionamiento inadecuado en el mercado internacional.

La empresa Agro Export Ica S.A.C. debe considerar lo importante; brindar una mejor capacitación a su personal con el fin de reducir al máximo los errores cometidos y así realizar la exportación de sus productos con éxito.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

¿De qué manera la gestión logística se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a. ¿De qué manera la gestión de compras se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021?
- b. ¿De qué manera la gestión de almacenamiento se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021?
- c. ¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021?
- d. ¿De qué manera la gestión de transporte se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021?

## **1.3. Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar de qué manera la gestión logística se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a. Determinar de qué manera la gestión de compras se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.
- b. Determinar de qué manera la gestión de almacenamiento se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

- c. Determinar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.
- d. Determinar de qué manera la gestión de transporte se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

#### **1.4. Justificación de la investigación**

*Justificación metodológica:* Este trabajo científico gracias a la formulación de un instrumento científico de reunión de información contribuirá a demás investigaciones a analizar la gestión logística y la exportación de la empresa, motivo por el cual tiene sustento en la base teórica puesta en el presente trabajo científico y que busca los resultados deseados.

*Justificación práctica:* Ya que este trabajo científico tiene la intención de proponer recomendaciones de las dificultades que pueden afectar la gestión logística y la exportación.

#### **1.5. Delimitación del estudio**

- Delimitación geográfica: empresa Agro Export Ica S.A.C., distrito de Ica, provincia de Ica, departamento de Ica.
- Delimitación temporal: marzo del año 2021 a octubre del año 2021.
- Delimitación social: personal de la Agro Export Ica S.A.C.
- Delimitación semántica: Gestión logística y Exportación.

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2017) mencionan que la gestión logística se vincula en, cómo la empresa logra, genera e intercambia recursos en un sitio correcto y en los montos correctos para una tarea apropiada.

Hill, Jones y Schilling (2015) hacen mención que la exportación es cuando una compañía elabora un producto en un determinado sitio y lo envía a diferentes mercados foráneos generados grandes economías de escala respecto al volumen de ventas internacionales.



## **1.6. Viabilidad del estudio**

La investigación pudo realizarse gracias a que se dispuso de diferentes recursos como monetarios, personal y bienes que hicieron posible el estudio. Igualmente, se tuvo el tiempo y el permiso por parte de la empresa.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la investigación**

##### **2.1.1. Investigaciones internacionales**

Solórzano (2018) “Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales de la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes”, Universidad Internacional del Ecuador. Quito. Guayaquil. Ecuador. El objetivo fue analizar las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la Unión Europea. Es una investigación descriptivo y exploratorio. La población, 50 habitantes. Las técnicas fueron encuestas y entrevistas. El instrumento fue fichas de observación. Sus resultados evidencian que 52% de la población exporta mensual, el 38% por su parte ha planificado exportar de forma anual y 10% restante realiza exportaciones semanales. La investigación concluyó, que se han exportado particularmente banano a la Unión Europea, a menudo se realiza mensualmente y en promedio por kilos, teniendo como destinos más importantes America del Norte, América Latina y Europa.

Trujillo (2016) “Estrategias para la exportación de camarón ecuatoriano al mercado Chino”, Universidad de Guayaquil. Ecuador. El objetivo fue el diseñar estrategias para incrementar las exportaciones. Es una investigación mixta. La población 125 empresas. La técnica fue la entrevista. Los resultados estudiados de exportación en relación a la exportación concertada señalan que el 100% de las empresas pertenecen a gremios de exportadores nacionales, aunque, tampoco existe una asociación provincial a gremios exportadores locales; aunque, tampoco hay una asociación provincial que tenga la responsabilidad de analizar la logística interna local y de organizar la cadena

de valor de crustáceo; por otra parte, el 75% de las empresas encuestadas afirmó que el camarón no se lo promociona en las ferias chinas. La investigación concluyó que la intervención de la exportación de camarón a la República Popular de China ha tenido una tendencia ascendente en el transcurso de los años 2012 -2015, este crecimiento ha sido del 48%.

Coello (2015) “Análisis de la necesidad de gestión logística para el desarrollo comercial de las microempresas del mercado artesanal de la ciudad de Guayaquil, 2015”, Universidad de Guayaquil. Ecuador. El objetivo fue analizar la incidencia de la gestión logística en el desarrollo comercial de las microempresas del mercado artesanal. Es una investigación de estudio cuantitativo, no experimental. Utilizó el cuestionario y observación directa. La población fue 212 personas. La investigación utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados en relación a la gestión logística en la dimensión de almacenamiento señaló que el 13% para la respuesta en desacuerdo con el costo de almacenamiento por unidad de mercadería artesanal se halla en un acertado vínculo con las utilidades de la empresa. La investigación concluyó en que es buena y óptima el impacto de la variable, necesidad de gestión logística que desempeña las microempresas del mercado artesanal.

### **2.1.2. Investigaciones nacionales**

Cabanillas (2018) “Control de inventarios para mejorar la gestión logística en la empresa Molinera Jaén S.A.C., 2017”, Universidad Señor de Sipán. Arequipa. Perú. El objetivo es proponer un sistema de control de inventarios para optimizar la gestión logística. Es una investigación correlacional de enfoque cuantitativo. La investigación fue de tipo cuantitativa descriptiva propositiva y con un diseño no experimental. Utilizó la entrevista y la observación. Entre los resultados obtenidos se evaluó en base a las dimensiones: compras, inventario, almacén y transporte. En relación a la dimensión inventario el 67% de los encuestados señalan que no tienen registro del inventario, en el caso de compras el 80% señalan que no tienen procedimientos y registro para realizar las compras, en inventario y almacén el 80% señalan que no cuentan con un registro y estadística de mercancía averiada

y por último en la dimensión transporte 60% señalan que no hay estrategias de envíos. Se concluye que la empresa, no dispone de un sistema de control del almacén, tampoco acata las reglas y procesos técnicos que asegura un buen acopio, como por ejemplo el arroz; no dispone de informes, no registros para comprobar su condición y analizarlo al detalle, para optimizar su calidad del servicio del almacén y con esto cambia o conduce a error al área de caja y contabilidad.

Morales (2018) “Modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia del área de mantenimiento de la mejora de MIDAS - Valencia, 2016”, Universidad Señor de Sipán. Lima. Perú. Su objetivo fue proponer un modelo de gestión de logística. Es una investigación tipo descriptivo y propositivo. La población fue 18 trabajadores. Utilizó la entrevista y la observación. Los resultados en relación a la gestión logística revelaron que el 10.53% de los trabajadores están en desacuerdo que el almacén de la empresa realiza inventarios de manera constante y el 10.53% de los trabajadores del área logística se muestran totalmente disconformes con la distribución del área de almacenaje. Se concluye que en función al modelo de gestión logística se forma en lo siguiente, las condiciones del almacén son mejores cuando se organizan más, con optimizaciones en las distancias del pasillo para un buen tránsito de los elevadores de carga, lo cual optimiza en gran medida el tiempo de respuesta, a las órdenes, puesto que se reduce en gran medida el tiempo de despacho.

Palma (2018), “Gestión de mercado y el éxito de la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, Hualmay, 2018”, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho. Perú. El objetivo fue establecer de que manera la gestión del mercado influye en el éxito en la exportación. Es una investigación de diseño no experimental. La población fue 27 trabajadores. Utilizó la encuesta. Los resultados sostienen que en la variable exportación respecto a su dimensión, exportación indirecta el 85,2% de los trabajadores manifiesta que la empresa no realiza la exportación por medio de un comerciante, la exportación directa 81,5% de los trabajadores manifiesta que la compañía no realiza la exportación a través de agente o distribuidor, el 96,3% de los encuestados manifestaron que la empresa no desarrolla la exportación mediante un join venture internacional . Se concluyó que la

variable independiente tiene una influencia significativa en la variable dependiente en la empresa en estudio.

## 2.2. Bases teóricas

### Variable 1: Gestión logística

#### A. Definiciones

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2017) mencionan que la gestión logística se vincula en cómo la empresa logra, genera e intercambia recursos en un sitio correcto y en los montos correctos para una tarea apropiada.

Moral (2016) señala que es una serie de acciones reiteradas continuamente a lo largo de la cadena de abastecimiento, desde la transformación de las materias primas a bienes finalizados y se añade valor para los clientes.

Anaya (2011) manifiesta que la gestión logística es un mecanismo de planeación, de la puesta en marcha y monitoreo adecuado de secuencia efectiva en costes y acopio de recursos, inventarios en curso y bienes finalizados, de esta manera el dato desde el punto de origen de consumo con la finalidad de cumplir con la exigencia de los compradores.

Bateman y Snell (2009) establece que el manejo logístico “es el traslado del bien, correcta en la cantidad, correcta al sitio apropiado en tiempo apropiado” (p. 244).

#### B. Dimensiones

Miranda (2016) hace mención en su trabajo científico que las dimensiones para evaluar la gestión logística son:

##### a. Gestión de compras

Consiste en suministrar de forma eficiente los bienes, de tal forma que se integra adecuadamente en la cadena productiva. Estos bienes deben proveerse en proporciones adecuadas, en el tiempo y precio pactado y en el lugar que pidió el cliente; es decir, ya que un error generaría obstáculos en la cadena productiva del cliente.

b. Gestión de almacenamiento

Definido como una serie de operaciones logísticas de recibir y acopiar cualquier clase de bien finalizado hasta el punto de repartición.

c. Gestión de inventarios

Definido como la verificación; de insumos y de bienes finalizados de una empresa, así asegurar que esta cumpla con las necesidades del mercado, logrando sus propósitos. Asimismo, podemos acotar que es una antelación previa para llevar a cabo la exigencia.

d. Gestión de transporte

La actividad del transporte (por mar, tierra o aire) se encarga solamente de trasladar desde el almacén, el bien terminado hacia el destino pactado.

**C. Bases en la gestión logística**

Anaya (2011) señala las principales bases en la gestión logística. Las cuales son:

a. Responsabilidad integral

La responsabilidad integral se apoya en el principio del “gestor de la logística”; es necesario que tenga a su cargo el monitoreo integral de la secuencia de bienes (recursos, semielaborados y bienes finalizados), a partir de la fuente de abastecimiento (planta) de tal forma que el bien finalizado se encuentra en la tienda, así las secuencias de suministro y fabricación se norman en relación a las exigencias del mercado, que son producidas por las secuencias de salida.

b. Estabilidad de capacidades

Esta base se manifiesta como política de contratación del personal directo, inversiones y renovación de recursos solicitados para el manejo de la logística (almacenes, traslado, entre otros), por lo general conforme a las proyecciones de venta a futuro, para evitar estrangulamiento en los procesos a causa de la incapacidad o demasía de recursos innecesarios.

c. Supervisión pro-activa del flujo de recursos

Esta base es usual en los procesos operativos de logística cuya misión es comprobar si se dispone de medios requeridos, previo a tener un pacto con un programa de ejecución preestablecido, puesto que lo contrario producirá un pedido que aumentan el nivel de existencia, y demoran el lead – time acopiado, incumpliendo la demanda del cliente, traduciéndose en pérdida del servicio.

Por ende, no debemos comprometernos con esta base sino contamos con la capacidad suficiente para llevarlo a cabo.

d. Planeación “Top-Down”

La planeación logística, considerando la definición top – Down consiste en el requisito de planear desde lo general a lo específico, es decir de los más lejos a lo más cercano con respecto al horizonte utilizado.

En síntesis, la planeación de comercialización o fabricación, se tiene en primer lugar que expresar el pronóstico del grupo de productos, después a la familia de éste, y finalizar con el grado de referencia específica del bien.

#### ***D. Propósito de gestión logística***

Escudero (2013) menciona que el propósito esencial de la logística es hacer esfuerzos; por asegurar que la mercancía llegue al cliente en perfectas condiciones en el tiempo y sitio pactado y a un mínimo coste de rentabilidad en tiempo y sitio.

Es necesario que la logística trate de moderar el coste y el grado de servicio al cliente. Garantizar el grado de servicio máximo, mejor dicho, tener la mercancía en el tiempo y sitio idóneos y en las condiciones requeridas por el cliente, ya que es un coste alto para las compañías. Por otra parte, hacer intentos por reducir los costes logísticos para remitir la mercancía al cliente no asegura tener un grado de servicio adecuado. Los propósitos que se logran a base de una adecuada planeación logística son los siguientes:

- Adquirir los medios en buenas condiciones; lo cual permitirá evitar actividades de desembalaje, organización y adecuación posterior.

- Minimizar los costes de traslado, desempeñando agrupación de cargas y reduciendo fases y diferencias en la ruta.
- Minimizar los costes de manejo, priorizando el cambio de mercancía en la menor cantidad de veces.
- Reducir los conjuntos de clasificación de stock, al igual que reducir el espacio y la cantidad de recintos orientados al almacenaje.
- Minimizar la cantidad de inspecciones y monitoreo de materia prima, solo haciendo las prioritarias del modo más sencillo y oportuno posible.

### ***E. Componentes de la gestión logística***

Moral (2016) hace mención que la logística es una serie de acciones reiteradas continuamente en el curso de la cadena de suministro, desde la transformación de las materias primas a bienes finalizados y se añade valía para los clientes. Ya que las fuentes de insumos, fábrica y tiendas no se encuentran físicamente situados en los mismos sitios y el medio es un flujo de pasos de manufactura, las acciones logísticas se generan en reiteradas ocasiones previo a que un bien se establezca al mercado. Además, las actividades logísticas son reiteradas en ocasiones donde los bienes son empleados y reciclado en el canal logístico.

Generalmente, una sola empresa no puede inspeccionar su canal completo de flujo de bienes, a partir de fuentes de insumos hasta los puntos de consumo final, pero es una posibilidad reciente. Para fines prácticos, la logística de negocios para compañías individuos es limitada.

Por lo general, la inspección administrativa máxima puede estar en los medios de suministro y repartición física. En medio de suministro físico se trata del intervalo de tiempo y espacio entre fuentes contiguas de recursos y sus puntos de procesamiento. Igualmente, el medio de distribución física consiste al intervalo de tiempo y espacio entre los puntos de proceso de la compañía y sus compradores. Ya que las semejanzas de las acciones de los dos medios, el suministro físico (popularmente llamado gestión de recursos) y la repartición



física comprende aquellas acciones integradas en la logística de negocios. Esta es conocida comúnmente como gestión de la cadena de suministro.

Aun cuando, resulta sencillo pensar que la logística es el manejo de la secuencia de bienes desde la compra hasta los compradores, para la mayoría de empresas hay un medio de logística en reversa que debe administrarse también. Ya que la vida de un producto no termina en el despacho hacia el cliente. Las mercancías se vuelven antiguos, se malogran o son devueltas a sus puntos de origen para disponer de estas en muchos otros modos. En medio de logística reversa puede ser completo o puede diseñarse por separado. La cadena de suministro finaliza con la compra final del bien y el medio de reversa debe ser considerado en el interior del alcance de la planificación y monitoreo logístico.

#### ***F. Partes de la gestión logística***

Castellanos (2015) menciona que la logística esencialmente se enfoca en cubrir las demandas del cliente, a mínimo coste, con buena calidad, en el tiempo pactado y en el volumen y sitio exigidos por este.

En este sentido, la logística es una fracción del supply chain que planea, implementa y monitorea la secuencia efectiva; almacenamientos de productos y prestaciones datos vinculados a partir del origen hasta el destino, con la finalidad de cubrir la demanda del consumidor. Es motivo por el que la logística se transforma en uno de los elementos prioritarios en la competitividad, puesto que decir el fracaso o éxito de la venta de un bien.

Según este argumento, las operaciones deben ser planificadas, diseñadas y controladas bajo las normas hechas por la empresa y líder con los grados al comprador que se han fijado, además de otras metas pactadas.

En este caso cobran importancia los factores que conforman la logística:

- El manejo de medios. Es el manejo del suministro y recibimiento de insumos, recursos semielaborados para su empleo luego.
- EL mecanismo de secuencia de recursos. Se trata de la capacidad de planear la elaboración de bienes finalizados, para que se encuentren disponibles y cumplir las exigencias del cliente.

- La repartición física. Se trate de la otorgación de los bienes finalizados a los distintos clientes.

Mejor dicho, es el manejo de una serie de procesos logísticos del supply chain como el suministro, la fabricación y la repartición.

Al manejar ésta clase de logística se puede reconocer y fijar el traslado de las diferentes unidades, empresas, servicios u organizaciones y departamento comercial tiene un rol esencial, pues es responsable de materializar el comercio y por lo tanto la repartición tangible de las mercaderías. El manejo de la logística conduce a la compañía a elaborar diferentes rutas para lograr su objetivo: cubrir la demanda del cliente. Ello parte de la aprobación de un pedido, el cual cumple con los estándares impuestos por la empresa, en relación al modo de recepción e ingreso al mecanismo, la comprobación de créditos, autorizaciones y responsabilidad de entrega. Después, es necesario consultar al banco de proveedores, elaborar las respectivas solicitudes, considerando los pronósticos de demanda y de esta manera a proceder la elaboración, con el objetivo de conservar los niveles bajos de inventarios para impedir costes excesivos a la actividad. Al manejar ello, se tiene por objetivo cubrir al supply chain de la empresa en eficiente al cumplir con las exigencias del cliente, mejor dicho, la efectividad de toda la cadena es relevante en cada área de la misma, por medio de sus diversas operaciones.

En síntesis, decimos la misión más importante de la logística en una empresa es posicionar los bienes apropiados, en los sitios idóneos, en el tiempo indicado y en las condiciones requeridas, para contribuir a las utilidades de la empresa.

Lo que nos conduce a fijar que la meta de la logística se origina en cubrir las exigencias del comprador viéndose reflejado en buenas condiciones en servicio, coste y calidad. La logística es responsable del manejo de los materiales solicitados para lograr dicha meta, trasladando al personal requerido y los medios monetarios apropiados.

En este vínculo hecho entre las diversas compañías, organizaciones o prestaciones desempeña un rol esencial el área comercial, puesto que es responsable de materializar las ventas y por lo tanto lo tanto la repartición física de mercancías.

Desde un enfoque de manejo de Distribución Física Internacional (DFI) de mercaderías, la logística trata en gerenciar de forma estratégica la compra, el traslado, el acopio de bienes y el monitoreo de inventarios, de esta manera la secuencia de información vinculada, por medio de estos la compañía y su medio de repartición encaminada a la utilidad presente y futura maximizada en costes y efectividad. Mejor dicho, la logística fija y planifica óptimamente el bien, comprador y tiempo apropiado. Y por ello la logística se convierte en un modelo, un mecanismo de planeación; es una idealización que posibilita, inclusive, minimizar las dudas de un futuro incierto.

### ***G. Manejo de la gestión logística***

Czinkota, Ronkainen y Moffet (2007) hacen mención que la finalidad de una empresa de sacar ventaja de la colaboración del sistema a través de los despachos organizacionales. Si no hay organización, a menudo las compañías optimizan su eficiencia personal, aunque ponen en riesgo el rendimiento de la empresa en su totalidad.

#### **a. Manejo de la logística centralizada**

Una característica importante de esta clase de perspectivas para la logística es la existencia de personal en las empresas que mantiene el poder de decidir sobre las actividades logísticas que influyen en los otros. Cuando el establecimiento más importante realiza la supervisión, además contará con el involucramiento de la toma de decisiones. Claramente, las consecuencias pueden o no ser positivas, cuando los gerentes son salarios y evaluados en función a su rendimiento que no se encuentra su alcance. Lo que puede ser complicado, si los trabajadores más importantes carecen de suficientes capacitaciones.

#### **b. Manejo de la logística descentralizada.**

Si una empresa opera en diferentes mercados, el centro general volvería a la empresa desinteresada a los requisitos de determinado empleo. Si todas las filiales se convierten en rentabilidad, cada una de ella se comprometerá a un desempeño, que puede dar más complacencia para los gerentes locales y una adecuación a las características de cada mercado. Aunque, la falta de concentración quitará a la competencia logística los pros de la organización.

Luego que los bienes se hallen en un cierto mercado, es importante motivar una cooperación adicional en las acciones logísticas locales.

#### c. Logística por contrato

Pese a tener selección libre, un manejo de logística interna o extrínseca, las empresas deciden por la tercerización, lo que conduce al empleo de destrezas logísticas externas. Por lo general denominadas logística de terceros, cabe mencionar que cada vez es más demandada.

Muchas organizaciones realizan alguna tercerización en su logística y exigencias relacionadas al traslado. Una razón fundamental es que las organizaciones particularmente son experimentadas donde operan y por ello se centran únicamente en sus acciones.

Por otro lado, los proveedores de logística por contrato son vivenciados únicamente en esto, y tienen la idea y los medios para realizarlos eficientemente a las organizaciones que la demandan.

### ***H. Actividades de la logística***

Campo, Hervás y Revilla (2013) señalan que es posible diferenciar las actividades de la logística de acuerdo a la etapa de supply chain donde están. De esta manera, distinguimos las siguientes actividades.

#### a. Manejo del abastecimiento

Es una serie de funciones realizadas por las compañías para asegurar el abastecimiento de mercancías y prestaciones para el cumplimiento de las operaciones.

Las más importantes actividades de esta clase de logística son:

Adquisiciones. Análisis de las carencias en relación al pronóstico de demanda y elección de proveedores.

Acopio. Vigilancia, cuidado y mantenimiento de los insumos en tanto se hallen en la compañía.

Manejo de stocks. Monitoreo y Evaluación de mercaderías. Es necesario asegurar el mínimo de mercaderías de esta manera garantizar el suministro de la

demanda. Asimismo, es necesario minimizar costes generados por las mercaderías.

b. Manejo del mecanismo de elaboración.

Es un programa de elaboración donde se detalla cada aspecto del mecanismo de elaboración.

- Planeación de la fabricación. Es fijar el número de fabricación a realizar de tal manera que se cumpla con la demanda del cliente y no se exceda la capacidad de las instalaciones.
- Sistema MRP o de planeación de carencias de recursos. Realizan el cálculo de carencias y tiempos indicados para fabricar los bienes en un tiempo determinado.
- Planeación de la capacidad de elaboración. Consiste en planear los medios de planificación requeridos para realizar la programación de fabricación y de esta manera cubrir con la exigencia del cliente.
- Elaboración y monitoreo. La elaboración de los bienes y comprobación del nivel de cumplimiento de los planes de elaboración. Hace posible que la compañía mejore sus procesos y, por ende, la calidad final de sus productos.

c. Manejo de la repartición

Este tipo de operación es responsable de trasladar el bien desde las fábricas a los clientes a través de diferentes canales de repartición. Es necesario percatarse que la mercancía llegue en buen estado y en buenas condiciones.

En la cadena logística el transporte es la última actividad. Es importante hacer intentos en colocar el bien en sitio de destino en los tiempos pactados y en condiciones de seguridad para la mercancía y los individuos. Con respecto al transporte, las compañías toman diversas decisiones como:

- La selección del tipo de transporte indicado para el envío. Por ende, se toma en cuenta la naturaleza del bien y el coste de su traslado.

- Subcontratar o no el transporte de sus bienes. Mejor dicho, tomar la decisión si contrata un conjunto de transporte propios o recurrir al servicio de terceros.

Separadamente de este par de decisiones, al momento de organizar la repartición de un bien es necesario considerar:

- Un cálculo de la cantidad de rutas al momento del reparto, de tal manera que se reduzcan los costes de traslado.
- Un cálculo de la cantidad de medios de transporte requeridos. La cantidad estará sujeta al volumen de la mercancía que se deba transporte en cada ruta.

### ***I. Trascendencia de la logística en las empresas***

Carreño (2017), entender el desplazamiento de los bienes de una organización es un proceso que necesariamente debe manejarse de forma integral ya que facilita la centralización de las operaciones logísticas en un solo departamento de la organización.

La relación de coste – prestación que maneja la logística con los demás departamentos y su incidencia en las actividades de las organizaciones diseñadas en el departamento logístico tengan un nivel gerencial igual a las directivas de fabricación, comercio, entre otros en la organización de la compañía.

El enfoque de las relaciones coste – prestación que maneja la logística y su impacto en la compañía. Es posible que, en el caso de las demás áreas entenderlo del siguiente modo: si el departamento logística de una empresa se decidirá manejar los costes, aunque esto es lento, tiene demoras que impactan en área de fabricación parando las operaciones, generando pérdidas de horas hombre u equipos, que en su momento puede conllevar costes elevados en transportes. Cuando el área de compras pide grandes proporciones para agregar reducciones sino tiene una cooperación anticipada con el área de acopio excederá su espacio perjudicándolos en gran medida.

Casos como estos ha conducido a la logística a tener una perspectiva a una directiva propia, que establezca relaciones de cooperación con los otros pares

y no en delegación, pues estas por lo general con escenarios de demasía o poco de coste que influyen en la empresa.

A menudo, las organizaciones con determinadas operaciones logísticas subordinadas en un área diferente puede generar hechos conflictivos. Como en el caso del departamento comercial se hace cargo de la repartición, posiblemente situar hechos donde exista la apresura del área comercial de alcanzar meta se haga cargo de la exigencia sin tomar en cuenta la habilidad de traslado, generando altos costes en la distribución, además del impacto negativo en el desempeño de la empresa.

Ya que este impacto de la logística en cada área de la empresa, las relaciones por la logística en departamentos como elaboración, comercio y finanza, son especialmente relevantes. Podemos identificarlas en breve:

- Relación con la logística – fabricación: razón por el que el área fabricación tiene un alto consumo de material, cambia en una exigente departamento logística.

En la elaboración lo más relevante acerca del material a que sean limitados, aun cuando en logística una demasía de stock o carencia de recursos es dañino. Posiblemente el exceso de stock obligue a usar el almacén y más costes inmovilizados con los sobrecostos monetarios relacionados, entre otros. Además son perjudiciales los quiebres de stock, puesto que generan más horas hombre o máquinas detenidas o el empleo de traslado de grandes costes para conducir al stock poco para responsabilizarse de estas urgencias.

Es relevante que la logística utilice los materiales de forma eficiente, por esta razón es importante conocer sobre fabricación, las clases de recursos a utilizar, las cantidades y escenarios de empleo para organizar la secuencia de estos medios.

Un factor que demuestra el vínculo laboral son las limitaciones importantes del departamento de producción, que con frecuencia surgen paralelamente, lo que genera una imagen que el área de producción no tiene planeación.

- Relación logística – comercial: Una organización comercial tiene por finalidad proporcionar los recursos a disposición del trabajador en metas y

tiempos apropiados, utilizando o no los transportes necesarios. La forma de lograrlo sin carencia de aumentar los costes y que signifiquen pérdidas para la empresa es la actividad en el departamento logístico, especialmente la repartición. Si se necesita realizarlo, es necesario que esta área trabaje de la mano con el departamento comercial y conozca sus estrategias comerciales, para elaborar y poner en marcha el mecanismo de repartición, analizando y monitoreando los volúmenes importantes como tiempo de respuesta y capacidad, etcétera.

Por lo general, el área comercial se coloca en la posición de logística de pedidos urgentes, en el cual es relevante que sean atendidos inmediatamente para complacer las exigencias del cliente. Este requisito refleja un trabajo mediocre del área comercial ocasionado brechas entre los participantes.

Relación logística – finanzas: El manejo de la secuencia de entradas y egresos de recursos terminados requieren el manejo de almacenes, medios de transporte, suministrar, etcetera, que comprende la utilidad de la empresa. Por ende, aparecen relaciones entre logística y organización, las cuales deben coordinarse velozmente para cubrir la demanda de los compradores internos y extrínsecos de la compañía.

La logística con respecto a los planificadores de fabricación y ventas, analizará las limitaciones de recursos, por lo general realizadas por año, para las operaciones de almacenaje, transporte y compra de recursos. Finanza realizará una estimación sobre las limitaciones de capital de trabajo, medios de pago de distribuidores, entre otros.

Las funciones entre las dos departamento se sustenta en la empresa para que logren los objetivos en simultáneo.

## **Variable 2: Exportación**

### ***A. Definiciones***

Hill, Jones y Schilling (2015) hacen mención que la exportación es cuando una compañía elabora un producto en un determinado sitio y lo envía a diferentes



mercados foráneos generados grandes economías de escala respecto al volumen de ventas internacionales.

Koontz y Weihrich (2013) hace mención que la actividad exportadora “es una venta que sobrepasa los límites de un país y que contiene la transmisión de bienes, prestaciones, tecnologías, saberes administradores y capital a demás países” (p. 54).

Wheelen y Hunger (2013) hace mención que la exportación “es transportar los bienes producidos desde el país de origen de la empresa hacia otros países para comercializarlos” (p. 228).

García (2012) conceptualiza la exportación como “el acto de vender de manera frecuente y equilibrado generando compradores extranjeros, fuera de territorio aduanero, y cuya finalidad es captar clientes en mercados extranjeros” (p. 29).

## ***B. Dimensiones***

Martin y Martínez (2012) hacen mención que las dimensiones de la exportación son las siguientes:

### a. Exportación directa

Se trata cuando el exportador comercializa directamente desde el mercado de origen, a un comprador localizado en un mercado extranjero.

### b. Exportación indirecta

Es un modo de ingreso cuyas actividades de venta las desempeñan otras empresas. Se trata en intermediarios situados en el mercado objetivo, con una organización autónoma y cuyo cargo son las tareas de mercadeo foráneo.

### c. Exportación concertada

Se trata de un contrato de cooperación con demás empresas con el fin de entrar en un mercado extranjero.

### ***C. Atributos de los exportadores***

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) hacen mención que los esfuerzos por incentivar el comercio extranjero aceleraron la identificación de las cualidades de los exportadores de éxito. Identificar cualidades relevantes, de acuerdo a este pensamiento, después será de apoyo a las compañías a formar capacidades principales y hará posible que los gobiernos perfeccionen buenos modos de asistencia. A menudo la evaluación inicia con el volumen de la compañía, realizando comparaciones y verificando las funciones de compañías pequeñas y grandes.

El volumen de la compañía es muy interesante en la exportación.

Naturalmente, las grandes multinacionales son exportadores de elevado nivel. Sus ventajas de propiedad, localización e interiorización les ayudan a identificar mercados, sacar provecho de sus capacidades organizacionales y gestionar riesgos extranjeros. En este contexto, la mayoría supone que la exportación es una alternativa que mejor debe dejarse para compañías de gran tamaño. Hay algo de verdad en esta inferencia. Las empresas de gran volumen por lo general son la parte más fuerte de las exportaciones.

La investigación confirma el volumen es indispensable a la hora de exportar. Sin embargo, el volumen no fija si exportará o no.

En síntesis, la información muestra que las características particulares de cada organización, como sus habilidades clave, precios, fabricación productiva, liderazgo ejecutivo e instrumentos de mercadeo eficientes, pronostican de la mejor forma la exportación.

En resumen, el volumen de la compañía incide en su decisión de comenzar o incrementar la exportación. Muchas veces, sin embargo, otras características de la empresa tienen mayor importancia.

### ***D. Fundamentos para exportar***

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) hacen mención de diferentes fundamentos que incentivan la exportación. Las compañías con gran capital de investigación, como artículos farmacéuticos o aviónica, comercializan al

extranjero para compensar los altos costes de elaboración y fabricación de artículos. Muchos, como publicistas, letrados y asesores, comercializan al extranjero sus prestaciones para complacer las exigencias de la cliente que labora en otro país. O quizás sigan a su clientela al extranjero o están en peligro de que desistan de contar con sus prestaciones.

Las compañías que no lideran su propio mercado pueden comercializar de tal forma que contrarresten indirectamente la ventaja de cantidad que tiene el líder de su sector. Para finalizar, ciertas organizaciones comercializan en vez de invertir en el extranjero ya que se asume elevados riesgos en el mercado internacional.

Pero existen diferentes situaciones que hace referencia principalmente a tres dimensiones que generan la exportación:

a. Rendimiento

En síntesis, la ventaja principal de la actividad exportadora es la capacidad de generar más utilidad. Con frecuencia, las empresas comercializan sus artículos a costes altos en mercados foráneos que en el suyo. Los mercados extranjeros es posible que no tengan opciones competitivas o puede estar en diferentes etapas del ciclo de vida del artículo. Los artículos maduros en casa producen competencia de precios, además las etapas de desarrollo en mercados extranjeros pueden a una compañía generar un mayor alcance de comercialización. Aun cuando no es una decisión absoluta para las compañías que compiten en los grandes mercados, ingresar estos es una función determinante para compañías localizadas en pequeños mercados.

b. Eficiencia

La exportación asiste a la empresa a tener mejor productividad. Con frecuencia, la productividad tiene nexos a medidas más altas; al utilizar la competencia no empleado, o al distribuir los costes de estudio entre más clientela, se perfecciona la productividad funcional. Por ende, comerciar más artículos es más mercados para generar rentabilidad y eficiencia. Asimismo, la secuencia de saber entre clientes foráneos y competencia foráneos exportadores motiva a los empresarios a cambiar.

c. Variar

La actividad exportadora ayuda a las organizaciones a variar sus actividades, potenciando así su habilidad de adecuación a las transformaciones del mercado. Aun cuando sea en lo más mínimo, la formación de compradores en diferentes mercados reduce el riesgo a la pérdida de un cliente nacional. Asimismo, perfecciona la negociación con distribuidores que existen en el momento. También, las diferentes tasas de desarrollo en mercados hacen posible que una compañía emplee los comercios elevados en un país para equilibrar las frágiles ventas en otro. A largo plazo, demás compañías querrán diferenciarse por medio de la exportación.

***E. ¿Cómo exportar?***

Minervini (2014) hace mención para cumplir con la actividad exportadora es importante estos elementos:

- Establecer una compañía preparada para la competencia.
- Centrarse en que el artículo llegue al mercado meta competitivamente (buena logística, empaque, asuntos de ley, entre otros).
- Optimizar la gerencia de mercado (seleccionar mercados, inversores, forma de entrada, el diálogo, política de repartición, entre otros).

No obstante, es necesario saber las etapas principales del proceso de exportación:

- Analizar las condiciones exportadoras.
- Identificar los artículos más competitivos.
- Reconocer algunos mercados.
- Reconocer la zona de mercado idónea (competencia directa y clientes meta).
- Usar una forma de entrada al mercado (un agente, un repartidor, una sucursal, entre otros).
- Desarrollar el mercadeo.

- Seleccionar probables socios (importadores, clientes, repartidores, entre otros).
- Identificar a su socio.
- Fijar el camino a seguir.

Se hace necesario tomar en cuenta, que mucha entidad de promoción de comercio foráneo tiene accesos en sus portales; para ello es necesario un manual del exportador, con el que se disiparan las dudas.

#### ***F. Piezas esenciales de la exportación***

Martín y Martínez (2012) indican que la principal diferencia de esta clase de actividad exportadora es la indirecta, en la directa son los mismos fabricantes quienes realizan la actividad exportadora y no encargan (investigación de mercado, repartición tangible, documentos de la actividad exportadora, fijación de precios, entre otros:

- Mayor seguimiento del mercado.
- Información específica del mercado.
- Conocimientos concretos.
- Obtención del mercadeo foráneo.

##### **a. Venta directa**

Supone la venta directa de la compañía a su clientela final en mercados foráneos a través de comerciantes propios; mejor dicho, representantes de adquisiciones propias se conducen a menudo a estos mercados en donde desempeñan operaciones de compraventa.

Es un tipo de ingreso en el cual el número de compradores meta es mínima y se hallan muy localizados, como es frecuente se presentan en exportaciones de ingenierías, etcétera.

## b. Agentes y repartidores

Este tipo de entrada es sencilla, práctica y no implica grandes costes, la emplean empresas que ingresan en un inicio en un cierto mercado y pequeñas empresas.

### - Agente

Es un tipo de entrada que consiste en elegir un agente comercial adecuado. A menudo, los agentes adecuados no desean ir más allá de la cartera comercial, y los no especialistas, en esto, no tienen mucha información del mercado.

Antes de seleccionar un abastecedor es necesario que la empresa se pregunte y piense acerca del perfil de este agente para el mercado objetivo y reaccione a estas preguntas.

Sus atributos principales son:

Es una persona que representa a la empresa, tiene la función de transmitir los pedidos del comprador de su mercado al exportador que representa.

Su remuneración se trata en una comisión sobre el volumen de ventas.

A menudo, son especialistas en una cierta área o línea de artículos, y representan a una o varias empresas de la industria.

Probablemente la empresa brinde al agente privilegio del mercado, es decir, que la empresa se comprometa a no comerciar artículos a otros agentes. Aun cuando no intervenga de forma directa en una venta, es necesario dar la comisión pactada.

Es posible que el agente represente a la empresa en distintos mercados.

El vínculo entre empresa exportadora y un agente comercial es dado a través de un contrato de agencia.

En algunos países la actividad de la agencia comercial comprende una determinada colegiación.

- Repartidor

Es el cliente inicial de la empresa exportadora. El agente distribuidor si compra la mercadería al exportador. La relación entre vendedor y repartidor se da por medio de un contrato de distribución. Sus principales características son:

- Es un tipo de comprador de la empresa dedicada a la exportación; es decir, compra y vuelve a vender el artículo del exportador.
- Su remuneración se trata en la utilidad comercial conseguida.
- Por lo general es único y figura a un único exportador.
- Tiene una misma empresa con respecto a la habilidad del almacenaje y del transporte.
- Posiblemente es única no como sucede en un agente comercial.

Las más importantes características de un repartidor son las siguientes:

- Proporción del mercado al que representan.
- Sitio geográfico cubierto.
- El asunto de artículos y áreas.
- Vivencia en temas de bienes del exportador.
- Planeación y calidad del comercio.
- Reconocimiento del repartidor en el mercado, etcétera.

c. Instalación Subsidiaria Comercial

Se trata si la empresa se centra en el mercado elegido y logra un incremento del monitoreo sobre el mix de la empresa.

Se trata en hacer contratos de ventas, utilizados de la empresa; una empresa relevante para desempeñar actividades de ventas, dirigiendo cada pedido de compra del mercado internacional en donde están; desempeñando una venta directa con los compradores (mayorista o minorista).

Sus características son las siguientes:

- Supervisión directa del mercado, bien y precio.

- Posiblemente promocióne mejor sus artículos.
- Artículos competitivos (no existen intermediarios).
- Facilita la repartición: tiempos cortos de entrega, mejor servicio.
- Rendimiento en relación a la Administración Pública local y organismos especialistas.
- Atiende correctamente al comprador, etcétera.

Un tema jurídico sobre la subsidiaria comercial se establece por medio de la creación de una sucursal que no tiene una personalidad jurídica propia, depende y opera en el mercado en representación de la casa matriz.

### ***G. Convenientes e inconvenientes en la actividad exportadora***

Hill (2011) indica que, muchos sectores comienzan su expansión en el mundo como exportador y luego optan por abastecer al mercado foráneo. Es relevante identificar los convenientes e inconvenientes de la exportación como:

#### **a. Conveniente.**

La exportación tiene ciertos convenientes. “En primer lugar, impide costes iguales de instalación de operación de elaboración de la nación anfitriona. Como segundo punto, la exportación ayuda a que las demás empresas logren economías en base a una curva de experiencia” (p.54).

Al elaborar el artículo a un determinado sitio y buscar otros mercados globales, la empresa posiblemente edifiquen grandes economías a escala desde su gran volumen de ventas a un grado global.

#### **b. Inconvenientes.**

La exportación también presenta ciertos inconvenientes. Como primer punto, es posible que a partir del establecimiento de la empresa sea incorrecta pues no existe sitios cómodos para fabricar productos en el extranjero. Es por tal motivo que, particularmente en empresas que aplican estrategias foráneas, es recomendable fabricar en un sitio, donde las condiciones sean óptimas para generar valor, y vender a nivel internacional.



Un inconveniente más son los elevados costes de transporte que reducen las utilidades, en lo particular en bienes de granel. Cierta forma de obstaculizar eso es diseñar una clase de bienes regionalmente. Esta estrategia hace posible que las empresas edifiquen ciertas economías a partir de la elaboración a grandes escaladas y, al mismo tiempo, minimizar costes de transporte. Como, en el caso de muchas compañías de artículos químicos que fabrican regionalmente y den a diversos países desde una única instalación.

Como último obstáculo son las arancelarias en el cual asimismo reducen la utilidad; la intimidación de dichos obstáculos del país anfitrión agrega peligros que implica la actividad exportadora.

#### ***H. Manejo de exportación***

Martín y Martínez (2012), mencionan que particularmente podemos reconocer un par de tendencias, por otro lado, se adapta a los atributos determinados de los mercados foráneos o políticas distintas y, asimismo, la que se basa en la globalización de mercados.

##### **a. Manejo por distinción**

Este manejo es diferente en cada país, adecuada en base a características económicas, colectivas, reglamentarias y culturales.

Consiste en una segmentación del mercado por medio de un grupo de normas, posee determinadas fortalezas, puesto que podemos adecuarnos en base a las fortalezas y debilidades de los mercados objetivos así como un elevado coste.

##### **b. Estrategia de globalización**

Se genera en las diversas culturas, sociales y financieras no entienden lo mejor para emplear este manejo por cada país, ya que es importante considerar igualdades y desigualdades, y que, por lo tanto, los clientes no tienen muchos cambios.

“Es posible realizar ciertas generalizaciones sobre homogenización global del mercadeo. La alternativa efectiva se halla en recursos de negocios a largo plazo” (p.89).

c. Táctica de introducción.

Las compañías toman diversas decisiones a la hora de establecer su táctica de expansión de tal forma las decisiones resultan complejas para las pequeñas empresas. En el transcurso del tiempo, un factor limitante son las grandes inversiones de publicidad.

Lograr un mayor ingreso e ingresos a mercados extranjeros con un mínimo de inversión es importante para ser referencia a los emprendedores. A continuación, mencionamos algunas actividades donde es posible añadir organizaciones por especialistas en mercadeo foráneo:

- Área exportadora extrínseca a la compañía.

La concepción de un área exportadora en la compañía es una gran inversión para la misma. Es importante que el área desarrollada por el gerente exportador esté él y su secretaria; también deben manejar dos idiomas.

- Emprendedores inmigrantes en la nación del área exportadora.

El beneficio del desarrollo y disposición de inmigrantes en el país importador se da direccionando las ideas de actividad exportadora de la empresa y las nociones de definición en empresas importadoras y exportadores de los inmigrantes.

### ***I. Exportación directa e indirecta***

Kotler y Keller (2012) hacen mención que, por lo general las empresas empiezan por la exportación, en particular la exportación indirecta, mejor dicho, realizar sus actividades por medio de intermediarios autónomos. Los exportadores locales compran artículos del productor y lo ponen en venta en mercados foráneos. Los agentes de exportación locales (por ejemplo, sociedades mercantiles), realizan la búsqueda y negocian adquisiciones en mercados foráneos a cambio de una comisión. Las compañías en conjunto realizan acciones exportables en representación de diferentes fabricantes (con frecuencia de bienes primarios como frutos o frutos secos) y se hallan, relativamente, bajo su control administrativo.

Las compañías de logística de exportaciones son intermediarios que en sus acuerdos son responsables de las funciones de exportación de una compañía a cambio de una cuota.

Presenta dos ventajas la exportación indirecta. Primeramente, no necesita de mucha inversión: la compañía no requiere de un área de exportación, fuertes ventas en la nación objetiva de los bienes menos red de contactos foráneos. Secundariamente, no tiene mucho riesgo, ya que los intermediarios foráneos, a dar saberes y prestaciones a este vínculo, impiden que el vendedor incida en dificultades.

Al transcurrir los años, quizás las compañías tomen la decisión de gestionar sus propias exportaciones. El capital y riesgo sean elevados, aunque además se obtiene mayor rentabilidad. Existen varias formas de manejar la exportación directa:

*Departamento de exportaciones en el país de origen.* Una actividad netamente de prestación puede evolucionar hasta ser un área de exportación independiente que maneje su mismo eje generador de beneficios.

*Filial en el país de destino.* La filial es responsable del comercio y la repartición, como también puede estar a cargo del acopio y la difusión. A menudo se utiliza como centro de explosión y prestaciones para el cliente.

*Representantes de ventas viajeros.* Comerciantes propios de la nación, se trasladan a otra nación y buscan oportunidades de negocios.

*Distribuidores o agentes extranjeros.* Es posible que la compañía otorgue derechos indefinidos o únicos a repartidores o agentes extranjeros para sean sus representantes en la nación objetiva.

En su mayoría las organizaciones deciden exportar de forma directa o indirecta para ir conociendo el mercado previo a edificar sus instalaciones y comenzar a fabricar el artículo en mercados foráneos. No es una actividad esencial participar en ferias internacionales, puesto que pueden emplear el internet para captar clientes extranjeros, asistente al cliente actual que radica en el extranjero, proveerse de acreedores extranjeros, y desarrollar conciencia de marca global.

Las compañías exitosas adecuan sus portales web para brindar contenidos y prestaciones particulares para cada nación a sus mercados foráneos objetivos, en su propio idioma si es posible. La búsqueda de datos gratuitos acerca de la venta y la exportación es más fácil ahora.

### **2.3. Definición de términos básicos**

#### *Variable independiente: Gestión logística*

La gestión logística se relaciona en, cómo la empresa logra, genera e intercambia recursos en un sitio correcto y en los montos correctos para una tarea apropiada (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2013).

#### *Gestión de compras*

Consiste en suministrar de forma eficiente los bienes, de tal forma se integra adecuadamente en la cadena productiva. Estos bienes deben proveerse en proporciones adecuadas, en el tiempo y precio pactado y en el lugar que pidió el cliente, es decir, ya que un error generaría obstáculos en la cadena productiva del cliente (Miranda, 2016).

#### *Gestión de almacenamiento*

Definido como una serie de operaciones logísticas de recibir y acopiar cualquier clase de bien finalizado hasta el punto de repartición (Miranda, 2016).

#### *Gestión de inventarios*

Definido como la verificación; de insumos y de bienes finalizados, de una empresa así asegurar que esta cumpla con las necesidades de mercados logrando sus propósitos (Miranda, 2016).

#### *Gestión de transporte*

La actividad del transporte (por mar, tierra o aire) se encarga solamente de trasladar desde el almacén, el bien terminado hacia el destino pactado (Miranda, 2016).

#### *Variable dependiente: Exportación*

Se refiere a una compañía, cuando una empresa fabrica un producto en un determinado sitio y lo exporta luego a diferentes mercados internacionales generando enormes

economías de escala en relación a la cantidad de ventas internacionales (Hill, Jones y Schilling, 2015).

#### *Exportación directa*

Se trata cuando el exportador comercializa de forma directa a partir del mercado de origen, a un comprador situado en un mercado extranjero (Martín y Martínez, 2012).

#### *Exportación indirecta*

Es un modo de ingreso cuyas actividades de venta las desempeñan otras empresas. Consiste en intermediarios localizados en el mercado meta, con una empresa autónoma y cuyo cargo son las tareas de marketing internacional (Martín y Martínez, 2012).

#### *Exportación concertada*

Consiste en un contrato de cooperación con otras compañías para ingresar en un mercado extranjero (Martín y Martínez, 2012).

## **2.4. Hipótesis de investigación**

### **2.4.1. Hipótesis general**

La gestión logística se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

- a. La gestión de compras se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.
- b. La gestión de almacenamiento se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.
- c. La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.
- d. La gestión de transporte se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.

## 2.5. Operacionalización de las variables

Variable 1	Dimensiones	Indicadores
<b>GESTIÓN LOGÍSTICA</b>	<i>Gestión de compras</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección de proveedores.</li> <li>- Emisión de la orden de compra.</li> <li>- Seguimiento y recepción de compra.</li> <li>- Liquidación de facturas.</li> </ul>
	<i>Gestión de almacenamiento</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recepción de mercaderías.</li> <li>- Almacenamiento.</li> <li>- Control de stock.</li> </ul>
	<i>Gestión de inventarios</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Previsión de demanda.</li> <li>- Análisis de stock.</li> </ul>
	<i>Gestión de transporte</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización de transportes.</li> <li>- Movilización externa e interna.</li> </ul>

Fuente: Miranda (2016).

Variable 2	Dimensiones	Indicadores
<b>EXPORTACIÓN</b>	<i>Exportación directa</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta directa.</li> <li>- Agentes y distribuidores.</li> <li>- Establecimiento de subsidiaria comercial.</li> </ul>
	<i>Exportación indirecta</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Casas comerciales.</li> <li>- Intermediarios comerciales.</li> </ul>
	<i>Exportación concertada</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Piggy back.</li> <li>- Joint Venture.</li> <li>- Franquicias internacionales.</li> <li>- Alianzas estratégicas.</li> <li>- Consorcios de exportación.</li> </ul>

Fuente: Martín y Martínez (2012).

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño metodológico**

La presente investigación es de tipo básico ya que origina saberes desde saberes científicos anteriores, a fin de conocer lo que sucede (Díaz, Escalona, Castro, León y Ramírez, 2013).

El nivel es correlacional dado que hay un vínculo entre las variables estudiadas (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

El diseño es no experimental ya que no se ha manipulado las variables estudiadas (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Es de enfoque cuantitativo dado que emplea la estadística para concluir respecto al objetivo de estudio, considerando términos numéricos que contribuyen a comprender la realidad y valorarlos (Muñoz, 2011).

#### **3.2. Población y muestra**

##### **3.2.1. Población**

La población está representada por 47 trabajadores de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica.

##### **3.2.2. Muestra**

Por contar con una población factible para la aplicación del instrumento de recolección de datos, no fue necesario el cálculo de la muestra.

### **3.3. Técnicas de recolección de datos**

Técnica: encuesta. El cuestionario ayudó a medir ambas variables, las cuales son gestión logística y exportación. El cuestionario fue respondido por los trabajadores de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica.

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

Se utilizó la prueba de normalidad de Shapiro Wilk. para el estadístico de prueba se utilizó el Rho de Spearman.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de resultados

##### A. Resultados descriptivos de la gestión logística

Tabla 1

*Resultados descriptivos de la Gestión de compras*

	No		Si	
	f	%	f	%
1. ¿Los proveedores cumplen con las normas legales establecidas en el país?	27	57.4%	20	42.6%
2. ¿Para emisión de orden de compra tienen un procedimiento y registro establecido?	27	57.4%	20	42.6%
3. ¿Considera que se realiza un adecuado seguimiento y recepción de compra?	28	59.6%	19	40.4%
4. ¿Considera que el registro en la liquidación de facturas se realiza correctamente?	29	61.7%	18	38.3%

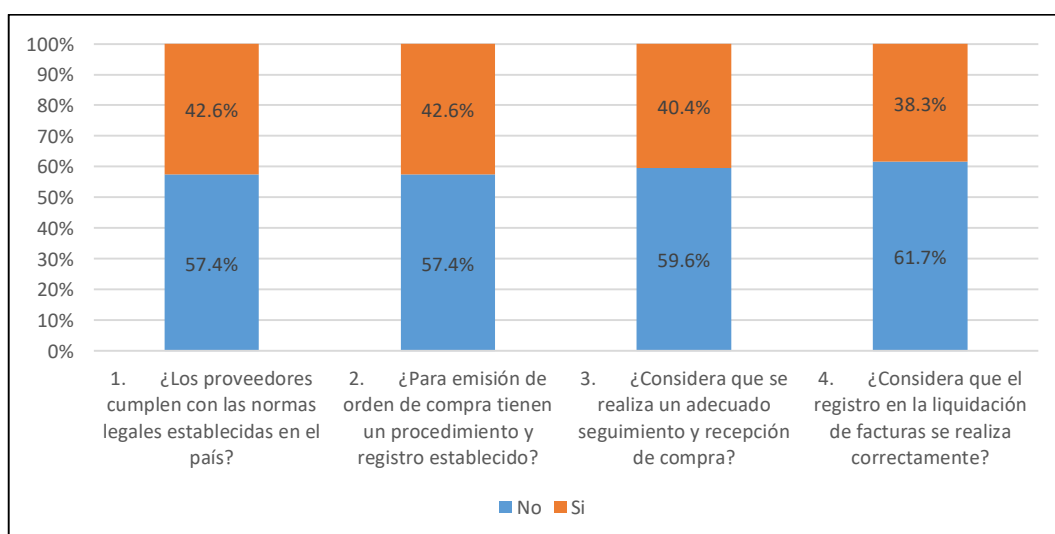


Figura 1. Gestión de compras.

Tabla 1, en referencia a si los proveedores cumplen con las normas legales establecidas en el país el 57.4% indicaron que no y el 42.6% mencionaron que sí. En segundo lugar, sobre si realizan un adecuado seguimiento y recepción de compra el 57.4% indicaron que no y el 42.6% mencionaron que sí. En tercer lugar, en cuanto a si se realiza un adecuado seguimiento y recepción de compra el 59.6% evidencio una respuesta negativa y el 40.4% una respuesta afirmativa. Por ultimo en el caso del registro en la liquidación de facturas se realiza correctamente el 61.7% acoto una respuesta negativa y el 38.3% menciono que sí.

Tabla 2

*Resultados descriptivos de la Gestión de almacenamiento*

	No		Si	
	f	%	f	%
5. ¿Considera que las mercancías que llegan al almacén se receptionan, controlan y ubican de acuerdo a la capacidad de este?	29	61.7%	18	38.3%
6. ¿El área de almacén permite almacenar todos los productos que demanda la empresa?	17	36.2%	30	63.8%
7. ¿Considera que el control de stock se planifica, organiza y supervisa correctamente todas las mercancías que entran y salen del almacén?	20	42.6%	27	57.4%

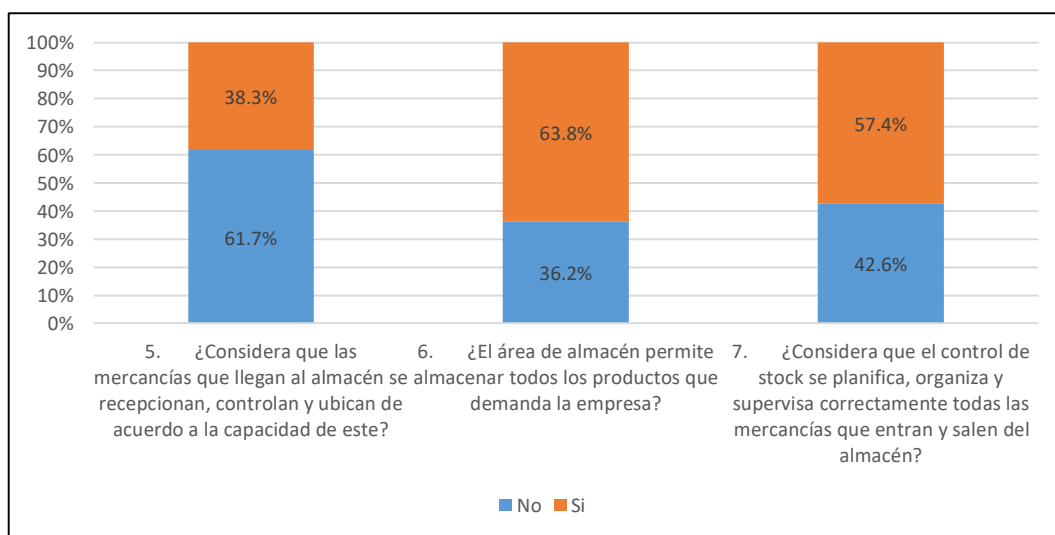


Figura 2. Gestión de almacenamiento.

Tabla 2, en referencia a si las mercancías que llegan al almacén se receptionan, controlan y ubican de acuerdo a la capacidad de este el 61.7% indicaron que no y el 38.3% mencionaron que sí. En segundo lugar, sobre si el área de almacén permite almacenar todos los productos

que demanda la empresa el 36.2% indicaron que no y el 63.8% mencionaron que sí. Por ultimo en el caso del control de stock se planifica, organiza y supervisa correctamente todas las mercancías que entran y salen del almacén el 42.6% acoto una respuesta negativa y el 57.4% menciono que si.

Tabla 3

*Resultados descriptivos de la Gestión de inventarios*

	No		Si	
	f	%	f	%
8. ¿Considera que la empresa emplea los datos e información necesarias para prever la demanda futura de los clientes?	16	34.0%	31	66.0%
9. ¿Considera que el análisis del stock muestra la información relevante de lo que está pasando en el almacén?	27	57.4%	20	42.6%

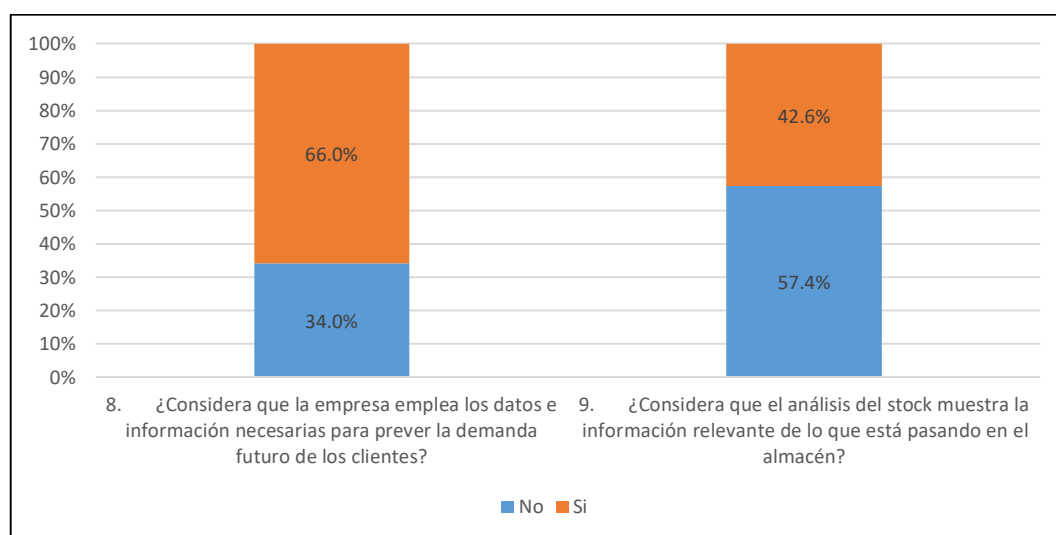


Figura 3. Gestión de inventario.

Tabla 3, en referencia a si considera que la empresa emplea los datos e información necesarias para prever la demanda futura de los clientes el 34% indicaron que no y el 66% mencionaron que sí. Por ultimo en el caso del análisis del stock muestra la información relevante de lo que está pasando en el almacén el 57.4% acoto una respuesta negativa y el 42.6% menciono que si.

Tabla 4

*Resultados descriptivos de la Gestión de transporte*

	No		Si	
	f	%	f	%
10. ¿Se organiza los transportes de acuerdo a la ruta y red de distribución?	21	44.7%	26	55.3%
11. ¿Se ha establecido una movilización externa e interna que permita tener un mejor transporte en beneficio de la empresa?	24	51.1%	23	48.9%

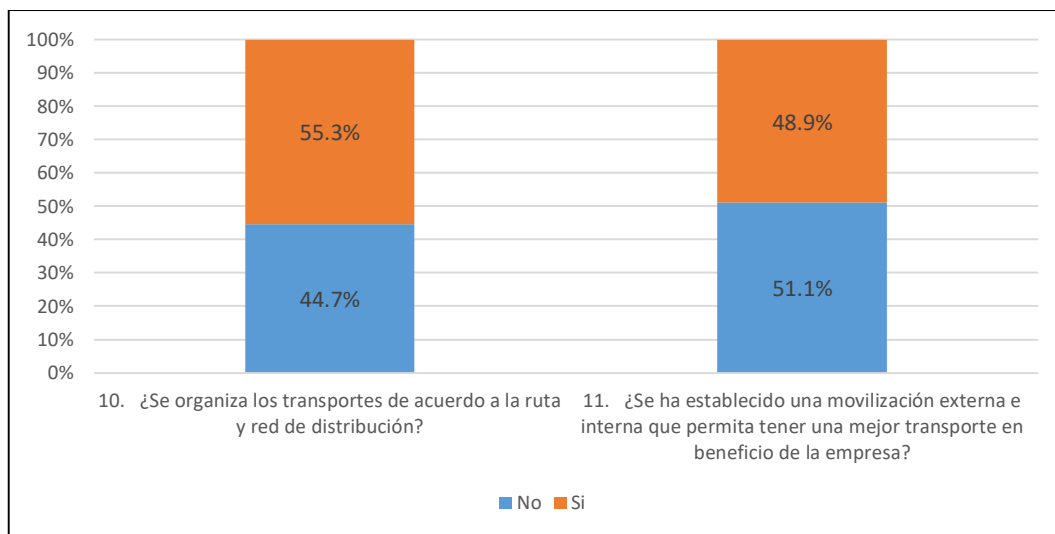


Figura 4. Gestión de transporte.

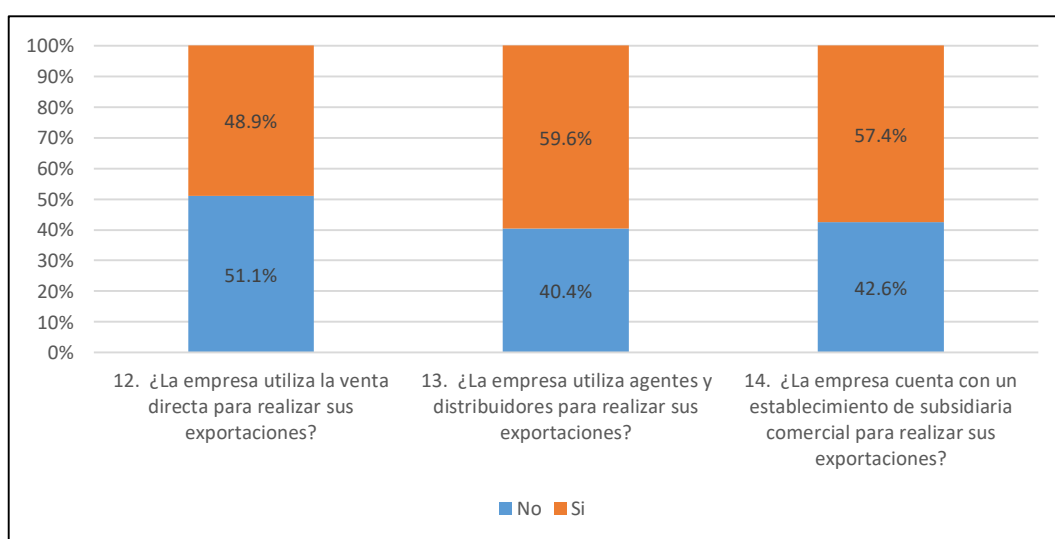
Tabla 4, en referencia a si se organiza los transportes de acuerdo a la ruta y red de distribución el 44.7% indicaron que no y el 55.3% mencionaron que si. Por ultimo en el caso de la movilización externa e interna que permita tener un mejor transporte en beneficio de la empresa el 51.1% acoto una respuesta negativa y el 48.9% menciono que sí.

## B. Análisis descriptivos de la exportación

Tabla 5

*Resultados descriptivos de la exportación directa*

	No		Si	
	f	%	f	%
12. ¿La empresa utiliza la venta directa para realizar sus exportaciones?	24	51.1%	23	48.9%
13. ¿La empresa utiliza agentes y distribuidores para realizar sus exportaciones?	19	40.4%	28	59.6%
14. ¿La empresa cuenta con un establecimiento de subsidiaria comercial para realizar sus exportaciones?	20	42.6%	27	57.4%



*Figura 5. Exportación directa.*

Tabla 5, en referencia a si la empresa utiliza la venta directa para realizar sus exportaciones el 51.1% indicaron que no y el 48.9% mencionaron que sí. En segundo lugar, sobre si la empresa utiliza agentes y distribuidores para realizar sus exportaciones el 40.4% indicaron que no y el 59.6% mencionaron que sí. Por ultimo en el caso de la empresa cuente con un establecimiento de subsidiaria comercial para realizar sus exportaciones el 42.6% acoto una respuesta negativa y el 57.4% menciono que sí.

Tabla 6  
*Resultados descriptivos de la exportación indirecta*

	No		Si	
	f	%	f	%
15. ¿La empresa utiliza las casas comerciales para realizar sus exportaciones?	15	31.9%	32	68.1%
16. ¿ La empresa utiliza a intermediarios comerciales para realizar sus exportaciones?	26	55.3%	21	44.7%

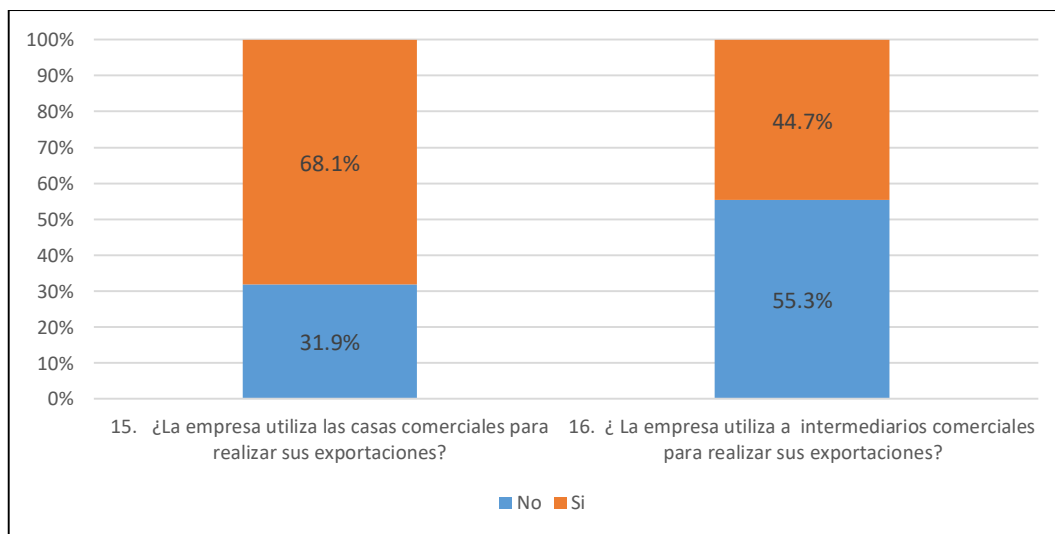


Figura 6. Exportación indirecta.

Tabla 6, en referencia a si la empresa utiliza las casas comerciales para realizar sus exportaciones el 31.9% indicaron que no y el 68.1% mencionaron que sí. Por último, en el caso si la empresa utiliza a intermediarios comerciales para realizar sus exportaciones el 55.3% acoto una respuesta negativa y el 44.7% menciono que si.

Tabla 7  
Resultados descriptivos de la exportación concertada

	No		Si	
	f	%	f	%
17. ¿La empresa utiliza el piggy back para realizar sus exportaciones?	23	48.9%	24	51.1%
18. ¿La empresa utiliza el joint Venture para realizar sus exportaciones?	23	48.9%	24	51.1%
19. ¿La empresa utiliza las franquicias internacionales para realizar sus exportaciones?	28	59.6%	19	40.4%
20. ¿La empresa cuenta con alianzas estratégicas para realizar sus exportaciones?	19	40.4%	28	59.6%
21. ¿La empresa utiliza los consorcios de exportación para realizar sus exportaciones?	21	44.7%	26	55.3%

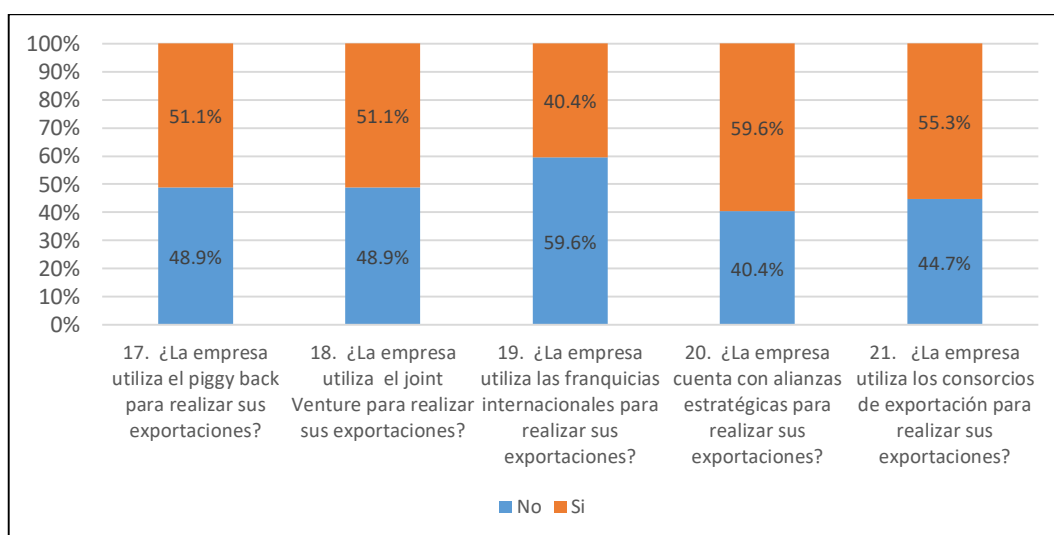


Figura 7. Exportación concertada.

Tabla 7, en referencia a si la empresa utiliza el piggy back para realizar sus exportaciones el 48.9% indicaron que no y el 51.1% mencionaron que sí. En segundo lugar, si la empresa utiliza el joint Venture para realizar sus exportaciones el 48.9% indicaron que no y el 51.1% mencionaron que sí. En tercer lugar, en cuanto a si la empresa utiliza las franquicias internacionales para realizar sus exportaciones el 59.6% evidencio una respuesta negativa y el 40.4% una respuesta afirmativa. En cuarto lugar, a referencia a que si la empresa cuenta con alianzas estratégicas para realizar sus exportaciones el 40.4% evidencio una negatividad. Por ultimo en el caso si la empresa utiliza los consorcios de exportación para realizar sus exportaciones el 44.7% acoto una respuesta negativa y el 53.3% menciono que sí.

### C. Prueba de normalidad

Se utilizó la prueba de normalidad Shapiro-Wilk. Por lo mostrado en la Tabla 8, se optó por utilizar la prueba de Rho Spearman.

Tabla 8

*Pruebas de normalidad*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión logística	.948	47	.036
Gestión de compras	.862	47	.000
Gestión de almacenamiento	.870	47	.000
Gestión de inventarios	.790	47	.000
Gestión de transporte	.806	47	.000
Exportación	.930	47	.008

a. Corrección de significación de Lilliefors



## 4.2. Contrastación de hipótesis

### *Hipótesis general*

Tabla 9

*Correlación de Rho de Spearman entre la gestión logística y la exportación*

			Gestión logística	exportación
Rho de Spearman	Gestión logística	Coefficiente de correlación	1,000	,571**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	47	47
	Exportación	Coefficiente de correlación	,571**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	47	47

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa en la Tabla 9 que la gestión logística se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.571 frente al grado de significación de  $p = 0.000 < 0,05$ .

*Hipótesis específica 1*

Tabla 10

*Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de compras y la exportación*

			Gestión de compras	Exportación
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coefficiente de correlación	1,000	,504**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	47	47
	Exportación	Coefficiente de correlación	,504**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	47	47

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa en la Tabla 10 que la gestión de compras se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.504 frente al grado de significación de  $p = 0.000 < 0,05$ .

***Hipótesis específica 2***

Tabla 11

*Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de almacenamiento y la exportación*

			Gestión de almacenamiento	Exportación
Rho de Spearman	Gestión de almacenamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,456**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	47	47
	Exportación	Coefficiente de correlación	,456**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	47	47

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa en la Tabla 12 que la gestión de almacenamiento se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.456 frente al grado de significación de  $p = 0.001 < 0,05$ .

*Hipótesis específica 3*

Tabla 12

*Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de inventarios y la exportación*

			Gestión de inventarios	Exportación
Rho de Spearman	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	1,000	,419**
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	47	47
	Exportación	Coefficiente de correlación	,419**	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	47	47

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa en la Tabla 12 que la gestión de inventarios se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021 determinado por la prueba de Spearman 0.419 frente al grado de significación de  $p = 0.003 < 0,05$ .

#### Hipotesis especifica 4

Tabla 13

*Correlación de Rho de Spearman entre la gestión de transporte y la exportación*

			Gestión de transporte	Exportación
Rho de Spearman	Gestión de transporte	Coefficiente de correlación	1,000	,409**
		Sig. (bilateral)	.	,004
		N	47	47
	Exportación	Coefficiente de correlación	,409**	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	47	47

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa en la Tabla 13 que la gestión de transporte se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.409 frente al grado de significación de  $p = 0.004 < 0,05$ .

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN**

#### **5.1. Discusión de resultados**

**Objetivo general: Determinar de qué manera la gestión logística se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.**

Investigaciones internacionales, Mendoza (2013) señala que varias empresas presentan diversas dificultades al exportar sus productos, estas dificultades se muestran en el proceso de diseño de compra venta del bien ya que este debe adecuarse a distintos mercados sin necesidad de cambiar a grandes rasgos la ingeniería, ya que si no será ineficiente el impulso del desarrollo del producto en otros mercados. Asimismo, Cano, Orue, Martínez, Moreno y López (2014), refieren que especialistas plantean modelos de gestión logística para aumentar el nivel de competitividad en mercados; ciertos modelos debido a su contenido y dificultad, resulta al parecer inalcanzable para la mayoría de empresas de diversos rubros y dimensiones. Por otro lado, a un nivel nacional, Olortegui (2020) en función a sus resultados reveló que las empresas, en muchas ocasiones, no cuentan con trabajadores calificados que ayuden a elevar el volumen de sus exportaciones. Asimismo, Velásquez (2017) señala que la gestión logística debe garantizar que se provisione correctamente de medios, producción, almacén, distribución de bienes, ya que lo contrario la empresa no llegaría a cumplir con sus objetivos planteados. En la actualidad para que las empresas tengan éxito en la exportación de sus bienes deben contar con una efectividad de la gestión logística. Para ello se debe emplear herramientas y procedimientos de la gestión logística cuya meta es el desarrollo y la transformación para lograr una actividad exportadora exitosa en diferentes mercados. La influencia de la gestión logística en la exportación es de vital importancia ya que permite tener un mayor impacto positivo para guiar y lograr el éxito en la exportación. Pues son elementos que la empresa

requiere para que sus productos lleguen en el mercado meta. Para lograr este propósito es esencial que contenga objetivos claros para comercializar el bien en el mercado internacional. Por ende, la presente investigación busca conocer como la gestión logística se viene relacionando con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica.

**Objetivo específico 1: Determinar de qué manera la gestión de compras se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.**

Se logró determinar mediante la correlación del Rho de Spearman obteniendo un valor de 0,504 ubicándolo en un grado positivo moderado. Con los resultados plasmados en la Tabla el 59.6% del personal encuestado muestra que la gestión de compras en la empresa Agro Export Ica S.A.C. se han encontrado dificultades tales como que no se tiene criterio para seleccionar la alternativa más apropiada para cada actividad. Cabanillas (2018) en su tesis de grado titulada “Control de inventarios para mejorar la gestión logística en la empresa Molinera Jaén S.A.C., 2017”. Entre los resultados obtenidos se evaluó en base a las dimensiones compras, inventario, almacén y transporte. En relación a la dimensión inventario el 67% de los encuestados señalan que no tienen registro del inventario, en el caso de compras el 80% señalan que no tienen procedimientos y registro para realizar las compras, en inventario y almacén el 80% señalan que no cuentan con un registro y estadística de mercancía averiada y por último en la dimensión transporte 60% señalan que no hay estrategias de envíos. Se concluye que la empresa, no dispone de un sistema de control del almacén, tampoco acata las reglas y procesos técnicos que asegura un buen acopio, como por ejemplo el arroz; no dispone de informes no registros para comprobar su condición y analizarlo al detalle para optimizar su calidad del servicio del almacén y con esto cambia o conduce a errar en el área de caja y contabilidad.

**Objetivo específico 2: Determinar de qué manera la gestión de almacenamiento se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.**

Se logró determinar mediante la correlación del Rho de Spearman obteniendo un valor de 0,456 ubicándolo en un grado positivo moderado. Con los resultados plasmados en la Tabla el 61.7% del personal encuestado muestra que la gestión de compras en la empresa Agro Export Ica S.A.C. se han encontrado dificultades tales

como la falta de planificación que ha ocasionado que se vea afectado los costes. Coello (2015) en su tesis de maestría titulada “Análisis de la necesidad de gestión logística para el desarrollo comercial de las microempresas del mercado artesanal de la ciudad de Guayaquil, 2015”. Los resultados en relación a la gestión logística en la dimensión de almacenamiento señaló que el 13% para la respuesta en desacuerdo con el costo de almacenamiento por unidad de mercadería artesanal se encuentra en relación adecuada a los beneficios de ventas del negocio. La investigación concluyó en que es buena y óptima el impacto de la variable necesidad de gestión logística que desempeña las microempresas del mercado artesanal. Adicional, Morales (2018) en su tesis de licenciatura titulada “Modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia del área de mantenimiento de la mejora de MIDAS - Valencia, 2016”. Los resultados en relación a la gestión logística revelaron que el 10.53% de los trabajadores están en desacuerdo que el almacén de la empresa realiza inventarios de manera constante y el 10.53% de los trabajadores del área logística se muestran totalmente disconformes con la distribución del área de almacenaje. Se concluye que en función al modelo de gestión logística se forma en lo siguiente, las condiciones del almacén son mejores cuando se organizan más, con optimizaciones en las distancias del pasillo para un buen tránsito de los transportes elevadores de carga, lo cual optimiza en gran medida el tiempo de respuesta a las órdenes puesto que se reduce en gran medida el tiempo de despacho.

**Objetivo específico 3: Determinar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.** Se logró determinar mediante la correlación del Rho de Spearman obteniendo un valor de 0,419 ubicándolo en un grado positivo moderado. Con los resultados plasmados en la Tabla el 51.4% del personal encuestado muestra que la gestión de compras en la empresa Agro Export Ica S.A.C. se han encontrado que la desarticulación de sus áreas y procesos, hacen difícil acceder e implementar propuestas objetivas en la gestión logística. Castellanos (2015) menciona que gestionar estas logísticas empezamos a reconocer y fijar el traslado de las diversas unidades, compañías, servicios u organizaciones y el área comercial tiene un rol esencial, pues es responsable de materializar las ventas y por lo tanto la repartición física de las mercancías. El manejo de la logística conduce a la compañía a elaborar diferentes rutas para lograr su objetivo: cubrir la demanda del cliente. Ello parte de la aprobación de un pedido, el cual cumple



con los estándares impuestos por la empresa, en relación al modo de recepción e ingreso al sistema, la comprobación de créditos, autorizaciones y compromisos de entrega. Después, es necesario consultar al banco de proveedores, para elaborar las respectivas solicitudes, considerando los pronósticos de demanda y de esta manera a proceder la elaboración, con el objetivo de conservar los niveles bajos de inventarios para impedir costes excesivos a la actividad. Al manejar ello, se tiene por objetivo cubrir al supply chain de la empresa en eficiente al cumplir con las exigencias del cliente, mejor dicho, la efectividad de toda cadena es relevante en cada área de la misma, por medio de sus diversas operaciones. En tal sentido, Trujillo (2016) en su tesis de maestría titulada “Estrategias para la exportación de camarón ecuatoriano al mercado Chino”. Los resultados estudiados de exportación en relación a la exportación concertada señalan que el 100% de las empresas pertenecen a gremios de exportadores nacionales, aunque, tampoco existe una asociación provincial a gremios exportadores locales; aunque, tampoco hay una asociación provincial que tenga la responsabilidad de analizar la logística interna local y de organizar la cadena de valor de crustáceo por otra parte, el 75% de las empresas encuestadas afirmó que el camarón no se lo promociona en las ferias chinas. La investigación concluyó que la intervención de la exportación de camarón a la República Popular de China ha tenido una tendencia ascendente en el transcurso de los años 2012 -2015, este crecimiento ha sido del 48%.

**Objetivo específico 4: Determinar de qué manera la gestión de transporte se relaciona con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021.**

Se logró determinar mediante la correlación del Rho de Spearman obteniendo un valor de 0,409 ubicándolo en un grado positiva moderada. Con los resultados plasmados en la Tabla el 51.1% del personal encuestado muestra que la gestión de compras en la empresa Agro Export Ica S.A.C. se ha tenido poca inversión en conocimiento técnico por lo que el personal ha tenido muchos errores en la ejecución de sus actividades. Carreño (2017) menciona que entender el desplazamiento de los bienes de una organización es un proceso que necesariamente debe manejarse de forma integral ya que facilita la centralización de las operaciones logísticas en un solo departamento de la organización.

La relación de coste – servicio que maneja la logística con las demás áreas y su influencia en las operaciones de las organizaciones diseñadas en el departamento logístico tengan un nivel gerencial similar a las gerencias de fabricación, ventas,

comercial, etcétera en la estructura de la compañía. El enfoque de las relaciones coste – servicio que maneja la logística y su impacto en la compañía. Es posible que, en el caso de las demás áreas debemos entenderlo del siguiente modo: si el departamento logístico de una organización tomará la decisión de manejar los costes, aunque esto es lento, tiene demoras que impactan en área de fabricación parando las operaciones, generando pérdidas de horas, hombres o equipos, que en su momento puede generar altos costes en transportes. Cuando el área de compras pide grandes proporciones para generar descuentos sino tiene una cooperación anticipada con el área de almacén excederá su espacio perjudicándolos en gran medida. Asimismo, Solórzano (2018) en su tesis de maestría titulada “Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales de la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes”. Sus resultados evidencian que 52% de la población exporta mensual, el 38% por su parte ha planificado exportar de forma anual y 10% restante realiza exportaciones semanales. La investigación concluyó que se han exportado particularmente banano a la Unión Europea, a menudo se realiza mensualmente y en promedio por kilos, teniendo como destinos más importantes America del Norte, América Latina y Europa.

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1. Conclusiones**

- Se concluye que la gestión de compras se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. Es decir, a medida que la empresa tenga excelentes indicadores de calidad será mayor la exportación de los productos con un alto nivel de producción manteniendo la optimización de compra de los insumos.
- Se concluye que la gestión de almacenamiento se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. Es decir, a medida que el personal maneje criterios en el control de stock para planificar, organizar y supervisar correctamente todas las mercancías que entran y salen del almacén mejorará la información necesaria de los mercados donde desea ingresar.
- Se concluye que la gestión de inventarios se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. Es decir, a medida que la planificación en el análisis del stock muestre la información relevante de lo que está pasando en el almacén mejorará apropiadamente las fortalezas y debilidades de los productos que se desean exportar.
- Se concluye que la gestión de transporte se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021. Es decir, a medida que la implementación en sus áreas y procesos sobre la organización de los transportes de acuerdo a la ruta y red de distribución será mayor la preparación de la actividad exportadora.

Por lo expuesto

- La gestión logística se relaciona significativamente con la exportación de la empresa Agro Export Ica S.A.C., Ica, 2021; determinado por la prueba de Spearman 0.571 frente al grado de significación de  $p = 0.000 < 0,05$ .

## **6.2. Recomendaciones**

- Se recomienda fortalecer los indicadores de calidad para lograr que las exportaciones de los productos mantengan un alto nivel de producción y optimización de las compras de los insumos.
- Se recomienda mantener un manejo adecuado en los criterios de control de stock al momento de planificar, organizar y supervisar correctamente todas las mercancías que entran y salen del almacén.
- Se recomienda planificar durante el análisis del stock la información relevante de lo que está pasando en el almacén para evitar acciones inapropiadas de los productos que se desean exportar.
- Se recomienda implementar las áreas de procesos, la organización de los transportes de acuerdo a la ruta y red de distribución será mayor la preparación de la actividad exportadora.

## REFERENCIAS

### 7.1. Fuentes bibliográficas

- Anaya, J. (2011). *Logística integral. La gestión operativa de la empresa*. (4 ed.). Madrid: Esic Editorial.
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. (8 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Campo, A., Hervás, A., & Revilla, M. (2013). *Operaciones de almacenaje*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Carreño, A. (2017). *Cadena de suministro y logística*. Perú: Fondo editorial PUCP.
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Colombia : Editorial Universidad del Norte .
- Czinkota, M., Ronkainen, I., & Moffet, M. (2007). *Negocios internacionales*. México D.F.: Thomson.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones*. (14 ed.). México D.F.: Pearson.
- Escudero, J. (2013). *Gestión logística y comercial*. México: Paraninfo.
- García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa. Cómo realizar negocios internacionales*. Madrid: Pirámide.
- Hill, C. (2011). *Negocios internacionales. Competencia en el mercado global*. México: Mc Graw Hill.
- Hill, C., Jones, G., & Schilling, M. (2015). *Administración estratégica: Teorías y casos. Un enfoque integral* (11 ed.). México: Cengage Learning.
- Koontz, H., & Weihrich, H. (2013). *Elementos de administración. Un enfoque internacional y de innovación* (8 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing* (14 ed.). México: Pearson.
- Martin, M., & Martínez, C. (2012). *Manual práctico de comercio exterior. Para saber cómo vender en el exterior* (4 ed.). España: Fundación Confemetal.

- Martín, M., & Martínez, R. (2012). *Manual práctico de comercio exterior* (4 ed.). Madrid: Fundación Confemetal.
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación. Cómo elaborar planes innovadores de exportación*. (1 ed.). México D.F.: Cengage Learning.
- Moral, L. (2016). *Gestión Logística Integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. (2 ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones .
- Robbins, S., & Judge, T. (2017). *Comportamiento organizacional* (17 ed.). México D.F.: Pearson.
- Wheelen, T., & Hunger, J. (2013). *Administración estratégica y política de negocios. Hacia la sostenibilidad global* (13 ed.). Colombia: Pearson.

## 7.2. Fuentes electrónicas

- Cabanillas, D. (2018). *Control de inventarios para mejorar la gestión logística en la empresa Molinera Jaén S.A.C., 2017*. Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5334/Cabanillas%20D%c3%adaz%2c%20Diana%20Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., Moreno, Y., & López, G. (2014). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. *Contaduría y Administración*, 60, 181-203. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721510>
- Coello, K. (2015). *Análisis de la necesidad de gestión logística para el desarrollo comercial de las microempresas del mercado artesanal de la ciudad de Guayaquil, 2015*. Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/47158/1/TESIS.pdf>
- Mendoza, M. (2013). *Exportación a Guatamala producto ecuatoriano*. Tesis de maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 17 de junio de 2021, de

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11085/1/T-UCSG-POS-MDE-60.pdf>

Miranda, J. (2016). *La gestión logística del restaurante Camino Real S.A.C. en el distrito de San Sebastián, 2016*. Tesis, Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú. Recuperado el 14 de febrero de 2019, de [http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/694/3/Jonathan\\_Tesis\\_bachiller\\_2016.pdf](http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/694/3/Jonathan_Tesis_bachiller_2016.pdf)

Morales, K. (2018). *Modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia del área de mantenimiento de la mejora de MIDAS - Valencia, 2016*. Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4593/Morales%20Guerrero.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Olortegui, S. (2020). *Mezcla de marketing y exportación del pimiento paprika a Espana, Empresa Inkas Foods E.I.R.L. provincia de Barranca, 2019*. Tesis de licenciatura, Universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión , Huacho. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/4307/SAMANTHA%20LETICIA%20OLORTEGUI%20GONZALES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Palma, E. (2018). *Gestión de mercado y el éxito de la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, Hualmay, 2018*. Tesis de licenciatura, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2770/PALMA%20CHUMBES%20ERICK.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Solórzano, C. (2018). *Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales de la unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes*. Tesis de maestría, Universidad Internacional del Ecuador, Quito. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2678/1/T-UIDE-1916.pdf>

Trujillo, C. (2016). *Estrategias para la exportación de camarón ecuatoriano al mercado Chino*. Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 17 de junio de 2021, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14333/1/CARLOS%20MANUEL%20TRUJILLO%20RODRIGUEZ%20%283%29.pdf>

Velásquez, C. (2017). *Gestión de logística de provisiones de productos controlados y la satisfacción de los clientes de la Digemid*. Tesis de maestría, Universidad César Vallejo. Recuperado el 17 de junio de 2021, de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/7333/Vel%c3%a1squez\\_PCV.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/7333/Vel%c3%a1squez_PCV.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



## ANEXOS

### ANEXO N°01 - CUESTIONARIO

**I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:**

a. Género

Masculino	
Femenino	

**II. Instrucciones**

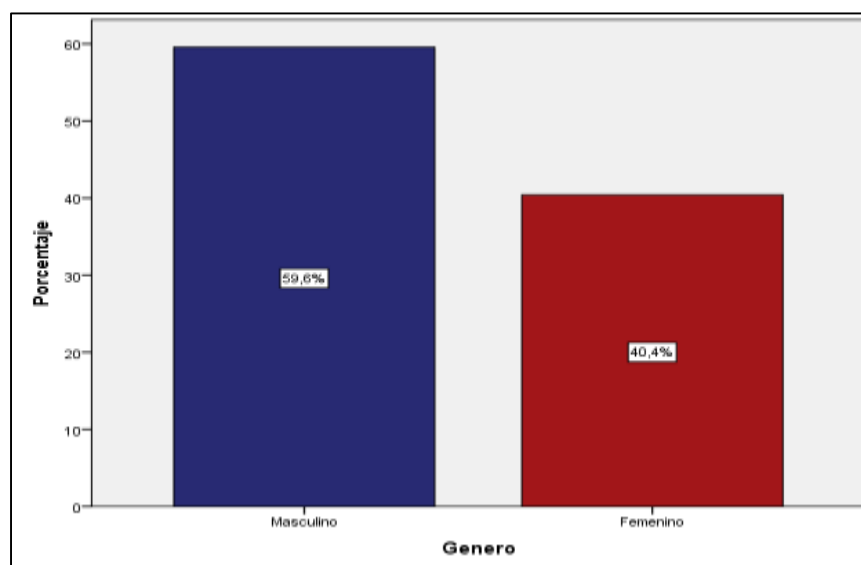
En el siguiente cuadro de preguntas marcar con una equis “X” según corresponda, teniendo en cuenta el cuadro de calificación siguiente:

ITEM	SI	NO
<b>GESTIÓN LOGÍSTICA</b>		
DIMENSIÓN 01		
1. ¿Los proveedores cumplen con las normas legales establecidas en el país?		
2. ¿Para emisión de orden de compra tienen un procedimiento y registro establecido?		
3. ¿Considera que se realiza un adecuado seguimiento y recepción de compra?		
4. ¿Considera que el registro en la liquidación de facturas se realiza correctamente?		
DIMENSIÓN 02		
5. ¿Considera que las mercancías que llegan al almacén se reciben, controlan y ubican de acuerdo a la capacidad de este?		
6. ¿El área de almacén permite almacenar todos los productos que demanda la empresa?		
7. ¿Considera que el control de stock se planifica, organiza y supervisa correctamente todas las mercancías que entran y salen del almacén?		
DIMENSIÓN 03		
8. ¿Considera que la empresa emplea los datos e información necesaria para prever la demanda de futuros clientes?		
9. ¿Considera que el análisis del stock muestra la información relevante de lo que está pasando en el almacén?		
DIMENSIÓN 04		

10. ¿Se organiza los transportes de acuerdo a la ruta y red de distribución?		
11. ¿Se ha establecido una movilización externa e interna que permita tener un mejor transporte en beneficio de la empresa?		
<b>EXPORTACIÓN</b>		
DIMENSIÓN 01		
12. ¿La empresa utiliza la venta directa para realizar sus exportaciones?		
13. ¿La empresa utiliza agentes y distribuidores para realizar sus exportaciones?		
14. ¿La empresa cuenta con un establecimiento de subsidiaria comercial para realizar sus exportaciones?		
DIMENSIÓN 02		
15. ¿La empresa utiliza las casas comerciales para realizar sus exportaciones?		
16. ¿La empresa utiliza a intermediarios comerciales para realizar sus exportaciones?		
DIMENSIÓN 03		
17. ¿La empresa utiliza el piggy back para realizar sus exportaciones?		
18. ¿La empresa utiliza el joint Venture para realizar sus exportaciones?		
19. ¿La empresa utiliza las franquicias internacionales para realizar sus exportaciones?		
20. ¿La empresa cuenta con alianzas estratégicas para realizar sus exportaciones?		
21. ¿La empresa utiliza los consorcios de exportación para realizar sus exportaciones?		

**ANEXO N°02 – DATOS GENERALES****Tabla**  
***Género***

		f	%
Válido	Masculino	28	59,6
	Femenino	19	40,4
	Total	47	100,0



Se muestra que el 59.6% son del género masculino y el 40.4% son del género femenino

## ANEXO N° 03 – VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

### CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

El estadístico de confiabilidad empleado en la presente investigación fue: Alpha de Cronbach, el cual tuvo un valor de 0.869 que dentro del análisis de confiabilidad se consideran confiables; esto si se toma en cuenta que los instrumentos altamente confiables son aquellos que logran puntuaciones mayores o iguales a 0.80.

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,869	21



## ANEXO N° 05 – BASE DE DATOS

Genero	Gestión logística	Gestión de compras	p1	p2	p3	p4	Gestión de almacenamiento	p5	p6	p7	Gestión de inventarios	p8	p9	Gestión de transporte	p10	p11
1	20	8	2	2	2	2	6	2	2	2	3	2	1	3	2	1
1	14	5	1	2	1	1	4	2	1	1	3	2	1	2	1	1
2	15	6	1	2	1	2	3	1	1	1	3	2	1	3	2	1
2	20	6	2	1	1	2	6	2	2	2	4	2	2	4	2	2
2	20	8	2	2	2	2	6	2	2	2	3	1	2	3	1	2
1	15	6	1	2	1	2	3	1	1	1	3	2	1	3	2	1
2	15	6	1	2	2	1	4	1	1	2	3	2	1	2	1	1
1	15	6	1	2	1	2	4	1	1	2	3	2	1	2	1	1
2	16	6	2	2	1	1	4	1	2	1	3	1	2	3	1	2
2	12	4	1	1	1	1	3	1	1	1	3	2	1	2	1	1
1	13	4	1	1	1	1	4	1	1	2	3	2	1	2	1	1
1	20	7	2	2	2	1	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
1	17	6	1	2	1	2	5	2	2	1	3	2	1	3	2	1
1	12	4	1	1	1	1	4	1	2	1	2	1	1	2	1	1
1	17	6	2	1	2	1	5	1	2	2	3	2	1	3	2	1
2	18	6	2	1	2	1	5	1	2	2	3	2	1	4	2	2
2	16	4	1	1	1	1	4	1	2	1	4	2	2	4	2	2
1	21	8	2	2	2	2	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
1	15	6	2	1	2	1	4	1	1	2	3	2	1	2	1	1
1	17	5	2	1	1	1	5	1	2	2	3	2	1	4	2	2
1	13	4	1	1	1	1	5	2	2	1	2	1	1	2	1	1
2	14	4	1	1	1	1	4	2	1	1	3	1	2	3	1	2
1	21	8	2	2	2	2	5	2	1	2	4	2	2	4	2	2

2	19	6	1	2	2	1	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
1	17	6	2	1	1	2	5	1	2	2	3	2	1	3	2	1
2	21	7	2	1	2	2	6	2	2	2	4	2	2	4	2	2
1	18	5	1	1	2	1	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
2	12	4	1	1	1	1	4	2	1	1	2	1	1	2	1	1
2	14	4	1	1	1	1	4	1	2	1	3	1	2	3	1	2
1	14	6	2	2	1	1	4	1	2	1	2	1	1	2	1	1
1	14	4	1	1	1	1	4	1	2	1	3	1	2	3	1	2
2	18	6	1	1	2	2	6	2	2	2	3	2	1	3	2	1
1	11	4	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	2	1	1
1	18	6	1	2	1	2	6	2	2	2	2	1	1	4	2	2
1	15	5	1	2	1	1	4	1	2	1	3	2	1	3	2	1
1	19	6	1	2	2	1	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
1	20	6	2	1	1	2	6	2	2	2	4	2	2	4	2	2
1	14	4	1	1	1	1	4	1	2	1	3	2	1	3	2	1
2	21	8	2	2	2	2	5	1	2	2	4	2	2	4	2	2
1	14	4	1	1	1	1	4	1	1	2	3	2	1	3	2	1
1	13	5	1	1	1	2	4	2	1	1	2	1	1	2	1	1
2	17	6	1	2	2	1	5	1	2	2	3	1	2	3	1	2
1	17	6	1	1	2	2	5	2	1	2	3	2	1	3	2	1
2	13	5	2	1	1	1	4	1	2	1	2	1	1	2	1	1
2	18	6	2	1	2	1	4	2	1	1	4	2	2	4	2	2
2	20	8	2	2	2	2	6	2	2	2	3	1	2	3	1	2
1	16	5	2	1	1	1	5	2	1	2	3	1	2	3	1	2