



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

**ACTIVIDADES LOGÍSTICAS Y EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA
INKA'S BERRIES, HUAURA, 2021.**

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

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

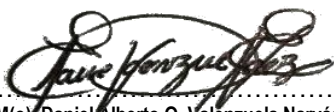
STAECY NAOMI BRECANI BEDON

ASESOR:

Mg. DANIEL ALBERTO OSWALDO VALENZUELA NARVÁEZ

Huacho – Perú

2021


.....
M(o). Daniel Alberto O. Valenzuela Narváez
DNU 394

MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR

Dra. Flor Victoria Pichilingue Núñez
Presidente

Dra. Flor de María Garivay Torres
Secretario

Dr. Policarpo Diomedes Márquez Valencia
Vocal

Mg. Daniel Alberto Oswaldo Valenzuela Narváez
Asesor

Titulo:

**ACTIVIDADES LOGÍSTICAS Y EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA
INKA'S BERRIES, HUAURA, 2021**

DEDICATORIA

El presente logro está dedicado a Dios por permitirme haber logrado concluir mi carrera. Dedicado a mis padres Isabel Bedon Cruz y Jhover Breciani estrada por haberme brindado su apoyo sus consejos y reglas para hacer de mí una mejor persona cada día por haberme motivado constantemente para alcanzar mis sueños por esas palabras sabias y su confianza que me daban en cada salida mis logros se los debo a ustedes. Dedicado especialmente a Lumina Breciani mi hermanita el motivo de mis logros y de mi vida te agradezco por estar siempre a mi lado en todo momento y ser mi compañera inseparable por esas trasnochadas que tenías que pasar acompañándome y nunca desistir mis logros es tuyo. Dedico también a mi abuelita Hilda Cruz por sus deseos y consejos de superación de reflejarme siempre su confianza en mí. Pero quiero reflejar sus virtudes infinitas y sus esfuerzos que yo admiro en ustedes familia ustedes son mis razones de cada meta que me propongo en la vida y en lo profesional todo va por ustedes.

De Staecy Breciani.

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios, agradezco también a la universidad por darme la oportunidad de ser parte de su casa de estudios y poder culminar mi carrera además de llevarme cualidades grandes como ser humano, estoy muy agradecida por este momento especial de mi vida que estará y vivirá siempre en mí.

Gracias a mis padres y a Lumina que siempre son mi motivación, apoyo e inspiración y hacer su maravilloso esfuerzo para salir adelante por sus consejos y paciencia, por estar siempre conmigo paso a paso en este proceso tan largo de crecimiento de mi carrera profesional

Gracias a mi mamita Hilda por su cariño y apoyo incondicional por su respaldo y por su confianza en mí.

Agradezco a mis maestros por los conocimientos adquiridos que me ayudaran en mi vida profesional.

Infinitamente estoy muy agradecida de saber que mis logros son sus logros mi hermosa familia.

ÍNDICE GENERAL

TITULO	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE GENERAL	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	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	04

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	05
2.1.1. Investigaciones internacionales	05
2.1.2. Investigaciones nacionales	06
2.2. Bases Teóricas	07
2.3. Definiciones de términos básicos	25
2.4. Hipótesis de investigación	27

2.4.1. Hipótesis General	27
2.4.2. Hipótesis Específicas	27
2.5. Operacionalización de las variables	27

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico	29
3.2. Población y muestra	29
3.2.1. Población	29
3.2.2. Muestra	29
3.3. Técnicas de recolección de datos	30
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	30

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados	31
4.2. Contratación de hipótesis	37

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados	41
------------------------------	----

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones	45
6.2. Recomendaciones	46

REFERENCIAS

7.1. Fuentes bibliográficas	47
7.2. Fuentes electrónicas	48

ANEXOS	50
---------------	-----------

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Resultado descriptivo de la Infraestructura	31
Tabla 2.	Resultado descriptivo del transporte	32
Tabla 3.	Resultado descriptivo del almacenaje	33
Tabla 4.	Resultado descriptivo de la exportación indirecta	34
Tabla 5.	Resultado descriptivo de la exportación directa	35
Tabla 6.	Pruebas de normalidad	36
Tabla 7.	Correlación de Pearson entre las actividades logísticas y la exportación	37
Tabla 8.	Correlación de Pearson entre la infraestructura y la exportación	38
Tabla 9.	Correlación de Pearson entre el transporte y la exportación	39
Tabla 10.	Correlación de Pearson entre el almacenaje y la exportación	40

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Infraestructura	31
Figura 2.	Transporte	32
Figura 3.	Almacenaje	33
Figura 4.	Exportación indirecta	34
Figura 5.	Exportación directa	35
Figura 6.	Exportación directa	31

RESUMEN

Objetivo: Establecer de qué manera las actividades logísticas influyen en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Métodos: La presente investigación es de tipo básica, nivel es correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo. La población es de 36 trabajadores. La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (0,933). Resultados: Respecto a actividades logísticas el 33.3% manifestó que nunca y casi nunca la empresa brinda una adecuada calidad en los productos que ofrece al mercado, el 41.6% manifestó que nunca y casi nunca considera que el gasto en transporte es significativo dentro de los costos logísticos y 44.5% manifestó que nunca y casi nunca la empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir la demanda de los productos sin que exceda el costo de almacenaje programado. Respecto a la exportación 36.1% manifestó que nunca y casi nunca la empresa cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación indirecta y el 38.4% manifestó que nunca y casi nunca la empresa cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación directa. Conclusión: Las actividades logísticas influyen significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.618 frente al grado de significación de $p = 0.00 < 0,05$.

Palabras clave: infraestructura, transporte, almacenaje.

ABSTRACT

Objective: To establish how logistics activities influence the export of the company Inka's Berries, Huaura, 2021. Methods: This research is basic, level is correlational, non-experimental design, quantitative approach. The population is 36 workers. The reliability of the instrument was performed using Cronbach's alpha coefficient (0.933). Results: Regarding logistics activities, 33.3% stated that the company never and almost never provides adequate quality in the products it offers to the market, 41.6% said that they never and almost never consider that transportation spending is significant within costs logistics and 44.5% said that never and almost never does the company have sufficient capacity to meet the demand for products without exceeding the scheduled storage cost. Regarding exports, 36.1% said that the company never and almost never has a production volume where it would be convenient to carry out an indirect export and 38.4% said that the company never and almost never has a production volume where it would be convenient to carry out a direct export Conclusion: Logistics activities significantly influence the export of the company Inka's Berries, Huaura, 2021; determined by the Pearson test 0.618 versus the degree of significance of $p = 0.00 < 0.05$.

Keywords: infrastructure, transportation, storage.

INTRODUCCIÓN

La globalización ha hecho posible que el comercio exterior cobre mayor relevancia, debido a la gran interacción de países locales con países internacionales directamente, volviéndolas cada vez más competitivas. La exportación es una actividad clave en nuestro país, ya que es una de los principales motores que impulsa la economía. Sin embargo, esta actividad implica otras actividades en su proceso como la logística puesto que esta permite enlazar funciones de la compañía con el cliente final, para lo cual es importante una adecuada planificación y coordinación. Pero si se realiza lo contrario generará costos logísticos altos para el exportador, lo que implica una desventaja en relación a la competencia y un impacto negativo en su rentabilidad.

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 pactados 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

Es por ello que tiene como objetivo general establecer de qué manera las actividades logísticas influyen en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La evolución creciente de la exportación ha tenido un desarrollo ascendente en los últimos años razón por el cual a nivel internacional se han realizado numerosos estudios sobre sus principales problemáticas, como el estudio de Tabares (2020) donde permitió una comprensión sobre los problemas que enfrentan las mypes, para llevar sus productos al mercado de destino como la falta de técnicas y estrategias que garanticen la cobertura de demanda. Asimismo, una investigación sobre logística, Intriago (2016) señaló que existen diferentes aspectos que dificultan este proceso principalmente el transporte ya que dependiendo del modo afectará los costos de forma negativa o positiva para la empresa.

A nivel nacional, Gutierrez, Gribenow y Rolando (2017) señalaron que son necesarias las políticas que apoyen la exportación y producción, ya que es la principal debilidad para que las empresas logren una mejor producción y posicionamiento en la mente del consumidor. Por otro lado, Cárdenas, Ojeda y Rodríguez (2019) identificó áreas fundamentales donde hace la falta la intervención del Estado para realizar cambios en gestión e innovación de los procesos a lo largo de la cadena de suministros ya que afectan la cadena logística respecto a la infraestructura, cadena de frío, capacidad humana, entre otros

La globalización ha hecho posible que el comercio exterior cobre mayor relevancia, debido a la gran interacción de países locales con países internacionales directamente, volviéndolas cada vez más competitivas. La exportación es una actividad clave en nuestro país, ya que es una de los principales motores que impulsa la economía. Sin embargo, esta actividad implica otras actividades en su proceso como la logística puesto que esta permite enlazar funciones de la compañía con el

cliente final, para lo cual es importante una adecuada planificación y coordinación. Pero si se realiza lo contrario generará costos logísticos altos para el exportador, lo que implica una desventaja en relación a la competencia y un impacto negativo en su rentabilidad. Por tal motivo, con respecto a lo antes mencionado, y añadiendo las investigaciones resaltadas, es posible que las actividades logísticas influyen significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura.

Inka's Berries es una empresa nacional fundada en el año 2009. Es una compañía dedicada al cultivo y exportación de arándanos frescos de primera calidad a países como Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, China y Singapur. Cuenta con certificaciones internacionales que verifican el cuidado de sus colaboradores y del medio ambiente. Tiene un fundo de 250 hectáreas en Huaura, al norte de la región Lima.

En la empresa Inka's Berries se ha detectado diferentes problemas en el proceso de exportación de sus arándanos esto debido a la falta del diseño de una estrategia que se base en la exhaustiva búsqueda de información ya que son innumerables y complejos los documentos que implica la exportación; falta capacitación del personal encargado del área de exportación ya que en repetidas ocasiones no han superado controles de las autoridades aduanales; no se han tomado en cuenta los perfiles culturales del mercado en cuanto el producto ya que estos requieren cambios para funcionar en nación de destino.

Con respecto a las actividades logísticas en la empresa Inka's Berries también se han identificado problemas como la falta de planificación y estrategias de rutas nuevas para el transporte del producto puesto la diversidad geográfica del país es difícil llegar en los tiempos precisos al destino; se destinan espacios muy angostos para las tareas del almacenaje y en lugar de situar la mercancía eficientemente terminan amontonándola; falta indicadores efectivos de calidad que permitan el gran volumen de mercancías que exportan.

En caso la empresa Inka's Berries no ponga énfasis en solucionar los problemas mencionados con anterioridad tendrá retrasos considerables en llegar la mercancía a destino por lo que afectaría su imagen como empresa ante sus clientes.

Por tal motivo, se enfatiza a la Inka's Berries en implementar un plan de capacitación a su personal de manera que afiancen sus conocimientos en los temas y

apliquen lo aprendido con eficiencia mejorando así tanto la actividad logística como la exportación.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿De qué manera las actividades logísticas influyen en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021?

1.2.2. Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera la infraestructura influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021?
- b. ¿De qué manera el transporte influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021?
- c. ¿De qué manera el almacenaje influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Establecer de qué manera las actividades logísticas influyen en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a. Establecer de qué manera la infraestructura influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.
- b. Establecer de qué manera el transporte influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.
- c. Establecer de qué manera el almacenaje influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.

1.4. Justificación de la investigación

Justificación por su conveniencia: Puesto que este trabajo científico busca conocer las actividades logísticas que se vienen realizando en la empresa Inka's Berries, para así poder analizar de qué manera esto influye en su exportación, un tema relevante para la propia empresa.

Justificación metodológica: utilidad metodológica está en el planteamiento de un instrumento científico de recolección de datos que ayudará a demás estudios a analizar las actividades logísticas y la exportación de la empresa, motivado por el cual tiene sustento en la base teórica puesta en el presente trabajo científico buscando los resultados deseados.

1.5. Delimitación del estudio

- Delimitación geográfica: Empresa Inka's Berries, provincia de Huaura, departamento de Lima.
- Delimitación temporal: enero del año 2021 a diciembre del año 2021.
- Delimitación social: Trabajadores de la empresa Inka's Berries.
- Delimitación semántica: Actividades logísticas y Exportación.

Long (2012) definen actividades logísticas como “actividades que se realizan en el interior de la cadena productiva desde su inicio hasta el cliente final, monitoreando el acopio y repartición de los recursos eficientemente” (p. 25).

Koontz y Weihrich (2013) define la exportación como “la compra venta que se realiza en el exterior el cual contiene la transferencia de bienes, prestaciones, conocimientos administrativo y capital a otros países” (p. 54).

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 de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Investigaciones internacionales

Moina (2016), “Exortaciones en el Ecuador: Exportación de bambú a los Estados Unidos desde el Cantón Pedro Vicente Maldonado”, Universidad de Guayaquil. Ecuador. Su objetivo fue identificar los limitantes para exportación de bambú. Investigación descriptiva de diseño no experimental. Utilizó la entrevista. Concluyó que la compraventa del bambú en su categorización “todavía ha sido explotada en su totalidad por este motivo la vivencia del Allpabambú ayuda para orientarse y sacar provecho de sembríos que se hallan en las áreas de bosque húmedo tropical y de la zona costera ecuatoriana” (p.137).

Gellibert y Rodríguez (2015), “Propuesta de mejora en procesos logísticos de la empresa Hidrosa S.A. para maximizar la satisfacción del cliente”, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Su objetivo fue mejorar la gestión en los procesos actuales del área logística. La población fue 304 clientes. Utilizó la encuesta. El estudio concluye que los datos obtenidos en su inicio por medio de la revisión de los procesos del área logística y la encuesta hecha después en la compañía Hidrosa S.A. “ayudaron a identificar procesos funcionales que se emplean de forma manual que consumían más tiempo, razón del retraso en los despachos de los bienes y generaba efectos negativos en el grado de satisfacción de los compradores” (p.71). Con el cambio tecnológico planteado, “se integrarán los sistemas operativos de la empresa por medio del empleo del módulo de WMS y su instrumento RF SMART, que reconocerá los procesos hechos

inadecuadamente para enmendarlos e impedir retrasos en la elaboración de pedidos” (p. 71).

Mendoza (2013), “Exportación a Guatemala producto Ecuatoriano”. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador. Su objetivo fue analizar la viabilidad de la exportación. Es una investigación de diseño no experimental. La población fue 185,905 personas. La muestra fue 139 personas. Utilizó la encuesta. Concluyó que “los requerimientos de inversión y personal se origina de la compra de una mezcladora extra en el segundo año y un operador extra para las tareas de etiquedado en el segundo año” (p.97).

2.1.2. Investigaciones nacionales

Chan y Montalvo (2020), “Actividades logísticas y su relación en la importación de productos farmacéuticos de la subpartida nacional 3004.90.24.00 durante el periodo 2014 - 2018 en el sector privado”, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Perú. Su objetivo el determinar la relación de las actividades logísticas con la importación. Es una investigación cuantitativa no experimental, descriptivo y correlacional. La población fue 180 empresas importadoras. Utilizó la encuesta. Concluyó que “los factores logísticos: almacenaje, transporte y embalaje se vinculan con las importaciones de productos farmacéuticos del sector privado con la subpartida nacional número 3004.90.24.00 entre los años 2014 -2018” (p.72).

Espilco y Tresierra (2019), “Actividades logísticas que influyeron positivamente en la exportación de mangos frescos desde el puerto de Paita hacia Estados Unidos durante los años 2012 y 2017”, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Su objetivo fue identificar las actividades logísticas que influyen en la exportación. Es una investigación cuantitativa no experimental, descriptivo y correlacional. La población fue 151 empresas. Utilizó la encuesta. Concluyó que “los factores: infraestructura, transporte y almacenaje influyen en la actividad exportadora del mango ya que han tenido un elevado nivel de significancia en el estudio cuantitativo hecho” (p. 70).

Duran y Peebe (2018), “Exportación y Productividad de la tara en el Perú empresa "Exportadora El Sol S.A.C.”, Universidad César Vallejo. Perú. Su objetivo fue determinar la influencia de la exportación. Es una

investigación aplicada, explicativo, no experimental. La población fue 40 empleados. Utilizó la encuesta. Concluyó que la exportación es un rol principal en la compañía ya que “si se tiene el volumen necesario para suministrar al comprador y el artículo es de calidad, la exportación incrementará y generará más eficiencia, más trabajo y principalmente ser reconocidos como el exportador más importante de tara en polvo en el extranjero” (p.53).

2.2. Bases teóricas

Variable independiente: Actividades logísticas

A. Definiciones

Carreño (2017) define logística como “un mecanismo planificador, que cumple y controla eficientemente la circulación de insumos, inventarios en curso, bienes finalizados, prestaciones o datos vinculados, a partir del origen de consumo, para cubrir la demanda del cliente” (p.89).

Campo, Hervás y Revilla (2013) define logística como una división del mecanismo de la administración de supply chain responsable de planear, poner en marcha y monitorear eficientemente tres factores: el acopio, la secuencia directa e inversa de la mercadería y los datos vinculados de estos entre su origen y destino, para cubrir las necesidades del cliente.

Long (2012) define a las actividades logísticas como actividades que se realizan en el interior de la cadena productiva desde su inicio hasta el cliente final, monitoreando el acopio y repartición de los recursos eficientemente.

Mora (2010) define a las actividades logísticas de supply chain, a partir de los insumos hasta el punto de consumo. Se maneja tres importantes secuencias inventario, trazabilidad y costes.

B. Dimensiones de actividades logísticas

Long (2012) menciona que existen tres dimensiones, las cuales halló que optimización las actividades logísticas son: infraestructura, transporte y almacenaje:

a. Infraestructura

Es una serie de rutas, pontones, aduanas, puertos, aeropuertos, zonas de telecomunicación el cual se sustenta una nación para informar a los individuos y compañías o trasladadas las mercaderías de un país.

b. Transporte

Proceso que asegura otorgar las mercaderías con seguridad, a tiempo y constes económicos.

c. Almacenaje

Se hace cargo de las acciones del almacén vinculadas a conservar, dar protección adecuadamente las mercaderías en el tiempo requerido.

C. Objetivos de la logística

Campo, Hervás y Revilla (2013) mencionan 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 pactados 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. Es por tal motivo que la logística hace intento por equilibrar los dos propósitos.

D. Funciones de la logística

Campo, Hervás y Revilla (2013) mencionan 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 realizada 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 valuación 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 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 cumplimientos 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 contratar 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.

E. Elementos 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; “acopio de bienes y prestaciones y los datos vinculados desde el punto de origen hasta el punto de destino con el propósito de cubrir la demanda del cliente” (Castellanos, 2015). Es motivo por el que la logística se transforma es 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 compañía y en líder con los grados de servicio al cliente 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 la gestión del abastecimiento y recepción de insumos, bienes semielaborados para su empleo posterior.
- 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. Consiste en la entrega 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 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” (Castellanos, 2015). 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 consulta 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

cobre 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 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 cliente lo que se ve reflejado en buenas condiciones en servicio, coste y calidad” (Castellanos, 2015). La logística es “responsable del manejo de los recursos requeridos para lograr dicha meta, trasladando al personal requerido y los medios monetarios apropiados” (Castellanos, 2015).

En esta relación que se establece 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 organiza óptimamente el bien, cliente 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.

F. Manejo de la gestión logística

Czinkota y Ronkainen (2008) hacen mención que la finalidad de una empresa se 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 toda la organización.

a. Manejo de la logística centralizada

Una característica importante 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 compromiso de la toma de decisiones. Claramente, las consecuencias pueden o no positivas cuando los gerentes son remunerados 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 las capacidades suficientes.

b. Manejo de la logística descentralizada.

“Si una empresa opera en diferentes mercados, el centro general haría a la organización desinteresada a los requisitos de aplicación específica” (p.48). Si todas las filiales se convierten “en un medio de ganancias, cada una de ella se comprometerá a un rendimiento, lo que puede generar más satisfacción para los directivos a nivel local y una acomodación a las características de cada mercado” (p.48). Aunque, la falta de concentración “quitará a la competencia logística de las ventajas de la organización. Después que los bienes se hallen en un mercado en particular, es necesario esperar y motivar una cooperación adicional a las acciones logísticas locales” (p.48).

c. Logística por contrato

“Pese a que su elección es libre, un manejo de logística interna o externa, las organizaciones deciden por la tercerización, lo que conduce al empleo de destrezas logísticas externas” (p.48). 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 abastecedores de logística por contrato son experimentados únicamente en esto, y tienen la idea y los medios para realizarlos eficientemente a las organizaciones que la demandan” (p.48).

G. Relevancia de la logística en la organización empresarial

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 – servicio que maneja la logística con los demás áreas y su incidencia en las operaciones de las organizaciones diseñadas en el departamento logístico tengan un nivel gerencial” (Carreño, 2017).

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 entenderlo del siguiente modo: si el departamento logística tomara 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 u equipos, que en su momento puede 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.

Casos como estos ha conducido a la logística a tener una perspectiva a un gerencia independiente, y realice y mantenga relaciones de organización con los otros pares y no en subordinación, pues estas por lo general con escenarios de carencia o exceso de coste que influyen en la empresa.

A menudo, la organización con determinadas operaciones logísticas subordinadas en un área diferente puede generar hechos conflictivos. “Como en el caso de que el área comercial se hace cargo de la repartición, posiblemente hallar contextos por la prisa del área comercial de alcanzar meta se haga cargo de la demanda sin tomar en cuenta la capacidad de traslado” (Carreño, 2017), 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 organización, los vínculos hechos por la logística en áreas como elaboración, comercio y finanza, son especialmente relevantes” (Carreño, 2017). Podemos identificarlas en breve:

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

En tanto para la fabricación 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 paralizadas o el empleo de transporte de grandes costes para conducir al stock carente para responsabilizarse de estas urgencias” (Carreño, 2017).

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 la relación de trabajo son las limitaciones urgentes del área de producción, que por lo general aparecen paralelamente, lo que genera una imagne 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 necesidad de aumentar los costes y que signifiquen pérdidas para la empresa es la actividad del área logística, especialmente la repartición” (Carreño, 2017). Para esto, es necesario que “esta área trabaje de la mano con el área comercial y conozca sus proyectos comerciales, para elaborar y poner en marchar el sistema de distribución, analizando y monitareando los volúmenes importantes como tiempo de respuesta y capacidad, etcétera” (Carreño, 2017).

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.

Relación logística – finanzas: El manejo de la secuencia de entradas y salidas de bienes terminados requieren el manejo de almacenes, medios de traslado, proveedores, 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 clientes internos y externos de la empresa.

El trabajo de ambas área se sustenta en la organización para logren los objetivos en simultáneo.

H. El campo de la logística

Anaya (2011) manifiesta que el vocablo logístico se relaciona prácticamente de forma directa en cada operación del proceso de suministro, fabricación, acopio y repartición de recursos.

Desde que surgió la actividad industrial es posible entender con facilidad que siempre estuvieron presentes problemas relacionados al suministro, fabricación, almacenaje y repartición de bienes, aun cuando, no existe el concepto de logística como hoy en día se comprende.

La más importante razón es que la logística no es únicamente un término, sino una forma de pensar particular de la forma de manejar una gestión. Por lo tradicional en una empresa existe tres fases importantes de manejo:

- Fase de suministro de recursos.
- Fase de producción.
- Fase de acopio y repartición.

A menudo, estas fases sin vinculo en relación al problema general del jefe de suministro era tener materia prima, elementos y accesorios para que la fábrica elabore los artículos de forma continua sin arriesgarse a parar por limitaciones de medios, eso sí, comprando provisiones.

Por otro lado, la fábrica tiene por objeto alcanzar “un programa de fabricación en horizonte amplio y equilibrado que posibiliten fabricar en mayor proporción y minimizar costes de bienes que fabricaba” (p.71), ello se centra en “stocks de bienes finalizados que en momentos no fueron vendidos o que tenían un coste de almacén elevado” (p.71).

La distribución física se realizada con enfoque de traslado monetario, sin tomar en cuenta la demanda de velocidad y fiabilidad que hoy en día demanda el mercado.

“En síntesis, se traduce en reacciones tardías al cliente y grandes inversiones de capital, que ocasionada pérdida de utilidades y encarecer los costes de la empresa”.

La logística integral transforma en gran medida la deficiencia, generando sistema de información y vigilancia para alcanzar un flujo constante de bienes con reducidos costes, y a la vez cubriendo las exigencias del cliente.

Antes al introducirnos en la definición de logística integral de forma directa, es conveniente poner en claro ciertas definiciones anticipadas para entender mejor acerca del tema.

Variable dependiente: Exportación

A. Definiciones

“Es una la compra venta que se realiza en el exterior el cual contiene la transferencia de bienes, prestaciones, conocimientos administrativo y capital a otros países” (Koontz y Weihrich, 2013, p.54).

“Se conceptualiza como la venta constante y balanceada que realiza una empresa a clientes internacionales, fuera de territorio aduanero, cuyo propósito es identificar clientes en mercados internacionales” (García, 2012, p.29).

Se conceptualiza como “la pesquisa de la ubicación de un contacto directo con el mercado meta” (Czinkota y Ronkainen, 2007, p.524).

“Es la transacción de artículos a clientes internacionales que importan, o quizás de intermediarios internacionales de importación – exportación” (Stanton, Etzel y Walker, 2007, p.63).

B. Dimensiones

Martin y Martínez (2012) hacen mención de las existencias de 3 clases de exportación. Las cuales son:

Exportación directa. Es una clase de exportación en el cual la responsabilidad y actividades de la venta extranjera están a cargo de la compañía exportadora. Implica la venta por parte del exportador directamente al mercado de procedencia a una sucursal de venta propia, a un importador localizado en un mercado internacional. La principal diferencia de esta clase de exportación de la indirecta que es que la directa son los mismos fabricantes quienes realizan la exportación y no encargan (investigación de mercado, distribución física, documentos de la exportación, fijación de precios, entre otros).

Exportación indirecta. Es una clase de exportación donde la entrada se enfoca en la venta que realizan las otras empresas. “Se trata de intermediarios situados en el mercado objetivo, con una empresa propia y se hacen cargo de todas las operaciones del mercadeo foráneo” (p.104).

C. Bases para exportar

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) hacen mención de las bases que incentivan exportar. Las empresas que poseen grandes capitales y realizan investigación como la industria farmacéutica, exportan para minimizar costes elevados de producción y desarrollo de artículos. Muchos licenciados en derecho, consultores o especialistas en marketing exportan sus servicios para cubrir la demanda de sus clientes situados en países foráneos. O también siguen a sus clientes ya que se exponen a que presten otros servicios.

Las empresas que no son líderes en sus artículos en mercados pueden optar por exportar de forma indirecta para reducir la ventaja en volumen del

líder. En síntesis, “algunas compañías exportan en lugar de invertir en el extranjero ya que hay elevados riesgos en las actividades foráneas” (p.486).

Centrarse a los mercados internacionales desde la oficina situada en el mismo país conlleva pocos requerimientos que otros modos.

Aunque existe un conjunto de escenarios que se refieren esencialmente a tres dimensiones:

a. Utilidades.

En síntesis, la más importante ventaja que tiene la exportación son las utilidades. “A menudo las empresas venden sus artículos a precios muy altos que en su propio país. Los mercados internacionales tienen menos alternativas competitivas o posiblemente se hallen en diferentes etapas del ciclo de vida del artículo” (p.486). Los artículos maduros en casa ocasionan una competencia de precios, mientras que las etapas de crecimiento de los mercados internacionales se pueden incrementar el precio. Asimismo, “las exportaciones dan opción a una empresa engrandezcan su proyección de ventas. Aunque es totalmente definido para empresas en mercados gigantes, acceso a mercados gigante es bastante decisivo para las empresas situadas en pequeños mercados” (p.486).

b. Rendimiento.

La exportación es una actividad que potencia el rendimiento de una empresa. A menudo, el rendimiento se vincula a efectos de escalas cada vez más grandes; al utilizar la capacidad no utilizada, o al repartir costes de estudio entre un mayor número de clientes, se potencia el rendimiento operativo. Por lo tanto, vender una mayor cantidad de artículos en más mercados motiva la rentabilidad en rendimiento. “Asimismo, el flujo entre compradores internacionales y la competencia internacional exportadora motiva a cambiar a las exportadoras” (p.486).

c. Variación.

La exportación proporciona oportunidades a las empresas de variar sus operaciones, nutrir de esta manera su rendimiento de adaptarse a los cambios

del mercado. “Aun cuando en lo mínimo, el desarrollo de compradores en diferentes mercados reduce la sensibilidad de pérdida de un comprador local. Asimismo, mejora la posición de negociar con abastecedores existentes” (p.487). Asimismo, “las diversas tasas de desarrollo en diferentes mercados ayudan a una empresa a utilizar las grandes ventas en un país equilibrar las frágiles ventas de otro” (p.487).

A futuro, las demás empresas tendrán por meta variar por medio de la exportación.

D. ¿Cómo exportar?

Minervini (2014) hace mención para cumplir con las actividades exportadoras es importante estos factores:

- 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 metas).
- 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 un manual del exportador, con el que se disiparan las dudas.

E. Factores de la exportación

Martín y Martínez (2012), la principal diferencia de esta clase de exportación de la indirecta que es que la directa son los mismos fabricantes quienes realizan la exportación y no encargan (investigación de mercado, distribución física, documentos de la exportación, 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 empresa a sus clientes finales en mercados foráneos a través de comerciantes propios, mejor dicho, “los mismos representantes de compras propias se conducen a menudo a estos mercados en donde desempeñan operaciones de compraventa” (p.94).

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 distribuidores

“Este tipo de entrada es sencilla, práctica y no implica grandes costes, la emplean empresas que ingresan por vez primera en un cierto mercado y pequeñas empresas” (p.94).

- Agente

Es un tipo de entrada que se 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 gran conocimiento del mercado” (p.94).

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

Sus atributos principales son:

Es una personal que representa a la empresa, tienen 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” (p.95).

“Probablemente la empresa brinde al agente privilegio del mercado, es decir, que la empresa se comprometa a no vender artículos a otros agentes” (p.95). 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 primer cliente de la empresa exportadora. El agente distribuidor si compra la mercancía al exportador. La relación entre exportador y repartidor se da por medio de un contrato de distribución” (p.95). Sus principales características son:

- Su remuneración se trata en la utilidad comercial conseguida.

- Por lo general es único y representa a un solo 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.
- Reconocimiento del repartidor en el mercado, etcétera.

c. Establecimiento Subsidiaria Comercial

“Se trata cuando la empresa se centra en el mercado elegido y logra un incremento del control sobre la mezcla de la empresa” (p.96).

“Se trata en hacer contratos con comerciales, utilizados de la empresa, en la empresa relevante para desempeñar actividades comerciales dirigiendo cada pedido de compra del mercado internacional en donde están, desempeñando una venta directa con los compradores (mayorista o minorista)” (p.96).

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 determina por medio de la creación de una sucursal que no tiene una personalidad jurídica propia, se sujeta y opera en el mercado a nombre de la casa matriz” (p.98).

F. Convenientes e inconvenientes de la exportación

Hill (2011) señala que, muchos sectores comienzan su expansión en el mundo como exportador y después 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 los mismos costes de instalación de operación de fabricación en el país anfitrión. En segundo lugar, la exportación ayuda a que las demás empresas logren economías en base a una curva de experiencia” (p.463).

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

b. Inconvenientes.

La exportación también presenta ciertos inconvenientes. “Primeramente, la exportación desde el establecimiento de la compañía es posible que no sea la adecuada no hay lugares de costes menores para la elaboración del bien a nivel internacional” (p.465).

“Una última barrera son las arancelarias donde asimismo reducen la utilidad; la intimidación de dichas barreras del país anfitrión agrega peligros que implica la actividad exportadora” (p.465).

G. Otras barreras a la exportación

Minervini (2014) hace mención que, “para iniciar la exportación, es esencial considerar aquellos obstáculos o carencias que son necesarias evitar previo a concretar un buen negocio. Cuando tiene conocimiento con antelación, habrá más oportunidades para lograr el éxito” (p.36).

“Previo a revisar los obstáculos que se hallan en el mercado global, es importante tener conocimiento cuando en el mercado interno hay barreras que complican la exportación” (p.36).

Es posible enumerar tres tipos de barreras relevantes, las cuales se sustentan en lo siguiente:

Factores históricos.

Las empresas se han centrado principalmente en su propio mercado, pues se hallan defendiendo por elevados aranceles a la importación, puesto que no tienen, en bastantes oportunidades, productos con gran competencia (en verdad, muchas naciones se han dado a exportar un número considerable de insumos y pocos bienes con elevado valor añadido).

Elementos culturales.

A menudo, el latino hace intentos por tener frutos a un breve tiempo, en tanto que la exportación, por concepto, es una acción que genera frutos a mediano y largo plazo. La exportación necesita calma, perseverancia e inversión.

Elementos estructurales.

“El encontrarse lejos de los principales flujos de comercio, impacta de forma negativa en el coste de la logística en la distribución internacional” (p.85). “También un elevado coste en ciertas naciones y en ciertos tiempos históricos o la carencia de medios en otros de menos desarrollo, no ha posibilitado realizar inversiones en internacionalización” (p.38).

A continuación, se analizan ejemplos de barreras a la exportación:

“En ciertas naciones cuentan con una normativa de cierta manera similar (menos, a causa de la homogenización económica)” (p.38). “Ello se traduce que cuando una empresa desea realizar la importación de un bien con cualidades similares a uno que se fabrica de forma local, aplicándose un tributo elevado a la importación e inclusive se restringe su ingreso a la nación” (p.38). Dicha normativa tiene por objeto proteger el sector local y darle más opciones para crecer.

En varios casos, dicha clase de ley incentiva únicamente en ciertos hombres de negocios y peor aún, obstaculizan la competitividad foránea de la nación.

2.3. Definición de términos básicos

Variable independiente: Actividades logísticas

Son las actividades que se realizan en el interior de la cadena productiva desde su inicio hasta el cliente final, monitoreando el acopio y repartición de los recursos eficientemente (Long, 2012).

Infraestructura

Es una serie de rutas, pontones, aduanas, puertos, aeropuertos, zonas de telecomunicación el cual se sustenta una nación para informar a los individuos y compañías o trasladadas las mercaderías de un país (Long, 2012).

Transporte

Proceso que asegura otorgar las mercaderías con seguridad, a tiempo y constes económicos (Long, 2012).

Almacenaje

Se hace cargo de las acciones del almacén vinculadas a conservar, dar protección adecuadamente las mercaderías en el tiempo requerido (Long, 2012).

Variable dependiente: Exportación

Es una compra venta que se realiza en el exterior el cual contiene la transferencia de bienes, prestaciones, conocimientos administrativo y capital a otros países (Koontz y Weihrich, 2013).

Exportación directa

Es una clase de exportación en el cual la responsabilidad y actividades de la venta extranjera están a cargo de la compañía exportadora. Implica la venta por parte del

exportador directamente al mercado de procedencia a una sucursal de venta propia, a un importador localizado en un mercado internacional. La principal diferencia de esta clase de exportación de la indirecta que es que la directa son los mismos fabricantes quienes realizan la exportación y no encargan (investigación de mercado, distribución física, documentos de la exportación, fijación de precios, entre otros). (Martín y Martínez, 2012).

Exportación indirecta

Es una clase de exportación donde la entrada se enfoca en la venta que realizan las otras empresas. Se trata de intermediarios situados en el mercado objetivo, con una empresa propia y se hacen cargo de todas las operaciones del mercadeo foráneo (Martín y Martínez, 2012).

2.4. Hipótesis de investigación

2.4.1. Hipótesis general

Las actividades logísticas influyen significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a. La infraestructura influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.
- b. El transporte influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.
- c. El almacenaje influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021.

2.5. Operacionalización de las variables

Variable independiente	Dimensiones	Indicadores
ACTIVIDADES LOGISTICAS	<i>Infraestructura</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad de servicio. - Accesibilidad. - Tecnología.
	<i>Transporte</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Gasto de Transporte. - Sobrecosto. - Tiempo de transporte.
	<i>Almacenaje</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de almacenaje. - Costo por sobreestadía. - Tiempo de Almacenaje.

Fuente: López (2017).

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores
EXPORTACIÓN	<i>Exportación indirecta</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de exportación. - Valor de exportación. - Precio de exportación.
	<i>Exportación directa</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de exportación. - Valor de exportación. - Precio de exportación.

Fuente: Martin y Martínez (2012).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

La presente investigación es básica porque “genera conocimientos a partir de conocimientos científicos previos, con el propósito de conocer la realidad” (Díaz, Escalona, Castro, León y Ramírez, 2013).

El nivel es correlacional porque “se establece la relación entre las variables de estudio” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

El diseño es no experimental porque “no se manipuló las variables de estudio” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Es de enfoque cuantitativo porque “usa a la ciencia estadística para llegar a conclusiones sobre el objeto de estudio, teniendo aspectos numéricos que ayudan a entender la realidad y valorarlos” (Muñoz, 2011).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estuvo representada por 36 trabajadores de la empresa Inka's Berries, Huaura.

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 Actividades logísticas y Exportación. El cuestionario fue respondido por los trabajadores de la empresa Inka's Berries, Huaura.

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. Análisis descriptivo de la variable actividades logísticas

Tabla 1

Resultado descriptivo de la Infraestructura

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1. ¿Considera que la empresa Inka's Berries brinda una adecuada calidad en los productos que ofrece al mercado?	7	19.4%	5	13.9%	14	38.9%	8	22.2%	2	5.6%
2. ¿La empresa Inka's Berries tiene acceso a las diferentes rutas para poder transportar los contenedores refrigerados a los puntos de destino?	7	19.4%	8	22.2%	11	30.6%	5	13.9%	5	13.9%
3. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con la tecnología necesaria para brindar productos y servicios de calidad?	5	13.9%	5	13.9%	15	41.7%	7	19.4%	4	11.1%

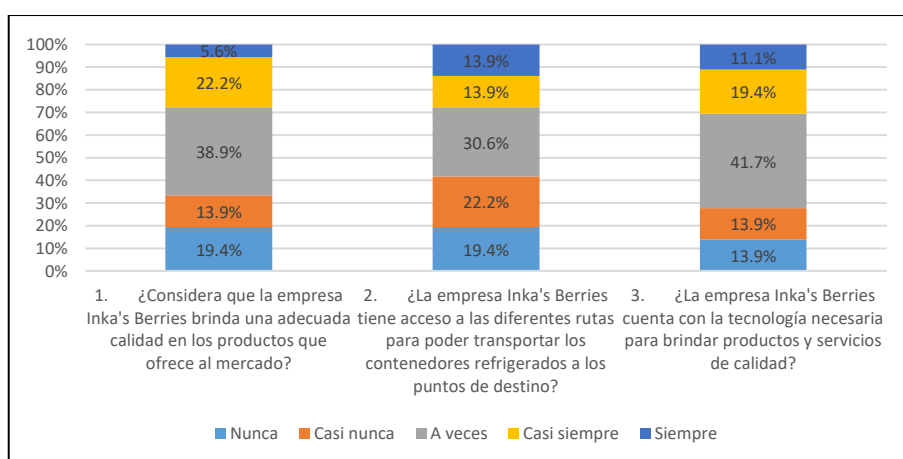


Figura 1. Infraestructura.

Tabla 1, respecto si consideran que la empresa Inka's Berries brinda una adecuada calidad en los productos que ofrece al mercado el 33,3% manifestó que nunca y casi nunca, en el

caso del 38,9% indicó que a veces y el 27,8% recalzó que siempre y casi siempre. Asimismo, en referencia a si la empresa Inka's Berries tiene acceso a las diferentes rutas para poder transportar los contenedores refrigerados a los puntos de destino el 41,6% respondió que nunca y casi nunca, el 30,6% indicó que a veces y el 27,9% mencionó que casi siempre y siempre. Por ultimo cuando se refieren a si la empresa Inka's Berries cuenta con la tecnología necesaria para brindar productos y servicios de calidad el 27,8% tuvo la percepción que nunca y casi nunca, en el 41,7% mencionaron que a veces y el 30,5% indicaron que siempre y casi siempre.

Tabla 2
Resultado descriptivo del transporte

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
4. ¿Considera que el gasto en transporte es significativo dentro de los costos logísticos para la empresa Inka's Berries?	7	19.4%	8	22.2%	13	36.1%	5	13.9%	3	8.3%
5. ¿Considera que los contenedores refrigerados representan un sobrecosto logístico?	3	8.3%	9	25.0%	8	22.2%	10	27.8%	6	16.7%
6. ¿Considera que las escasez de contenedores refrigerados genera un mayor tiempo de transporte?	4	11.1%	8	22.2%	12	33.3%	10	27.8%	2	5.6%

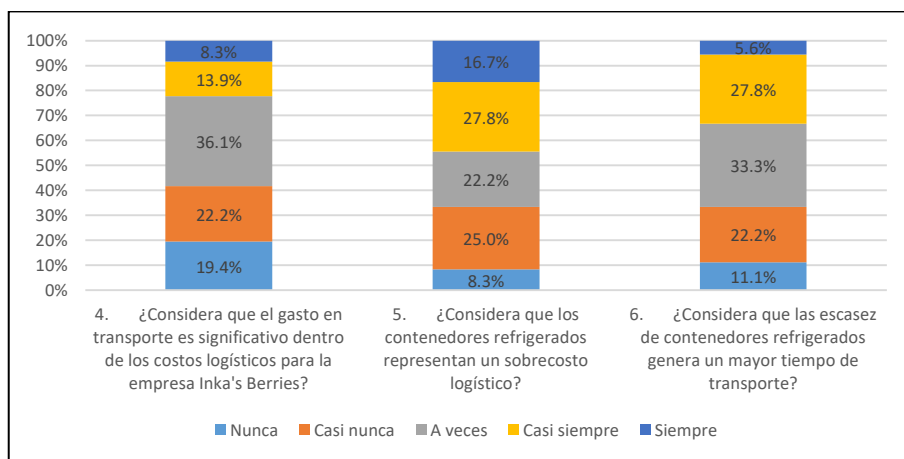


Figura 2. Transporte.

Tabla 2, en referencia a si considera que el gasto en transporte es significativo dentro de los costos logísticos para la empresa Inka's Berries el 41,6% manifestó que nunca y casi

nunca, en el caso del 36,1% indicó que a veces y el 22,2% recalzó que siempre y casi siempre. Asimismo, en referencia a considera que los contenedores refrigerados representan un sobre costo logístico el 33,3% respondió que nunca y casi nunca, el 22,2% indicó que a veces y el 44,5% mencionó que casi siempre y siempre. Por último, cuando se refieren a si considera que la escasez de contenedores refrigerados genera un mayor tiempo de transporte el 33,3% tuvo la percepción que nunca y casi nunca, en el otro 33,3% mencionaron que a veces y el 33,4% indicaron que siempre y casi siempre.

Tabla 3

Resultado descriptivo del almacenaje

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
7. ¿Considera que el almacén de la empresa Inka's Berries tiene la capacidad suficiente para cubrir la demanda de los productos sin que exceda el costo de almacenaje programado?	6	16.7%	10	27.8%	5	13.9%	6	16.7%	9	25.0%
8. ¿Considera que el gasto de sobreestadía es significativo en los costos logísticos?	5	13.9%	9	25.0%	8	22.2%	9	25.0%	5	13.9%
9. ¿Considera que el tiempo de almacenaje influye negativamente en la calidad del arándano?	7	19.4%	8	22.2%	8	22.2%	6	16.7%	7	19.4%

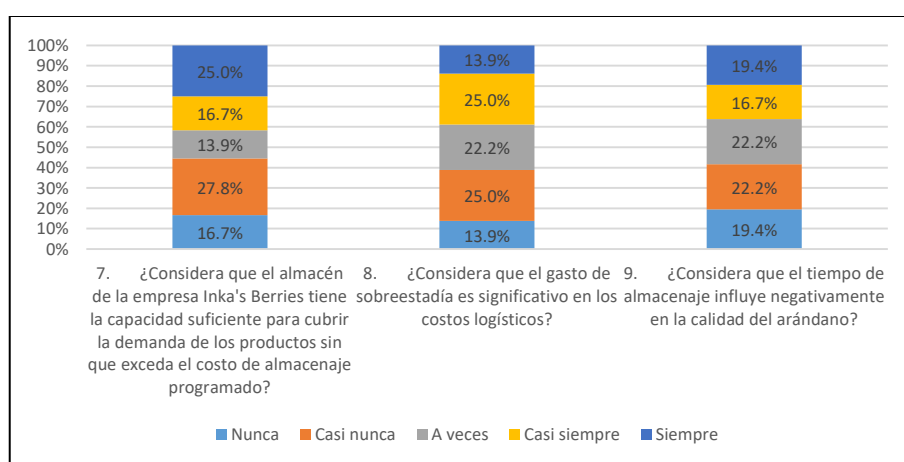


Figura 3. Almacenaje.

Tabla 3, en referencia a si considera que el almacén de la empresa Inka's Berries tiene la capacidad suficiente para cubrir la demanda de los productos sin que exceda el costo de almacenaje programado el 44,5% manifestó que nunca y casi nunca, en el caso del 13,9%

indicó que a veces y el 41,7% recalzó que siempre y casi siempre. Asimismo, en referencia a considera que el gasto de sobreestadía es significativo en los costos logísticos el 38,9% respondió que nunca y casi nunca, el 22,2% indicó que a veces y el 38,9% mencionó que casi siempre y siempre. Por ultimo cuando se refieren a si considera que el tiempo de almacenaje influye negativamente en la calidad del arándano el 41,6% tuvo la percepción que nunca y casi nunca, en el otro 22,2% mencionaron que a veces y el 36,1% indicaron que siempre y casi siempre.

B. Análisis descriptivo de la exportación

Tabla 4

Resultado descriptivo de la exportación indirecta

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
10. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación indirecta?	7	19.4%	6	16.7%	9	25.0%	11	30.6%	3	8.3%
11. ¿El valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta?	7	19.4%	10	27.8%	9	25.0%	5	13.9%	5	13.9%
12. ¿El precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta?	8	22.2%	6	16.7%	6	16.7%	9	25.0%	7	19.4%

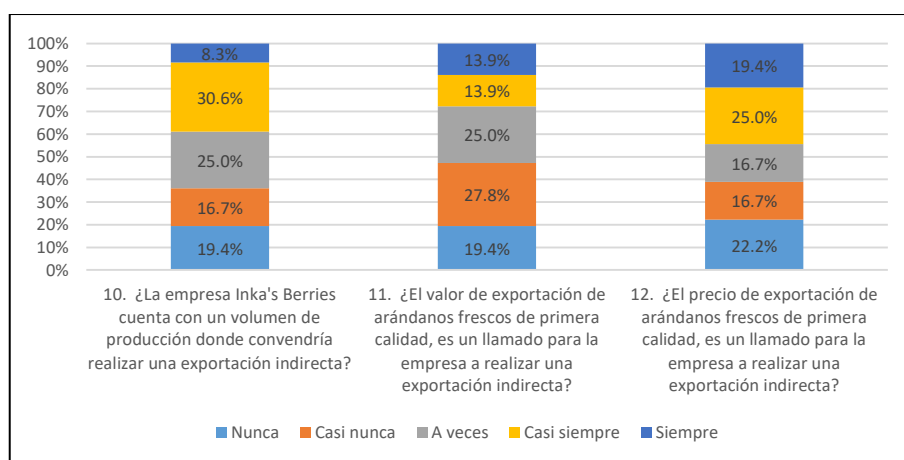


Figura 4. Exportación indirecta.

Tabla 4, en referencia a si la empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación indirecta el 36,1% manifestó que nunca y casi nunca, en el caso del 25% indicó que a veces y el 38,9% recalco que siempre y casi siempre. Asimismo, en referencia a si el valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta el 47,2% respondió que nunca y casi nunca, el 25% indicó que a veces y el 27,8% menciono que casi siempre y siempre. Por último, cuando el precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta el 38,9% tuvo la percepción que nunca y casi nunca, en el otro 16,7% mencionaron que a veces y el 44,4% indicaron que siempre y casi siempre.

Tabla 5
Resultado descriptivo de la exportación directa

	N		CN		AV		CS		S	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
13. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación directa?	6	16.7%	8	22.2%	10	27.8%	9	25.0%	3	8.3%
14. ¿El valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa?	5	13.9%	9	25.0%	7	19.4%	7	19.4%	8	22.2%
15. ¿El precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa?	5	13.9%	7	19.4%	9	25.0%	12	33.3%	3	8.3%

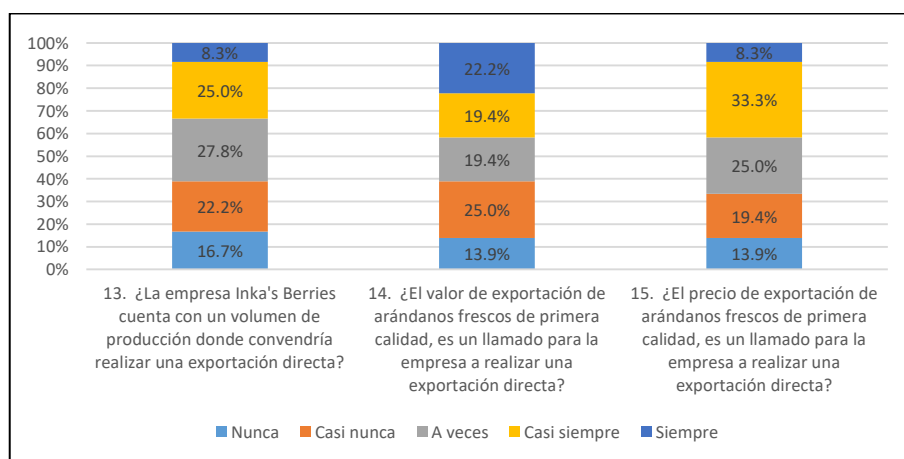


Figura 5. Exportación directa.

Tabla 5, en referencia a si la empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación directa el 38,4% manifestó que nunca y casi nunca, en el caso del 27,8% indicó que a veces y el 33,3% recalco que siempre y casi siempre. Asimismo, en referencia a si el valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa el 38,9% respondió que nunca y casi nunca, el 19,4% indicó que a veces y el 41,6% mencionó que casi siempre y siempre. Por último, cuando el precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa el 33,3% tuvo la percepción que nunca y casi nunca, en el otro 25% mencionaron que a veces y el 41,6% indicaron que siempre y casi siempre.

C. Prueba de normalidad

Se utilizó la prueba de normalidad Shapiro-Wilk. Por lo mostrado en la Tabla 6, se optó por utilizar la prueba de Rho Spearman.

Tabla 6
Pruebas de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Actividades logísticas	.962	36	.246
Infraestructura	.945	36	.071
Transporte	.977	36	.657
Almacenaje	.959	36	.195
Exportación	.946	36	.081

a. Corrección de significación de Lilliefors

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis general

Tabla 7

Correlación de Pearson entre las actividades logísticas y la exportación

			Actividades logísticas	Exportación
Rho de Spearman	Actividades logísticas	Coefficiente de correlación	1	,618**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Exportación	Coefficiente de correlación	,618**	1
Sig. (bilateral)		,000	.	
N		36	36	

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

Se observa en la Tabla 7 que las actividades logísticas influyen significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.618 frente al grado de significación de $p = 0.00 < 0,05$.

Hipótesis específica 1

Tabla 8
Correlación de Pearson entre la infraestructura y la exportación

			Infraestructura	Exportación
Rho de Spearman	Infraestructura	Coefficiente de correlación	1	,61**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	36	36
	Exportación	Coefficiente de correlación	,487**	1
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	36	36

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

Se observa en la Tabla 8 que la infraestructura influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.487 frente al grado de significación de $p = 0.003 < 0,05$.

Hipótesis específica 2

Tabla 12

Correlación de Pearson entre el transporte y la exportación

		Transporte	Exportación
Rho de Spearman	Transporte	1	,451**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	36
Rho de Spearman	Exportación	,451**	1
		Sig. (bilateral)	,000
		N	36

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

Se observa en la Tabla 9 que el transporte influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.451 frente al grado de significación de $p = 0.006 < 0,05$.

Hipótesis específica 3

Tabla 10

Correlación de Pearson entre el almacenaje y la exportación

		Almacenaje	Exportación
Almacenaje	Coefficiente de correlación	1	,429**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	36	36
Exportación	Coefficiente de correlación	,429**	1
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	36	36

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

Se observa en la Tabla 10 que el almacenaje influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.429 frente al grado de significación de $p = 0.009 < 0,05$.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

El objetivo principal de la investigación fue Establecer de qué manera las actividades logísticas influyen en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Con un coeficiente de Pearson $r = 0.618$, este valor lo ubica en un rango alto positivo y con una significancia $p = 0.00$ menor a 0.05. A nivel nacional, Gutiérrez, Gribenow y Rolando (2017) señalaron que son necesarias las políticas que apoyen la exportación y producción, ya que es la principal debilidad para que las empresas logren una mejor producción y posicionamiento en la mente del consumidor. Por otro lado, Cárdenas, Ojeda y Rodríguez (2019) identificó áreas fundamentales donde hace la falta la intervención del Estado para realizar cambios en gestión e innovación de los procesos a lo largo de la cadena de suministros ya que afectan la cadena logística respecto a la infraestructura, cadena de frío, capacidad humana, entre otros. La globalización ha hecho posible que el comercio internacional cobre mayor importancia, debido a la gran interacción de países locales con países internacionales directamente, volviéndolas cada vez más competitivas. La exportación es una actividad clave en nuestro país, ya que es una de los principales motores que impulsa la economía. Sin embargo, esta actividad implica otras actividades en su proceso como la logística puesto que esta permite enlazar funciones de la empresa con el cliente final, para lo cual es necesario una adecuada planificación y coordinación. Pero si se realiza lo contrario generará costos logísticos altos para el exportador, lo que implica una desventaja en relación a la competencia y un impacto negativo en su rentabilidad.

El primer objetivo de la investigación fue Establecer de qué manera la infraestructura influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Con un coeficiente de Pearson $r=0.487$, este valor lo ubica en un rango alto positivo y con una significancia $p = 0.003$ menor a 0.05. Según los hallazgos descriptivos en la infraestructura el 41.6% ha identificado problemas como la falta de planificación y estrategias de rutas nuevas para el transporte del producto puesto la diversidad geográfica del país es difícil llegar en los tiempos precisos al destino. El autor

Espilco y Tresierra (2019) en su investigación titulada “Actividades logísticas que influyeron positivamente en la exportación de mangos frescos desde el puerto de Paita hacia Estados Unidos durante los años 2012 y 2017”, la cual registro que el 80.64% de los encuestados consideran que la infraestructura representa la acción logística con mayor impacto sobre las importaciones por eso es importante implementar un registro sistematizado de los exportadores regulares y así evitar inconvenientes al momento de agilizar los despachos y durante la exportación. Ante esto, Campo, Hervás y Revilla (2013) mencionan 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 pactados 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. Es por tal motivo que la logística hace intento por equilibrar los dos propósitos.

El segundo objetivo de la investigación fue Establecer de qué manera el transporte influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Con un coeficiente de Pearson $r=0.451$, este valor lo ubica en un rango moderado positivo y con una significancia $p = 0.006$ menor a 0.05. Según los hallazgos descriptivos en la infraestructura el 33.3% ha identificado problemas como la falta indicadores efectivos de calidad que permitan el gran volumen de mercancías que exportan. Según el teórico 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 manejo 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 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 u equipos, que en su momento puede 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. Casos como estos han conducido a la logística a tener una perspectiva a una gerencia independiente, y realice y mantenga relaciones de organización con los otros pares y no en subordinación, pues estas por lo general con escenarios de carencia o exceso de coste que influyen en la empresa. Asimismo, Chan y Montalvo (2020) realizaron la investigación titulada “Actividades logísticas y su relación en la importación de productos farmacéuticos de la subpartida nacional 3004.90.24.00 durante el periodo 2014 - 2018 en el sector privado”, mencionó que es de vital importancia antes de transportar mercadería para determinar la modalidad que se utilizara saber el tipo, la distancia que hay hasta el punto destino y el peso, para esto el importador debe realizar alianzas con sus proveedores de transporte con el fin de contar con sus servicios cuando lo requiera.

El tercer objetivo de la investigación fue Establecer de qué manera el almacenaje influye en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Con un coeficiente de Pearson $r=0.429$, este valor lo ubica en un rango moderado positivo y con una significancia $p = 0.009$ menor a 0.05. Según los hallazgos descriptivos en la infraestructura el 44.5% ha identificado problemas como que se destinan espacios demasiados reducidos para las tareas del almacenaje y en lugar de ubicar la mercancía de manera eficiente terminan por amontonarla de forma precaria. Según el teórico Castellanos (2015) menciona que 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; acopio de bienes y prestaciones y los datos vinculados desde el punto de origen hasta el punto de destino con el propósito de cubrir la demanda del cliente. Es motivo por el que la logística se transforma es uno de los elementos prioritarios en la competitividad, puesto que decir el fracaso o éxito de la venta de un bien. De acuerdo con este argumento, Gellibert y Rodríguez (2015) en su investigación titulada “Propuesta de mejora en procesos logísticos de la empresa Hidrosa S.A. para

maximizar la satisfacción del cliente.”, la cual. con el propósito de obtener la capacidad de brindar un nivel superior de servicio al cliente, concluye que los datos obtenidos en su inicio por medio de la revisión de los procesos del área logística y la encuesta hecha después en la compañía Hidrosa S.A. “ayudaron a identificar procesos funcionales que se emplean de forma manual que consumían más tiempo, razón del retraso en los despachos de los bienes y generaba efectos negativos en el grado de satisfacción de los compradores” (p.71). Con el cambio tecnológico planteado, “se integrarán los sistemas operativos de la empresa por medio del empleo del módulo de WMS y su instrumento RF SMART, que reconocerá los procesos hechos inadecuadamente para enmendarlos e impedir retrasos en la elaboración de pedidos” (p. 71).

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Se concluye que la infraestructura influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Es decir, a medida que se planifique estrategias de nuevas rutas para el transporte del producto puesto la diversidad geográfica del país es difícil llegar en los tiempos precisos al destino será mayor el volumen de producción donde convendría realizar una exportación directa.
- Se concluye que el transporte influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Es decir, a medida que se gestione indicadores efectivos de calidad que permitan el gran volumen de mercancías que exportan será mejor el precio de exportación donde convendría realizar una exportación indirecta.
- Se concluye que el almacenaje influye significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021. Es decir, a medida que se destinen espacios adecuados para las tareas del almacenaje y ubicar la mercancía de manera eficiente será mayor el control de la información de los registros en tiempo real.

Por lo expuesto

- Las actividades logísticas influyen significativamente en la exportación de la empresa Inka's Berries, Huaura, 2021; determinado por la prueba de Pearson 0.618 frente al grado de significación de $p = 0.00 < 0,05$.

6.2. Recomendaciones

- Se recomienda implementar estrategias de nuevas rutas para el transporte del producto puesto la diversidad geográfica del país es difícil llegar en los tiempos precisos al destino con el objetivo que el envío del volumen de producción se pueda realizar una exportación directa.
- Se recomienda gestionar adecuadamente los indicadores efectivos de calidad que permitan el gran volumen de mercancías que exportan donde convendría realizar una exportación indirecta.
- Se recomienda capacitar al personal de manera constante sobre el uso y control de almacenaje con el fin que se destinen espacios adecuados para las tareas del almacenaje y ubicar la mercancía de manera eficiente.

REFERENCIAS

7.1. Fuentes bibliográficas

- Anaya, J. (2011). *Logística integral, la gestión operativa de la empresa* (4 ed.). Madrid: Esic editorial.
- Campo, A., Hervás, A. y 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. y Ronkainen, I. (2007). *Marketing Internacional* (8 ed.). México: Cengage Learning.
- Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones*. (14 ed.). México D.F.: Pearson.
- 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.
- Koontz, H. y Wehrich, H. (2013). *Elementos de administración. Un enfoque internacional y de innovación* (8 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Long, D. (2012). *Logística internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global*. México D.F: Limusa.
- Martín, M. y 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.
- Mora, L. (2010). *Gestión Logística Integral*. México D.F.: Ecoediciones.

Stanton, W., Etzel, M. y Walker, B. (2007). *Fundamentos de marketing* (14 ed.). México: Mc Graw Hill.

7.2. Fuentes electrónicas

Cárdenas, M., Ojeda, T. y Rodríguez, A. (2019). *Logística inversa para mejorar los costos logísticos de la empresa Eurofresh*. Tesis de maestría, Universidad del Pacífico. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2470/Milton_Tesis_maestria_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chan, R. y Montalvo, M. (2020). *Actividades logísticas y su relación en la importación de productos farmacéuticos de la subpartida nacional 3004.90.24.00 durante el periodo 2014 - 2018 en el sector privado*. Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652473/Chan_PR.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Duran, M. y Peebe, C. (2018). *Exportación y Productividad de la tara en el Perú empresa "Exportadora El Sol S.A.C.* Tesis de bachiller, Universidad César Vallejo, Callao. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36531/B_Duran_BMG-Peebe_FCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Espilco, L. y Tresierra, L. (2019). *Actividades logísticas que influyeron positivamente en la exportación de mangos frescos desde el puerto de Paita hacia Estados Unidos durante los años 2012 y 2017*. Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626016/Espilco_il.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Gellibert, G. y Rodriguez ., D. (2015). *Propuesta de mejora en procesos logísticos de la empresa Hidrosa S.A. para maximizar la satisfacción del cliente*. tesis de

maestría, Guayaquil. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3581/1/T-UCSG-POS-MAE-64.pdf>

Gutierrez, A., Gribenow, F. y Rolando, W. (2017). *Exportación de arandano azul orgánico a Estados Unidos*. Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622164/Gutierrez_ga.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Intriago, M. (2016). *Viabilidad operativa y logística en la exportación de panes de pascuas a Jersey City*. Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/15879/1/Tesis%20Intriago%20Pan%20de%20Pascua%20SUTENTADO%2029%20SEPTIEMBRE%20APA.pdf>

Mendoza, M. (2013). *Exportación a Guatemala producto Ecuatoriano*. Tesis de maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11085/1/T-UCSG-POS-MDE-60.pdf>

Moina, D. (2016). *Exportaciones en el Ecuador: Exportación de bambú a los Estados Unidos desde el Cantón Pedro Vicente Maldonado*. Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13932/1/Trabajo%20de%20tesis%20Bambu%2c%20Moina%20Diana.pdf>

Tabares, C. (2020). *Análisis de exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales*. Tesis de maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. Recuperado el 31 de marzo de 2021, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3829/1/TM-ULVR-0185.pdf>

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:

Totalmente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3
De acuerdo	4
Totalmente de acuerdo	5

ITEM	1	2	3	4	5
ACTIVIDADES LOGISTICAS					
DIMENSIÓN 01					
1. ¿Considera que la empresa Inka's Berries brinda una adecuada calidad en los productos que ofrece al mercado?					
2. ¿La empresa Inka's Berries tiene acceso a las diferentes rutas para poder transportar los contenedores refrigerados a los puntos de destino?					
3. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con la tecnología necesaria para brindar productos y servicios de calidad?					
DIMENSIÓN 02					
4. ¿Considera que el gasto en transporte es significativo dentro de los costos logísticos para la empresa Inka's Berries?					
5. ¿Considera que los contenedores refrigerados representan un sobre costo logístico?					
6. ¿Considera que la escasez de contenedores refrigerados					

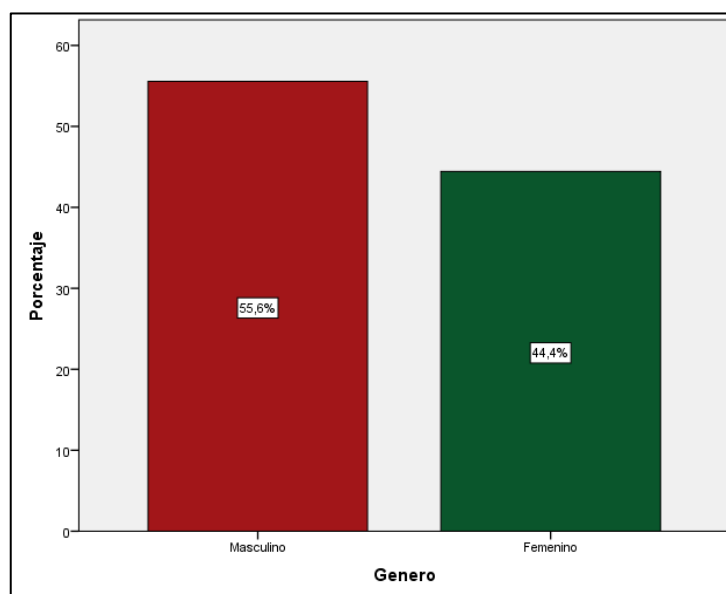
genera un mayor tiempo de transporte?					
DIMENSIÓN 03					
7. ¿Considera que el almacén de la empresa Inka's Berries tiene la capacidad suficiente para cubrir la demanda de los productos sin que exceda el costo de almacenaje programado?					
8. ¿Considera que el gasto de sobreestadía es significativo en los costos logísticos?					
9. ¿Considera que el tiempo de almacenaje influye negativamente en la calidad del arándano?					
EXPORTACIÓN					
DIMENSIÓN 01					
10. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación indirecta?					
11. ¿El valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta?					
12. ¿El precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación indirecta?					
DIMENSIÓN 02					
13. ¿La empresa Inka's Berries cuenta con un volumen de producción donde convendría realizar una exportación directa?					
14. ¿El valor de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa?					
15. ¿El precio de exportación de arándanos frescos de primera calidad, es un llamado para la empresa a realizar una exportación directa?					

ANEXO N°02 – DATOS GENERALES

Tabla

Genero

		f	%
Válido	M	20	55,6
	F	16	44,4
	Total	36	100,0



Se muestra que el 55,6% del personal es del género masculino y el 44,4% es del género femenino.

ANEXO N° 03 – VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

VALIDACION DEL INSTRUMENTO

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,806
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	267,158
	gl	105
	Sig.	,000

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
P1	1.000	,603
P2	1.000	,851
P3	1.000	,857
P4	1.000	,931
P5	1.000	,742
P6	1.000	,889
P7	1.000	,842
P8	1.000	,752
P9	1.000	,656
P10	1.000	,854
P11	1.000	,935
P12	1.000	,909
P13	1.000	,698
P14	1.000	,821
P15	1.000	,429
Método de extracción: análisis de componentes principales.		

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,933	15

ANEXO N° 05 – BASE DE DATOS

Género	Actividades logísticas	Infraestructura	p1	p2	p3	Transporte	p4	p5	p6	Almacenaje	p7	p8	p9
1	29	9	4	2	3	11	3	5	3	9	4	4	1
1	21	9	1	5	3	6	2	2	2	6	2	2	2
2	25	9	3	4	2	8	3	3	2	8	2	3	3
2	29	12	4	4	4	8	3	2	3	9	1	3	5
1	35	8	2	3	3	12	4	4	4	15	5	5	5
2	17	9	3	3	3	3	1	1	1	5	2	2	1
2	34	9	4	1	4	13	5	3	5	12	4	4	4
1	24	7	4	2	1	7	2	4	1	10	4	5	1
1	25	9	4	2	3	9	2	5	2	7	2	3	2
1	28	9	1	3	5	10	3	3	4	9	3	3	3
1	32	5	3	1	1	12	4	4	4	15	5	5	5
1	16	9	3	3	3	4	1	1	2	3	1	1	1
1	27	9	2	2	5	9	3	3	3	9	5	2	2
1	23	9	3	3	3	6	1	4	1	8	2	2	4
1	22	11	5	2	4	6	3	1	2	5	1	2	2
1	25	8	1	3	4	10	3	4	3	7	2	2	3
1	31	10	3	4	3	10	2	5	3	11	5	4	2
1	35	12	4	4	4	11	3	5	3	12	4	4	4
1	24	9	3	3	3	6	2	2	2	9	1	4	4
1	16	5	1	2	2	5	1	3	1	6	3	2	1
1	18	3	1	1	1	9	3	2	4	6	2	2	2
2	19	6	2	1	3	7	1	2	4	6	2	1	3
2	35	12	4	4	4	12	5	4	3	11	5	3	3
2	31	9	3	3	3	10	1	5	4	12	5	2	5
1	31	10	3	5	2	10	4	2	4	11	4	5	2
1	35	5	1	1	3	15	5	5	5	15	5	5	5
2	22	5	2	2	1	10	4	3	3	7	2	3	2
1	29	11	5	5	1	7	2	2	3	11	5	1	5
2	26	11	3	3	5	7	1	3	3	8	1	3	4
2	26	9	2	5	2	10	4	4	2	7	3	1	3
2	28	9	3	3	3	10	2	4	4	9	3	1	5
2	24	7	1	3	3	9	3	3	3	8	3	4	1
2	31	8	3	2	3	11	3	4	4	12	4	4	4
2	36	14	4	5	5	10	2	4	4	12	5	4	3
2	22	6	3	1	2	8	3	2	3	8	1	4	3
2	21	8	3	1	4	7	3	2	2	6	2	3	1

Exportación	Exportación indirecta	p10	p11	p12	Exportación directa	p13	p14	p15
19	9	3	5	1	10	4	2	4
15	9	1	5	3	6	2	1	3
15	9	3	4	2	6	3	1	2
17	11	4	3	4	6	3	2	1
15	7	5	1	1	8	4	2	2
15	9	4	3	2	6	2	1	3
21	9	4	1	4	12	5	3	4
16	8	4	2	2	8	2	5	1
19	9	4	2	3	10	4	5	1
18	9	1	3	5	9	2	3	4
16	5	1	2	2	11	4	3	4
17	10	3	3	4	7	1	1	5
13	7	1	2	4	6	1	3	2
22	10	4	3	3	12	3	4	5
17	9	3	2	4	8	3	1	4
16	8	1	3	4	8	3	4	1
21	10	3	4	3	11	2	5	4
25	13	4	4	5	12	4	5	3
19	11	4	3	4	8	4	2	2
14	7	3	2	2	7	1	5	1
16	6	4	1	1	10	3	3	4
15	10	4	1	5	5	1	2	2
24	12	5	2	5	12	5	4	3
18	8	2	2	4	10	1	5	4
19	9	3	5	1	10	4	2	4
22	7	1	1	5	15	5	5	5
17	5	2	2	1	12	4	5	3
17	11	5	5	1	6	1	2	3
18	10	2	3	5	8	2	3	3
17	7	1	5	1	10	4	4	2
19	9	3	3	3	10	2	4	4
18	9	2	4	3	9	3	3	3
17	6	3	2	1	11	3	4	4
23	13	4	4	5	10	2	4	4
13	5	2	1	2	8	3	2	3
14	7	2	1	4	7	3	2	2