Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela Profesional de Negocios Internacionales

Gestión logística y competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024

Tesis

Para optar el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales

Autora

Vanessa Lisbeth Montoro Lliuya

Asesor

Dr. Daniel Alberto Oswaldo Valenzuela Narváez



Huacho - Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.

UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela Profesional de Negocios Internacionales

INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**FECHA DE SUSTENTACIÓN**
Vanessa Lisbeth Montoro Lliuya	77179342	31/03/2026
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**CÓDIGO ORCID**
Dr. Daniel Alberto Oswaldo Valenzuela Narváez	15724937	0000-0001-8967-1684
DATOS DE LOS MIEMROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	**DNI**	**CODIGO ORCID**
M(o). Manuel Jesús Bazalar Bazalar	15592170	0000-0002-9759-4137
Dr. Policarpo Diomedes Márquez Valencia	15759625	0000-0001-7697-5064
Dr. Santos Benito Sánchez García	19669483	0000-0001-5488-9691

VANESSA LISBETH MONTORO LLIUYA

GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA AGROEXPORTADORA SOL DE OLMOS S.A.C., BARRANC...

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCE-PREGRADO 2026

Unidad de Investigación de la FCE-2026

Facultad de Ciencias Empresariales

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::1:3658549060

Fecha de entrega
23 sep 2026, 10:42 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
23 sep 2026, 10:47 p.m. GMT-5

Nombre del archivo
TESIS_VANESSA_LISBETH_MONTORO_LLIUYA.docx

Tamaño del archivo
710.0 KB

70 páginas

15.963 palabras

78.559 caracteres

20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

20% Fuentes de Internet
3% Publicaciones
11% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres y a mis hijas, quiénes han sido el motivo principal para lograr este objetivo.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a Dios por permitirme cumplir este objetivo a pesar de las dificultades y a todas las personas quiénes de alguna manera han contribuido con la realización de este proyecto.

ÍNDICE

DEDICATORIA ..... **i**
AGRADECIMIENTO ii
ÍNDICE iii
RESUMEN v
ABSTRACT vi
INTRODUCCIÓN vii
CAPÍTULO I 1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 1
1.1. Descripción de la realidad problemática 1
1.2. Formulación del Problema 3
1.2.1. Problema General 3
1.2.2. Problemas Específico 3
1.3. Objetivos de la Investigación 3
1.3.1. Objetivo General 3
1.3.2. Objetivos Específicos 3
1.4. Justificación de la investigación 4
1.5. Delimitación del estudio 4
1.6. Viabilidad del estudio 4
CAPÍTULO II 5
MARCO TEÓRICO 5
2.1. Antecedentes de la investigación 5
2.1.1. Investigaciones internacionales 5
2.1.2. Investigaciones nacionales 6
2.2. Bases teóricas 7
2.3. Definición de términos básicos 21
2.4. Hipótesis de investigación 22
2.4.1. Hipótesis general 22
2.4.2. Hipótesis especificas 22
2.5. Operacionalización de las variables 24
CAPÍTULO III 25

METODOLOGÍA 25
3.1. Diseño metodológico 25
3.2. Población y muestra 25
3.2.1. Población 25
3.2.2. Muestra 25
3.3. Técnicas de recolección de datos 26
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información 26
CAPÍTULO IV 27
RESULTADOS 27
4.1. Análisis de resultados 27
4.2. Contrastación de hipótesis 35
CAPÍTULO V 39
DISCUSIÓN 39
5.1. Discusión de resultados 39
CAPÍTULO VI 42
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 42
6.1. Conclusiones 42
6.2. Recomendaciones 43
REFERENCIAS **45**
7.1. Fuentes bibliográficas 45
7.2. Fuentes electrónicas 45
ANEXOS **51**

RESUMEN

Objetivo: Conocer la relación entre la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. Métodos: Este trabajo de investigación es de tipo básica, nivel correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo. La población fue de 98 trabajadores. Resultados: la distribución de la gestión logística muestra que el 53.1% de las observaciones se clasifican como alta, el 39.8% como moderada y solo el 7.1% como baja; por otro lado, la distribución de frecuencias de la competitividad muestra que el 52% se clasifica como alta, seguida por un 40.8% en nivel moderado y solo un 7.1% en el nivel bajo. Conclusión: La conjetura general de este estudio establece que la gestión logística se vincula significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.643, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual denota una correlación positiva y moderada entre ambas.

Palabras clave: gestión logística, gestión de compras y competitividad internacional.

ABSTRACT

Objective: To find out the relationship between logistics management and the international competitiveness of Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. Methods: This is a basic research, correlational level, non-experimental design, quantitative approach. The population was 98 workers. Results: The distribution of logistic management shows that 53.1% of the observations are classified as high, 39.8% as moderate and only 7.1% as low; on the other hand, the frequency distribution of competitiveness shows that 52% are classified as high, followed by 40.8% at moderate level and only 7.1% at low level. Conclusion: The general hypothesis of this study states that logistics management is significantly related to the international competitiveness of Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. In this sense, the analysis shows a Spearman correlation coefficient of 0.643, with a significance level of 0.000, which indicates a moderate positive relationship between the two.

Key words: logistics management, purchasing management and international competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Su principal función es asegurar que los productos lleguen al consumidor final garantizando la máxima calidad y entregas puntuales, tanto en mercados locales como extranjeros. Un buen manejo logístico es clave para que las empresas alcancen un nivel competitivo en el mundo, un reto cada vez más complejo, ya que su supervivencia y éxito están sujeto en gran medida de ello. Aspectos como la distinción de productos, la ventaja en costos y otros elementos clave que afectan la competitividad, generan una presión adicional en el proceso de comercialización y venta. Este reto ha conducido a gran cantidad de compañías a confrontar dificultades económicas, lo que en muchos casos resulta en cierres o quiebras (Ruidias y Valdez, 2022).

En consecuencia, el propósito fue comprender la conexión entre la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

Este trabajo inicia detallando la naturaleza del problema, organizando sus componentes claves y precisando el propósito de la investigación. En la siguiente sección se lleva a cabo comprender las variables de estudio a través de la sustentación científica, señalando también precedentes. El tercer capítulo va a describir el tipo de estudio y procesos que han permitido plantear y cumplir con los objetivos a través del objeto de estudio. En el capítulo cuarto nos da a conocer los resultados encontrados respecto a las variables y sus indicadores. El último capítulo comprende el debate de la conclusión al contrastar con otros bases científicos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Hoy en día, la gestión logística juega un papel clave en el fortalecimiento de la competitividad global de las empresas. Pero se debe tener en cuenta que, existen escenarios complicados que enfrentan las empresas en ambos temas los cuales disminuye su nivel. Estudios internacionales, como el realizado por López, Melo y Mendoza (2021) recalca que puede la gestión logística representar un reto para las actuales compañías, debido a la carencia de experiencia, conocimiento y reputación necesaria para optimizar la elección de cadena de suministro más económica. Respecto a la competitividad internacional, el estudio elaborado por Almenza y Pimienta (2021) señalan que los retrasos en el proceso, causado por un flujo inadecuado de información y documentación, la falta de planificación en el envío de cargas, la demora en la entrega de contenedores y la escasa capacitación del personal, tienen una incidencia negativa en el desempeño de las empresas.

En el Perú, en relación a la gestión logística, la pesquisa hecha por Santos (2019) señala que la carencia de procesos operativos claros y la falta de una evaluación de tiempos estandarizados adaptados a las acciones de recepción y despacho de carga genera desorganización, retrasos y actividades reiteradas entre el personal de las áreas involucradas. Por otra parte, referente a la competitividad internacional, la pesquisa hecha por Peña (2021) refleja la falta de instrumentos adecuados en las empresas exportadoras para la gestión de sus conocimientos y mantenerse a la altura de las demandas del mercado extranjero.

La logística ha adquirido una relevancia crucial en la última década, comprendiendo desde grandes hasta pequeñas empresas. Su principal función es asegurar que los productos lleguen al consumidor final garantizando la máxima calidad

y entregas puntuales, tanto en mercados locales como extranjeros, tanto en mercados locales como extranjeros. Un buen manejo logístico es clave para que las empresas alcancen un nivel competitivo en el mundo, un reto cada vez más complejo, ya que su supervivencia y éxito están sujeto en gran medida de ello. Aspectos como la distinción de productos, el liderazgo de costos y asimismo aspectos que impactan en la competitividad, generan una presión adicional en el proceso de comercialización y venta. Este reto ha conducido a gran cantidad de compañías a confrontar dificultades económicas, lo que en muchos casos resulta en cierres o quiebras (Ruidias y Valdez, 2022). Por lo expuesto, se estimó como objetivo conocer la conexión entre la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca.

La competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C. se está siendo vulnerada por los problemas internos que viene atravesando la empresa tales como la carencia de investigación de mercado que le permite tener una mejor perspectiva sobre su público objetivo referente a sus gustos y necesidades; las estrategias de penetración del mercado no han sido efectivas puesto que su personal no se encuentra capacitado; la empresa cuenta con pocos programas y/o actividades que le permitan mejorar su intervención en el mercado ante a la diversidad de la competencia; la falta de evaluación en el proceso de producción ha generado la pérdida de productividad.

Asimismo, en la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., se ha evidenciado problemas vinculados a la gestión logística que se viene realizando tales como la falta de proveedores lo que ha conllevado a que no tengan los insumos necesarios para poder cubrir con la demanda de su mercado objetivo; la capacidad del almacén con lo que cuentan no cubre frente al stock que tienen; se está teniendo una inadecuada programación de compras como consecuencia no se está cumpliendo con los requerimientos de la demanda; la falta de información no les permite realizar correctamente los procesos de control; además la gestión del stock no coincide con lo que se tiene en el almacén debido a ello se ha comprado más de lo requerido.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo se relaciona la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024?

1.2.2. Problemas Específico

a. ¿Cómo se relaciona la gestión de compras con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024?

b. ¿Cómo se relaciona la gestión de almacén con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024?

c. ¿Cómo se relacionan la gestión de distribución con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Conocer la relación entre la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

1.3.2. Objetivos Específicos

a. Conocer la relación entre la gestión de compras con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

b. Conocer la relación entre la gestión de almacén con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

c. Conocer la relación entre la gestión de distribución con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

1.4. Justificación de la investigación

Justificación teórica

Se ofrece una justificación teórica en la investigación considerando que uno de los objetivos de la investigación fue fomentar la reflexión y expandir el entendimiento sobre las doctrinas relacionadas a la gestión logística con la competitividad internacional.

Justificación práctica

Se ofrece una justificación práctica, ya que se buscó abordar un desafío contemporáneo que afecta el área logística y la competitividad de la empresa en los mercados foráneos.

1.5. Delimitación del estudio

- Delimitación geográfica: Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C, provincia de Barranca, departamento de Lima.
- Delimitación temporal: en el presente año.
- Delimitación social: personal de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C.
- Delimitación semántica: gestión logística y competitividad internacional.

1.6. Viabilidad del estudio

Se contó con los recursos necesarios para ejecutar la investigación, demostrando su posibilidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Investigaciones internacionales

Manzaba (2023), "Gestión logística y sus efectos en la competitividad de la distribuidora Aga del Cantón Portoviejo", Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM", Ecuador. Su objetivo fue analizar la gestión logística y sus efectos en la competitividad. Es un diseño no experimental y descriptivo, con enfoque mixto. La población fue 8 personas, la muestra fue 5 trabajadores. Usó la encuesta, observación y entrevista. Los resultados indican que la totalidad de la muestra, compuesta por 5 trabajadores que representan el 100%, afirman que sí existe un proceso logístico en la empresa, donde les facilita una mayor productividad y competitividad en el mercado. Se concluye que se logró identificar un desorden en las diversas áreas de la distribuidora AGA, generado por una inadecuada distribución de los productos en el almacén de suministros, ya que existo espacios limitados, malas condiciones laborales, carencia de mantenimiento de cilindros y demás aspectos.

Castro (2020), "Factores que influyen en la competitividad del mercado del aguacate en la zona 1: con énfasis en la asociatividad", Universidad Técnica del Norte, Ecuador. Su meta ha sido observar los factores afectan en la competitividad, con enfoque en la asociatividad. Es descriptiva. La población fue 303 agricultores. Los resultados describen y reconoce las más importantes partes participantes en la asociatividad, entre los cuales se hallan: actores del gobierno, actores sociales. Factores muy importantes para el éxito de una asociación comprenden la calidad, el precio, la demanda la cantidad de producción, desempeño y rentabilidad. Se concluye que el Estado desempeña un rol clave como parte elemental, al proteger por medio de normativas y

proyectos que promuevan la integración de asociaciones para fortalecer los cultivos en el país.

Landin y Rodríguez (2020), "Modelo de gestión en la logística para incrementar la productividad de la empresa Burgja S.A.", Universidad de Guayaquil, Ecuador. Su objetivo fue Proponer un modelo de gestión logística que colaboren a elevar la eficiencia y a la vez convertir un desempeño óptimo dentro de la organización. Es una investigación con enfoque mixto, deductiva y descriptiva. 15 personas fue la población. Se aplicó la encuesta y entrevista. Los hallazgos evidencian que el 93% de los que respondieron la encuesta están complemente de acuerdo con la implementación de un modelo gestión logística, ya que tienen en cuenta que esto sería de gran beneficio para dar solución y optimizar procesos presentes en la compañía. Por otra parte, un 7% manifestó estar de acuerdo. Es imperativo que la empresa desarrolle actividades que le permitan mejorar sus funciones inmediatamente, optimizando la calidad del servicio logístico que brinda a su clientela. Se concluye que la logística en la empresa presenta deficiencias derivadas de deficiencias en los procedimientos de la cadena de suministro. Estos no se ejecutan eficientemente para cumplir con las demandas de los mercados en términos de distribución, incluye trayecto completo, desde recibir los insumos hasta que el producto finalmente llegue al consumidor.

2.1.2. Investigaciones nacionales

Alache y Sanchez (2023), "Gestión logística y competitividad internacional de la empresa agroindustrial Beta S.A., Chulucanas - Piura 2022", Universidad César Vallejo, Lima, Perú. El propósito principal ha sido revelar lo relacionado que se encuentra la competitividad internacional y la gestión logística. Es una investigación con diseño no experimental y de corte transversal, descriptiva correlacional. La población fue 50 trabajadores. Usó la encuesta. El resultado arrojó un índice de correlación de r=0.696, lo que derivó a concluir que existe una relación moderada entre las variables en estudio.

Diaz y Gomez (2022), "Gestión logística y competitividad en un operador logístico de una empresa de comercio exterior, Lima, 2022", Universidad César Vallejo, Lima, Perú. El objetivo es conocer la interrelación

real entre la competitividad y gestión logística. Es una investigación de un enfoque tipo básico, con un alcance correlacional – no experimental empleando un enfoque cuantitativo de corte transversal. Empleó la encuesta. La población fue 30 colaboradores. Los resultados indican que existe una relación positiva entre Spearman =0.352, p=0.056. En efecto, se resistió la hipótesis alternativa y se acepta la hipótesis nula. Se concluye que la competitividad de una compañía no necesariamente optimizar con la buena ejecución de acciones logística, ya que se trata de diversas variables conforme a los hallazgos de la investigación.

Trujillo y Zelada (2022), "Gestión de logística internacional en relación a la competitividad de la empresa AOM S.A.C, Cercado de Lima, 2021", Universidad Privada del Norte, Lima, Perú. Su propósito fue evidenciar la conexión que los unen a estas, como son la gestión de logística internacional y la competitividad. Es de un diseño de tipo transversal. La población fue 30 empresas. Empleó la encuesta. Los resultados refieren a la existencia de una conexión relevante entre ambas variables. Se concluye que ambas variables se encuentran estrechamente relacionadas, de modo que una gestión más eficiente de la logística internacional contribuirá de forma inmediata a una mayor competitividad dentro del mercado.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable 1: Gestión logística

Mora (2023), La logística es una tarea interdisciplinaria que va a relacionar diferentes áreas de la empresa, desde planear las compras hasta la atención al cliente; comenzando por el suministro de insumos, la planeación y administración de lo producido, su almacenamiento y manejo de stock, empaques, embalajes, movilización, distribución y flujos de datos.

Gracias a la logística se puede coordinar de manera óptima tanto el producto, cliente, lugar y tiempo de manera correcta. Además, que es no solo es una actividad, es un modelo que ayudará a reducir las incertidumbres en el futuro y sobre todo lo importante que es la logística en su necesidad de optimizar el servicio al cliente, mejorando la etapa del mercadeo y

traslado por menos costo posible. Unas de las actividades que podrían provenir de la logística en una organización son las siguientes:

- Aumento de la capacidad de manufacturas o diversificación de productos.
- La optimización del rendimiento fabril
- La disminución de inventario
- Implementar la tecnología para la gestión o la digitalización de los datos logísticos.

La logística tiene como propósito principal fortalecer las ventajas competitivas de una empresa. Esto se logra al atraer nuevos clientes y mantener satisfechos a los ya existentes, lo que a su vez impulsa un aumento en las ganancias obtenidas tanto de la producción como en la venta de productos y servicios. Este objetivo se cumple a través de la coordinación efectiva de varias actividades importantes, tales como la distribución física, la gestión adecuada del suministro de insumos, el manejo de información eficiente, la reducción de la capacidad de reacción, el control cuidadoso de los niveles de inventario, el análisis constante de demanda y la atención personalizada al consumidor. Cuando todas estas piezas funcionan en armonía, se traduce en un retorno de inversión mucho más alto y en una mejora significativa en la rentabilidad del negocio.

Además, otro objetivo esencial de la logística es la disminución de costos, lo que contribuye de manera directa y considerable a aumentar las utilidades de la compañía. Esto se logra mediante una gestión inteligente y racional de los recursos, buscando siempre optimizar cada proceso para aprovechar al máximo los insumos disponibles y evitar desperdicios.

Resumiendo, los objetivos clave de la logística son:

1. Dar garantía de reducir los costos operarios para que sea un pilar fundamental y alcanzar el éxito.
2. Afirmar la entrega al destino final (cliente) en el tiempo adecuado y en las condiciones idóneas.
3. Convertir la logística en una herramienta estratégica que otorgue a la empresa una ventaja clara frente a sus competidores.

Hace mucho tiempo cuando no había tanta competencia en un mercado cerrado, las empresas subían el precio de sus productos, pero hoy con la globalización ya no funciona eso ya que el consumidor es quien pone el precio y no el vendedor. Por ello para calcular

la ganancia la formula cambia: la utilidad ya no es el costo más lo que quieras aumentar, sino la diferencia entre el precio que el cliente dispone en pagar y lo que a la empresa le cuesta producirlo, en conclusión, debemos de controlar y reducir los costos.

Precio Mercado – Costo = Utilidad

Como se registró anteriormente, las empresas deben optimizar la logística o efectividad operativa y ser competentes en el mercado de hoy, por ello la logística ha impulsado su desarrollo tanto a nivel interno y con apresurado desarrollo a escala mundial. Esto se denota más en las multinacionales a raíz del apogeo del libre comercio, donde el mercado es quien decide el precio y ya no decide la empresa. Así de competente el entorno, es para quienes logran optimizar sus procesos logísticos, es decir en bajar los costos y ser competentes en el exterior. En conclusión, la logística se convierte en una herramienta importante para crecer y entrar a nuevos mercados. Los motivos por los cuales modernizar la logística:

- Los clientes que desean mayor calidad y rapidez.
- El impacto en el valor terminado del producto.
- La tensión constante de la competencia a nivel mundial.
- La oportunidad de integrarse en los mercados internacionales.
- Mejoras en la comunicación e información de los sistemas.
- Existe la necesidad de ofrecer un servicio de mayor calidad.

Paricahua (2022) menciona que:

> La gestión logística, involucra la utilización de métodos y procedimientos para coordinar, transportar y distribuir los productos dentro de la empresa. Para que la gestión logística tenga efectividad, es esencial disponer de información al día de la condición de los artículos y contar con los trabajadores actualizados que desempeñen una función adecuada en las acciones que le corresponde (pp. 68 – 73).

Castellanos y Olivares (2021) señalan que:

> La gestión logística refiere a la administración estratégica de compras, el transporte, el almacenamiento de todos los productos y controlar las existencias, además de la gestión de cada eslabón de datos relacionados. A través de dichos procesos, la organización y su canal de reparto coordinan de manera que se maximiza la renta actual y largo plazo de la compañía respecto a costos y efectividad (p. 46).

Ramírez et al. (2020) mencionan que:

> La gestión logística es un área de la cadena de suministro que se responsabiliza en planear, poner en marcha y controlar de manera eficiente, efectiva y eficaz los flujos y el almacenaje de productos, servicios e información, desde su origen hasta el destino final, para cubrir las necesidades del público objetivo. La gestión logística es un medio que ejerce conexión entre el desempeño gerencial, administrativo y el nivel operativo dentro de las organizaciones, y tiene la finalidad de proveer en el momento apropiado para producir bienes y servicios que necesita un mercado meta. Igualmente, las repercusiones de la logística competen a todas las organizaciones por igual del sector al cual en el que trabajen, obedeciendo a amoldarse a cada una de éstas (p. 9).

Ruano (2020) se entiende el proceso logístico como "el conjunto de actividades y acciones necesarias para el manejo eficiente de los medios internos de la organización, para mejorar el control y contribuir al crecimiento y desarrollo de la empresa" (p.4).

Suárez y Silva (2023) teorizan a la gestión logística como un marco de gestión empresarial unificado, que está conformado por elementos entrelazados que se comunican y se contribuyen continuamente.

2.2.1.1. Dimensiones

Según Méndez (2020) la gestión logística se basa en el empleo eficiente de los medios a fin de avalar la atención de calidad al consumidor, y por otro, reducir los costos de producción. Dicho manejo comprende diferentes dimensiones, la cuales comprenden:

a. Gestión de compras

La finalidad contundente de la gestión de compras consiste en que mediante elementos exteriores se va a satisfacer las necesidades de una empresa optimizando el capital de inversión, esto es un objetivo a corto plazo, por ello debe de haber una sintonía con los demás departamentos para el logro de objetivos (mediano y largo plazo) dentro de la empresa, por ello la función de compras tiene que ocuparse de lo siguiente:

Realizar provisiones: El aprovisionamiento es la utilización de técnicas que nos permitan tener materiales en el momento preciso, ni un antes ni después de tiempo para evitar gastos innecesarios de transporte, etc.

Negociación de precios: Independientemente del nivel de competencia de nuestro mercado y dependiendo del exterior se va a buscar los mejores precios de acuerdo a las limitaciones establecidas.

Contratos de aprovisionamientos: Se trata de un acuerdo formal donde se fija cuando y donde se entregarán las cosas. Lo bueno es que se consigue a un buen precio si se compra por gran cantidad, pero teniendo en cuenta el tope del almacén. Por otra parte, también nos sirve para organizar mejor la producción y asegurarnos que no falte nada y nos respeten lo pactado. Pero si, en ambos casos corre el riesgo que no salgan las cosas como se espera y cambie el mercado.

Rotación de stocks: Sin importar de quien dependa el área o como esté organizada, uno de los deberes es no tener dinero atrapado dentro del almacén. Para que se reduzca el inventario no solo se baja los gastos en almacenar la mercancía sino también evitar que los productos se malogren o queden caducados, esto es algo complicado en calcular, pero siempre queda costando más dinero para la empresa.

Méndez (2020), la gestión de compras se fundamenta en reconocer la materia prima para la producción, seleccionar a los proveedores apropiados, reconocer las cantidades y condiciones de los productos, y coordinar los plazos de entrega. Dicho proceso comprende realizar una rigurosa selección de proveedores, formalizar los contratos con las empresas seleccionadas, organización de los pedidos, poner en marcha mecanismos para agilizar el proceso y realizar un continuo seguimiento para asegurar el cumplimiento.

Monczka et al. (2009), La gestión de compras son todas las tareas vinculadas con la compra de insumos, materiales y servicios que una empresa requiere para ejecutar sus operaciones. De acuerdo con el autor, esta dimensión tiene aspectos como la selección de proveedores de confianza, la negociación de acuerdos y condiciones, monitoreo de su desempeño y la indagación de beneficios adicionales para la empresa. En el sector agroexportador, ejecutar una buena gestión de compras es muy importante, ya que va a garantizar la calidad de insumo agrícolas, controla mejor los costos y disminuye el riesgo de problemas de abastecimiento.

b. Gestión de almacén

Méndez (2020), este proceso se trata el manejo de inventarios, que incluye la recepción, almacenamiento, y el transporte de productos en proceso y terminados, tanto dentro del depósito como entre áreas o hasta el punto de entrega final al consumidor. Su

meta es asegurar un suministro continuo y apropiado de materiales y recursos, asegurando que los mecanismos de los procesos productivos funcionen de manera constante y sin interrupciones.

Ferrin (2007), El almacenamiento se basa en colocar la mercadería recibida en un lugar idóneo, de acuerdo a su módulo de almacenamiento. Esta obligación de almacenar nace para ordenar la demanda, y esto es debido a que ocurren muchas curvas irregulares, ya que por periodos podría variar ya sea por la estación, en cambio, si hablamos de la producción suele desarrollarse en grandes secuencias.

Funciones del almacén

La función es una serie de actividades interconectadas y en el caso del almacén sirve para gestionar, trasladar y cuidar la mercadería de la empresa. De esta manera aseguramos que el inventario respalde la producción, ventas y esté acorde con lo planificado en un ciclo de negocio.

Según De la Fuente y Gómez (2006), las actividades cotidianas en el almacén empiezan desde la recepción y control de existencias hasta su conservación, ordenamiento y despacho de las mercaderías. En líneas generales, la existencia contesta a tres necesidades de comercio. Primer lugar funciona como mitigador de la oferta y demanda; al mantener su inventario con reserva, la organización va a evitar quedarse sin stock ante un imprevisto y a la vez cuidar su relación con el cliente. Segundo lugar, es más barato hacer compras y movilizar camiones con productos en un solo viaje en vez de hacer pedidos pequeños a cada momento por compras de emergencias. Y por último completar los productos, como por ejemplos hay producto que necesitan tiempo (necesitan añejarse) para que pasen a venderse como es el vino, el queso o un alimento que necesita congelarse. El almacén va a dar el tiempo y espacio que necesitan.

Correa et al. (2010), la gestión de almacenes es fundamental para aprovechar de forma eficiente los recursos y las capacidades del almacén, tomando en cuenta las características y la cantidad de productos que realmente se deben almacenar.

c. Gestión de distribución

La gestión de la distribución busca esencialmente que el proceso de entrega sea eficiente, garantizando así que el vendedor y el comprador puedan concretizar la operación de

manera conveniente. Para ello, es necesario que la mercadería llegue a la ubicación pactada, en la cantidad establecida y respetando el precio previamente acordado.

Méndez (2020), la distribución se considera un aspecto clave en el proceso logístico de las compañías, porque procede como la relación entre el producto finalizado y el cliente, ya sea en forma de insumo, bien semielaborado y producto concluido. Comprende en la selección de los medios de transporte más apropiados, la integración de tecnologías para mejorar el proceso y el manejo de acciones enfocadas al control de los costos de entrega.

2.2.1.2. Principales blancos que persigue la gestión logística

De acuerdo con Ruano (2020), lo esencial es cubrir la exigencia bajo las mejores condiciones en términos de servicio, costos y calidad. Asegurar que la calidad de los artículos o prestaciones es una ventaja significativa, y la minimización de costos puede aumentar las ganancias de la compañía. Los logros que se alcanzar con una planeación efectiva. Son los siguientes:

a. Minimizar los costes de procesamiento y reducir la necesidad de reponer el producto en la menor cantidad de ocasiones posible.
b. Optimizar el proceso de control de inventarios y las revisiones, favoreciendo el flujo eficiente de las operaciones.
c. Minimizar la cantidad de categorías de inventario y reducir tanto el espacio de almacenamiento como la cantidad de productos almacenados.
d. Comprar los recursos en las mejores condiciones para evitar proceso de desembalaje, preparación y adecuación posteriores.

2.2.1.3. Relevancia de la gestión logística

Según Minken y Johansen (2020), el objetivo principal de la gestión logística es asegurar que los procesos se mantengan en funcionamiento de manera continua, abarcando desde la compra de insumos hasta la entrega final de los productos a los clientes, siempre con el fin de maximizar la rentabilidad de las operaciones. Lo que implica asegurar que cada actividad logística se realice con eficiencia y sea coordinada entre las áreas correspondientes, para brindar a los clientes los productos y servicios en las cantidades, calidades y plazos apropiados, y en los lugares correspondientes, a la vez que se preserva el medio ambiente.

De igual manera, la logística comprende el monitoreo del traslado de artículos, iniciando desde el suministro hasta el traslado de productos al almacén, con una perspectiva en cumplir con los plazos y maximizar la rapidez en los flujos de artículos, lo que ayuda a minimizar los costos operativos. En resumen, la logística es lo más importante en la mejora de los procesos de traslado y fabricación, garantizando la disponibilidad de artículos y prestaciones rápidas y eficientes para cumplir con la demanda de los clientes.

2.2.1.4. Aspectos que integran la gestión logística

García (2020) indica que en la administración del sistema logístico empresarial se detectan diferentes aspectos principales que conforman el subsistema material, los cuales abarcan el aprovisionamiento, la producción, la distribución física y el abastecimiento. Si se considera el flujo de materiales, que forma la base de la logística, y en el sistema de gestión logística se reconocen los mismos componentes. Como se puede observar, los componentes que comprenden la gestión logística conforman componentes clave del proceso logístico general.

Las bases teóricas revisadas han facilitado sustentar la variable de gestión logística y comprender una definición planteada por el autor, quien la entiende como un grupo de aspectos dirigidos a prever y proveer de medios necesarios para realizar tanto las acciones más importantes como de apoyo, en tiempo y forma, y al costo más apropiado, a fin de que se dirija cambios estructurales y culturales en las empresas, de esta manera mejorar su competitividad y rentabilidad.

2.2.1.5. Redes logísticas

Fontalvo, De La Hoz y Mendoza (2019) argumentan que la gestión logística ha adquirido una relevancia táctica en los actuales negocios debido a su impacto económico y su impacto en la complacencia del público demandante. La eficiencia en la distribución física y el funcionamiento de la cadena de logística dependen del empleo de un sistema de redes, el cual facilita un elevado nivel de servicio al menor costo posible, llevando a cabo metas empresariales y asegurando cumplir con la demanda. El éxito de las operaciones logística comprende la coordinación efectiva de los diversos eslabones de la cadena, los cuales agregan valor de forma continua al producto o servicio. En el proceso de distribución, este éxito se logra por medio del diseño apropiado de redes logísticas. Para ello, el diseño de

estas redes logísticas consta de tres etapas esenciales como el diagnóstico del sistema, diseño de la red y puesto en marcha de la red.

2.2.1.6. Retos que enfrenta la logística en la actualidad

Según Sánchez et al. (2021) uno de los principales desafíos que persisten son las capacitación y formación de cada uno de los intervinientes en las áreas de compras y abastecimiento de mercancías. Solo a través de una adecuada capacitación se pueden crear las condiciones necesarias para incentivar una economía nacional competitiva.

La capacitación, especialmente por medio de programas de formación académicas, facilita adquirir nuevas capacidades, competencias y la integración de procedimientos y tecnologías innovadoras, para complementar, actualizar y perfeccionar las competencias prácticas. Esta clase de entrenamiento es frecuentemente empleado por empresas que forman parte de los alianzas globales o entidades que requieren cumplir con certificaciones específicas para mantenerse competitivas en el mercado internacional. Aunque, existen pocas regulaciones enfocadas en la formación del personal logístico, y aunque algunas resoluciones por parte de los ministerios de comercio que tratan de ciertos temas como el manejo de almacenes, en la práctica estas no siempre aseguran el buen funcionamiento de dichos procesos.

El entrenamiento en el ámbito de las operaciones logísticas, en su sentido más amplio, es limitado, lo que da lugar a una perspectiva empírica en la mayoría de las empresas, resultando en el incumplimiento para clientes inmediatos y finales.

Dentro de los desafíos logísticos, destaca la necesidad de analizar los datos de pronóstico de la demanda de alimentos y su distribución de forma ética, gestionando los inventarios adecuadamente para impedir la escasez de medios y prevenir adquisiciones impulsivas o desorganizadas.

La logística realiza una función clave en cualquier empresa, especialmente en lo que se refiere al manejo de insumos. Es esencial tener una adecuada coordinación desde el inicio hasta la entrega final. La función más importante de la logística es asegurar que las compañías entreguen sus artículos de la clientela en el lugar y momento asegurado. Esto es importante, dado que el núcleo de cualquier compañía comercial se enfoca en la adquisición y venta de bienes y prestaciones, el buen manejo del inventario y el empleo eficiente de la logística son cruciales para el éxito de la empresa.

2.2.2. Variable 2: Competitividad internacional

Evaluación de la competitividad internacional

CEPAL (1997) respecto a la evaluación de la competitividad internacional, aseveró que los países tendieron a preocuparse por diseñar políticas para mejorar su desarrollo productivo. Aunque el progreso competitivo de un país no destruye la economía de los demás países, pero el ganar competitividad tampoco asegura automáticamente un buen provecho del comercio exterior y para sacar beneficio al máximo es necesario considerar otros factores decisivos como, por ejemplo: Si la industria local no puede ampliar su oferta o empaparse de la tecnología, no le servirá de mucho tener la habilidad de exportar. El comercio internacional va a favorecer a países que logran mayores niveles de efectividad en rubros determinados en especial a los países de mayor expansión mundial en el comercio. Si bien es cierto, estamos de acuerdo que la competitividad internacional importa, pero nadie llega a un acuerdo de la manera como alcanzarla y medirla si se está haciendo bien. Se distinguen las opiniones debido a que entran muchos factores en juego a la vez. No depende de la rapidez dentro de una fábrica sino de todo lo que lo rodea desde la movilidad, la tecnología interconectada con la industria hasta el modo de operación del mercado de insumos, la economía del país y a largo plazo el equilibrio de los precios. Hoy existen varias maneras de medir la competitividad, que varían por el término que se entiendan y que tan confiables sean para aplicar. Por consiguiente, veremos los dos índices muy distintos entre sí en sus enfoques como son The Economist y el World Competitiveness Yearbook (Anuario de la Competitividad Mundial) del Instituto Internacional para el fortalecimiento de las aptitudes o capacidad de gestión. Mas adelante se presentará la aportación de la CEPAL, a través del programa Análisis de la competitividad de los países (CAN).

Implicancias para los países en desarrollo

Sin lugar a dudas que las multinacionales ponen el ritmo a los países emergentes, principalmente mediante el comercio, la inversión directa y la transferencia de la tecnología. A pesar de que haya una relación directa en el quehacer de las corporaciones y que tan competitivos se convierte un país en el mapa global, la mecánica se aleja mucho de ser simple. En realidad, son las empresas que compiten en el mercado, no las naciones. Por ello en plena globalización, un país con ventaja sería cuando las empresas determinen instalarse, mover capital y compartir tecnología en ese país y ello va a decidir su competitividad

internacional. Ahora las ocasiones para los negocios locales va a depender de dos variables: la procedencia del inversionista y como se asimila ese capital extranjero. Hace uno años el nexo principal era la inversión directa, pues limitaban sus importaciones los países emergentes procurando proteger su mercado; ello forzaba a las multinacionales a fabricar réplicas a menos escala para operar localmente, a parte que la geografía y lazos históricos jugaban un papel decisivo: Los tres grandes bloques económicos de la época establecieron sucursales en las más cercanas regiones por afinidad comercial y política. Estados Unidos: Concentró sus inversiones principalmente en América Latina, Europa: Enfocó sus redes corporativas en África y Oriente Medio. Japón: Formó más tarde su propia red en Asia, apostando por economías en rápida industrialización. El contraste del enfoque marcó una contraposición enorme. En Asia se promovió una categoría de competitividad industrial superior al obtenido en América Latina donde las inversiones estadounidenses predominó subsidiarias supervisadas casi en su totalidad. Aunque en los últimos años América Latina ha dado unos pasos importantes para que sus productos manufacturados sean de mayor demanda con la clara excepción de México y República Dominicana, la región aún no ha logrado ganar un peso significativo dentro del mercado de importaciones de los países de la OCDE (Calderón, Mortimore y Peres, 1991; Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995).

Paredes, Chiriboga y Zambrano (2022) señalan que la competitividad "es el resultado de la interacción entre los medios organizacionales y las reglas tanto internacionales como locales, que faciliten a las naciones lograr el éxito" (p. 4).

Barrientos, Morris y Sánchez (2022) indican que la competitividad "refiere a las destrezas de las compañías para brindar artículos y prestaciones eficientemente y de elevada calidad en el mercado, por medio de un grupo de tácticas que permiten el logro de metas establecidas por la empresa" (p. 9).

Díaz, Quintana y Fierro (2021) mencionan que la competitividad "es la capacidad de las compañías de sostener y aumentar su intervención en los mercados nacionales y extranjeros de manera rentable, favoreciendo su continuo crecimiento" (p. 3).

Romero, Pertuz y Orozco (2020) manifiestan que se entiende "como la habilidad de una empresa para fabricar bienes o servicios y comercializarlos en condiciones más favorables de precio, calidad. y tiempo, superando de esta manera a su competencia" (p.46).

Ráez et al, (2021) La competitividad internacional de una empresa se refiere a la capacidad para generar valor y mantenerse en una buena posición frente a otras empresas en

los mercados internacionales. Pero para lograr esto, no basta con ofrecer productos de calidad o trabajar de manera eficiente sino también es importante que la empresa tenga la capacidad de innovar, manejar adecuadamente su marca y encontrar buenas oportunidades para ingresar y mantenerse en otros mercados.

Botero (2014) En el entorno de la competencia internacional de las empresas exportadoras peruanas, este enfoque plantea que la capacidad de una empresa para innovar, fortalecer su marca, ingresar a nuevos mercados y cumplir con los estándares internacionales depende, en gran medida, de su capacidad para adaptarse a los cambios y aprender de manera continua.

2.2.2.1. Dimensiones

Chalial y Guerrero (2021) en su pesquisa refieren que la competitividad internacional se base en las siguientes dimensiones:

a. Mercado: En términos económicos, el mercado hace referencia al espacio en el que interactúan la oferta y la demanda. de un bien específico. Este mercado puede cambiar desde una dimensión local, comprendiendo mercados regionales, hasta una escala global, donde la oferta y demanda de un producto se extiende a nivel mundial (Chalial y Guerrero, 2021).
b. Comercio exterior: hace referencia al intercambio de bienes y prestaciones entre dos o más naciones o regiones económicas, a fin de que complace las carencias del mercado, tanto a nivel interno como externo. Las naciones o países que intervienen en esta clase de intercambio se caracterizan por tener una economía abierta (Chalial y Guerrero, 2021).

2.2.2.2. Elementos principales para fortalecer la competitividad

Moreira, Barcia y Solesdipa (2022) destacan diferentes aspectos que impulsan la competitividad y facilitan afrontar nuevos retos. Primeramente, mencionan la innovación, el cual comprende el ingreso de una prestación y artículo nuevo u optimizado, diseñado para complacer las carencias de la compañía. La innovación se relaciona a los métodos que faciliten concebir y aplicar procedimientos únicas antes demandas actuales y emergentes. En segundo lugar, señalan la tecnología, que es la integración de información, contexto y experiencia a fin de materializar blancos. En tercer lugar, mencionan a la flexibilidad en la

producción, que es la habilidad de ajustarse a los cambios por medio de los siguientes aspectos:

a. Un mejor empleo de los recursos disponibles.
b. Fuerza laboral con capacidad de ajustarse a las vacilaciones.
c. La influencia, ya sea directa o indirecta, en la calidad tanto de la producción como de los productos finales.

Para finalizar, mencionan que la calidad busca alcanzar la excelencia, medida por medio de indicadores de eficiencia, de acuerdo a los procesos de creación, elaboración u origen de los bienes.

La mejora continua de los procesos y su contribución a la competitividad empresarial

La mejora continua es de origen japonés y nace de una filosofía empresarial que busca transformar a las empresas a través de la disciplina y optimización constante de cada uno de sus procedimientos. El fin principal no es mejorar la calidad de productos, sino poner en práctica esta perspectiva en cada área del negocio desde la estrategia directiva hasta la labor operaria y de administrativos. Según en el artículo científico de Zayas (2022) menciona a Guadamillas Gómez (1999) resalta que la mejora continua sirve como una herramienta de gestión para edificar ventajas competitivas sólidas. Y ello se logrará con pequeñas correcciones, constantes y estructuradas los cuales van a servir para enfrentar cuando aparezca las exigencias del mercado, la presión de los competidores y la necesidad de satisfacer a los clientes. Un contexto económico tan riguroso, que la manera de mantener en alto el nivel de competitividad es incrementando la eficiencia de forma constante siguiendo la dinámica. Si se lleva a la práctica el modelo conlleva reorganizar desde la raíz: implica cambiar visión estratégica, amoldar la forma en que participan los equipos de trabajo, mejora los sistemas de producción y replantear la forma de trato con los clientes y proveedores. En conclusión, abarcar cada rincón de la gestión empresarial. También menciona que Alarcón Gavilanes (2017) resalta que la mejora continua es una pieza fundamental en un contexto de cambios continuos. Este enfoque busca perfeccionar los procesos de forma permanente a través de un riguroso control de calidad, productividad, costos, los plazos de entrega y la satisfacción del cliente. Por otro lado, Gómez Valdez y Cervantes Collado (2019) comprenden este proceso como el corazón de la calidad y el primordial requisito para que una organización siga siendo competente con el pasar de los años. Además, aseguran que, si

se apuesta por la calidad va a fortalecer la economía en general dando resultados positivos, hasta agiliza la creación de nuevos puestos de trabajo.

2.2.2.3. Pilares de la competitividad internacional

García, Tumbajulca y Cruz (2021) citan al World Economic Forum, que destaca que el índice de Competitividad Global se compone de doce pilares organizados entre tres aspectos principales. Estos pilares facilitan estudiar el desarrollo económico de las naciones, reconociendo tácticas centradas en precios, propuestas de valor y diferenciación de productos. Asimismo, este índice permite la investigación de la baja eficiencia, y, por ende, de la baja competitividad, por medio de los siguientes pilares:

a. Requisitos esenciales
    - Medio corporativo
    - Construcción adecuada y suficiente
    - Estabilidad en los indicadores macroeconómicos.
    - Servicios esenciales de salud y educación.
    - Educación superior y capacitación
    - Productividad en mercado de bienes.
    - Productividad en la oferta laboral
b. Productividad
    - Buena participación en el mercado financiero
    - Uso y disponibilidad de tecnologías de vanguardia.
    - Capacidad de mercado
c. Innovación
    - Buena participación del negocio
    - Progreso en tecnología.

Por otro lado, Muñoz señala que el desarrollo de un modelo de competitividad orientado a la consolidación de clústeres, con una perspectiva en cuatro aspectos clave (innovación de productos, proceso, marketing y organización), tengan una buena contribución en hacer estos clústeres más competitivos.

2.2.2.4. Competitividad y desarrollo de mercado

Para Paredes, Chiriboga y Zambrano (2022) afirman que las revoluciones importantes sucedidas en las tres últimas décadas., en los entornos tecnológicos, sociales y económico, han tenido un impacto significativo en el grado de competitividad de las compañías. El cambio, de acuerdo Schumpeter, no solo es un indicador de la vitalidad de una empresa, sino también un pilar esencial para el desarrollo económico sostenible de una sociedad. Diferencias experiencias internacionales han evidenciado cómo se han implementado tácticas innovadoras en distintas áreas, centradas en fortalecer tanto iniciativas personales como colectivas, por medio de modelos como la innovación abierta.

En relación al papel de las empresas en la solución de los retos tácticos, la planeación táctica desempeña un papel clave, dado que permite el desarrollo y el equilibrio táctico entre las metas de la empresa y las facilidades del mercado. Las tácticas para incentivar y fortalecer la competitividad empresarial se enfocan hacia la integración colaborativo, implementación de la transformación digital, mejora de las actividades de aprendizaje en la organización y optimización de los procesos internos y, principalmente, la unificación de criterios que impacten de forma directa en la competitividad empresarial, alineando sus metas con el aumento de la eficiencia y, por ende, con la obtención de más recursos.

Aunque, el éxito de dichas tácticas está sujetas en buena parte de quien lidere la gestión empresarial en cada unidad de negocio. En este contexto, los gerentes no deben limitarse a una educación formal, sino que también deben contar con otros aspectos principales que son esenciales para los retos presentes.

2.3. Definición de términos básicos

Gestión logística

Ruano (2020) se entiende el proceso logístico como “el conjunto de actividades y acciones necesarias para el manejo eficiente de los medios internos de la organización, para mejorar el control y contribuir al crecimiento y desarrollo de la empresa” (p.4).

Competitividad internacional

Paredes, Chiriboga y Zambrano (2022) señalan que la competitividad “es el resultado de la interacción entre los medios organizacionales y las reglas tanto internacionales como locales, que faciliten a las naciones lograr el éxito”. (p. 4).

Gestión de compras

Consiste en reconocer la materia prima para la producción, seleccionar a los proveedores apropiados, reconocer las cantidades y condiciones de los productos, y coordinar los plazos de entrega (Méndez, 2020).

Gestión de almacén

Este proceso se trata el manejo de inventarios, como es la recepción, almacenamiento, y el transporte de productos en proceso y terminados, tanto dentro del depósito como entre áreas o hasta el punto de entrega final al consumidor (Méndez, 2020).

Gestión de distribución

La distribución se considera un aspecto clave en el proceso logístico de las compañías, porque procede como la relación entre el producto finalizado y el cliente, ya sea en forma de insumo, bien semielaborado y producto concluido (Méndez, 2020).

Mercado

En términos económicos, el mercado hace referencia al espacio en el que interactúan la oferta y la demanda de un bien específico (Chalial y Guerrero, 2021).

Comercio exterior

Hace referencia al intercambio de bienes y prestaciones entre dos o más naciones o regiones económicas, a fin de que complace las carencias del mercado, tanto a nivel interno como externo (Chalial y Guerrero, 2021).

2.4. Hipótesis de investigación

2.4.1. Hipótesis general

La gestión logística se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

2.4.2. Hipótesis especificas

a. La gestión de compras se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

b. La gestión de almacén se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

c. La gestión de distribución se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024.

2.5. Operacionalización de las variables

Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
GESTIÓN LOGÍSTICA	Gestión de compras	- Selección de proveedores.	01	Cuestionario
		- Emisión de orden de compra.	02	
		- Seguimiento de la orden de compra.	03	
		- Liquidación de facturas.	04	
	Gestión de almacén	- Recepción de mercaderías.	05	
		- Almacenamiento.	06	
		- Control de stock.	07	
		- Preparación de demanda.	08	
	Gestión de distribución	- Organización de transportes.	09	
		- Movilización externa e interna.	10	

Fuente: Méndez (2020).

Variable 2	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	Mercado	- Oferta.	11	Cuestionario
		- Demanda.	12	
		- Producto.	13	
	Comercio exterior	- Exportación.	14	
		- Competencia.	15	

Fuente: Chalial y Guerrero (2021).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

Tipo básica, dado que la investigación estuvo enfocada y se logró dar con obtener conocimientos de manera sistemática, bajo la finalidad de brindar mayor conocimiento e información de la realidad (Alvarez, 2020).

Nivel correlacional, puesto que, en esta investigación se asoció variables, midiendo su relación (Hernández y Mendoza, 2018).

Diseño no experimental, dado que no se manipularon las variables de manera deliberada, sino que se analizaron tal como se presentaron. Asimismo, la investigación tuvo un carácter transeccional, ya que se seleccionaron los datos en un único instante y lugar (Hernández y Mendoza, 2018).

Enfoque cuantitativo, la investigación utilizó métodos y técnicas cuantitativas para determinar la relación existente (Ñaupas et al., 2018).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Representada por 98 trabajadores de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca.

3.2.2. Muestra

Debido a que la población disponible para la investigación es lo suficientemente adecuada, estuvo demás realizar el cálculo de la muestra. En consecuencia, se trabajó con el 100% de la población.

3.3. Técnicas de recolección de datos

La tesis empleó la encuesta como una técnica. Asimismo, el cuestionario fue el instrumento utilizado.

El instrumento valoró las variables, gestión logística y competitividad internacional. Asimismo, fue respondido por los trabajadores de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Se utilizó la prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov. El software empleado fue el SPSS V.27.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

A. Análisis descriptivo de la gestión logística

Tabla 1
Distribución de frecuencias de la gestión de compras

	Alta		Moderada		Baja	
	f	%	f	%	f	%
Gestión de compras	47	48.0%	35	35.7%	16	16.3%
Selección de proveedores.	45	45.9%	17	17.3%	36	36.7%
Emisión de orden de compra.	42	42.9%	19	19.4%	37	37.8%
Seguimiento de la orden de compra.	39	39.8%	23	23.5%	36	36.7%
Liquidación de facturas.	36	36.7%	12	12.2%	50	51.0%

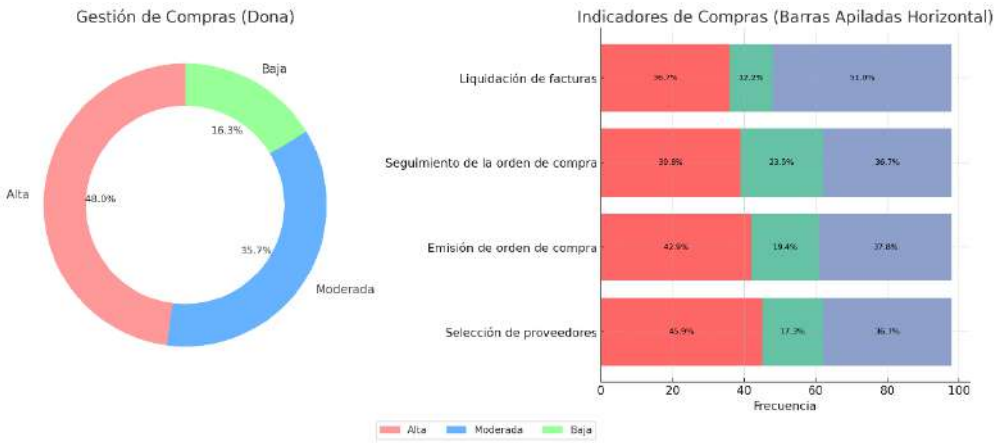


Figura 1. Gestión de compras.

La Tabla 1 muestra que la gestión de compras tiene un 48% de casos en el nivel alto, un 35.7% en el nivel moderado, y un 36.7% en baja. La selección de proveedores tiene un 45.9% en el nivel alto, un 17.3% en el nivel moderado y un 36.7% en el nivel bajo. La emisión de orden de compra cuenta con un 42.9% en alto, un 19.4% en moderado y un 37.8% en bajo.

En el seguimiento de la orden de compra, el 39.8% es alto, el 23.5% moderado y el 36.7% bajo. Finalmente, la liquidación de facturas presenta una mayor frecuencia en el nivel bajo, con un 51%, mientras que solo un 36.7% es alto y un 12.2% moderado.

Tabla 2

Distribución de frecuencias de la gestión de almacén

	Alta		Moderada		Baja	
	f	%	f	%	f	%
Gestión de almacén	47	48.0%	35	35.7%	16	16.3%
Recepción de mercaderías.	44	44.9%	19	19.4%	35	35.7%
Almacenamiento.	46	46.9%	16	16.3%	36	36.7%
Control de stock.	35	35.7%	20	20.4%	43	43.9%
Preparación de demanda.	38	38.8%	12	12.2%	48	49.0%

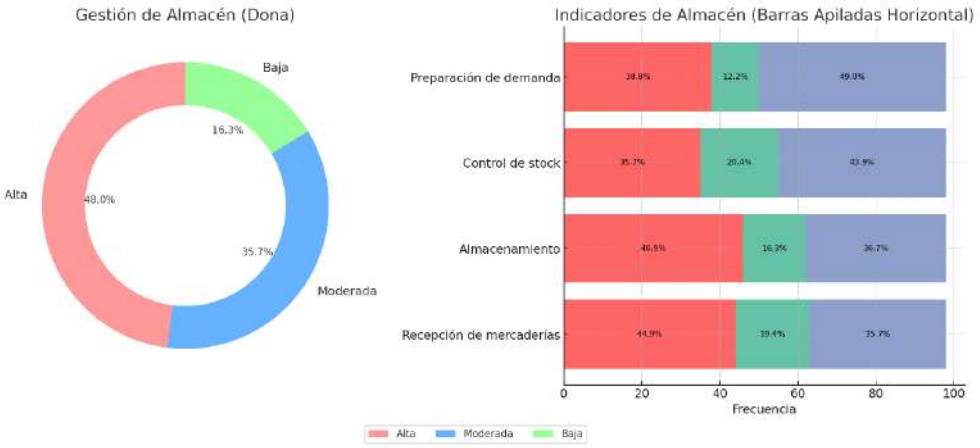


Figura 2. Gestión de almacén.

La Tabla 2 refleja en la gestión de almacén, que el 48% se clasifica como alta, el 35.7% como moderada y el 16.3% como baja. La recepción de mercaderías tiene un 44.9% en alta, un 19.4% en moderada y un 35.7% en baja. En almacenamiento, el 46.9% es alto, el 16.3% moderado y el 36.7% es bajo. Para el control de stock un 35.7% se encuentra en un nivel alto, un 20.4% en moderado y un 43.9% en bajo. Finalmente, en la preparación de demanda, el 38.8% es alto, 12.2% moderado y el 49% bajo.

Tabla 3

Distribución de frecuencias de la gestión de distribución

	Alta		Moderada		Baja	
	f	%	f	%	f	%
Gestión de distribución	47	48.0%	30	30.6%	21	21.4%
Organización de transportes.	46	46.9%	19	19.4%	33	33.7%
Movilización externa e interna.	35	35.7%	23	23.5%	40	40.8%

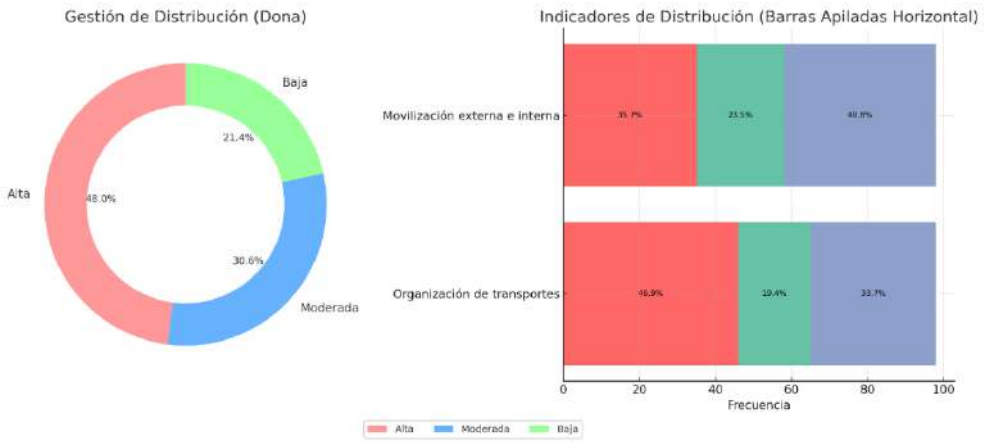


Figura 3. Gestión de distribución.

La Tabla 3 refleja en la gestión de distribución, que el 48% se clasifica como alta, el 30.6% como moderada y el 21.4% como baja. Consecuentemente, la organización de trasporte tiene un 46.9% en alta, un 19.4% en moderada y un 33.7% en baja. Finalmente, en la movilización externa e interna, el 35.7% es alto, 23.5% moderado y el 40.8% bajo.

Tabla 4

Distribución de frecuencias de la gestión logística

		f	%
Válido	Alta	52	53.1
	Moderada	39	39.8
	Baja	7	7.1
	Total	98	100.0

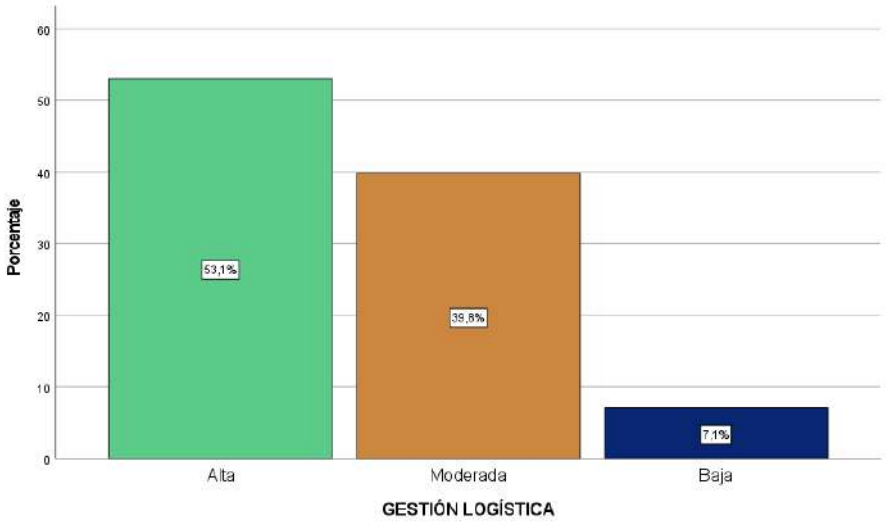


Figura 4. Gestión logística.

La Tabla 4 muestra la distribución de la gestión logística, bajo este contexto el 53.1% de las observaciones se clasifican como alta, el 39.8% como moderada y solo el 7.1% como baja. Esto indica que la mayoría de las prácticas de gestión logística se evalúan como de alto rendimiento, con una menor proporción en niveles moderados y muy pocos en niveles bajos.

B. Análisis descriptivo de la competitividad internacional

Tabla 5

Distribución de frecuencias del mercado

	Alta		Moderada		Baja	
	f	%	f	%	f	%
Mercado	39	39.8%	44	44.9%	15	15.3%
Oferta.	46	46.9%	15	15.3%	37	37.8%
Demanda.	36	36.7%	21	21.4%	41	41.8%
Producto.	34	34.7%	13	13.3%	51	52.0%

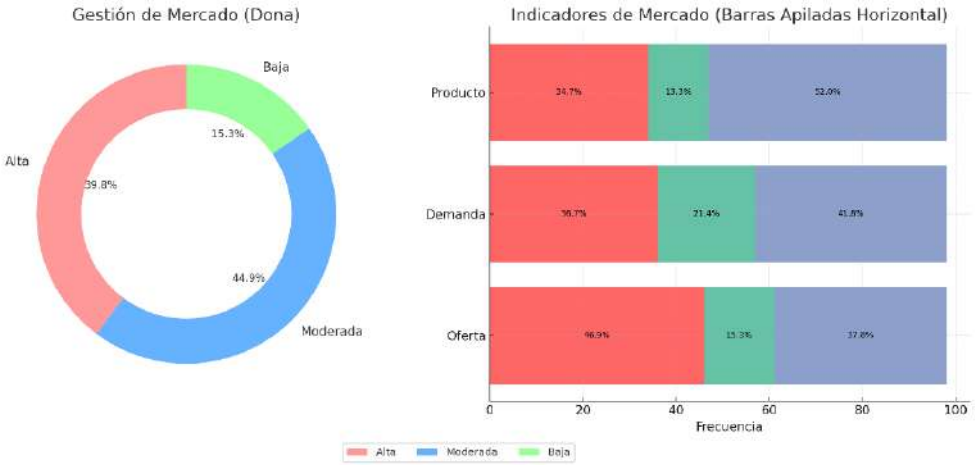


Figura 5. Mercado.

La Tabla 5 refleja que en aspectos del mercado presenta un 39.8% en el nivel alto, el 44.9% en el nivel moderado y el 15.3% en el nivel bajo. En cuanto a la oferta, el 46.9% se plasma un nivel alto, el 15.3% en un nivel moderado y el 37.8% en un nivel bajo. Respecto a la demanda, el 36.7% lo considera un nivel alto, el 21.4% en un nivel moderado y el 41.8% en un nivel bajo. En caso del producto, solo el 34.7% lo considera alto, el 13.3% moderado y el 52% lo considera bajo.

Tabla 6

Distribución de frecuencias del comercio exterior

	Alta		Moderada		Baja	
	f	%	f	%	f	%
Comercio exterior	43	43.9%	34	34.7%	21	21.4%
Exportación	43	43.9%	20	20.4%	35	35.7%
Competencia	37	37.8%	22	22.4%	39	39.8%

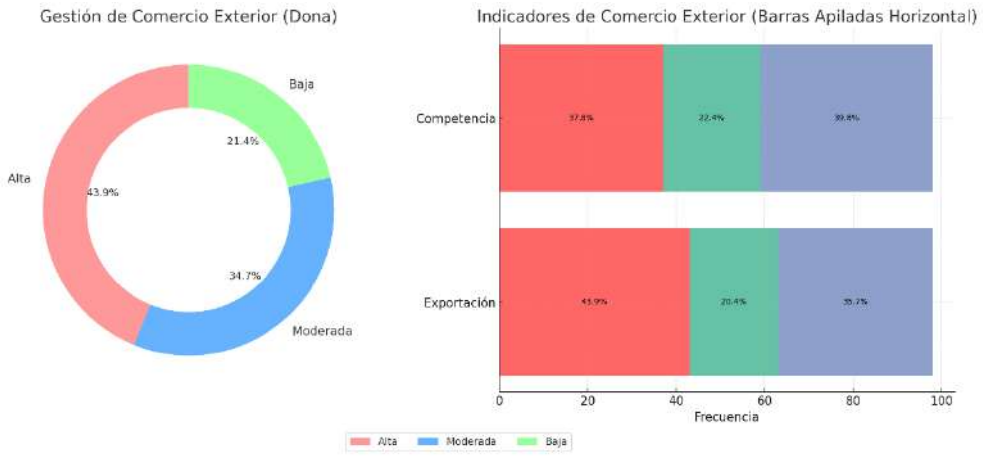


Figura 6. Comercio exterior.

La Tabla 6 presenta en contexto del comercio exterior e interno que el 43.9% presenta un nivel alto, el 34.7% en el nivel moderado y el 21.4% en el nivel bajo. Para el indicador exportación, también se observa que el 43.9% está en un nivel alto, seguido de un 20.4% en nivel moderado y un 35.7% en bajo. En cuanto a la competencia, el 37.8% manifestó se encuentra en un nivel alto, el 22.4% en un nivel moderado y el 39.8% en nivel bajo.

Tabla 7

Distribución de frecuencias de la Competitividad internacional

		f	%
Válido	Alta	51	52.0
	Moderada	40	40.8
	Baja	7	7.1
	Total	98	100.0

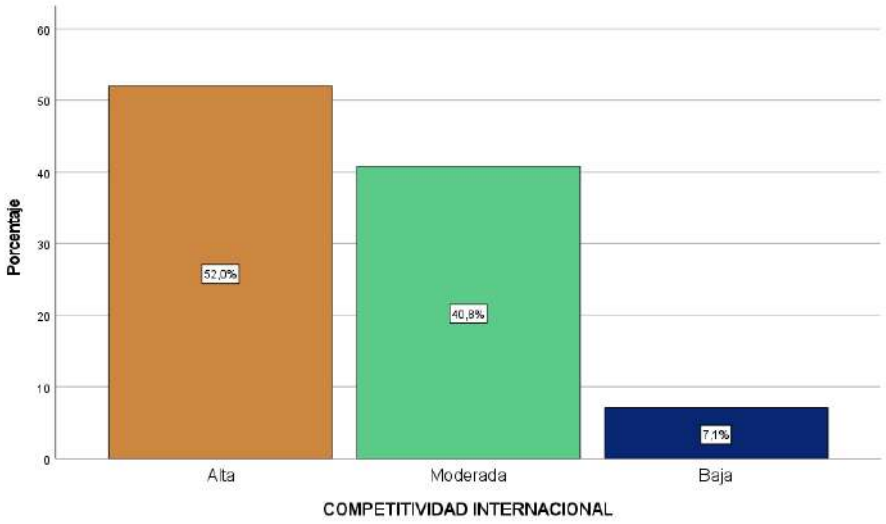


Figura 7. Competitividad internacional.

La Tabla 7 presenta la distribución de frecuencias de la competitividad, bajo este contexto el 52% se clasifica como alta, seguida por un 40.8% en nivel moderado y solo un 7.1% en el nivel bajo. Esto indica una evaluación generalmente favorable de la competitividad internacional, con predominancia en los niveles altos y moderados, y una pequeña fracción en el nivel bajo.

C. Prueba de normalidad

Tabla 8
Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión logística	0.295	98	0.000
Gestión de compras	0.217	98	0.000
Gestión de almacén	0.227	98	0.000
Gestión de distribución	0.238	98	0.000
Competitividad internacional	0.329	98	0.000

La Tabla 8 muestra la prueba de normalidad de Kolmogorov- Smirnov, en la cual cada caso, el estadístico tiene una significancia del p =0.00. Esto indica, que para todos los evaluados no continua una distribución común, lo que puede sugerir a la necesidad de utilizar estadísticos no paramétricos.

4.2. Contrastación de hipótesis

HIPÓTESIS GENERAL

Tabla 9

Prueba de Rho de Spearman entre la gestión logística y competitividad internacional

			Gestión logística	Competitividad internacional
Rho de Spearman	Gestión logística	Coeficiente de correlación	1.000	,643**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	98	98
	Competitividad internacional	Coeficiente de correlación	,643**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	98	98

La Tabla 9 presenta los resultados de la Prueba de Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión logística y la competitividad internacional. El coeficiente de correlación es de 0.643, lo que indica un grado positivo moderado entre ambos. La significancia asociada p = 0.00, lo que indica que mejoras en la gestión logística tienden a estar asociadas con un aumento en la competitividad internacional, lo cual podría ser relevante para elaborar estrategias de optimización en estas áreas.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

Tabla 10

Prueba de Rho de Spearman entre la gestión de compras y competitividad internacional

			Gestión de compras	Competitividad internacional
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación	1.000	,430**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	98	98
	Competitividad internacional	Coeficiente de correlación	,430**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	98	98

La Tabla 10 presenta los resultados de la Prueba de Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión de compras y la competitividad internacional. El coeficiente de correlación es de 0.430, lo que indica un grado positivo moderado entre ambos. La significancia asociada p = 0.00, lo que indica que mejoras en la gestión de compras tiende a estar asociada con un aumento en la competitividad internacional.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 2

Tabla 11

Prueba de Rho de Spearman entre la gestión de almacén y competitividad internacional

			Gestión de almacén	Competitividad internacional
Rho de Spearman	Gestión de almacén	Coeficiente de correlación	1.000	,493**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	98	98
	Competitividad internacional	Coeficiente de correlación	,493**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	98	98

La Tabla 11 presenta los resultados de la Prueba de Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión de almacén y la competitividad internacional. El coeficiente de correlación es de 0.493, lo que indica un grado positivo moderado entre ambos. La significancia asociada p = 0.00, lo que indica que mejoras en la gestión de almacén tiende a estar asociada con un aumento en la competitividad internacional.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 3

Tabla 12

Prueba de Rho de Spearman entre la gestión de distribución y competitividad internacional

			Gestión de distribución	Competitividad internacional
Rho de Spearman	Gestión de distribución	Coeficiente de correlación	1.000	,540**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	98	98
	Competitividad internacional	Coeficiente de correlación	,540**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	98	98

La Tabla 12 presenta los resultados de la Prueba de Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión de distribución y la competitividad internacional. El coeficiente de correlación es de 0.540, lo que indica un grado positivo moderado entre ambos. La significancia asociada p = 0.00, lo que indica que mejoras en la gestión de distribución tiende a estar asociada con un aumento en la competitividad internacional.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

La hipótesis general de este estudio establece que la gestión logística se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.643, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. En particular, la gestión logística impacta la competitividad al permitir una óptima planeación y control en el flujo de materiales y productos, optimizando no solo la rapidez y precisión en la entrega sino además la capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda internacional. A través de una logística eficiente, la empresa logra minimizar interrupciones en la cadena de suministros, optimizar la coordinación entre compras, almacenamiento y distribución, y reducir costos operativos y tiempos de inactividad. Estas mejoras no solo incrementan la satisfacción del cliente y la fiabilidad del servicio, sino que también posicionan a la empresa con ventajas significativas frente a la competencia en el mercado global. Este hallazgo se alinea con el estudio de Trujillo y Zelada (2022), quienes encontraron una correlación positiva y significativa donde reportaron un valor en su Prueba de Pearson de 0.900. Su estudio resalta que, en el contexto de empresas de exportación, una gestión logística bien estructurada incrementa la eficiencia operativa en todos los niveles de la cadena de suministro, lo que se traduce en una gran capacidad para cumplir con los estándares internacionales y adaptar los procesos logísticos a las expectativas del mercado internacional, mejorando así la competitividad. En conjunto, sostienen que una estrategia logística optimizada no únicamente facilita la eficiencia operativa, sino que

además facilita a las empresas manejar recursos de manera estratégica y ágil, adaptándose ágilmente a transformaciones en el entorno internacional. Estos elementos son cruciales para la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., ya que al implementar practicas logísticas avanzadas, puede maximizar su rendimiento y posicionarse competitivamente en el mercado global, garantizando así su sostenibilidad y desarrollo en el futuro.

La hipótesis especifica 1 de este estudio establece que la gestión de compras se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.430, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que mejorar los procesos de compras mediante una selección estrategia de proveedores y una planificación de insumos refuerza la capacidad de la empresa para rivalizar en el mercado global. Este hallazgo concuerda con el estudio de Castro (2020), quien investigó los aspectos que impactan en la competitividad del mercado de aguate en Ecuador, con un enfoque en la asociatividad. Castro identificó que elementos claves como la calidad, el precio la demanda y el volumen de producción están sujeto fuertemente de una gestión de compras efectivas. A través de una selección adecuada de proveedores y una cadena de suministro bien coordinadas, los agricultores pueden efectuar con los estándares de calidad y responder eficientemente a la demanda. Esto permite a los productores agroindustriales optimizar su rentabilidad y rendimiento, fortalecimiento así su competitividad en el mercado. En conjunto se resalta que el manejo de compras impacta directamente en la competitividad, asegurando que los productos materialicen con los estándares de calidad y disponibilidad requeridos por el mercado internacional.

La hipótesis especifica 2 de este estudio establece que la gestión de almacén se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.493, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que mejoras en la organización y administración del almacén, como la adecuada distribución de productos, el manejo de inventarios y el mantenimiento adecuado del espacio pueden impactar positivamente la habilidad de la empresa para

competir en el mercado global, al optimizar los tiempos de respuesta y reducir los costes vinculados al manejo de inventarios. Este hallazgo guarda relación con el estudio de Manzaba (2023), quien analizó las incidencias de la gestión logística en la competitividad AGA en Portoviejo, Ecuador. En su investigación, identificó problemas específicos en el área de almacén, como la anarquía en la distribución de productos, espacios limitados y condiciones de trabajo no optimas, que afectaban la eficiencia y competitividad de la empresa. A pesar de contar con un proceso logístico formal, la falta de organización y mantenimiento en el almacén dificultaba el aprovechamiento pleno de sus capacidades y reducía la productividad. Ambos estudios resaltan que un manejo de almacén efectiva es relevante para alcanzar altos niveles de competitividad.

La hipótesis especifica 3 de este estudio establece que la gestión de distribución se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.540, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual resulta una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que una distribución bien estructurada que optimice el tiempo de entrega, garantice la disponibilidad de productos y minimice errores en la entrega favorece a mejorar la posición competitiva de la empresa en el mercado global. Este hallazgo es coherente con el estudio de Landín y Rodríguez (2020), quienes investigaron como un modelo de gestión logística puede aumentar la productividad en la empresa Burgi S.A. Ecuador. Los autores identificaron deficiencias en los procedimientos de la cadena de suministros, particularmente en la distribución, señalando que estos no cumplían adecuadamente con las necesidades del mercado. La investigación concluyo que la puesta en marcha de un modelo de gestión logística complementaria a optimizar los procesos, mejorar la calidad de servicio y, en última instancia fortalecer la competitividad de la empresa.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- La conjetura general de este estudio establece que la gestión logística se relaciona notablemente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.643, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. En particular, la gestión logística impacta la competitividad al permitir una mejor planificación y control en el flujo de materiales y productos, optimizando no solo la rapidez y precisión en la entrega sino también la capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda internacional.
- La hipótesis específica 1 de este estudio establece que la gestión de compras se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.430, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que mejorar los procesos de compras mediante una selección estratégica de proveedores y una planificación de insumos refuerza la capacidad de la empresa para competir en el mercado global.
- La hipótesis específica 2 de este estudio establece que la gestión de almacén se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis

realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.493, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que mejoras en la organización y administración del almacén, como la adecuada distribución de productos, el control de inventarios y el mantenimiento adecuado del espacio pueden impactar positivamente la capacidad de la empresa para competir el mercado global, al optimizar los tiempos de respuesta y reducir los costos asociados a la gestión de inventarios.

- La hipótesis específica 3 de este estudio establece que la gestión de distribución se relaciona significativamente con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. En este sentido, el análisis realizado muestra un coeficiente de correlación de Spearman de 0.540, con un nivel de significancia de 0.000, lo cual indica una relación positiva moderada entre ambos. Esto representa que una distribución bien estructurada que optimice el tiempo de entrega, garantice la disponibilidad de productos y minimice errores en la entrega contribuye a mejorar la posición competitiva de la empresa en el mercado global.

6.2. Recomendaciones

- Se recomienda a la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, mejorar la selección y gestión de proveedores para garantizar un flujo continuo de insumos de alta calidad, seguido de una organización eficiente del almacén que maximice el espacio y reduzca los tiempos de operación mediante el uso de sistemas avanzados de control de inventarios.
- Se recomienda a la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, establecer relaciones de largo plazo con proveedores confiables permitirá asegurar un suministro confiable de insumos de alta calidad a precios competitivos, mientras que un sistema de planificación ajustado a las variaciones del mercado global minimizará el riesgo de desabastecimiento y reducirá costos por exceso de inventario.
- Se recomienda a la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, rediseñar el layout del almacén para maximizar el uso del espacio y establecer zonas de acceso

rápido para productos de alta rotación ayudará a reducir tiempos de operación y minimizar el riesgo de errores.

- Se recomienda a la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, establecer un sistema de monitoreo en tiempo real de rastreo de envíos garantizará que los productos lleguen puntualmente y en óptimas condiciones a sus destinos internacionales, aumentando la satisfacción del cliente y la confiabilidad en la cadena de suministro. Además, analizar y ajustar las rutas de distribución de acuerdo con la demanda y ubicación de los mercados clave permitirá una distribución más rápida y efectiva.

REFERENCIAS

7.1. Fuentes bibliográficas

Álvarez, A. (2020). *Clasificación de las Investigaciones.* Recurso académico, Universidad de Lima.

Aníbal Mora García (2023). *Gestión logística integral: las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento* (3 ed.) Bogotá: Ecoe Ediciones.

Hernández, R. y Mendoza, C. (2023). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (2 ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores.

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (5 ed.). Ediciones de la U.

7.2. Fuentes electrónicas

Alache, S. y Sánchez, K. (2023). *Gestión logística y competitividad internacional de la empresa agroindustrial Beta S.A., Chulucanas - Piura 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/131128/Alache_NST-Sanchez_GKT-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Barrientos, E., Morris, L. y Sánchez, K. (2022). La gestión logística como base de la competitividad empresarial. Estudio de caso latinoamericano. *Avances en investigación científica, 3*, 137-148. https://www.researchgate.net/profile/Nelson-FonsecaCarreno/publication/358927539_libro_3_tomo3_ciencias_multidisciplinarias/links/621e15e36051a1658202ceae/libro-3-tomo3-ciencias-multidisciplinarias.pdf#page=137

Botero-Pinzón, L. (2014). Internacionalización y competitividad. Revista Ciencias Estratégicas, 22(32), 187-196.

Castellanos, K. y Olivares, M. (2021). Procesos organizacionales de la gestión logística en las empresas distribuidoras de productos lácteos. *TALENTO. Revista de administración, 3*(1), 45-56. https://revistatalento.org/index.php/talento/article/view/541/1348

Castro, D. (2020). *Factores que influyen en la competitividad del mercado del aguacate en la zona 1: con énfasis en la asociatividad* [Tesis de maestría, Universidad Técnica del Norte]- http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/10235/2/PG%20781%20TRABAJO%20GRADO.pdf

Correa, A., Gómez, R., & Cano, J. (2010). Gestión de Almacenes y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Estudios Gerenciales, 26 (117), 145-171. https://www.redalyc.org/pdf/212/21218551008.pdf

Chalial, D. y Guerrero, M. (2021). *Análisis de la cadena de suministros del sector florícola de la provincia del Carchi y la competitividad internacional* [Tesis de licenciatura, Universidad Politécnica Estatal del Carchi]. http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/1165/1/524-%20Chalial%20Dayra_Guerrero%20Mar%c3%ada%20Jos%c3%a9.pdf

De la fuente D, Pino Diez R, (2008), *Ingeniería De Organización En La Empresa: Dirección De Operaciones*, España: Ediciones Universidad de Oviedo.

Díaz, G., Quintana, M. y Fierro, D. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal, 6*(1), 145-161. https://www.google.com/search?q=La+competitividad+como+ factor+de+crecimiento+para+las+organizaciones+Competitiveness+as+a+growth+factor+for+organizations&oq=La+competitividad+como+factor+de+crecimiento+para+las+organizaciones+Competitiveness+as+a+growth+f

Diaz, L. y Gómez, G. (2022). *Gestión logística y competitividad en un operador logístico de una empresa de comercio exterior, Lima, 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/116148/Diaz_DL-Gomez_MGJD%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ferrin Gutiérrez A. (2007), *Gestión de Stock en la Logística de Almacenes*, Madrid: Editorial FC editorial.

Fontalvo, T., De La Hoz, E. y Mendoza, A. (2019). Los procesos logísticos y la administración de la cadena de suministro. *Saber, Ciencia y libertad, 14* (2), 102 - 112. Obtenido de https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/5880/5458

García, J., Tumbajulca, I. y Cruz, J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Comuni@ccion: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo, 12*(2), 99-110. Recuperado y de http://www.scielo.org.pe/pdf/comunica/v12n2/2219-7168-comunica-12-02-99.pdf

García, R. (2020). Gestión logística en las instituciones universitarias públicas de la Costa Oriental del Lago. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración, 14*(4). https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/1315/1/Articulo_No._3.pdf

Landin, L. y Rodríguez, A. (2020). *Modelo de gestión en la logística para incrementar la productividad de la empresa Burgja S.A.* [Tesis de titulación, Universidad de Guayaquil Guayaquil]. http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/ 53619/ 1/ICT-220-2020%20_LANDIN%20LOJANO_RODRIGUEZ%20BONILLA.pdf

López, D., Melo, G. y Mendoza, D. (2021). Gestión logística en la industria salinera del departamento de La Guajira, Colombia. *Información tecnológica, 32*(1). https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642021000100039&script=sci_arttext#B19

Manzaba, M. (2023). *Gestión logística y sus efectos en la competitividad de la distribuidora Aga del Cantón Portoviejo* [Tesis de licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5205/1/Manzaba%20Garcia%20Mariuxi%20Elizabeth.pdf

Martinez M. (2007). *Gestión de compras*: *negociación y estrategias de aprovisionamiento*

Méndez, A. (2020). Gestión de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía, 5*(3), 97. Obtenido de https://doi.org/10.35381/r.k.v5i3.890

Minken, H. y Johansen, B. (2020). A logistics cost function with explicit transport. *Economics of Transportation, 19*. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212012218300790?via%3Dihub

Mora, Luis (2016). Gestión Logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento. 2da. Edic. Bogotá, ECOE Ediciones, 2016. 354 p. Obtenido de: https://corladancash.com/wp-content/uploads/2018/11/Gestion- logistica-integral_-Las-Luis-Anibal-Mora-Garcia.pdf

Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2009). *Purchasing and Supply Chain Management* (4th ed.). Cengage Learning

Moreira, M., Barcia, F. y Solesdipa, X. (2022). Modelo causal de competitividad empresarial basado en la potenciación del apalancamiento competitivo. *Serie Científica de la Universidad de las Ciencias Informáticas, 15*(3), 65-77. https://publicaciones.uci.cu/index.php/serie/article/view/1044/891

Mortimore, M., Bonifaz, J. L., y Duarte de Oliveira, J. L. (1997, marzo). [Título de tu documento aquí en cursiva] (Documento de trabajo / Serie de la CEPAL). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) / Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Paredes, B., Chiriboga, F. y Zambrano, E. (2022). Competitividad empresarial y desarrollo de mercado turístico. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR, 5*(9), 2-7. http://reicomunicar.org/index.php/reicomunicar/article/view/50/100

Paricahua, H. (2022). Gestión Logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *QUIPUKAMAYOC, 30*(62), 67-75. Recuperado de http://www.scielo.org.pe/pdf/quipu/v30n62/1609-8196-quipu-30-62-67.pdf

Peña, I. (2021). Factores determinantes de competitividad de las PYMES del sector de minas y canteras de la provincia de Manabí. *Revistas - Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, 12*(1). https://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/2299

Quintero, M., Almenza, V. y Pimienta, S. (2021). Estrategias para potenciar la competitividad internacional de Puertos Marítimos en contextos globalizados. *Revista de ciencias sociales, 27*(3), 250 - 271. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8090619

Ráez, R., Jiménez, W., & Buitrago, J. (2021). Las teorías de la competitividad: Una síntesis. Revista Republicana, (31), 119-144. https://doi.org/10.21017/rev.repub.2021.v31.a110

Ramírez, F., Madriz, D., Bravo, A., Ugueto, M. y Sierra, M. (2020). La gestión logística en las microempresas manufactureras del Estado Táchira, Venezuela. *Aibi revista de investigación, administración e ingeniería, 8*(2), 8-15. https://revistas.udes.edu.co/aibi/article/view/1617/1809

Romero, D., Pertuz, V. y Orozco, E. (2020). Factores determinantes de competitividad e integración organizacional: revisión sistemática exploratoria. *Información Tecnológica, 31*(5), 21-32. https://www.scielo.cl/pdf/infotec/v31n5/0718-0764-infotec-31-05-21.pdf

Ruano, E. (2020). Origen y evolución de la logística en Cuba. *Anuario Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 2*(1), 164–174. https://anuarioeco.uo.edu.cu/index.php/aeco/article/view/5162

Ruidias, V. y Valdez, L. (2022). *Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/108308/Ruidias_OVF-Valdez_CLA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez, Y., Pérez, J., Sangroni, N., Cruz, C. y Medina, Y. (2021). Retos actuales de la logística y la cadena de suministro. *Ingeniería Industrial, 42*(1). http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1815-59362021000100169&script=sci_arttext&tlng=pt

Santos, C. (2019). Gestión Logística y su influencia para reducir costos operacionales en la empresa de transportes Ave Fénix SAC. *Revista Ciencia y Tecnología, 15*(3), 97-108. https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/2526/2564

Soriano, C. (2021). El estrés laboral y su incidencia en el desempeño del personal administrativo. *Revista Killkana Sociales, 5*(1). https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7903608

Trujillo, T. y Zelada, S. (2022). *Gestión de logística internacional en relación a la competitividad de la empresa AOM S.A.C, Cercado de Lima, 2021* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Recuperado de https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/31575/Trujillo%20Guarnizo%20Thabata%20Shamantha%20-%20Zelada%20Mendoza%20Salma.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zayas, B. (2022). La mejora continua: Elemento de competitividad empresarial *Artículo científico* Imelda.zayas@upve.edu.mxhttp://orcid.org/0000-0002-5643-5711

ANEXOS

ANEXO 1 - CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre la gestión logística con la competitividad internacional de la Agroexportadora Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2024. El cuestionario es anónimo y la información recaudada será utilizada únicamente para fines académicos y se garantiza estricta confidencialidad.

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

a. Género

Masculino	
Femenino	

b. Edad

Entre 18 años a 24 años	
Entre 25 años a 31 años	
Entre 32 años a 45 años	
Más de 45 años	

II. Instrucciones

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

CUADRO DE CALIFICACIÓN	
Totalmente de acuerdo	5
De acuerdo	4
Neutro	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1

ITEM	1	2	3	4	5
GESTIÓN LOGÍSTICA					
DIMENSIÓN 01: GESTIÓN DE COMPRAS					
1. La empresa realiza una correcta selección de proveedores.					
2. Se verifican adecuadamente la emisión de órdenes de compra.					
3. Se realiza un adecuado seguimiento de las órdenes de compra.					
4. Se revisa adecuadamente la liquidación de facturas					
DIMENSIÓN 02: GESTIÓN DE ALMACÉN					
5. Se realiza un correcto control en relación a la recepción de mercaderías.					
6. La empresa cuenta una buena capacidad de almacenamiento.					
7. Se controla acertadamente el stock.					
8. Se realiza con tiempo la preparación de la demanda de los clientes.					
DIMENSIÓN 03: GESTIÓN DE DISTRIBUCIÓN					
9. Se distribuyen ordenadamente los transportes de los productos.					
10. Se cuenta con buena flota que cubra la movilización tanto interna como externa de la empresa.					
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL					
DIMENSIÓN 01: MERCADO					
11. La empresa cuenta con una variedad de productos hacia los principales destinos					
12. La empresa tiene la capacidad de cubrir la demanda de sus mercados objetivos.					
13. Sus productos son competitivos en relación al precio y calidad.					
DIMENSIÓN 02: COMERCIO EXTERIOR					
14. La empresa cuenta con personal capacitado en el proceso de exportación.					
15. La empresa cuenta con buena participación en el mercado frente a la competencia.					

Gracias por sus respuestas.

ANEXO 2 – DATOS GENERALES

Tabla

Datos generales

		f	%
Genero	F	55	56.1%
	M	43	43.9%
Edad (años)	18 a 24	18	18.4%
	25 a 31	42	42.9%
	32 a 45	26	26.5%
	+ 45	12	12.2%

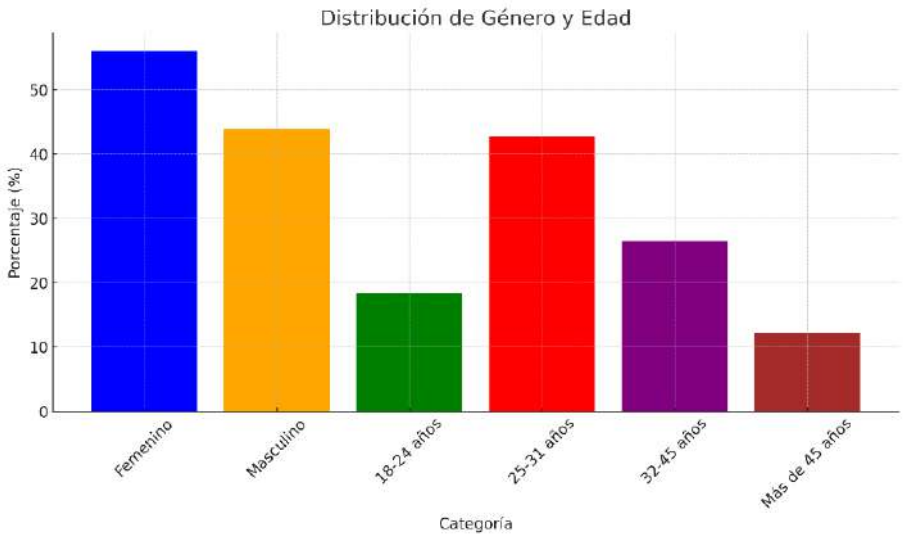


Figura. Datos generales.

La Tabla muestra que el 56.1% son mujeres y el 43.9% son hombres. En cuanto a la edad, el 18.4% tiene entre 18 a 24 años, el 42.9% tiene entre 25 a 31 años, el 12.2% tiene más de 45 años y el 26.5% tiene entre 32 a 45 años.

ANEXO 3 - VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

VALIDEZ DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.863
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	194.001
	gl	45
	Sig.	0.000

VALIDEZ DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.868
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	83.455
	gl	10
	Sig.	0.000

Confiabilidad de la gestión logística

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.919	10

Confiabilidad de la competitividad internacional

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.891	5

ANEXO 4 – DATA DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15
3	1	3	1	3	3	1	1	3	1	3	1	3	1	3
1	3	1	2	1	5	3	2	3	1	1	3	1	2	1
1	4	3	3	3	1	1	1	3	1	1	4	3	3	3
1	2	2	4	2	4	2	2	2	3	1	2	2	4	2
1	1	4	4	5	2	2	1	3	2	1	1	4	4	5
1	4	3	5	5	1	3	3	2	4	1	4	3	5	5
4	2	1	3	4	5	3	3	3	3	4	2	1	3	4
2	4	2	4	1	1	2	2	4	3	2	4	2	4	1
3	5	3	4	2	4	2	2	2	2	3	5	3	4	2
1	3	5	4	4	2	1	3	3	3	1	3	5	4	4
1	1	2	1	1	3	3	1	2	4	1	1	2	1	1
4	4	1	4	4	3	1	2	3	2	4	4	1	4	4
4	5	5	4	5	2	1	1	3	2	4	5	5	4	5
5	2	4	5	2	5	5	2	2	5	5	2	4	5	2
3	2	3	3	2	5	5	2	3	1	3	2	3	3	2
4	4	4	4	4	5	5	2	2	1	4	4	4	4	4
5	5	3	5	5	5	5	2	4	5	5	5	3	5	5
1	4	4	1	4	5	5	1	3	5	1	4	4	1	4
5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

ANEXO 5 – BASE DE DATOS

GESTIÓN LOGÍSTICA	*Gestión de compras*	Selección de proveedores.	Emisión de orden de compra.	Seguimiento de la orden de compra.	Liquidación de facturas.	*Gestión de almacén*	Recepción de mercaderías.	Almacenamiento.	Control de stock.	Preparación de demanda.	*Gestión de distribución*	Organización de transportes.	Movilización externa e interna.
2	3	1	3	5	3	3	3	5	1	4	1	1	1
3	2	1	2	3	1	4	5	2	4	5	4	5	2
3	3	3	2	4	4	3	2	2	5	2	2	1	2
3	5	5	5	5	4	3	1	3	4	4	3	4	1
4	3	1	2	4	4	4	3	5	3	5	4	3	5
4	4	5	3	5	4	3	1	4	4	4	4	2	5
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3
3	3	3	2	3	2	4	5	5	2	4	3	4	2
3	2	1	3	3	2	2	3	1	2	3	4	4	3
3	3	4	3	4	2	3	3	5	1	3	3	1	5
2	3	2	2	4	4	1	1	1	2	1	2	1	3
3	4	5	2	5	2	3	4	2	2	4	3	5	1
3	2	1	1	3	2	2	1	1	3	2	4	5	3
4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	4	4	5	2
3	3	2	2	5	2	3	2	2	5	2	3	2	4
3	3	2	2	5	3	3	2	2	5	3	4	3	4
3	4	5	5	3	1	4	5	5	3	1	3	1	5
4	4	4	4	1	5	4	4	4	1	5	4	3	4
3	4	5	5	3	2	4	5	5	3	2	3	4	1
3	3	5	5	2	1	3	5	5	2	1	2	2	2
3	4	4	4	5	1	4	4	4	5	1	3	1	5
3	3	1	1	5	4	3	1	1	5	4	4	4	3
3	3	1	1	4	5	3	1	1	4	5	3	5	1
3	2	1	1	3	4	2	1	1	3	4	4	4	4
3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	4	4	3
3	3	3	3	1	5	3	3	3	1	5	3	4	2
2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	3	3	3
2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	4	3	5

2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	4	4	4
3	2	1	1	2	4	2	1	1	2	4	4	5	3
3	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	5	4	5
4	4	5	5	4	2	4	5	5	4	2	3	3	3
2	3	1	1	3	5	3	1	1	3	5	1	1	1
2	2	1	1	1	4	2	1	1	1	4	3	4	2
3	3	3	3	4	1	3	3	3	4	1	3	4	2
3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	2
4	3	5	5	2	1	3	5	5	2	1	4	5	3
3	3	1	1	3	5	3	1	1	3	5	5	5	4
4	4	5	5	3	1	4	5	5	3	1	5	4	5
4	4	5	5	5	1	4	5	5	5	1	4	2	5
4	4	5	5	2	2	4	5	5	2	2	4	4	4
4	4	5	5	2	5	4	5	5	2	5	3	3	2
4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	2	1	3
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	5	2
3	3	5	5	2	1	3	5	5	2	1	2	2	1
4	4	5	5	4	2	4	5	5	4	2	4	3	4
3	3	5	5	2	1	3	5	5	2	1	2	2	2
3	3	4	4	2	2	3	4	4	2	2	3	5	1
5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4
3	3	2	2	4	2	3	2	2	4	2	3	2	3
3	2	2	2	3	1	2	2	2	3	1	4	5	2
4	4	4	4	3	5	4	4	4	3	5	4	4	4
3	4	5	5	3	4	4	5	5	3	4	2	1	2
3	2	1	1	1	5	2	1	1	1	5	5	4	5
3	3	4	4	1	1	3	4	4	1	1	5	5	4
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	5	2
4	4	5	5	1	5	4	5	5	1	5	3	1	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	1
2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2
3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	2	5
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	2	5
3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	4	4	4	3
3	4	5	5	5	1	4	5	5	5	1	2	2	2
4	4	5	5	2	2	4	5	5	2	2	4	5	2
3	4	4	4	3	5	4	4	4	3	5	2	1	2

3	2	1	1	5	1	2	1	1	5	1	5	5	5
3	3	1	1	4	4	3	1	1	4	4	4	5	2
3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	4	5	3
2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	1
3	3	5	5	1	1	3	5	5	1	1	3	1	5
4	4	5	5	5	1	4	5	5	5	1	4	5	2
2	3	2	2	4	2	3	2	2	4	2	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	5
4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	1	5
3	4	3	3	3	5	4	3	3	3	5	2	3	1
3	3	3	3	5	1	3	3	3	5	1	4	4	3
3	2	2	2	1	4	2	2	2	1	4	3	3	3
3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	4	4	5	3
4	4	5	5	2	2	4	5	5	2	2	4	2	5
4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	5	3
3	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2	3	2	4
4	4	5	5	3	2	4	5	5	3	2	5	5	4
3	3	2	2	5	3	3	2	2	5	3	4	3	4
3	3	2	2	5	4	3	2	2	5	4	3	3	3
2	2	1	1	4	2	2	1	1	4	2	2	1	2
3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	3	3	3
3	4	5	5	1	3	4	5	5	1	3	3	3	3
4	3	5	5	2	1	3	5	5	2	1	4	5	3
3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	4	5	2
2	3	3	3	4	1	3	3	3	4	1	1	1	1
3	3	4	4	4	1	3	4	4	4	1	2	3	1
2	2	1	1	2	4	2	1	1	2	4	2	1	3
3	4	4	4	5	2	4	4	4	5	2	2	2	2
4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3	5	1
3	3	2	2	4	4	3	2	2	4	4	4	4	4
4	4	5	5	3	3	4	5	5	3	3	3	1	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	*Mercado*	Oferta.	Demanda.	Producto.	*Comercio exterior*	Exportación	Competencia
3	2	3	1	3	3	3	3
3	3	1	3	4	3	5	1
4	2	1	3	2	5	5	5
2	3	1	5	3	1	1	1
3	3	2	5	2	3	1	4
3	2	2	1	3	4	4	3
3	2	2	4	1	3	2	4
3	4	5	4	2	3	1	5
3	3	4	1	5	3	3	3
3	3	4	2	4	2	2	2
2	2	4	1	1	1	1	1
3	3	4	5	1	3	4	1
2	2	1	3	2	3	1	4
3	3	4	2	4	3	3	2
3	3	2	5	2	3	2	4
3	3	2	5	3	4	3	4
3	3	5	3	1	3	1	5
3	3	4	1	5	4	3	4
3	3	5	3	2	3	4	1
2	3	5	2	1	2	2	2
3	3	4	5	1	3	1	5
3	3	1	5	4	4	4	3
3	3	1	4	5	3	5	1
3	3	1	3	4	4	4	4
3	2	2	3	2	4	4	3
3	3	3	1	5	3	4	2
2	1	1	2	1	3	3	3
3	1	2	1	1	4	3	5
3	1	1	1	2	4	4	4
3	2	1	2	4	4	5	3
3	1	2	1	1	5	4	5
3	4	5	4	2	3	3	3
2	3	1	3	5	1	1	1
3	2	1	1	4	3	4	2
3	3	3	4	1	3	4	2
3	4	3	4	4	3	4	2
3	3	5	2	1	4	5	3
4	3	1	3	5	5	5	4

4	3	5	3	1	5	4	5
4	4	5	5	1	4	2	5
4	3	5	2	2	4	4	4
3	4	5	2	5	3	3	2
3	4	4	5	4	2	1	3
3	3	3	2	3	4	5	2
2	3	5	2	1	2	2	1
4	4	5	4	2	4	3	4
2	3	5	2	1	2	2	2
3	3	4	2	2	3	5	1
5	5	4	5	5	5	5	4
3	3	2	4	2	3	2	3
3	2	2	3	1	4	5	2
4	4	4	3	5	4	4	4
3	4	5	3	4	2	1	2
3	2	1	1	5	5	4	5
3	2	4	1	1	5	5	4
2	1	1	1	1	4	5	2
3	4	5	1	5	3	1	5
4	4	4	4	4	3	5	1
2	2	1	2	2	2	1	2
3	3	3	2	3	4	2	5
3	3	3	4	3	4	2	5
3	3	3	2	4	4	4	3
3	4	5	5	1	2	2	2
3	3	5	2	2	4	5	2
3	4	4	3	5	2	1	2
4	2	1	5	1	5	5	5
3	3	1	4	4	4	5	2
3	2	3	2	2	4	5	3
2	2	3	2	2	2	3	1
3	2	5	1	1	3	1	5
4	4	5	5	1	4	5	2
2	3	2	4	2	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	1
4	3	4	3	3	4	3	5
3	4	4	3	4	3	1	5
3	4	3	3	5	2	3	1
3	3	3	5	1	4	4	3

3	2	2	1	4	3	3	3
4	3	3	2	4	4	5	3
3	3	5	2	2	4	2	5
4	3	4	3	3	4	5	3
3	2	3	1	2	3	2	4
4	3	5	3	2	5	5	4
3	3	2	5	3	4	3	4
3	4	2	5	4	3	3	3
2	2	1	4	2	2	1	2
3	3	4	4	2	3	3	3
3	3	5	1	3	3	3	3
3	3	5	2	1	4	5	3
3	3	2	3	3	4	5	2
2	3	3	4	1	1	1	1
3	3	4	4	1	2	3	1
2	2	1	2	4	2	1	3
3	4	4	5	2	2	2	2
4	5	5	4	5	3	5	1
4	3	2	4	4	4	4	4
3	4	5	3	3	3	1	5
4	4	4	4	4	4	3	5