



**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**  
**Facultad de Ciencias Empresariales**  
**Escuela Profesional de Negocios Internacionales**

**Gestión Logística y estrategias de exportación de la Empresa Frutas del Sur Sociedad  
de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023**

**Tesis**

Para optar el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales

**Autoras**

Maribel Pinedo Lopez  
Melissa Dalmira Huerta Haro

**Asesor**

M(o). Manuel Jesús Bazalar Bazalar

Huacho – Perú  
2024



**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)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

## INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Pinedo Lopez, Maribel	72360575	14/10/2024
Huerta Haro, Melissa Dalmira	71999196	14/10/2024
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
M(o). Bazalar Bazalar, Manuel Jesús	15592170	0000-0002-9759-4137
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Dr. Valenzuela Narváez, Daniel Alberto Oswaldo	15724937	0000-0001-8967- 1684
Dr. Márquez Valencia, Policarpo Diomedes	15759625	0000-0001-7697- 5064
M(a). Peralta Minchola, Ana María	71130086	0000-0003-0266- 4962

# Huerta Haro Y Pinedo Lopez 2024-058978

## GESTIÓN LOGÍSTICA Y ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA FRUTAS DEL SUR SOCIEDAD DE RESPONSABILI...

 Quick Submit

 Quick Submit

 Facultad de Ciencias Empresariales

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::1:2990768765

Fecha de entrega

26 ago 2024, 11:01 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

26 ago 2024, 11:08 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

2024-058978\_\_SOLICITUD-SN\_\_1\_removed.pdf

Tamaño de archivo

1.9 MB

82 Páginas

23,006 Palabras

114,326 Caracteres



Página 2 of 90 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid:::1:2990768765

## 19% Similitud general

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

### Filtrado desde el informe

- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

### Fuentes principales

18%  Fuentes de Internet

4%  Publicaciones

12%  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.

**Gestión Logística y estrategias de exportación de la Empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.**

Maribel Pinedo Lopez

Melissa Dalmira Huerta Haro

## **TESIS PREGRADO**

ASESOR:

**M(o). Bazalar Bazalar, Manuel Jesús**

**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**

**Escuela Profesional de Negocios Internacionales**

Huacho, Perú

2024

## DEDICATORIA

Esta investigación va dedicada a Dios y a mis padres Inocente Pinedo y Aquila López que sin su apoyo no se hubiese concretado de manera satisfactoria este proyecto, así mismo cada uno de mis amistades y familiares que ejercieron influencia brindándome apoyo ya sea moral y emocional, infinidades de gracias.

*Pinedo Lopez, Maribel*

A mi ángel Dalmira Haro quien fue motor y soporte para hacer posible este logro, para mí fue sinónimo de valentía, amor, esfuerzo y perseverancia en cada etapa de mi vida y estoy segura que desde el cielo ella estará muy feliz por hacer realidad un sueño que ambas tuvimos, también dedico esta investigación a mi padre Eugenio Huerta y mis hermanos(as) quienes me acompañaron en esta etapa y fueron pieza esencial para lograr este tan anhelado objetivo.

*Huerta Haro, Melissa Dalmira*

## **AGRADECIMIENTO**

Damos gracias infinitas a Dios por brindarnos fortaleza, sabiduría y cuidarnos días tras días, a nuestros padres por proporcionarnos su apoyo incondicional y no dejarnos solas en esta etapa tan importante de nuestras vidas, a nuestros docentes quienes contribuyeron significativamente en nuestra formación profesional. También agradecemos a nuestro asesor de tesis quien mostro compromiso, paciencia y apoyo para la ejecución de esta investigación. Y por último a nuestros amigos quienes sin importar las circunstancias fueron soporte importante.

*Huerta Haro, Melissa Dalmira*

*Pinedo Lopez, Maribel*

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>i</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>ii</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>vii</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>1</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
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 .....	4
1.3.1. Objetivo General .....	4
1.3.2. Objetivos Específicos .....	4
1.4. Justificación de la investigación.....	4
1.5. Delimitación del estudio.....	5
1.6. Viabilidad del estudio.....	5
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>6</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>6</b>
2.1. Antecedentes de la investigación.....	6
2.1.1. Investigaciones internacionales .....	6
2.1.2. Investigaciones nacionales .....	7
2.2. Bases teóricas .....	9
2.3. Definición de términos básicos .....	24
2.4. Hipótesis de investigación.....	26
2.4.1. Hipótesis general .....	26
2.4.2. Hipótesis específicas .....	26



2.5. Operacionalización de las variables .....	27
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>29</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>29</b>
3.1. Diseño metodológico.....	29
3.2. Población y muestra .....	29
3.2.1. Población .....	29
3.2.2. Muestra.....	30
3.3. Técnicas de recolección de datos .....	30
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	31
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>32</b>
<b>RESULTADOS .....</b>	<b>32</b>
4.1. Análisis de resultados .....	32
4.2. Contratación de hipótesis.....	43
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>49</b>
<b>DISCUSIÓN.....</b>	<b>49</b>
5.1. Discusión de resultados .....	49
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>55</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>55</b>
6.1. Conclusiones .....	55
6.2. Recomendaciones .....	57
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>59</b>
7.1. Fuentes bibliográficas.....	59
7.2. Fuentes electrónicas .....	59
<b>ANEXOS .....</b>	<b>64</b>

## RESUMEN

**Objetivo:** Conocer la relación entre la gestión logística con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023. **Métodos:** La presente investigación es de tipo básica, nivel correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo. La población fue de 80 trabajadores y la muestra de 66 trabajadores. **Resultados:** Con respecto a la gestión logística, el 47.0% de las observaciones se consideran alta, el 48.5% regular y el 4.5% baja; por otro lado, con respecto a las tácticas de exportación, el 40.9% de las observaciones son elevadas, el 47.0% regulares y el 12.1% bajas. **Conclusión:** El análisis de datos a través del coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.845 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una fuerte correlación positiva, por lo tanto, se pudo afirmar que la gestión logística se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

*Palabras clave: gestión logística, procesos logísticos y estrategias de exportación.*

## ABSTRACT

Objective: To determine the relationship between logistics management and export strategies of the company Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023. Methods: This is a basic research, correlational level, non-experimental design, quantitative approach. The population was 80 workers and the sample was 66 workers. Results: With respect to logistics management, 47.0% of the observations are considered high, 48.5% regular and 4.5% low; on the other hand, with respect to export tactics, 40.9% of the observations are high, 47.0% regular and 12.1% low. Conclusion: The data analysis through Spearman's Rho coefficient shows a correlation coefficient of 0.845 with a bilateral significance of 0.000, which indicates a strong positive correlation, therefore, it could be affirmed that logistics management is significantly related to the export strategies of the company Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023

*Key words: logistics management, logistics processes and export strategies.*

## INTRODUCCIÓN

La gestión logística tiene por objeto realizar el transporte y almacén de las mercancías de manera eficiente. En este sentido, cuando hablamos de exportación hacemos referencia a un proceso de ventajas que ayuda al aumento de eficiencia, ya que ayuda a la posición de bienes, mejor dicho, cuando una empresa exporta sus productos se abre espacio al mercado internacional. De la mano con una buena logística, la exportación obtendrá grandes resultados, ya que se encargará del suministro a costos bajos y exposiciones para la compañía (Infante y Montoya, 2022).

Por tal motivo, esta pesquisa plantea conocer la relación entre la gestión logística con las estrategias de exportación de la compañía Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

El trabajo está dividido en seis capítulos, donde se desarrollaron la problemática, el marco teórico que sirvió como base y sustento de la investigación, la metodología con la que se trabajó el estudio, el análisis de los resultados para dar pase a la discusión, conclusiones y recomendaciones.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción de la realidad problemática

La gestión logística es una actividad clave que cuenta con un conjunto de tareas y prestaciones que participan en el suministro de mercadería de una nación a otra a través de la exportación, requiere de una gran capacidad empresarial para cubrir la demanda de las solicitudes globales. Sin embargo, en el camino se presentan diferentes obstáculos. A nivel internacional, un estudio elaborado por Alisher (2021) en el país de Turquía, señala que la gestión logística en tal país no es efectiva ya que se detectaron pérdidas, esto debido al descuido en el transporte, embalaje y humedad. En relación con las estrategias de exportación, la pesquisa hecha por Águila y Díaz (2020) mencionan que la exportación a tenido dificultades respecto a los planes de importación y exportación. A causa de los volátiles precios del mercado global para algunos sectores de exportación, una logística inadecuada, un inadecuado traslado, que incide negativamente en el flujo exportador y las restricciones financieras que se enfrenta.

A nivel de Perú, respecto a la gestión logística, el estudio elaborado por Santos (2019) menciona que la ausencia de procedimientos operativos confiables y un análisis sistematizado, que se adapten al ingreso y la venta de la carga, ocasionan desorganización, demoras y labores reiterativas en los trabajadores de las áreas involucradas. Respecto a las estrategias de exportación, Chávez y Guerra (2021) señalan que existe un conocimiento limitado sobre la dinámica microeconómica nacional, respecto al capacidad de supervivencia empresarial, un asunto de gran importancia.

Hoy en día las empresas en todo el mundo buscan internacionalizarse debido a la internacionalización, que describe la economía mundial. Ha generado que la gestión logística se convierta en un instrumento relevante para cubrir la demanda de los consumidores. La gestión logística tiene por objeto realizar el transporte y almacén de las mercancías de manera eficiente. En este sentido, cuando hablamos de exportación hace referencia a un proceso que ayuda al incremento de eficiencia, dado que permite disponer de productos, mejor dicho, cuando una empresa exporta sus productos se abre espacio al mercado internacional. De la mano con una buena logística, la exportación obtendrá grandes resultados, ya que se encargará del suministro a costos bajos y exposiciones para la compañía (Infante y Montoya, 2022). Por lo expuesto la presente investigación tiene como objetivo conocer la gestión logística y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán.

La empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada presenta diferentes problemas en las estrategias de exportación que viene realizando, los principales identificados se deben a falta de una estrategia sólida, debido a que la empresa no cuenta con una estrategia muy bien definida para poder entrar en actividad de exportación, lo cual dificulta su éxito en mercados internacionales; la empresa realiza una investigación de mercado insuficiente, lo cual se ve reflejado en la carencia de datos precisos acerca de los mercados extranjeros donde se desea exportar, generando así una estrategia de exportación ineficaz; el cumplimiento de normativas y estándares de calidad, al no cumplir con las regulaciones o estándares de calidad del mercado de destino, la empresa en ciertas ocasiones tiene que enfrentar problemas por el incumplimiento de requisitos; desconocimiento de muchos acuerdos comerciales, la empresa no cuenta con personal idóneo que tenga pleno conocimiento sobre estos acuerdos comerciales los cuales en una exportación son fundamentales y al tener un conocimiento amplio se aprovecharía mejor las ventajas que se tienen; no se considera un trabajador capacitado en asuntos de venta internacional y la contratación de personal con experiencia en exportación.

También, por parte de la empresa Frutas del Sur, se ha identificado algunos problemas relacionados a la gestión logística tales como el poco personal capacitado para realizar documentaciones que se requieren en el territorio nacional, ya que muchas veces estas documentaciones hacen que demore salir los productos; no contar

con los medios de transporte necesarios para llevar la mercadería hasta la planta procesadora, por falta de mantenimiento de los equipos; deficiencia con los tiempos de entregas, porque en la producción hay problemas con el personal de cosecha; los productos están llegando en un mal estado, porque no se ha generado un buen tratamiento en la cadena de frío; no se cuenta con todos los implementos de seguridad, para realizar el manipuleo de los equipos dentro de las instalaciones de la empresa por lo que el personal sufre accidentes.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

¿Cómo se relaciona la gestión logística con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?

### **1.2.2. Problemas Específico**

- a. ¿Cómo se relaciona la logística interna con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?
- b. ¿Cómo se relaciona la logística externa con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?
- c. ¿Cómo se relaciona los procesos logísticos con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?
- d. ¿Cómo se relaciona la estructura organizacional con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?
- e. ¿Cómo se relaciona las estrategias logísticas con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023?

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

#### **1.3.1. Objetivo General**

Conocer la relación entre la gestión logística con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a. Conocer la relación entre la logística interna con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- b. Conocer la relación entre la logística externa con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- c. Conocer la relación entre los procesos logísticos con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- d. Conocer la relación entre la estructura organizacional con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- e. Conocer la relación entre las estrategias logísticas con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

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

#### *Justificación teórica*

Los conocimientos adquiridos en esta investigación buscan determinar la gestión logística mejorando las estrategias de exportación y así potenciar con éxito sus competencias en el venta internacional.



### *Justificación práctica*

La presentación investigación busca proponer estrategias de exportación más adecuadas con el fin de que se aprovechan mejor las posibilidades en el mercado así se obtenga mejores resultados y se satisfagan la demanda de los clientes.

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

- Delimitación geográfica: empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, distrito de Sayán, provincia de Huaura, departamento de Lima.
- Delimitación temporal: en año 2023.
- Delimitación social: trabajadores de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa.
- Delimitación semántica: Gestión logística y Estrategias de exportación.

#### **1.6. Viabilidad del estudio**

Es posible efectuar esta averiguación ya que se dispone de los medios monetarios, humanos y materiales, que aseguraron su factibilidad.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

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

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

Peralta (2022) realizó la tesis magistral titulada “Estrategias de exportación de hidrocarburos sólidos en el Terminal marítimo Puerto Brisa S.A.”, la cual fue aprobada por la Universidad EAN. Bogotá. Colombia. Su objetivo fue determinar las estrategias de exportación de hidrocarburos sólidos en el terminal marítimo puerto brisa S.A del municipio de Dibulla, La Guajira. La metodología utilizada fue descriptiva. La población fue 30 funcionarios. El estudio empleó la encuesta y la entrevista. Los resultados sostienen que la exportación comprende actividades de aduanas que son realizados de forma eficiencia de acuerdo con el ciclo del embarque, como el fondeo, atraque, practicaaje, remolque, amarre y autorizaciones. Los trabajadores responsable de dichas actividades son capaces realizar una buena exportación de acuerdo a los protocolo demandados por las autoridades portuarias.

Murillo (2021) realizó la tesis magistral titulada “La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua”, la cual fue aprobada por la Universidad Técnica de Ambato. Ambato. Ecuador. Su objetivo fue determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad en las empresas. Es de diseño no experimental, de campo y correlacional. La población fue 103 empresas, así mismo la muestra fue 12 empresas. Utilizó la encuesta. Los resultados sostienen que por medio de un análisis de regresión lineal, comprobaron y aceptaron las hipótesis, donde se obtuvo un coeficiente de determinación ( $R = 0.919$ ) con un valor de  $p < 0.05$ . Indicando que el 91.9% de la variabilidad en la competitividad organizacional

se debe a la gestión logística. Lo cual indica una relación directa positiva, es decir a mejor logística mayor sería la competitividad. Se concluye que las dimensiones de mayor realce son Estrategia Logística de Mercado ( $p = 0.00 < 0.05$ ) y la Efectividad de Coordinación Logística ( $p = 0.01 < 0.05$ ). Asimismo, se evidencio una carencia de fortalecimiento en la dimensión de servicio al cliente ( $p = 0.343 > 0.05$ ), lo que ayudó a proponer un plan de mejora que añada TICS como un elemento potencia el mercado.

Urían y Rojas (2020) realizaron la tesis magistral titulada “Desarrollo de un modelo de mejoramiento para la Gestión Logística en PYMES del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá”, Universidad ECCI. Bogotá. Colombia. Su objetivo fue desarrollar un modelo de mejoramiento para la gestión logística. Es tipo correlacional y descriptivo. La población fue 11 personas. El estudio empleó la encuesta y el cuestionario. Las conclusiones señalan que a través del estudio, se logró desarrollar un modelo de mejora para la gestión logística en pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector manufacturero cuya actividad son la elaboración de productos en metal, a excepción de equipamiento, reconocidas con los códigos CIUU 2511 a 2599, puestas en Bogotá. Dicho modelo se sustenta en el apoyo ente la Academia, el Estado y las compañías, denominada triple hélice. Cuyo modelo ayuda reconocer los problemas que existen entre las PYMES y el autodiagnóstico, y proponer planes de acción que optimicen la eficiencia en la logística.

### **2.1.2. Investigaciones nacionales**

Soto (2022), “Gestión logística de productos perecibles desde la experiencia de las empresas exportadoras del sector agro Lima, 2022”, Universidad César Vallejo. Lima. Perú. Su objetivo fue describir la gestión logística de productos perecibles en las empresas exportadoras. Es una investigación correlacional. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, tipo aplicada y diseño fenomenológico descriptivo. Los resultados indicaron que la gestión logística juega un papel crucial para los sectores agro, dado que todos los procesos integrados vinculados con las exportaciones de productos perecibles, desde la compra y los envases empleados, hasta la

elección del contenedor y los vehículos. Se concluye que la gestión logística de productos perecibles enfrenta desafíos significativos ya que ciertos agroexportadores no toman en cuenta estos elementos (1) compra de bienes perecibles, (2) la selección de proveedores, (3) el acopio, y (4) la elección del contenedor y del medio de transporte."

Guevara (2021) realizó la tesis de maestría titulada "Gestión logística para incrementar las exportaciones de café en la asociación de productores selva norontial, 2019", Universidad San Martín de Porres. Lima. Perú. Su objetivo fue determinar de qué manera la gestión logística incrementará las exportaciones. Es de diseño no experimental transversal. La población fue 50 socios. El estudio la encuesta y el cuestionario. Los resultados sostienen que el análisis costo-beneficio de implementar una nueva gestión logística en la Asociación de Productores Selva Nororiental para aumentar las exportaciones de café resultó positivo. El costo de las estrategias fue de S/ 135,100, en tanto que las ventajas aumentaron en un S/ 212,884, con un ratio de S/ 1.70, el cual indica ventaja moderada. Las conclusiones destacan que la gestión logística, por medio de sus instrumentos, se reconoció los aspectos claves en la red de abastecimiento de APROSELVANOR, ayudando a realizar tácticas claras para aumentar las exportaciones de café.

More (2019) realizó la tesis magistral titulada "Estrategias de exportación de la industrialización de la producción agrícola en Olmos - Lambayeque", Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Perú. Su objetivo fue establecer las estrategias de exportación de la industrialización. Es una investigación de carácter aplicativo - descriptivo. La población fue 46 personas. El estudio empleó la encuesta. Los resultados sostienen es que necesario una inversión de S/1,540,839, donde el 30% tiene capital propio y los demás por el Agrobanco, con un coste de oportunidad del 15% conforme a las proyecciones regionales. Las conclusiones señalan que por medio del desarrollo de tácticas exportables se desarrollarán planes, el cual comprende capacitaciones para los trabajadores agrarios y al desarrollo de asociaciones o cooperativas a fin de motivar la estrategia. Lo que ayudará a contar con ventajas para el control de negociaciones e incrementar la obtención de financiamiento.

## 2.2. Bases teóricas

### 2.2.1. Variable 1: Gestión logística

Yandri (2023) señala que la gestión logística se “la gestión logística es planeación, coordinación y monitoreo..., a fin de proporcionar al consumidor el bien en el sitio, tiempo y monto solicitado teniendo en cuenta la disminución costes intervinientes en este” (pp. 18 -19).

Castellanos y Olivares (2021) mencionan que:

La gestión logística se trata de liderar de forma estratégica la compra, el traslado, acopio de bienes y monitoreo de inventarios, a la vez toda la cadena vinculada por medio del cual la empresa se proyecta en términos de rentabilidad en el corto y largo plazo. (p. 46)

García (2020) considera que la gestión logística “es un grupo de acciones y procesos operativos, cuyo objetivo es contar cada recurso para que estos se encuentren en disposición en el lugar, tiempo y monto correcto a un coste bajo” (pp. 37).

Ramírez (2020) señala que la logística “es un elemento contenido en la cadena de suministro enfocada en planear y organizar el traslado de productos, prestaciones desde el punto de partida hasta el punto de consumo” (p.28).

#### 2.2.1.1. Dimensiones

Según López, Melo y Mendoza (2021) mencionan las dimensiones de logística interna:

##### a. Logística Interna

Consiste en una serie de acciones logísticas que se manejan internamente en una organización, como son, el traslado interno, gestión de recursos, acopio y embalaje (López, Melo y Mendoza, 2021).

Se necesita de bienes visibles (equipamiento apropiado para la llevar a cabo los procesos y empleo adecuado y eficiente de los bienes) y la formación (instruir al personal) se apliquen eficientemente (López, Melo y Mendoza, 2021).

#### b. Logística externa

Son todas las actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacén de materias terminadas, manejo de materiales, operación y selección de vehículos de entrega, soporte técnico, logística inversa, etcétera (López, Melo y Mendoza, 2021).

#### c. Procesos logísticos

Es el traslado correcto de bienes hacia el lugar y tiempo adecuado, donde los recursos de una empresa se perfeccionan (López, Melo y Mendoza, 2021).

#### d. Estructura organizacional

Es una serie de aspectos equilibrados relacionados al tiempo y espacio de forma global. (López, Melo y Mendoza, 2021).

#### e. Estrategias logísticas

Son tácticas Operativas logísticas que comúnmente inician con los objetivos corporativos y las necesidades del cliente (López, Melo y Mendoza, 2021).

### ***2.2.1.2. Teoría de logística***

Para Yandri (2023), la doctrina logística contiene:

Las prestaciones a los consumidores, circulación de información y empleo de vehículos, sitio de depósito localización del lugar de fabricación y almacenaje, administración de existencias, procesamiento de solicitudes de compra, adquisición de recursos y materiales básicos, transporte de recursos, repartición, embalaje, envase, retorno de mercancías y pronóstico de cantidad de solicitudes.

El manejo de la logística empresarial tiene por finalidad seleccionar el bien adecuadas en las proporciones y tiempos adecuados, a fin de cubrir la demanda del consumidor que de acuerdo a ello el control debe ejecutarse sobre el abastecimiento, traslado y selección, no únicamente el bien o la existencia a vender, sino además los trabajadores y los recursos necesarios para el traslado de las existencias. A diario las compañías les resultan completo cubrir las demandas de los consumidores, al igual que comercializar su oferta en el contexto internacional económico, comunicaciones y acuerdos internacionalización; por

ende, se señala la importancia de la gestión logística como una actividad que añade valor al bien, respecto a oportunidad y minimización de gastos.

La red de distribución es fundamental en las actividades logísticas ya que ayudan a optimizar en vínculo entre consumidor y proveedor; asimismo proporciona logros positivos para la compañía respecto a la rentabilidad, por medio de la reducción de tiempos en entrega y repartición, y el incremento de la red de datos, los cuales representan una estabilidad entre ofertantes y demandantes. De acuerdo con esto, la red de distribución ofrece al manejo corporativo datos sobre a gestión de insumos y comunicación vinculadas a los procesos comerciales que solo en una adecuada logística se pueden presentar la eficiencia, real y a tiempo.

En la actualidad las organizaciones gracias al internet han cambiado continuamente, aquella que no se adapte al mercado, no sobrevivirá; lo que formula una obligación para las empresas principalmente comerciales debido a la TIC a captar potenciales consumidores y conservarlos, los mismos que podemos hallarlos virtualmente. Por otro lado, las tecnologías actuales empleadas a la logística ayudan al aumento de la eficiencia al adaptar procesos nuevos mecánicos automatizados para las etapas de mayor fragilidad como la recolección, clasificación y seguimiento del bien; enfoque que sustenta la trascendencia de la gestión logística en las empresas que se dedican a la exportación.

### ***2.2.1.3. Elementos de gestión logística***

García (2020) indica que el manejo del sistema logístico en las empresas reconoce un conjunto de aspectos que forman parte del subsistema del insumo, y que dichos aspectos son la recolección, fabricación, reparto físico y provisión.

En relación con esto, Taboada (1999), menciona que, si partimos de flujo material, que lo más importante en la logística, es posible reconocer aspectos de gestión logística que comprendan la recolección, fabricación, reparto físico y provisión.

Como hemos vistos, los dos investigadores coinciden las posiciones en los aspectos que integran el manejo logístico, donde los aspectos que forman parte de la logística son el suministro, fabricación/ actividades, repartición física y abastecimiento.

En base a lo descrito definimos al manejo logístico como una serie de aspectos enfocados en prevenir y proporcionar medios requeridos que ayuden a desempeñar las

funciones respecto a tiempos, modos y costes adecuados para liderar cambios tácticos como productos así incrementar competitividad y rentabilidad.

#### ***2.2.1.4. Actividades clave en la gestión logística***

García (2020) señala que las más importantes acciones en la logística tienen efectos costos de la red de suministro. Las acciones más importantes son: prestación al consumidor, traslado, manejo de existencia, flujo de información y la gestión de los pedidos. Por lo que son cambiantes entre una y otra empresa de acuerdo a su estructura organizacional, realización de actividades o el nivel de desarrollo el concepto de logística integral.

Cabe señalar que las acciones logísticas deben tener una coordinación mutua para lograr efectividad y eficiencia dentro del método productivo. Este es el motivo, la gestión logística no de considerarse como una actividad solitaria sino como una acción global que genera valor al consumidor, lo que significa integrar tareas que funcionen rápidamente para cubrir la demanda del mercado, a un bajo coste. Es necesario que en esta actividad se conforme la distribución, adquisición, recibimiento, existencias, fabricación, depósitos y despacho. En consecuencia, el manejo logístico debe realizarle a fin de que se asegure la planificación y desarrollo de cada proceso de la organización en función de los requerimientos logísticos del consumidor. Dichos procesos deben considerarse como particulares y su meta sea el apoyo hacia la calidad de los bienes hechos por la empresa, además del manejo de riesgos de no cubrir la demanda logística del consumidor.

En la actualidad podemos encontrar los escasos estudios que realizan las empresas entorno a la evaluación de rendimiento de las acciones logísticas, es un motivo por el que se han establecido indicadores de manejo logístico para impedir obstáculos de la gerencia, en el reconocimiento de los más grandes obstáculos que se presentan en la red logística, que generan efectos en la competitividad de las empresas.

Podemos encontrar dos divisiones en las acciones logísticas: las principales y las secundarias. Se diferente entre sí ya que ciertas acciones siempre tendrán un lugar en el canal logístico, en tanto los otros son desarrollados en función a entornos y cualidades del proceso de la empresa. Las acciones relacionadas al manejo logístico en cuestiones tácticas comprenden todas las áreas de la empresa para el diseño, que parte del reconocimiento de necesidades y definiciones de los bienes y/o prestaciones, una actividad que comprende



todos los canales para generar buenos resultados, en el aspecto económico y cuestión de satisfacción al consumidor.

Abarcando más el tema, el manejo logístico es una actividad completa que organiza y mejora cada acción principal, de igual forma las acopla a otras actividades las cuales comprenden hasta el marketing, comercio, finanzas y herramientas de tecnología.

En este orden de ideas, la logística juega un rol muy importante en la coordinación clave para que una empresa alcance ventaja competitiva; por tanto, son diversas las acciones de gestión las cuales parten de la prestación la consumidor, traslado, ingreso, salida y transformación de insumos, acopio, gestión de existencias, gestión de recursos o bienes, solicitudes, elaboración de la cadena logística, manejo de inmovilizado, planeación de solicitudes (repartición y solicitud) y los vínculos con los proveedores de las prestaciones logísticas.

La logística tiene una función multidimensional a fin de que se perfeccione su eficiencia que está no sea dependiente de una sola área de la empresa, por el contrario, sea el resultado de recaudar los esfuerzos de esta en su totalidad. De ello parte la necesidad de ver a la logística con un enfoque táctico que maneja la alta dirección de la empresa.

#### ***2.2.1.5. Actividades de apoyo en la logística***

García (2020) indica menciona que inmediatamente después de reconocer las más importantes actividades que contiene el proceso logístico, es clave establecer las acciones de apoyo, las cuales son denominados grupos de apoyo, y que ayudan a agilizar los procesos que formar parte del proceso logístico.

Dichas acciones de apoyo se reconocen acciones importantes que, aunque no son parte esencial de la empresa, son requeridas y fundamentales para un adecuado manejo y flujo de esta. Al mismo tiempo de estas acciones brinda recursos al proceso de gestión.

Bajo este enfoque, se hace importante reconocer los recursos esenciales que implementar los procesos esenciales y la forma en que se garantiza el orden y manejo de dichos medios. Partiendo de este concepto, las acciones de apoyo son aquellas que brindan al personal y a los procesos los medios necesarios para cubrir la demanda de los consumidores internos.

En este sentido, el investigador considera como acciones de apoyo a las siguientes: acopio, gestión de recursos, adquisiciones, colaboraciones de fabricación y el mantenimiento de datos.

#### ***2.2.1.6. Proceso de organización logística***

Castellanos y Olivares (2021) manifiestan que se trata de liderar de forma estratégica la compra, el traslado, acopio de bienes y monitoreo de inventarios, a la vez toda la cadena vinculada por medio del cual la empresa se proyecta en términos de rentabilidad en el corto y largo plazo. De acuerdo con los autores si se quiere contar con un adecuado manejo logístico es importante contar con tácticas comparativas en acciones relaciones a los procesos logísticos (prestación al consumidor, manejo de existencia, traslado y organización de solicitudes), a fin de cubrir la demanda del consumidor y la minimización de costes, este último es lo que se centran las empresas en la logística.

El proceso logístico consiste en planificar y poner en marcha, monitorear eficiente y monetariamente la cadena y acopio de insumos, existencias en proceso, bienes finalizados y datos relacionados desde el origen hasta el consumo a fin de acoplarse a lo que demanda del consumidor.

Entonces, dentro del proceso logístico, es esfuerzo logístico es lo que se centra el proceso de organización, de esta manera, seleccionar al personal idóneo en las acciones logísticas, de tal forma que sea efectividad la coordinación de estas. Estas acciones en la organización incentivan la efectividad, el abastecimiento y en la repartición de artículos y prestaciones a través de incentivo de compensación de costes, que por lo general se halla en planificar y manejar el sistema logístico.

Es importante resaltar que trascendencia de la estructura organizacional, considerada como el núcleo clave que une todos los elementos integrantes. Bajo este enfoque, dicha estructura organizaciones es de naturaleza estática, respecto a la organización de sus integrantes y equipos de organización. En consecuencia, la estructura se conceptualiza como la manera de tipificar, coordinar y ordenar las acciones de la organización.

Bajo este enfoque, es importante que recalcar a la división del trabajo, dado que su ejecución es efectiva a medida que el personal se especializa. Por ende, se trata en tipificar las actividades de la organización en acciones por separado. Aunque, en ciertas empresas no muestran ya interés por este principio, dado que, con tanta especialización, el personal se

aísla y desempeña acciones reiterativas que afecta la fatiga psicológica y alineación, ya que, existen mayores retos para aquellos con cargos más amplios, y se asigna grupos para la rotación del personal en las diferentes funciones, mejor dicho, por medio del enfoque de equipos.

A partir del enfoque logístico, la tipificación de las acciones se parte por tres áreas importantes: finanzas, operaciones y mercadeo. Por ende, las operaciones son encargados del traslado, las existencias se dividirán entre todas las acciones y el procesamiento de solicitudes estarán bajo el mando del mercadeo o finanzas. Lo descrito demuestra que se requiere una estructura organizativa que colabore en la organización de decisiones respecto a las acciones logísticas.

En este sentido, la jerarquización en el interior del proceso organizativo se define como la preparación de actividades por cierto orden, nivel o trascendencia. De esta manera, los niveles jerárquicos son el conjunto de órganos organizados conforme al mando o cargo que tengan, fuera de la actividad que desempeñen. En ese marco, la jerarquización comprende el establecimiento de la estructura corporativa a través de la comunicación que se da entre estos y que ésta tenga influencia en cada nivel organizacional.

Esencialmente la organización tiene una serie de niveles. Primeramente, se encuentra el gerencial, donde sus actividades son el legislar políticas, concebir reglas y procesos que la organización debe de seguir. Además, se elaboran reglamentos, establecer fallos que ayuden a una mejor operación del área administrativa y operativa de la empresa. El segundo es el nivel ejecutivo, donde su deber es el manejo de la organización, sus acciones son hacer cumplir las políticas, reglas, normas y procesos que disponga el primer nivel, en conjunto con el nivel operativo para su puesta en marcha. Por ende, su función es velar por que se cumplan las normas y reglas para el manejo de la organización. Para finalizar, el nivel operativo es el tercer nivel que se encarga de llevar a cabo las actividades básicas, siendo muy importante para la fabricación y la venta. Tiene segundo cargo de autoridad y su deber es cumplir con acciones de unidad y delegar funciones sin confundir la responsabilidad que tiene.

Sobre las alternativas organizacionales, se clasifican en clase no oficial, semioficial y oficial. En la organización no oficial, podemos encontrar una mezcla de acciones y gran cantidad de organización entre acciones y apoyo de los responsables. Respecto a la organización semioficial, considerada también como matricial, ya que el gerente logístico

está cargo del sistema logístico, aunque no ejerce autoridad directamente en las acciones que las integran. Para finalizar, la organización oficial, se establece líneas de autoridad y cargo logístico.

La organización oficial tiene por deber el diseño de área, sectores y departamentos que integrarán actividades y roles. Todos se relacionan unos a otros por medio de los medios de comunicación, la cual integra una organización planeada con diferentes niveles jerárquicos, cargo y deber. Aunque la organización de necesita de este nivel de organización, la cual se planifica y diseña previamente, está coexiste con la organización no oficial que no es requerida ni prevista, surge a efectos de vínculos interpersonales y lazos de amistad entre sus miembros, nivel de relación de estos, etcétera. La organización oficial comprende la estructura organizacional, directiva, reglas y normas organizacionales, hábitos y procesos, en síntesis, todos aquellos que muestran a la organización y su relación con las áreas y el personal, a fin de cumplir con los objetivos y manteniendo su equilibrio.

Al mismo tiempo, las organizaciones oficiales pueden contar con uno o más tipo de organización. Primeramente, las organizaciones oficiales pueden ser de tipo lineal en la cual se encuentran líneas directas y únicas de autoridad y cargo entre jefes y trabajadores. De ello parte su imagen piramidal. Cada gerente percibe todo lo que se sucede en su entorno competente, ya que las líneas de comunicación se relacionan directamente. Las pequeñas empresas o en la fase inicial de las organizaciones se pueden presentan esta forma de organización típica. Asimismo, se hallan en organizaciones oficiales, como en una estructura organizacional en donde se emplea la responsabilidad de actividades. En gran parte de las empresas antiguas empleaban el principio de distinción de acciones o tareas. Dicho principio operativo distingue y especializa: Es el germen del staff. Para finalizar, la organización de Línea de staff es fruto de la mezcla de organizaciones lineales y operativas, a fin de aumentar las ventas para ambos y minimizar sus desventajas. Y en su organización se presentan cualidades de carácter lineal y funcional, reunidas para brindar una clase corporativa completa y compleja. En la organización línea staff coexisten órganos llamados órganos de ejecución y se asesoría denominados órganos de sustento, las cuales se relacionan entre sí. Los órganos de línea cuyos rasgos son autoridad lineal y principio escalar, en tanto que los órganos de staff brindan asesoramiento y prestaciones para casos particulares. Y para las organizaciones no oficiales contienen medios informales que impactan en su dialogo, decisiones y el monitoreo los cuales se realizan a diario en una organización.

### ***2.2.1.8. La gestión logística y su relevancia***

Según Ramírez et al. (2020) el manejo logístico es un elemento del flujo de suministros que planea, pone en marcha y adecuada cadenas y acopios de productos, prestaciones y datos efectivamente desde el origen hacia su destino, con el objetivo de cubrir la demanda del consumidor. De ello que parte que la logística sea una actividad que comprende actividades como la recaudación, fabricación y repartición cuyo efecto es hacer que las prestaciones y productos se encuentren disponibles para el consumidor cuando este lo desee. Respecto a la actividad de suministro manifiesta que la elección de proveedores hecha por la organización comprende las operaciones globales hechas a disposición del sub sistema de fabricación de insumos o materiales básicos. Por otro lado, la fabricación consiste en el grupo de actividades donde existe un proceso de transformación de materiales básicos a bienes y subproductos para añadir valor. Para finalizar, en el caso de la repartición es una actividad comercial que trata en colocar bienes en el mercado para que estos sean comprados por los consumidores. Entonces, colocar el bien en el momento, lugar y cantidad requerida son rasgos propios de la logística de sistemas de suministro y de fabricación. Las solicitudes no entregadas al tiempo pactado, mermas de los productos por demora, las devoluciones, y demás problemas, generan efectos directos al proceso logístico, en el cual el traslado y la organización del entorno mantienen un gran aporte. De acuerdo con el suministro debe ser visto como parte del entorno tanto micro y macro de las organizaciones, dado que suministrarse corresponde a un estudio de temas como el ingreso y las carencias del consumidor.

Por otro lado, cuando el suministro es considerado como un ingreso de actividades, puede ser partícipe tanto en la fabricación como en la repartición, está sujeta a su naturaleza. Es decir, las tres actividades logísticas son rasgos de cualquier clase de organización, sea del sector manufacturero, comercio o prestación, principalmente considerando su estructura y a que público se dirigen. Para la logística es un proceso diagonal al manejo corporativo, que parte desde la planificación de la compra de la materia prima, hasta el bien o prestación entregada al consumidor; por lo tanto, tiene incidencia directa en la eficiencia, la calidad y la competitividad organizacional; de acuerdo con ello, el manejo logística provee la materia prima requerida para mejorar las actividades de la empresa, considerando aspectos como demanda, costes y tiempos, para contar con un equilibrio monetario y minimizar riesgos corporativos.

En consecuencia, el manejo de los procesos logísticas se dirige a cubrir la demanda de los elementos que participan en el flujo de valor corporativo: proveedores, coordinación, consumidores, asegurando el flujo correcto de proceso de fabricación y prestación de servicios desde la venta hasta la posventa.

Por ende, en cada actividad que se realice entorno a tener resultados correspondientes a la calidad de los sistemas empresariales, en relación al manejo logístico desempeña un rol crucial en la disposición y acción, que pueden lograrse si se cuenta con el personal y los materiales necesarios para llevarlos a cabo.

La función logística se debe dar entorno a una respecto rápida y adecuada asimismo deber ser un elemento de calidad que cubre la exigencia del consumidor principalmente en el rubro de servicios individuo a individuo. Como hemos visto, el manejo logístico que no tenga la eficiencia correspondiente entorpecerá el flujo de procesos cuyos efectos son reflejados en la insatisfacción del consumidores internos y externos.

#### ***2.2.1.9. Desafíos actuales de la logística y capacitación de los logísticos***

Según Sánchez et al. (2021) uno de los más importantes desafíos actualmente es instrucción y actualización de los actores participantes en el proceso logístico como las actividades de adquisición, fabricación y suministro de mercaderías, ya que es la única manera de crear condiciones adecuadas para una economía nacional competitiva.

La capacitación es una especie de desarrollo posgrado, que abre posibilidades de adquirir destrezas, competencias y el aprendizaje de nuevos proceso y tecnologías a fin de complementar, renovar, y mejorar competencias operativas. Por lo general, la capacitación en organizaciones es brindadas por consorcios internacionales o que disponen de ciertas especificaciones para mantenerse en el mercado foráneo. Un ejemplo de ello, son las organizaciones como Polo Científico. Aunque, son escasas las capacitaciones enfocadas en el personal logístico, y aun cuando se cuenten con decretos formales del Estado sobre ciertos temas del manejo de existencias, por ejemplo, estas no invalidan la puesta en marcha de dichos procesos. Las capacitaciones en base a operaciones logísticas son pocas, el cual motiva a realizar actividades empíricas en las empresas y, por ende, genera consecuencias de insatisfacción a los consumidores.

La logística tiene por finalidad prever las necesidades de comida y de suministros basándose en la ética, manejo de existencias para impedir los escasos de materiales y adquisiciones que como consecuencia genera desorden.

La logística es un elemento importante en cada organización vinculada con la entrada de insumos, es clave una coordinación adecuada desde el inicio hasta el final. La principal función que tiene la logística se sustenta en que las organizaciones pongan a su disposición de los consumidores los productos en el sitio y tiempo adecuado. El sustento de cualquier organización es la comercialización de bienes y servicios; de ello parte la trascendencia en la gestión de existencias y del empleo de la logística en las empresas.

#### ***2.2.1.10. Cadenas logísticas***

Fontalvo, De La Hoz y Mendoza (2019), hoy en día el manejo logístico sea ha convertido en un elemento táctico en el mundo de los negocios ya que su trascendencia económica y el efecto sobre los consumidores es clave, asimismo, el sistema de cadenas, dado que abre la posibilidad de elevado nivel de prestación a un coste reducido y de esta forma llevar a cabo metas corporativas y cumplir con la demanda de los consumidores. Para tener éxito en la cadena de operaciones logística es importante coordinar diversos participantes de esta que generen un valor continuo al bien o prestación, en proceso de distribución puede lograrse por medio de la elaboración de redes logísticas. Entonces si se quiere contar con un correcto diseño de cadenas logísticas es importante desarrollar tres etapas como pronóstico del sistema, diseño y puesta en marcha de la cadena.

#### **2.2.2. Variable 2: Estrategias de exportación**

Pacheco (2022) indica que

Es la capacidad de la empresa para generar actividades exportadoras, sacando provecho de sus ventajas y desventajas para capitalizar oportunidades que ofrece el mercado internacional. En ese marco, el potencial exportador se sustenta de la mejorar continua de procesos, medios y bienes, a fin de reducir riesgos en el propio país, así como en el extranjero (p. 24)

Para Pusdá (2020) “es la capacidad de una empresa para beneficiarse de sus fortalezas y abordando sus debilidades para sacar provecho de las oportunidades que ofrece el mercado internacional” (p. 31).

Valenzuela y Choquehuanca (2019) indican que las exportaciones “son elementos que forman parte de las ventas internacionales que una nación tiene frente al mundo, contrariamente las importaciones pertenecer a las adquisiciones” (p. 64).

Rojas, Cano y Campo (2018) la exportación “es una regulación aduanera que pone en ventaja a los bienes fabricados en cierto país a fin de que sean utilizados en diversas partes del mundo” (p. 118).

### **2.2.2.1. Dimensiones**

En las dimensiones de la variable, priorizaremos a Pérez (2016) quien nos menciona (3) dimensiones:

- a. Desarrollo de mercados: Es la recolección, inscripción y estudio de información sobre los diversos mercados meta, con el objetivo de conocer datos y tomar decisiones en función al comercio de bienes en el mercado global (Perez, 2016).
- b. Modalidades y formas de exportación: Son los diversos modos de entregar el bien o prestación a mercados foráneos (Perez, 2016).
- c. Satisfacción de clientes: Consiste en el grado conformidad del consumidor frente a una adquisición o prestación hecha. Es decir, mientras exista mayor nivel de complacencia mayor nivel de retorno hacia el establecimiento (Perez, 2016).

### **2.2.2.2. Factores que inciden en el proceso de exportación**

Barrios y Fonseca (2021) aluden que las organizaciones de poco tamaño como cualesquiera empresas del rubro están inmersas en los mercados, en la venta internacional, aunque de igual forma debe enfrentar los efectos generados por el proceso de globalización, respecto a sus desafíos como sus ventajas. En este aspecto, hoy en día la globalización tiene por finalidad brindar de forma paulatina grandes oportunidades que empresas nacionales realicen actividades de exportación, aunque, el grado de competencia es más fuerte y es desafío que deben enfrentar las empresas.



En este aspecto, aquellas naciones que cuentan con mercados internos pequeños deben incentivar la exportación y las pequeñas empresas centrarse en mercados foráneos. Frente a este escenario, las pequeñas empresas tienen mayores retos en el camino hacia su internacionalización.

De lo antes dicho, se tiene la impresión que las barreras que impiden los emprendimientos exportadores de una empresa no dañan su intención de crecer en un mercado interno cada vez más heterogéneo. Aunque, también existen naciones donde se encuentran restricciones para el proceso de internacionalización, y demás que son un apoyo a la exportación local, así como para la industria. Bajo este enfoque, algunas barreras son la logística, las finanzas, la lentitud, la cultura organizacional de la compañía, la disposición de tecnología y los requerimientos de certificación.

### ***2.2.2.3. La oferta exportable***

Álvarez (2019) alude que para contar una oferta exportable correcta es importante que se cumplan los requisitos de la nación objetivo. Y para ello se debe considerar las demandas culturales, geográficas y monetarias.

La clave es contar con una cantidad adecuada que cubra la demanda correctamente, de esta manera, existe una relación directa entre demanda y capacidad exportadora para cubrir la demanda del mercado global. Por lo que, capacidad exportadora se define como la habilidad de una empresa para fabricar los productos solicitados por el importador y que estos tengan todos los requerimientos que demanda el país de destino.

- Potencial exportador del productor - Cuyo impacto es directo dependiendo del tamaño de la empresa, aun cuando el tamaño no es impedimento para dirigirse al mercado global, si lo será por la cantidad que tenga que exportar sea superior a lo que pueda producir. En este aspecto, las pequeñas empresas son las que tienen mayores dificultades porque no disponen de la economía ni la cantidad suficiente para cubrir grandes volúmenes de exportación, principalmente si el personal debe trasladarse fuera del país. De ello parte la importancia de cuantificar el nivel y capacidad productiva de la empresa, especialmente, para saber si cuenta con la capacidad productiva necesaria y si podría aumentarla. Por ello es clave conocer el tiempo de respuesta de la empresa, las demoras en los tiempos y los deberes que tenga la empresa.

- Potencial instalado es el potencial máximo de producción que tiene una empresa. Tiene relación directa con la capacidad de infraestructura para fabricar un producto. Ya el sistema de producción debe de disponer del equipamiento y los insumos necesarios de la mejorar cálidas para elaborar los productos que se va a satisfacer. Lo que se traduce en que a mayor potencial instalado, mayor será infraestructura y potencial exportador.

#### ***2.2.2.4. Estimación de los más importantes elementos exportables del Perú***

Laguna et al. (2020) señalan que las exportaciones nacionales este sujeto a las hechos y aspectos, de los que en su mayoría son difíciles de controlar. Si bien estos acontecimientos sean difíciles de controlar no quiere decir que no puedan ser explicados. Por lo que es clave establecer los aspectos cruciales en las exportaciones nacionales. Los diferentes aspectos tendrán efectos en el tiempo en que investiguen. Porque existen aspectos con gran efecto, pero sin valor en el tiempo.

De igual forma existen aspectos cuyo efecto es positivo con la venta de productos al extranjero en términos económicos.

En el largo plazo, las exportaciones tradicionales, como en nuestra economía, tales como los textiles y confecciones tendrán grandes cambios debido hechos externos denominados shocks, el tipo de cambio real, demanda externa sujeta a aspectos como los ingresos, el drawback, etcétera. Con el PBI que adquieren los productos del país se cuenta con una relación positiva con las exportaciones locales. Es decir, las exportaciones están sujetas a los acontecimientos externos que sucedan en términos económicos, como los incentivos a los exportadores, el tipo de cambio, entre otros.

#### ***2.2.2.5. Mejora continua y exportaciones***

Huilcapi (2017) lo manifiesta que siempre debemos estar al tanto de los cambios a fin de mejorar ya que nada está hecho o debe darse como finalizado. El autor lo ejemplifica en que la vida no es algo estático, sino que su evolución es constante, siendo esto propio de mundo. Debido a este proceso es que se pueden desarrollar, avanzar, así como responder a los cambios que se presentar al transcurrir los años, a fin de ofrecer artículos o prestaciones de calidad a los consumidores.

La cantidad de exportaciones nos brinda una noción clara de la capacidad exportadora de una nación, la cual es vista como un área para implementar una mejora continua.

La eficiencia puede fabricar, potencializar o cambiar productos y prestaciones. La eficiencia tiene una influencia directa en el desarrollo productivo de una empresa, reflejándose en su rentabilidad, lo cual es la meta para cualquier empresa.

Las doctrinas globales señalan que las empresas deben especiales en aquellas donde tienen ventaja competitiva.

#### ***2.2.2.6. Los beneficios de las exportaciones***

Alvarado, Ullauri y Benítez (2020) mencionan que la actividad exportadora necesita de inversión y les genera mayor control a los gerentes sobre las operaciones, por ende, la actividad exportadora también implica perder el control sobre el marketing. Conforme crece el negocio aumenta la exportación. Aunque en la actualidad las empresas grandes son el principal exportador, están aún desarrollan estrategias para penetrar nuevos mercados:

- Es importante ingresar a otros mercados para que esta manera el negocio crezca y se vuelva internacional la marca.
- Oportunidades laborales Gracias a la globalización de la marca, habrá un incremento de demanda y dependencia con otros para cubrir las demandas del producto.
- Aumentar la calidad del bien. Tanto la importación como la exportación, se realza el valor de la marca y, al mismo tiempo, la competitividad de los productos en términos de calidad y precio.

La exportación requiere de inversión y permite a la gerencia tener un mayor control en las exportaciones.

De acuerdo a otras investigaciones, las exportaciones son una gran fuente de ayuda a los países ya que por medio de ella ingresan y salen productos a prestación que contribuyen a la nación. Podemos encontrar diferentes factores considerados como ventajas comparativas para las empresas, las cuales son acceso a tecnologías, bloques comerciales, modo de financiación, localización geográfica, entre otros.

### **2.2.2.7. Desempeño exportador**

Para Parente y Macías (2020) que de acuerdo al enfoque es como son clasificadas el rendimiento internacional, que pueden ser financieros o estratégicos.

Respecto a los objetivos financieros es el enfoque inicial del rendimiento exportador que debería cumplirse en el corto y mediano plazo. Los objetivos económicos comprenden la rentabilidad y desarrollo del negocio en cuanto a valor, cantidad y sostenibilidad.

Desde una perspectiva estratégica el rendimiento internacional incluye diferentes dimensiones tanto económicas como no económicas.

El rendimiento exportador comprende los logros en comercio, las ganancias, desarrollo e intervención de mercados, aunque además incluyen aspectos como calidad del producto y experiencia internacional. Zhang et. al. (2014) tienen una perspectiva como indicador de comercio y satisfacción frente a la demanda

Tanto aspectos internos o externos afectan el rendimiento internacional. Los primeros son los obstáculos que tiene la empresa frente al mercado global como son la competencia, regulaciones, conocimiento y acceso hacia la nación de destino, los accesos a bienes, decisiones de internacionalización, capacidad tecnológica y su capacidad de innovación.

Los aspectos internos son el enfoque hacia el mercado global, el conocimiento que posee la compañía, clase de negocio, proporción y experiencia que afecta el rendimiento exportador, naturaleza de la compañía, y que los efectos son contradictorios.

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

### *Gestión logística*

La gestión logística se “la gestión logística es planeación, coordinación y monitoreo..., a fin de proporcionar al consumidor el bien en el sitio, tiempo y monto solicitado teniendo en cuenta la disminución costes intervinientes en este” (Yandri, 2023, pp. 18 -19).

### *Estrategias de exportación*

“Es la capacidad de una empresa para beneficiarse de sus fortalezas y abordando sus debilidades para sacar provecho de las oportunidades que ofrece el mercado internacional” (Pusdá, 2020, p. 31).

### *Logística interna*

Consiste en una serie de acciones logísticas que se manejan internamente en una organización, como son, el traslado interno, gestión de recursos, acopio y embalaje (López, Melo y Mendoza, 2021).

### *Logística externa*

Son todas las actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacén de materias terminadas, manejo de materiales, operación y selección de vehículos de entrega, soporte técnico, logística inversa, etcétera (López, Melo y Mendoza, 2021).

### *Procesos logísticos*

Es el traslado correcto de bienes hacia el lugar y tiempo adecuado, donde los recursos de una empresa se perfeccionan (López, Melo y Mendoza, 2021).

### *Estructura organizacional*

Es una serie de aspectos equilibrados relacionados al tiempo y espacio de forma global. (López, Melo y Mendoza, 2021).

### *Estrategias logísticas*

Son tácticas Operativas logísticas que comúnmente inician con los objetivos corporativos y las necesidades del cliente (López, Melo y Mendoza, 2021).

### *Desarrollo de mercados*

Es la recolección, inscripción y estudio de información sobre los diversos mercados meta, con el objetivo de conocer datos y tomar decisiones en función al comercio de bienes en el mercado global (Perez, 2016).

### *Modalidades y formas de exportación*

Son los diversos modos de entregar el bien o prestación a mercados foráneos (Perez, 2016).

### *Satisfacción de clientes*

Consiste en el grado conformidad del consumidor frente a una adquisición o prestación hecha. Es decir, mientras exista mayor nivel de complacencia mayor nivel de retorno hacia el establecimiento (Perez, 2016).

## **2.4. Hipótesis de investigación**

### **2.4.1. Hipótesis general**

La gestión logística se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

- a. La logística interna se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- b. La logística externa se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- c. Los procesos logísticos se relacionan significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- d. La estructura organizacional se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.
- e. Las estrategias logísticas se relacionan significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023.

## 2.5. Operacionalización de las variables

Variable 1	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
<b>GESTIÓN LOGÍSTICA</b>	Logística interna	- Planificación y organización de procesos.	01	Cuestionario
		- Recursos materiales y formación.	02	
	Logística externa	- Flujo de logística.	03	
		- Distribución física.	04	
		- Transporte.	05	
	Procesos logísticos	- Planificación de compras.	06	
		- Gestión de pedidos.	07	
		- Análisis del inventario.	08	
		- Selección de proveedores.	09	
	Estructura organizacional	- Talento humano.	10	
		- Calidad.	11	
		- Tecnología.	12	
		- Estrategia organizacional.	13	
	Estrategias logísticas	- Competitividad.	14	
		- Plan logístico.	15	
		- Diseño de procesos.	16	
		- Sistema logístico.	17	

Fuente: López, Melo y Mendoza (2021).

<b>Variable 2</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Instrumento</b>
<b>ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN</b>	Desarrollo de mercados	- Nuevos mercados geográficos.	18	Cuestionario
		- Nuevos empaques.	19	
		- Nuevos canales de distribución.	20	
	Modalidades y formas de exportación	- Exportación temporal.	21	
		- Despacho simplificado de exportación.	22	
		- Exportación definitiva.	23	
	Satisfacción de clientes	- Ausencia de quejas.	24	
		- Valor percibido.	25	
		- Superación de expectativas.	26	

Fuente: Romero y Guzmán (2019).



## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño metodológico**

El estudio fue de tipo básica, pues el estudio estuvo dirigida a lograr conocimientos actualizado de manera ordenada, a fin de aumentar conocimiento de una cierta realidad (Álvarez, 2020).

El nivel fue correlacional, puesto que, en estas investigaciones “se pretende relacionar definiciones, hechos, situaciones o temas. Cuantificar temas y su relación con la estadística (Hernández y Mendoza, 2018, p.109).

La presente pesquisa fue de diseño no experimental, ya que las variables fueron analizadas sin manipulación deliberada, es decir, no se hizo variar de alguna manera intencional las variables. Entonces, se midieron las variables tal cual se desarrollan en su contexto natural, para después poder analizarlas (Hernández y Mendoza, 2018). Asimismo, el estudio fue de corte transeccional, dado que se recogieron los datos de ambas variables en un momento único y lugar específico (Hernández y Mendoza, 2018).

La investigación fue de enfoque cuantitativo pues que, se utilizaron métodos y técnicas cuantitativas para conocer la relación que existe entre las variables en estudio (Ñaupas et al., 2018).

#### **3.2. Población y muestra**

##### **3.2.1. Población**

La población fue 80 trabajadores de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán.

### 3.2.2. Muestra

Entonces, una vez determinada nuestra población, se procedió a determinar el tamaño de la muestra con la que se trabajará. Se realizó la fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

*Donde:*

n: muestra.

$Z^2$ : desviación que indica el nivel de confianza.

$e^2$ : el error muestral considerado.

N: población.

P: la proporción (o porcentaje) de personal con una cualidad en particular.

Q: la proporción (o porcentaje) de individuos sin cualidad en particular.

*Reemplazando:*

$$n = \frac{3.8416 * 0.5 * 0.5 * 80}{(80 - 1) * 0.0025 + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 66$$

Entonces, la muestra estuvo representada por 66 trabajadores de la empresa Frutas del Sur S.R.L., Irrigación Santa Rosa, Sayán.

### 3.3. Técnicas de recolección de datos

La técnica fue la encuesta. El instrumento propuesto fue un cuestionario, el cual evaluó las variables, gestión logística y estrategias de exportación. El cuestionario fue respondido por los trabajadores de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán.

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

Se empleó 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 logística interna y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Logística interna	23	34.8%	22	33.3%	21	31.8%
Planificación y organización de procesos.	22	33.3%	17	25.8%	27	40.9%
Recursos materiales y formación.	20	30.3%	18	27.3%	28	42.4%

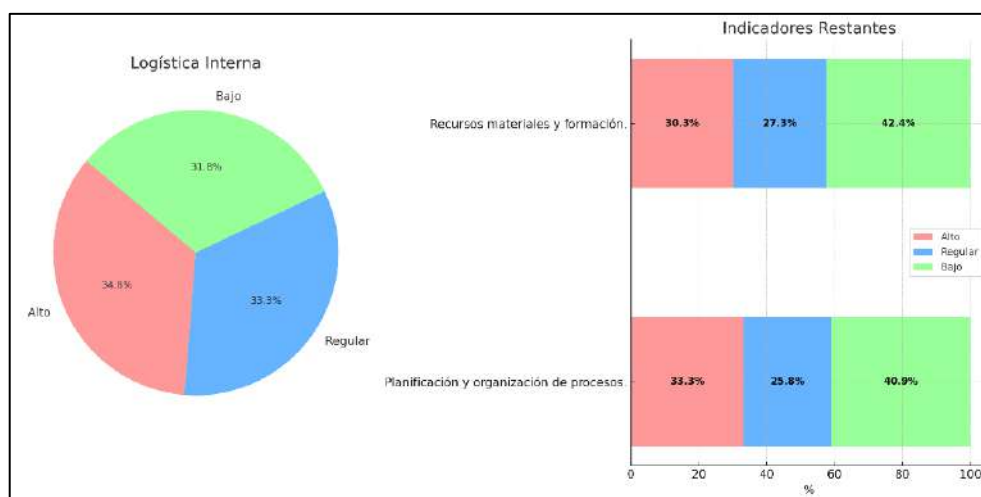


Figura 1. Logística interna y sus indicadores.

La tabla 1 muestra la distribución de las frecuencias de la logística interna y sus indicadores, categorizados en tres niveles: Es alto, regular y bajo. En cuanto a la logística interna, el 34.8% de las observaciones la consideran alta, el 33.3% regular y el 31,8% baja, mostrando una distribución equilibrada con una ligera predominancia en el nivel alto. En lo que respecta

a la planificación y organización de procedimientos, el 40.9% de las observaciones la considera baja, el 33.3% como alta y el 25.8% como regular, indicando áreas significativas de mejora. Asimismo, los recursos materiales y la formación muestran que el 42.4% de las observaciones las consideran bajas, el 30.3% altas y el 27.3% regulares, señalando la urgencia de enfocarse en mejorar estos recursos.

Tabla 2

*Distribución de frecuencia de la logística externa y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Logística externa	28	42.4%	30	45.5%	8	12.1%
Flujo de logística.	30	45.5%	12	18.2%	24	36.4%
Distribución física.	29	43.9%	10	15.2%	27	40.9%
Transporte.	27	40.9%	10	15.2%	29	43.9%

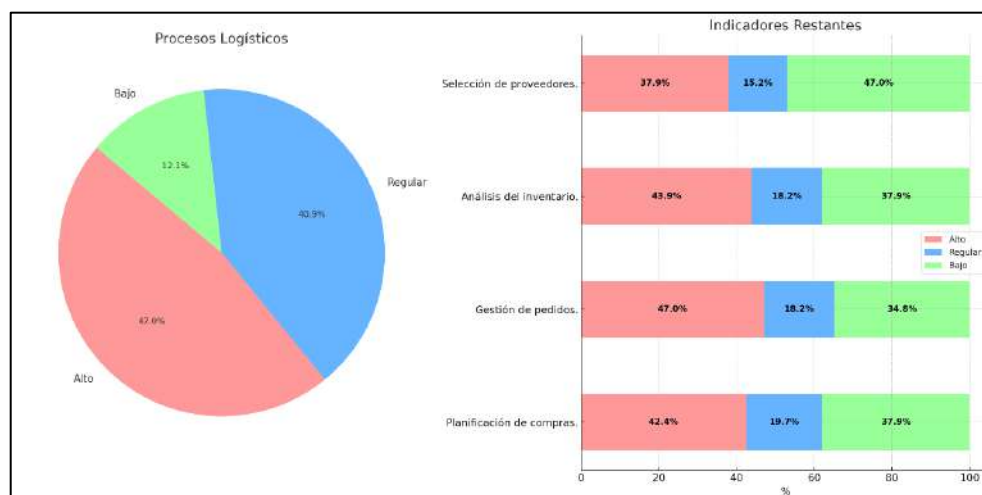


Figura 2. Logística externa y sus indicadores.

La Tabla 2 muestra la distribución de las frecuencias de la logística externa y sus indicadores, clasificados en tres niveles. En cuanto a la logística externa, el 42.4% de las observaciones la consideran alta, el 45.5% regular y el 12.1% baja, evidenciando una dominancia en los niveles elevados y bajos. En cuanto al flujo logístico, el 45.5% de las observaciones lo perciben como elevado, el 18.2% como regular y el 36.4% como bajo, lo cual sugiere una percepción mixta con un área significativa de mejora en las observaciones bajas. La distribución física indica que el 43.9% de las observaciones se considera alta, mientras que el 15.2% regular y el 40.9% baja, evidenciando la necesidad de mejoras. En cuanto al

transporte, el 40.9% de las observaciones perciben el transporte como alto, el 15.2% como regular y el 43.9% como bajo, destacando un área crítica de mejora en la percepción baja.

Tabla 3

*Distribución de frecuencia de los procesos logísticos y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Procesos logísticos	31	47.0%	27	40.9%	8	12.1%
Planificación de compras.	28	42.4%	13	19.7%	25	37.9%
Gestión de pedidos.	31	47.0%	12	18.2%	23	34.8%
Análisis del inventario.	29	43.9%	12	18.2%	25	37.9%
Selección de proveedores.	25	37.9%	10	15.2%	31	47.0%

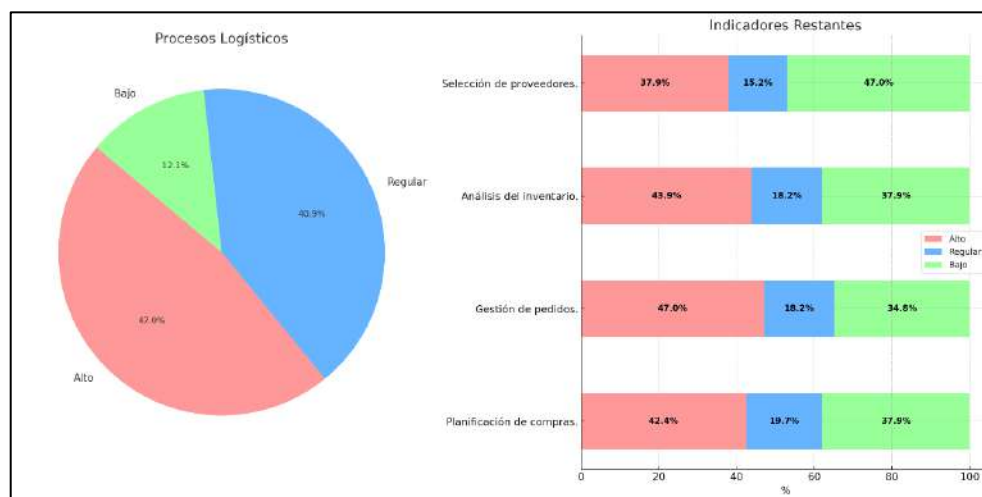


Figura 3. Procesos logísticos y sus indicadores.

La Tabla 3 presenta la distribución de las frecuencias de los procesos logísticos y sus indicadores, clasificados en tres niveles. Para los procesos logísticos, el 47.0% de las observaciones los consideran elevados, el 40.9% regulares y el 12.1% bajos, lo cual evidencia una dominancia en los niveles elevados y regulares. El 42.4% de las observaciones perciben la planificación de compras como alta, el 19.7% como regular y el 37.9% como baja, lo que indica una percepción mixta con áreas de mejora. La administración de solicitudes indica que el 47.0% de las observaciones son elevadas, mientras que el 18.2% regular y el 34.8% baja. En cuanto al análisis del inventario, el 43.9% de las observaciones lo perciben como alto, el 18.2% como regular y el 37.9% como bajo, destacando la necesidad de mejoras en la percepción baja. Según el 37.9% de las observaciones, el 37.9% de las

observaciones la perciben como alta, el 15.2% como regular y el 47.0% como baja, lo que indica un área crítica de mejora.

Tabla 4

*Distribución de frecuencia de la estructura organizacional y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Estructura organizacional	30	45.5%	27	40.9%	9	13.6%
Talento humano.	29	43.9%	12	18.2%	25	37.9%
Calidad.	28	42.4%	15	22.7%	23	34.8%
Tecnología.	32	48.5%	10	15.2%	24	36.4%
Estrategia organizacional.	24	36.4%	9	13.6%	33	50.0%

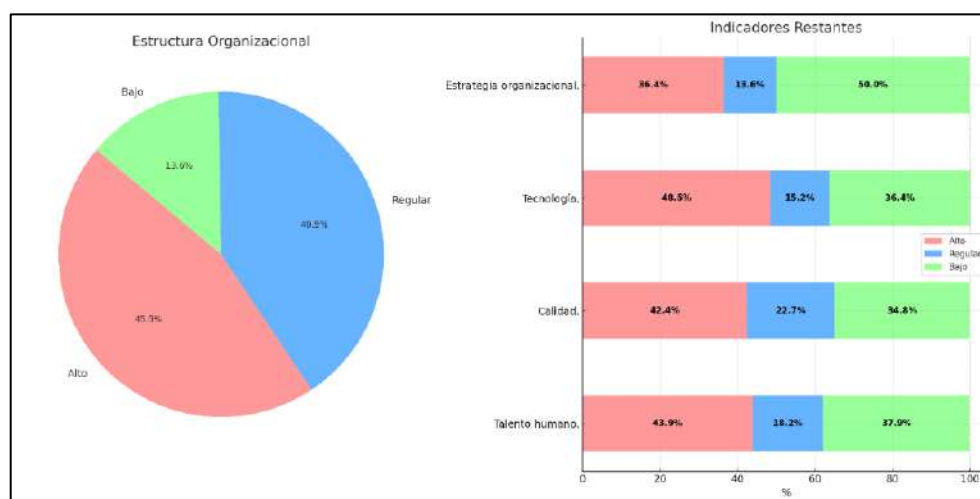


Figura 4. Estructura organizacional y sus indicadores.

La Tabla 4 exhibe la distribución de las frecuencias de la estructura organizacional y sus indicadores, categorizadas en tres niveles. Con respecto a la estructura organizacional, el 45.5% de las observaciones se consideran alta, el 40.9% regular y el 13.6% baja, evidenciando una predominancia en los niveles de alto y regular. En cuanto al talento humano, el 43.9% de las observaciones lo perciben como alto, el 18.2% como regular y el 37.9% como bajo, indicando una percepción mixta con una necesidad considerable de mejora en las observaciones bajas. Asimismo, la calidad indica que el 42.4% de las observaciones consideran alta, el 22.7% regular y el 34.8% baja, señalando también áreas de mejora. En relación a la tecnología, el 48.5% de las observaciones la perciben como alta, mientras que el 15.2% como regular y el 36.4% como baja, destacando la necesidad de mejoras en la percepción baja. En lo que respecta a la estrategia organizacional, el 36.4% de

las observaciones la consideran elevada, el 13.6% como regular y el 50.0% como baja, indicando un área crítica de mejora.

Tabla 5

*Distribución de frecuencia de las estrategias logísticas y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Estrategias logísticas	31	47.0%	24	36.4%	11	16.7%
Competitividad.	30	45.5%	16	24.2%	20	30.3%
Plan logístico.	27	40.9%	13	19.7%	26	39.4%
Diseño de procesos.	26	39.4%	14	21.2%	26	39.4%
Sistema logístico.	25	37.9%	8	12.1%	33	50.0%

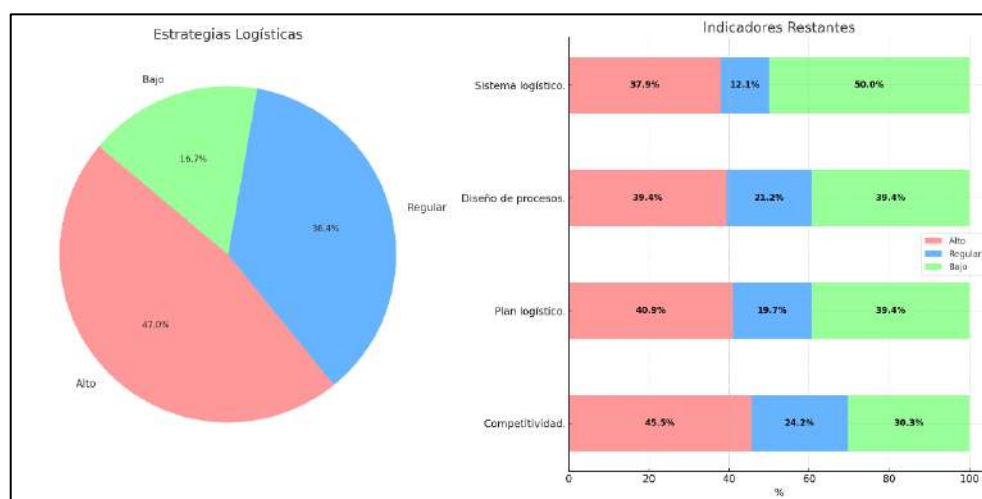


Figura 5. Estructura organizacional y sus indicadores.

La Tabla 5 muestra la distribución de las frecuencias de las estrategias logísticas y sus indicadores, clasificados en tres niveles. En cuanto a las estrategias logísticas, el 47.0% de las observaciones las consideran altas, el 36,4% regulares y el 16.7% bajas, mostrando una predominancia en el nivel alto. En lo que respecta a la competitividad, el 45.5% de las observaciones la perciben como alta, el 24.2% como regular y el 30.3% como baja, lo que indica una percepción mixta de una necesidad considerable de mejora en las observaciones bajas. El plan logístico indica que el 40.9% de las observaciones son elevadas, mientras que el 19.7% regular y el 39.4% bajo, indicando áreas de mejora. En lo que respecta al diseño de procesos, el 39.4% de las observaciones lo perciben como elevado, mientras que el 21.2% como regular, mientras que el 39.4% como bajo. Respecto al sistema logístico, el 37.9% de



las observaciones lo perciben como alto, el 12.1% como regular y el 50.0% como bajo, lo que indica un área crítica de mejora.

Tabla 6  
*Distribución de frecuencias de la Gestión logística*

		f	%
Válido	Alto	31	47.0
	Regular	32	48.5
	Bajo	3	4.5
	Total	66	100.0

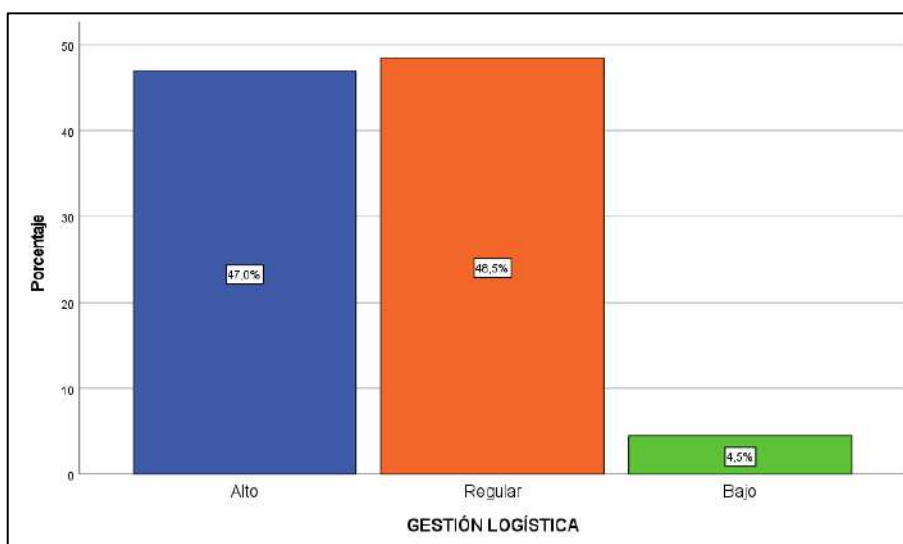


Figura 6. Gestión logística.

La Tabla 6 exhibe la distribución de las frecuencias de la gestión logística, categorizadas en tres niveles. Con respecto a la gestión logística, el 47.0% de las observaciones se consideran alta, el 48.5% regular y el 4.5% baja, evidenciando una predominancia en los niveles de alto y regular. La mayoría de las observaciones sostiene que la gestión logística es adecuada, aunque existe una proporción considerable que la califica como regular, y una reducida proporción que la considera baja.

## B. Análisis descriptivo de las estrategias de exportación

Tabla 7

*Distribución de frecuencias del desarrollo de mercados y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Desarrollo de mercados	27	40.9%	26	39.4%	13	19.7%
Nuevos mercados geográficos.	27	40.9%	15	22.7%	24	36.4%
Nuevos empaques.	25	37.9%	12	18.2%	29	43.9%
Nuevos canales de distribución.	25	37.9%	10	15.2%	31	47.0%

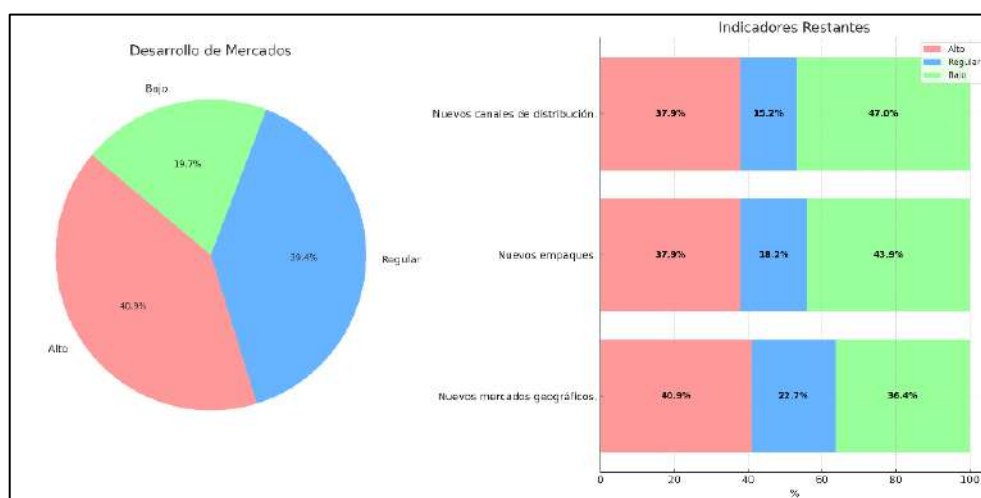


Figura 7. Desarrollo de mercados.

La Tabla 7 muestra las frecuencias del desarrollo de mercados y sus indicadores, categorizados en tres niveles. Para el desarrollo de mercados, el 40.9% de las observaciones lo consideran alto, el 39.4% regular y el 19.7% bajo, evidenciando una dominancia en los niveles de alta y baja. Con respecto a nuevos mercados geográficos, el 40.9% de las observaciones los perciben como elevados, el 22.7% como regulares y el 36.4% como bajos, señalando una percepción mixta con áreas de mejora. De igual manera, los nuevos empaques revelan que el 37.9% de las observaciones los consideran altos, el 18.2% regulares y el 43.9% bajos, lo que también representa la necesidad de mejoras. En cuanto a los nuevos canales de distribución, el 37.9% de las personas perciben los niveles altos, el 15.2% como regulares y el 47.0% como bajos, destacando un área crítica de mejora.

Tabla 8

*Distribución de frecuencias de las modalidades y formas de exportación con sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Modalidades y formas de exportación	29	43.9%	28	42.4%	9	13.6%
Exportación temporal.	30	45.5%	15	22.7%	21	31.8%
Despacho simplificado de exportación.	25	37.9%	12	18.2%	29	43.9%
Exportación definitiva.	29	43.9%	9	13.6%	28	42.4%

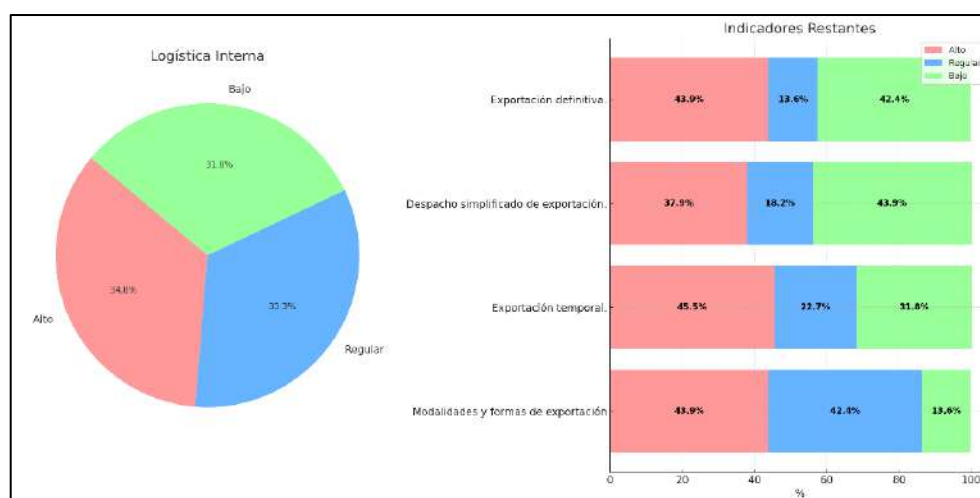


Figura 8. Modalidades y formas de exportación con sus indicadores.

La tabla 8 muestra la distribución de las frecuencias de las modalidades y formas de exportación y sus indicadores, categorizados en tres niveles. Respecto a las modalidades y formas de exportación, el 43.9% de las observaciones las consideran altas, el 42.4% regulares y el 13.6% bajas, mostrando una predominancia en los niveles alto y regular. En cuanto a la exportación temporal, el 45.5% de las observaciones la perciben como alta, el 22.7% como regular y el 31.8% como baja, lo que indica una percepción mixta con áreas de mejora. Asimismo, el despacho simplificado de exportación indica que el 37.9% de las observaciones lo consideran elevado, el 18.2% regular y el 43.9% bajo, señalando también la urgencia de cambios. En cuanto a la exportación definitiva, el 43.9% de las observaciones la perciben como alta, mientras que el 13.6% la perciben como regular y el 42.4% como baja.

Tabla 9

*Distribución de frecuencias de la satisfacción del cliente y sus indicadores*

	Alto		Regular		Bajo	
	f	%	f	%	f	%
Satisfacción de clientes	31	47.0%	24	36.4%	11	16.7%
Ausencia de quejas.	33	50.0%	10	15.2%	23	34.8%
Valor percibido.	28	42.4%	12	18.2%	26	39.4%
Superación de expectativas.	24	36.4%	10	15.2%	32	48.5%

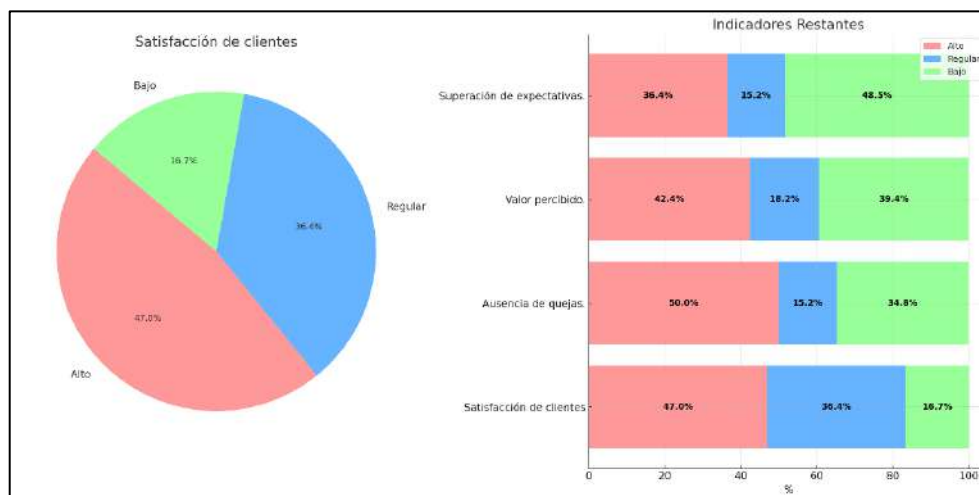


Figura 9. Satisfacción de clientes y sus indicadores.

La Tabla 9 exhibe la distribución de las frecuencias de satisfacción del cliente y sus indicadores, clasificados en tres niveles. El 47.0% de las observaciones consideran alta, regular y baja, lo que representa una predominancia en los niveles alto y regular. Con respecto a la ausencia de quejas, el 50.0% de las observaciones la perciben como alta, el 15.2% como regular y el 34.8% como baja, lo que indica una percepción mixta con áreas de mejora. El valor percibido indica que el 42.4% de las observaciones lo considera alto, mientras que el 18.2% regular y el 39.4% bajo. Con respecto a la superación de expectativas, el 36,4% de las observaciones la perciben como alta, el 15.2% como regular y el 48,5% como baja, destacando un área crítica de mejora.

Tabla 10

*Distribución de frecuencias de las Estrategias de exportación*

		f	%
Válido	Alto	27	40.9
	Regular	31	47.0
	Bajo	8	12.1
	Total	66	100.0

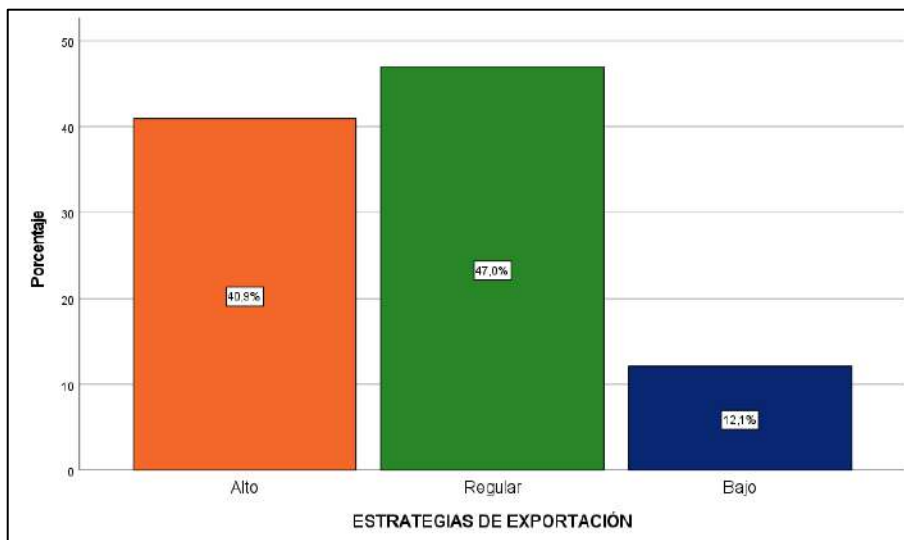


Figura 10. Estrategias de exportación.

La Tabla 10 presenta la distribución de las frecuencias de las estrategias de exportación, clasificadas en tres niveles. Con respecto a las estrategias de exportación, el 40.9% de las observaciones son elevadas, el 47.0% regulares y el 12.1% bajas, evidenciando una predominancia en los niveles alto y regular. La presente afirmación indica que, a pesar de que una parte significativa de las observaciones percibe que las tácticas de exportación son efectivas, existe un número considerable que las califica como regulares y una proporción menor que las considera bajas.

### C. Prueba de normalidad

Tabla 11  
*Pruebas de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión logística	0.273	66	0.000
Logística interna	0.215	66	0.000
Logística externa	0.217	66	0.000
Procesos logísticos	0.219	66	0.000
Estructura organizacional	0.225	66	0.000
Estrategias logísticas	0.224	66	0.000
Estrategias de exportación	0.273	66	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

La Tabla 11 presenta las pruebas de normalidad realizadas mediante el test de Kolmogorov-Smirnov para diversos componentes logísticos y estratégicos, obteniendo los siguientes resultados: para la gestión logística, el estadístico es 0.273 con un valor de significancia (Sig.) de 0.000; para la logística interna, el estadístico es 0.215 con un valor de significancia de 0.000; para la logística externa, el estadístico es 0.217 con un valor de significancia de 0.000; para los procesos logísticos, el estadístico es 0.219 con un valor de significancia de 0.000; para la estructura organizacional, el estadístico es 0.225 con un valor de significancia de 0.000; para las estrategias logísticas, el estadístico es 0.224 con un valor de significancia de 0.000; y para las estrategias de exportación, el estadístico es 0.273 con un valor de significancia de 0.000. Dado que todos los valores de significancia son 0.000, la prueba de Kolmogorov-Smirnov rechaza la hipótesis nula de normalidad para cada uno de los componentes analizados. Esto implica que los datos no siguen una distribución normal, lo que sugiere la necesidad de utilizar métodos estadísticos no paramétricos para análisis adicionales, garantizando así la validez y fiabilidad de los resultados y conclusiones.

## 4.2. Contrastación de hipótesis

### HIPÓTESIS GENERAL

Tabla 12

*Prueba de Rho de Spearman entre la gestión logística y estrategias de exportación*

			Gestión logística	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Gestión logística	Coefficiente de correlación	1.000	,845**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,845**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 12 presenta los resultados de la prueba de Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión logística y las estrategias de exportación en la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán. El análisis presenta un coeficiente de correlación de 0.845, lo que indica correlación positiva entre cómo se gestionan las actividades logísticas y las estrategias de exportación puestas en marcha por la empresa. Esta correlación es estadísticamente significativa, dado que el valor p bilateral de 0.000 es validado en el nivel de significancia de 0.05. Esto sugiere que mejoras en la gestión logística están fuertemente asociadas con mejoras en las estrategias de exportación, resaltando la importancia de una gestión logística eficiente para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.

## HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

Tabla 13

*Prueba de Rho de Spearman entre la logística interna y estrategias de exportación*

			Logística interna	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Logística interna	Coefficiente de correlación	1.000	,632**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,632**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 13 presenta la prueba de correlación de Spearman entre la logística interna y las estrategias de exportación de Spearman. Las estrategias de exportación tienen un coeficiente de correlación de 0,632\*\* y su significancia bilateral es 0.000. Los dos factores tienen un tamaño de muestra (N) de 66. La relación de 0.632\*\* es significativa al nivel 0.05 (bilateral), lo cual indica una conexión positiva significativa entre la logística interna y las estrategias de exportación. La presente afirmación sostiene que mejoras en la logística interna están vinculadas con mejoras en las estrategias de exportación, destacando la relevancia de una logística interna eficiente para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.



## HIPÓTESIS ESPECIFICA 2

Tabla 14

*Prueba de Rho de Spearman entre la logística interna y estrategias de exportación*

			Logística externa	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Logística externa	Coefficiente de correlación	1.000	,813**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,813**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 14 presenta la prueba de correlación de Spearman entre la logística externa y las estrategias de exportación. El coeficiente de correlación de Spearman para la logística externa es de 1000 y su significancia bilateral es de 0.000. El coeficiente de correlación es 0.813\*\* y su significancia bilateral es 0.000. Ambas variables tienen un tamaño de muestra (N) de 66. La relación de 0.813\*\* es significativa al nivel 0.05 (bilateral), evidenciando una conexión positiva entre la logística externa y las estrategias de exportación. Esto sugiere que mejoras en la logística externa están estrechamente relacionadas con mejoras en las estrategias de exportación, recalcando la importancia de una logística externa eficiente para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.

## HIPÓTESIS ESPECIFICA 3

Tabla 15

*Prueba de Rho de Spearman entre los procesos logísticos y estrategias de exportación*

			Procesos logísticos	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Procesos logísticos	Coefficiente de correlación	1.000	,700**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,700**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 15 presenta la prueba de correlación de Spearman entre los procesos logísticos y las estrategias de exportación de Spearman. El índice de correlación de Spearman en los procesos logísticos es 1.000, y su significancia bilateral es de 0.000. Para las tácticas de exportación, el coeficiente de correlación es de 0.700\*\* y su significancia bilateral es de 0.000. Ambas variables tienen un tamaño de muestra (N) de 66. La correlación de 0.700\*\* es significativa al nivel 0.05 (bilateral), lo que indica una fuerte conexión positiva entre los procesos logísticos y las estrategias de exportación. La presente afirmación sostiene que las mejoras en los procesos logísticos están relacionadas con mejoras en las estrategias de exportación, destacando la relevancia de optimizar los procesos logísticos para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.

## HIPÓTESIS ESPECIFICA 4

Tabla 16

*Prueba de Rho de Spearman entre la estructura organizacional y estrategias de exportación*

			Estructura organizacional	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Estructura organizacional	Coefficiente de correlación	1.000	,738**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,738**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 16 muestra cómo Spearman se relaciona con la organización y las estrategias de exportación. El coeficiente de correlación de Spearman para la organización es 1.000 y su significancia bilateral es 0.000. Para las iniciativas de exportación, el coeficiente de correlación es 0.738\*\* y su significancia bilateral es 0.000. Los dos factores tienen un tamaño de muestra (N) de 66. La relación de 0.738\*\* es significativa al nivel 0.05 (bilateral), lo cual evidencia una profunda conexión positiva entre la estructura organizacional y las estrategias de exportación. Esto sugiere que mejoras en la estructura organizacional están asociadas con mejoras en las estrategias de exportación, destacando la relevancia de una estructura organizacional eficiente para el logro de las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.

## HIPÓTESIS ESPECIFICA 5

Tabla 17

*Prueba de Rho de Spearman entre las estrategias logísticas y las estrategias de exportación*

			Estrategias logísticas	Estrategias de exportación
Rho de Spearman	Estrategias logísticas	Coefficiente de correlación	1.000	,773**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	66	66
	Estrategias de exportación	Coefficiente de correlación	,773**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	66	66

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

La Tabla 17 evidencia la relación entre Spearman y las estrategias de exportación. El coeficiente de correlación de Spearman en las estrategias logísticas es de 1000 y su significancia bilateral es de 0.000. Según las estrategias de exportación, el coeficiente de correlación es 0.773\*\* y su significancia bilateral es 0.000. Los dos factores tienen un tamaño de muestra (N) de 66. La relación de 0.773\*\* es significativa en el nivel 0.05 (bilateral), lo cual demuestra una conexión positiva entre las estrategias logísticas y las estrategias de exportación. Esto sugiere que mejoras en las estrategias logísticas están estrechamente relacionadas con mejoras en las estrategias de exportación, recalcando la importancia de desarrollar y optimizar las estrategias logísticas para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN**

#### **5.1. Discusión de resultados**

En la presente investigación, los resultados obtenidos mediante el análisis de datos revelan una significativa relación entre la gestión logística y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. Los resultados del análisis de correlación utilizando el coeficiente de Rho de Spearman muestran un coeficiente de correlación de 0.845 con una significancia bilateral de 0.000, lo que confirma una fuerte relación positiva entre la gestión logística y las estrategias de exportación de la empresa. Los resultados de Murillo (2021) indican que la gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua están relacionados. El 91.9% de la variación en la competitividad organizacional se debe a la gestión logística. El autor destacó que la estrategia logística y la efectividad de la coordinación logística son factores predictores de la competitividad. Las dos investigaciones coinciden en señalar la relevancia crítica de la gestión logística en el rendimiento empresarial de la gestión logística. Se ha demostrado, tanto en el estudio de Murillo como en la presente investigación, que una gestión logística bien estructurada y eficiente tiene un impacto positivo y significativo en los resultados empresariales, ya sea en términos de competitividad o en el éxito de las estrategias de exportación. Las dos señalan que una gestión logística eficiente es fundamental para incrementar los resultados empresariales. Los hallazgos coinciden en que la estrategia logística y la eficacia de la coordinación son elementos fundamentales de una gestión logística exitosa. Esto implica una planificación rigurosa y una implementación efectiva de procedimientos logísticos. A pesar de estas coincidencias, existen notables diferencias entre ambos estudios, que pueden atribuirse a los contextos y sectores específicos donde se realizaron estudios. La investigación de Murillo se centró en el sector ferretero, mientras que la presente investigación se centra en el sector

agroindustrial, concretamente en la exportación de frutas. Las disparidades sectoriales pueden influir en la influencia de la gestión logística en los resultados empresariales. Se utilizó un coeficiente de determinación ( $R = 0.919$ ) para evaluar el impacto de la gestión logística en términos de competitividad organizacional. En nuestra investigación, el impacto se evaluó en términos de éxito en las estrategias de exportación, lo que requiere diferentes métricas y enfoques metodológicos. Dado que Murillo resalta la relevancia de la estrategia logística y la coordinación, nuestra investigación halló que, además de estos elementos, la estructura organizacional y los procesos logísticos específicos (tales como la gestión de la cadena de suministro y la integración de tecnología) también desempeñan un papel fundamental en el logro de las estrategias de exportación.

En la presente investigación, se evidencia una conexión significativa entre la logística interna y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. mediante el uso del coeficiente Rho de Spearman, y se evidencia una correlación significativa entre la logística interna y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. Se relacionan estos descubrimientos con los resultados de Soto (2022), quien hizo hincapié en que la administración logística de productos perecibles en empresas agroexportadoras de Lima es fundamental para el logro en la exportación. Soto señaló que una gestión logística eficiente, aunque con frecuencia ineficiente en algunos aspectos, es esencial para los agroexportadores. Las dos investigaciones coinciden en señalar la importancia de la logística interna en el éxito de las exportaciones de la logística interna. Se ha demostrado, tanto en el estudio de Soto como en la presente investigación, que una logística interna bien estructurada y eficiente tiene un impacto significativo en las estrategias de exportación, tanto en el estudio de Soto como en la presente investigación. Ambos estudios sostienen que una gestión logística adecuada resulta esencial para optimizar los resultados empresariales. La gestión logística, que incluye la compra de bienes, selección de proveedores, acopio y selección de contenedores, es fundamental para el éxito exportador, lo cual coincide con los hallazgos de nuestra investigación, que destaca la coordinación interna y la eficiencia en los procesos logísticos como componentes esenciales. A pesar de estas coincidencias, existen discrepancias significativas entre ambas investigaciones, las cuales pueden ser atribuidas a los contextos particulares donde se realizaron estudios. La investigación de Soto se enfocó en la logística interna de productos

percibibles en las empresas agroexportadoras de Lima, mientras que la presente investigación se enfoca en la exportación de frutas en la empresa Frutas del Sur S.R.L. en Sayán. Estas diferencias sectoriales y geográficas pueden influir en la forma en que la logística interna tiene un impacto en las estrategias de exportación. Soto ha constatado que la logística interna a menudo resulta ineficiente debido a la carencia de consideración de puntos fundamentales, mientras que nuestra investigación ha constatado una correlación positiva significativa, sugiriendo una gestión más eficiente en Frutas del Sur S.R.L.

El análisis de correlación utilizando el coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.813 con una significancia bilateral de 0.000, lo que confirma una relación positiva significativa entre la logística externa y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. en la presente investigación. Estos resultados son consistentes con los resultados de Peralta (2022), quien encontró que las actividades del puerto, que forman parte de la logística externa, se llevan a cabo de manera eficiente y están alineadas con los protocolos requeridos por la autoridad portuaria, lo que facilita el proceso de exportación de hidrocarburos sólidos en el Terminal Marítimo Puerto Brisa S.A.. Las dos investigaciones coinciden en señalar la importancia crítica de la logística externa en el éxito de las exportaciones de la logística externa. En el estudio de Peralta y en la presente investigación, se evidencia que una logística externa eficiente tiene un efecto beneficioso y significativo en las estrategias de exportación. La eficacia en las actividades del puerto, tales como el fondeo, atraque, practicaje, remolque, amarre y autorizaciones, es fundamental para el éxito del proceso de exportación, lo cual coincide con los hallazgos de nuestra investigación que subraya la importancia de una logística externa bien coordinada para el éxito en la exportación de frutas. No obstante, existen diferencias notables entre ambos estudios, las cuales pueden atribuirse a los contextos y sectores específicos en los que se llevaron a cabo las investigaciones. La investigación de Peralta se centró en la exportación de hidrocarburos sólidos en un puerto marítimo, mientras que la presente investigación se centra en la logística externa en la exportación de frutas en la empresa Frutas del Sur S.R.L., situada en Sayán. Estas disparidades sectoriales y geográficas pueden tener un impacto en la forma en que la logística externa afecta las estrategias de exportación. Según Peralta, las actividades del puerto son críticas para el proceso de exportación de hidrocarburos, mientras que nuestra investigación destaca la relevancia de otros

aspectos de la logística externa, tales como el transporte terrestre y la coordinación con proveedores externos, en el contexto de la exportación de productos perecibles.

La presente investigación revela que existe una significativa relación entre los procesos logísticos y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. mediante el análisis de correlación utilizando el coeficiente de Rho de Spearman, lo cual muestra un coeficiente de correlación de 0.700 con una significancia bilateral de 0.000, lo que confirma una relación positiva significativa entre los procesos logísticos y las estrategias de exportación. Estos resultados son similares a los resultados de Urían y Rojas (2020), quienes elaboraron un modelo de optimización para la gestión logística en PYMES del sector manufacturero en Bogotá, encontrando que la optimización de los procesos logísticos es esencial para mejorar la eficiencia y competitividad corporativa. Ambas pesquisas coinciden en destacar la relevancia crítica de los procedimientos logísticos en el desempeño empresarial y en el éxito en las exportaciones. En el análisis de Urían y Rojas, así como en la presente investigación, se evidencia que la optimización y mejora continua de los procedimientos logísticos tiene un impacto positivo y significativo en los resultados empresariales. Los autores destacaron que la identificación de dificultades en los procesos logísticos y la implementación de planes de acción específicos resulta fundamental para optimizar la productividad. Esto se encuentra en concordancia con los resultados de nuestra investigación, que destaca la relevancia de la eficiencia en los procesos logísticos para el éxito en la exportación de frutas. A pesar de estas coincidencias, existen notables diferencias entre ambos estudios, que pueden atribuirse a los contextos y sectores específicos donde se realizaron estudios. La investigación de Urían y Rojas se centró en el sector manufacturero en Bogotá, específicamente en la elaboración de productos elaborados de metal, mientras que la presente investigación se centra en el sector agroindustrial, específicamente en la exportación de frutas perecibles en la empresa Frutas del Sur S.R.L. Estas diferencias sectoriales y de productos pueden influir en la forma en que los procesos logísticos influyen en las estrategias de exportación.

La presente investigación revela que existe una significativa relación entre la estructura organizacional y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. mediante el análisis de correlación utilizando el coeficiente de Rho de Spearman, lo que muestra un coeficiente de correlación de 0.738 con una significancia



bilateral de 0.000, lo que confirma una relación positiva significativa entre la estructura organizacional y las estrategias de exportación. Los resultados de Murillo (2021) se corresponden con los resultados de Murillo (2021), quien ha constatado una conexión significativa y positiva entre la gestión logística y la competitividad en las organizaciones ferroviarias de Tungurahua, Ecuador. Murillo señaló que la estructura organizacional, que incluye la táctica logística y la efectividad de la organización logística, constituye un factor determinante de la competitividad organizacional. Las dos investigaciones coinciden en señalar la importancia crítica de la estructura organizacional en el rendimiento empresarial de la estructura organizacional. En el estudio de Murillo, se evidencia que una estructura organizacional adecuada y eficiente tiene un impacto positivo en la competitividad, al igual que en nuestra investigación se evidencia un impacto significativo en las estrategias de exportación. Murillo y nuestra investigación sostienen que una estructura organizacional que facilite una gestión logística eficiente, caracterizada por una planificación cuidadosa y una implementación efectiva de procedimientos logísticos, resulta fundamental para optimizar los resultados empresariales. A pesar de estas coincidencias, existen discrepancias notables entre ambos estudios, las cuales pueden ser atribuidas a los contextos y sectores particulares donde se realizaron estudios. La investigación de Murillo se centró en el sector ferretero, mientras que la presente investigación se centra en el sector agroindustrial, concretamente en la exportación de frutas. Estas diferencias sectoriales pueden influir en la forma en que la estructura organizacional afecta los resultados empresariales. Murillo analizó el impacto de la estructura organizacional en términos de competitividad organizacional, empleando un coeficiente de determinación. En nuestra investigación, el impacto se evidenció en términos de éxito en las estrategias de exportación, lo que implica diversas métricas y enfoques metodológicos. Mientras Murillo señaló la importancia de la estrategia logística y la coordinación, nuestra investigación encontró que, además de estos factores, la gestión de la cadena de abastecimiento y la integración de tecnología asimismo desempeñan un rol esencial en el logro de las estrategias de exportación.

En la presente investigación, se evidencia una conexión significativa entre las estrategias logísticas y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. mediante el uso del coeficiente Rho de Spearman, que exhibe una correlación de 0.773 con una significancia bilateral de 0.000. Estos resultados son consistentes con

los resultados de Guevara (2021), quien encontró que la implementación de una nueva gestión logística aumentó significativamente las exportaciones de café en la Asociación de Productores Selva Nororiental. Ambas investigaciones coinciden en destacar la relevancia crítica de las estrategias logísticas en el éxito de las exportaciones. Se ha demostrado, tanto en el estudio de Guevara como en la presente investigación, que una eficaz puesta en marcha de tácticas logísticas tiene un efecto positivo y en gran medida en los resultados empresariales, tanto en el estudio de Guevara como en la presente investigación. Guevara señaló que una nueva gestión logística, que incluye la optimización de los procesos y la identificación de cuellos de botella, es esencial para incrementar las exportaciones. En concordancia con los resultados de nuestra investigación, se destaca la relevancia de una gestión logística planificada y ejecutada para el éxito en la exportación de frutas. A pesar de estas coincidencias, existen discrepancias notables entre ambos estudios, las cuales pueden ser atribuidas a los contextos y sectores particulares donde se realizaron estudios. La investigación de Guevara se centró en el sector cafetalero, mientras que la actual pesquisa se enfoca en el sector agroindustrial, concretamente en la exportación de frutas. Estas diferencias sectoriales pueden tener un impacto en la forma en que las estrategias logísticas impactan las estrategias de exportación. Guevara constató que la nueva gestión logística, que incluyó mejoras en la cadena de suministro y la logística de almacenamiento, resultó en un beneficio/costo favorable. Además, nuestra investigación destaca la relevancia de factores adicionales, como unión tecnológica y la organización con proveedores externos respecto a la exportación de productos perecibles.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

- El análisis de datos a través del coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.845 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una fuerte correlación positiva, por lo tanto, se pudo afirmar que la gestión logística se relaciona significativamente con las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán, 2023. Esto sugiere que mejoras en la gestión logística están fuertemente asociadas con mejoras en las estrategias de exportación, resaltando la importancia de una gestión logística eficiente para el éxito en las exportaciones de la empresa Frutas del Sur S.R.L.
- El análisis de correlación utilizando el coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.632 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una correlación positiva significativa. Se determinó que la coordinación interna es un aspecto esencial de la logística interna que contribuye significativamente al éxito de las estrategias de exportación. La correcta planificación y ejecución de los procedimientos logísticos internos propicia una mayor eficiencia y eficacia en la cadena de suministro, lo cual se traduce en una mayor habilidad para satisfacer las exigencias del mercado internacional.
- Los resultados de esta investigación muestran que la logística externa y las estrategias de exportación de Frutas del Sur S.R.L. están relacionados. Se analizó un coeficiente de correlación de 0.813 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una correlación positiva significativa. Se ha constatado que la coordinación externa constituye un aspecto fundamental de la logística externa que contribuye significativamente al éxito de las estrategias de exportación. La

gestión adecuada de proveedores y la coordinación con socios externos permiten una mayor eficiencia y efectividad en la cadena de suministro, lo que se traduce en una mayor capacidad para satisfacer las demandas del mercado internacional.

- El análisis de correlación mediante el coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.700 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una correlación positiva significativa entre los procesos logísticos y las estrategias de exportación en la empresa Frutas del Sur S.R.L. Se determinó que la optimización de los procesos logísticos es un elemento esencial que contribuye significativamente al éxito de las estrategias de exportación. La correcta planificación y ejecución de los procedimientos logísticos propicia una mayor eficiencia y eficacia en la cadena de suministro, lo cual se traduce en una mayor habilidad para satisfacer las exigencias del mercado internacional.
- Los resultados de esta investigación corroboran la existencia de una correlación significativa entre la estructura organizacional y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur S.R.L. El análisis de correlación mediante el coeficiente Rho de Spearman evidencia un coeficiente de correlación de 0.738 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una correlación positiva significativa. Se ha constatado que una estructura organizacional adecuada resulta esencial para el éxito de las estrategias de exportación. Una estructura adecuada y coherente con los objetivos logísticos de la compañía posibilita una mejor coordinación interna y una toma de decisiones más efectiva, lo cual se traduce en una habilidad mejorada para satisfacer las exigencias del mercado internacional.
- El análisis de correlación mediante el coeficiente de Rho de Spearman muestra un coeficiente de correlación de 0.773 con una significancia bilateral de 0.000, lo que indica una correlación positiva significativa entre las estrategias logísticas y las estrategias de exportación en la empresa Frutas del Sur S.R.L. Se ha constatado que la implementación de estrategias logísticas planificadas resulta esencial para el éxito de las estrategias de exportación. La selección de proveedores adecuados, la optimización de rutas de transporte y el uso de tecnología avanzada en la gestión logística contribuyen de manera significativa a la eficiencia y efectividad en el proceso de exportación.

## 6.2. Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L. mejorar su cadena de suministro empleando técnicas logísticas más eficientes. Esto incluye la gestión eficaz de inventarios, la selección meticulosa de proveedores y el uso de tecnología de vanguardia para el control y la regulación de la logística. Optimizar la cadena de suministro puede ahorrar gastos operativos y mejorar la puntualidad y excelencia de las entregas. Invertir en sistemas modernos de gestión logística, como el software de gestión de almacenes (SGA) y los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), es de suma importancia. Estas soluciones pueden mejorar la visibilidad y la gestión de las operaciones logísticas, permitiendo una toma de decisiones más informada y eficiente.
- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L. implantar sistemas avanzados de gestión de inventarios y almacenes. Además, invertir en tecnología mejorará la visibilidad y el control de los procesos logísticos. También es crucial la formación continua del personal en técnicas de gestión de la cadena de suministro y logística interna. Deben establecerse procedimientos claros y eficaces para la manipulación y el transporte de productos perecederos. Debe fomentarse la colaboración y la comunicación eficaz entre los distintos departamentos para garantizar la alineación con los objetivos de exportación. Deben implantarse indicadores clave de rendimiento (KPI) para supervisar y evaluar la eficiencia de los procesos logísticos internos. La adopción de prácticas sostenibles reducirá el impacto medioambiental y mejorará la reputación de la empresa en el mercado internacional. Por último, el desarrollo de planes de contingencia para gestionar posibles interrupciones en la logística interna garantizará una respuesta rápida y eficaz ante cualquier eventualidad.
- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L., implementar sistemas avanzados de gestión del transporte, invirtiendo en tecnologías de seguimiento y control de los envíos para mejorar la visibilidad en tiempo real, formando al personal en técnicas de gestión logística internacional y normativa aduanera, estableciendo alianzas estratégicas con proveedores y transportistas fiables para garantizar la calidad y la puntualidad de las entregas, optimizando las rutas de transporte para reducir costes y tiempos de tránsito, adoptando prácticas

sostenibles en el transporte y el embalaje para minimizar el impacto medioambiental, implementar indicadores clave de rendimiento (KPI) específicos para supervisar y evaluar la eficiencia del transporte y el embalaje. La aplicación de estas medidas mejorará la logística externa de la empresa, reforzará su estrategia de exportación y permitirá a Frutas del Sur S.R.L. competir mejor en el mercado mundial.

- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L., implementar de tecnología avanzada como sistemas de gestión de almacenes (WMS) y software de planificación de recursos empresariales (ERP), invertir en la automatización de procesos para aumentar la eficiencia y reducir errores, capacitar al personal en técnicas de gestión de la cadena de suministro y el uso de nuevas tecnologías.
- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L., fortalecer la estructura organizacional a través de la implementación de un enfoque de gestión por procesos que permita una mayor claridad en las responsabilidades y flujos de trabajo. Invertir en la capacitación continua del personal en habilidades de liderazgo y gestión logística, fomentar una cultura organizacional enfocada en la mejora continua y la innovación, establecer mecanismos de comunicación efectivos entre los diferentes departamentos para garantizar una coordinación eficiente y adoptar tecnologías de gestión de la información
- Se recomienda a la empresa de Frutas del Sur S.R.L., desarrollar y mejorar las estrategias logísticas a través de la implementación de tecnologías avanzadas en la gestión de la cadena de suministro, invertir en herramientas de software para el seguimiento y monitoreo de envíos en tiempo real, capacitar al personal en las mejores prácticas de logística internacional y técnicas de optimización de rutas, establecer alianzas estratégicas con proveedores y transportistas para garantizar la calidad y puntualidad en las entregas.

## REFERENCIAS

### 7.1. Fuentes bibliográficas

- Alvarez, A. (2020). *Clasificación de las Investigaciones*. Recurso académico, Universidad de Lima, Lima, Perú.
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. 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

- Águila, A. y Díaz, R. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000600292&script=sci\\_arttext&tlng=pt](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000600292&script=sci_arttext&tlng=pt)
- Alisher, S. (2021). The improvement of the corporate logistics system in exporting vegetables and fruits. *Turkish Journal of Computer and Mathematics*, 12(4), 69-76. <https://www.proquest.com/openview/ed3879ad0e9dde174ad25d7282b01f7>
- Alvarado, M., Ullauri, L. y Benítez, S. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 206-217. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1140>
- Alvarez, A. (2019). *Factores que limitan la oferta exportable de Palta Hass hacia el mercado de Estados Unidos de los productores del distrito de 27 de noviembre provincia de Huaral, 2019* [Tesis de licenciatura, Universidad de San Martín de Porres]. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6440/alvarez\\_saa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6440/alvarez_saa.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Asencios, C. (2022). *Relación entre uso de marketing digital y potencial exportador de los pequeños agricultores de palta del Valle de Ica, 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad Alas Peruanas]. [https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/10435/Tesis\\_Uso.MarketingDigital\\_Potencial\\_Exportador\\_Agricultores.Palta\\_ica.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/10435/Tesis_Uso.MarketingDigital_Potencial_Exportador_Agricultores.Palta_ica.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Barrios, N. y Fonseca, V. (2021). *Análisis del potencial exportador de la panela producida en Maripí, Boyacá, hacia Alemania* [Tesis de titulación, Universidad Santo Tomás]. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/44121/2022BarriosNayeliyFonsecaValentina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castellanos, K. y Olivares, M. (Enero –abril de 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>
- Chavez, L. y Guerra, I. (2021). *Factores que impiden la asociatividad para el incremento de las exportaciones de espárrago de la empresa exportadora Agro Exportaciones Perú Foods S.A.C., Paiján, Trujillo, 2019* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30040/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 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. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/5880/5458>
- García, R. (Abril - Junio de 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](https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/1315/1/Articulo_No._3.pdf)
- Guevara, K. (2021). *Gestión logística para incrementar las exportaciones de café en la asociación de productores selva norontial, 2019* [Tesis de licenciatura, Universidad San Martín de Porres]. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8696/guevara\\_ske.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8696/guevara_ske.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



- Huilcapi, M. (2017). Mejora continua, elemento de la cultura empresarial para lograr empresas esbeltas. *Revista de producción, ciencias e investigación*, 1(4), 27-32. [https://www.journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/21?\\_\\_cf\\_chl\\_tk=HOY0dWaOCrk\\_N.kerpp93lWbBg18g6XWQaVI7tmggU0-1679103629-0-gaNycGzNCIA](https://www.journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/21?__cf_chl_tk=HOY0dWaOCrk_N.kerpp93lWbBg18g6XWQaVI7tmggU0-1679103629-0-gaNycGzNCIA)
- Infante, K. y Montoya, J. (2022). *Gestión logística y exportación de café verde de MYPES en Lima hacia el mercado canadiense, 2019 – 2020* [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/102432/Infante\\_AKJ-Montoya\\_AJA-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/102432/Infante_AKJ-Montoya_AJA-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Laguna, R., Orozco, Á., Piedra, K. y Olarte, G. (2020). Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. *Análisis económico y financiero*, 2(1), 32-49. <https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/raef/article/view/1734/1747>
- López, D., Melo, G. y Mendoza, D. (febrero de 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](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642021000100039&script=sci_arttext)
- More, J. (2019). *Estrategias de exportación de la industrialización de la producción agrícola en Olmos - Lambayeque* [Tesis de grado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. [https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/10438/More\\_oj.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/10438/More_oj.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Murillo, K. (2021). *La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua* [Tesis magistral, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32118/1/10%20ADE.pdf>
- Parente, A. y Macías, J. (2020). Desempeño exportador, orientación al mercado y estrategias de adaptación de pequeñas y medianas empresas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(1). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890306>
- Peralta, G. (2022). *Estrategias de exportación de hidrocarburos sólidos en el Terminal marítimo Puerto Brisa S.A.* [Tesis de maestría, Universidad de la Guajira]. <https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/bitstream/handle/uniguajira/543/Estrat>

egia%20de%20Exportaci%3%b3n%20de%20hidrocarburos%20solidos%20 corregido%202022%20FINAL%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Perez, L. (2016). *Culltura emprendedora y estrategias de exportación de la artesanía en piedra de Huamanga en el distrito de Ayacucho - 2015* [Tesis de maestría, Universidad Alas Peruanas]. [https://repositorio.uap.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/7373/Cultura%20emprendedora\\_Estrategias%20de%20exportaci%3%b3n\\_Artesan%3%ada%20en%20Piedra%20de%20Huamanga.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uap.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/7373/Cultura%20emprendedora_Estrategias%20de%20exportaci%3%b3n_Artesan%3%ada%20en%20Piedra%20de%20Huamanga.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pusdá, D. (2020). *Análisis de la competitividad territorial para determinar el potencial exportador de los productos elaborados en la provincia del Carchi* [Tesis de titulación, Universidad Politécnica Estatal de Carchi]. <http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/930/1/473%20An%c3%a1lisis%20de%20la%20competitividad%20territorial%20para%20determinar%20el%20potencial%20exportador%20de%20los%20productos.pdf>

Ramírez, C. (2020). Evolución de la gestión de la cadena de suministro y la logística, desde una visión tecno-lógica y sostenible. *Revista RETO*, 8. <https://revistas.sena.edu.co/index.php/RETO/article/view/2863/4114>

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

Rojas, J., Cano, J. y Campo, E. (2018). Metodología para la Selección de Mercados Internacionales: Un Análisis de Caso para la Exportación de Bebidas Carbonatadas. *Dirección y Organización* (66), 5-16. <https://investigaciones-pure.udem.edu.co/es/publications/metodolog%C3%ADa-para-la-selecci%C3%B3n-de-mercados-internacionales-un-an%C3%A1l>

Sánchez, Y., Pérez, J., Sangroni, N., Cruz, C. y Medina, Y. (8 de mayo de 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](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>

Soto, J. (2022). *Gestión logística de productos perecibles desde la experiencia de las empresas exportadoras del sector agro Lima, 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/115679/Soto\\_CJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/115679/Soto_CJM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Urián, M. y Rojas, N. (2020). *Desarrollo de un modelo de mejoramiento para la Gestión Logística en PYMES del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá*. [Tesis de maestría, Universidad ECCI]. <https://repositorio.ecci.edu.co/bitstream/handle/001/1051/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Valenzuela, A. y Choquehuanca, C. (2019). Exportaciones y producción interna del Perú 1980-2018. *Rev. Tayacaja*, 2(2), 63 - 81. <http://revistas.unat.edu.pe/index.php/RevTaya/article/view/47/47>

Yandri, F. (2023). Aporte de las TIC en la gestión logística de empresas exportadoras de pescado. *Gestión en el Tercer Milenio*, 26(51), 45-65. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/21806/19672>

## ANEXOS

### ANEXO 1

#### CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre la gestión logística y las estrategias de exportación de la empresa Frutas del Sur Sociedad de Responsabilidad Limitada, Irrigación Santa Rosa, Sayán. 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

<b>ITEM</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>GESTIÓN LOGÍSTICA</b>					
<b>DIMENSIÓN 01: LOGÍSTICA INTERNA</b>					
1. Considera que la planificación y la organización por procesos se aplican eficientemente.					
2. Considera que los recursos materiales y la formación se aplican eficientemente.					
<b>DIMENSIÓN 02: LOGÍSTICA EXTERNA</b>					
3. Considera adecuado el flujo logístico que se viene aplicando.					
4. Considera que la distribución física aplicada facilita el movimiento de mercancías y asegura el stock necesario para satisfacer la demanda.					
5. Considera que el transporte se aplica con eficiencia.					
<b>DIMENSIÓN 03: PROCESOS LOGÍSTICAS</b>					
6. Considera adecuada la planificación de compras que se viene realizando.					
7. La gestión de pedidos se realiza a tiempo.					
8. Se realiza un correcto análisis del inventario.					
9. Se selecciona con criterio a los proveedores.					
<b>DIMENSIÓN 04: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b>					
10. Se gestiona adecuadamente a los trabajadores.					
11. Considera que la empresa desarrolla con calidad sus estrategias.					
12. La empresa cuenta con la tecnología adecuada.					
13. La empresa utiliza las mejores estrategias organizacionales.					
<b>DIMENSIÓN 05: ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS</b>					
14. Las estrategias logísticas que emplea la empresa el permite ser competitiva.					
15. Considera adecuado el plan logístico de la empresa.					
16. La empresa cuenta con un eficiente diseño de procesos.					
17. Considera eficiente el sistema logístico que tiene la empresa.					
<b>ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN</b>					
<b>DIMENSIÓN 01: DESARROLLO DE MERCADOS</b>					
18. La empresa siempre está en búsqueda de nuevos mercados.					
19. La empresa impulsa nuevos empaques.					
20. La empresa impulsa nuevos canales de distribución.					
<b>DIMENSIÓN 02: MODALIDADES Y FORMAS DE EXPORTACIÓN</b>					
21. Considera que la exportación temporal para los productos es importante para las ventas.					
22. Considera una ventaja la modalidad de despacho simplificado de exportación					

23. Con un producto desarrollado, sería una ventaja la exportación definitiva.					
<b>DIMENSIÓN 03: SATISFACCIÓN DE CLIENTES</b>					
24. La empresa hace lo posible por satisfacer a sus clientes solucionando sus quejas.					
25. La empresa busca que el cliente identifique su valor con el resto de la competencia.					
26. La empresa se preocupa por superar las expectativas del cliente.					

## ANEXO 2

### DATOS GENERALES

Tabla  
Datos generales

		f	%
Genero	Masculino	31	47.0%
	Femenino	35	53.0%
Edad	Entre 18 años a 24 años	10	15.2%
	Entre 25 años a 31 años	16	24.2%
	Entre 32 años a 45 años	27	40.9%
	Más de 45 años	13	19.7%

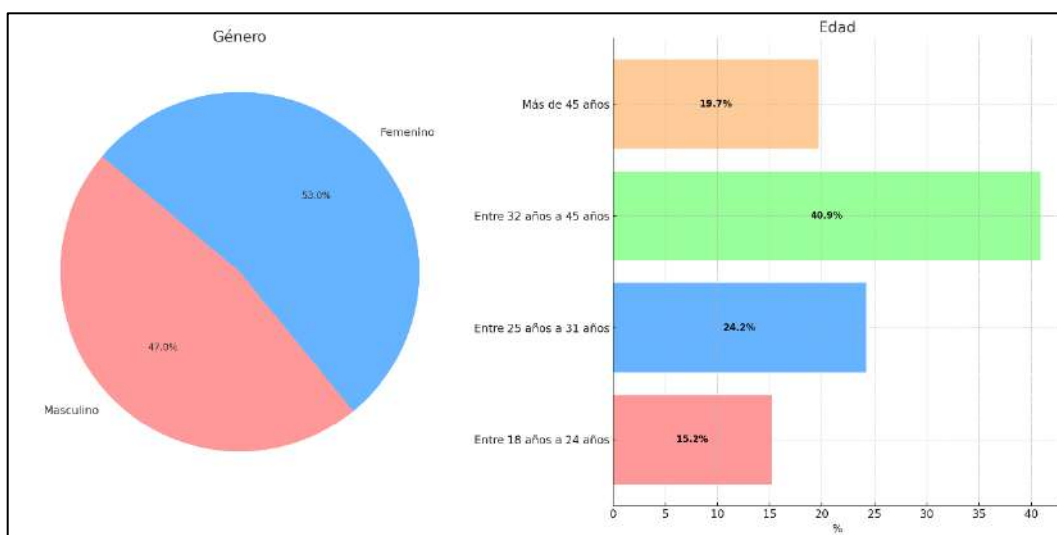


Figura. Datos generales.

La Tabla contiene los datos específicos de los participantes en cuanto al género y la edad. En lo que respecta al género, el 47.0% de los participantes son masculinos, mientras que el 53.0% son femeninos (35 individuos). En cuanto a la edad, el 15.2% de los participantes tienen una edad comprendida entre 18 y 24 años (10 individuos), mientras que el 40.9% tienen entre 25 y 31 años (16 individuos), mientras que el 19.7% tienen más de 45 años (13 individuos).

### ANEXO 3

#### VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

##### VALIDEZ DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

<i>Prueba de KMO y Bartlett</i>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.726
	Aprox. Chi-cuadrado	494.747
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	136
	Sig.	0.000

##### VALIDEZ DE LAS ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN

<i>Prueba de KMO y Bartlett</i>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.806
	Aprox. Chi-cuadrado	216.120
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	36
	Sig.	0.000

##### CONFIABILIDAD DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.919	17

##### CONFIABILIDAD DE LAS ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.877	9





## ANEXO 5 – BASE DE DATOS

Gen ero	Ed ad	<b>GESTI ÓN LOGÍSTICA</b>	<i>Logística inter na</i>	Planific ación y organiz ación de proceso s.	Recur sos materi ales y forma ción.	<i>Logística exter na</i>	Flujo de logística.	Distrib ución física.	Trans porte.	<i>Procesos logísticos</i>	Planific ación de compra s.	Gest ión de pedi dos.	Análi sis del invent ario.	Selecci ón de provee dores.	<i>Estructu ra organiza cional</i>	Tale nto hum ano.	Cali dad.	Tecnol ogía.	Estrategi a organiza cional.	<i>Estrat egias logísti cas</i>	Competit ividad.	Plan logísti co.	Dise ño de proce sos.	Siste ma logísti co.
1	2	3	3	2	3	4	5	4	2	3	1	4	5	1	3	2	1	5	2	2	2	3	2	1
2	2	3	3	5	1	2	2	2	3	3	2	4	5	1	3	2	4	1	5	2	2	2	3	1
1	1	3	4	3	4	3	4	4	1	4	5	2	5	3	4	3	4	5	2	3	2	4	5	1
2	2	3	2	1	2	3	2	5	2	3	1	2	3	5	3	4	3	4	1	4	4	1	5	5
2	2	3	2	3	1	4	4	4	5	3	2	5	4	2	4	1	4	5	5	3	3	3	5	2
1	4	3	2	2	1	4	4	5	4	3	4	2	4	1	4	4	3	5	3	2	2	1	3	1
1	1	3	4	3	5	4	1	5	5	3	4	1	2	3	3	2	3	4	1	3	4	1	4	4
1	3	3	2	3	1	3	4	1	4	3	3	4	2	1	3	5	3	1	1	3	3	4	3	1
2	3	3	4	4	3	3	2	2	5	3	1	1	4	5	3	5	1	3	1	3	3	1	3	3
2	2	3	3	5	1	2	1	5	1	2	2	3	2	2	4	5	3	4	4	2	4	2	1	2
2	2	3	4	2	5	3	2	5	3	4	3	5	4	5	3	5	5	1	1	3	4	4	2	2
2	3	3	2	2	1	4	5	3	3	4	5	5	3	3	4	4	1	5	4	3	4	5	1	3
1	1	3	5	5	4	3	3	5	1	2	2	3	1	3	3	2	2	2	4	3	4	2	2	4
1	2	3	4	4	3	3	4	1	3	4	5	2	5	4	2	3	4	1	1	3	3	2	4	3
2	4	3	2	3	1	3	2	2	5	4	2	4	5	5	4	5	2	4	3	3	5	4	2	2
1	3	3	2	2	1	4	5	1	5	4	3	5	5	2	3	2	4	4	3	3	3	1	5	2
2	2	3	3	1	4	2	1	2	4	3	2	5	1	3	3	1	5	5	1	4	5	2	4	5
1	3	3	3	5	1	4	4	5	2	4	5	5	1	5	2	1	1	5	1	4	4	3	3	5
2	1	3	4	2	5	3	3	2	3	3	5	2	3	2	3	1	1	5	3	4	3	5	2	5
2	1	4	4	5	3	4	5	3	3	4	5	5	3	3	4	5	5	3	3	4	5	5	3	3
2	2	3	3	5	1	3	5	1	2	3	5	5	1	2	3	5	5	1	2	3	5	5	1	2
1	1	4	4	5	2	4	5	2	4	4	5	5	2	4	4	5	5	2	4	4	5	5	2	4
2	3	3	4	3	5	3	3	5	1	3	3	3	5	1	3	3	3	5	1	3	3	3	5	1
2	3	3	4	4	3	3	4	3	2	3	4	4	3	2	3	4	4	3	2	3	4	4	3	2
2	1	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5
2	2	2	2	3	1	2	3	1	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2
2	3	3	4	2	5	3	2	5	2	3	2	2	5	2	3	2	2	5	2	3	2	2	5	2
2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2
1	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5

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

<b>ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN</b>	<i>Desarrollo de mercados</i>	Nuevos mercados geográficos.	Nuevos empaques.	Nuevos canales de distribución.	<i>Modalidades y formas de exportación</i>	Exportación temporal.	Despacho simplificado de exportación.	Exportación definitiva.	<i>Satisfacción de clientes</i>	Ausencia de quejas.	Valor percibido.	Superación de expectativas.
3	3	2	3	5	4	2	5	4	2	2	1	4
3	3	5	1	3	2	4	1	2	4	5	3	3
3	4	3	4	5	2	3	1	1	3	4	1	4
3	3	1	2	5	3	3	1	4	3	4	4	1
3	2	3	1	2	2	5	1	1	4	5	3	5
3	2	2	1	2	4	5	2	5	3	2	5	2
3	3	3	5	2	5	5	4	5	1	1	1	1
3	3	3	1	5	3	4	3	3	3	4	4	2
3	3	4	3	2	3	3	1	4	4	5	1	5
3	3	5	1	3	3	3	3	4	1	2	1	1
3	4	2	5	4	3	1	2	5	3	4	1	3
3	2	2	1	3	4	4	4	3	4	5	5	2
3	3	5	4	1	3	2	4	2	4	4	5	3
3	3	4	3	3	4	5	1	5	3	2	4	4
3	2	3	1	1	3	5	1	2	4	4	4	3
2	1	2	1	1	3	2	1	5	3	2	5	3
3	3	1	4	3	4	2	5	4	2	2	2	2
3	2	5	1	1	3	3	3	3	3	4	4	2
4	4	2	5	4	4	5	5	3	3	5	3	2
4	4	5	3	3	4	5	3	3	4	5	3	3
3	3	5	1	2	3	5	1	2	3	5	1	2
4	4	5	2	4	4	5	2	4	4	5	2	4
3	3	3	5	1	3	3	5	1	3	3	5	1
3	3	4	3	2	3	4	3	2	3	4	3	2
5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
2	2	3	1	2	2	3	1	2	2	3	1	2
3	3	2	5	2	3	2	5	2	3	2	5	2
2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2
4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5
3	3	3	1	4	3	3	1	4	3	3	1	4
3	3	4	1	5	3	4	1	5	3	4	1	5
4	4	5	5	1	4	5	5	1	4	5	5	1
3	3	4	3	1	3	4	3	1	3	4	3	1
3	3	1	5	2	3	1	5	2	3	1	5	2
3	3	5	1	4	3	5	1	4	3	5	1	4
3	3	2	2	4	3	2	2	4	3	2	2	4
2	2	1	3	2	2	1	3	2	2	1	3	2
2	2	3	1	1	2	3	1	1	2	3	1	1
2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2
4	4	3	5	5	4	3	5	5	4	3	5	5
4	4	5	5	1	4	5	5	1	4	5	5	1
4	4	1	5	5	4	1	5	5	4	1	5	5
4	4	5	5	1	4	5	5	1	4	5	5	1
1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1

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