



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**“DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LAS EMPRESAS  
EXPORTADORAS DE FLORES FRESCAS DE HUARAZ, 2016”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

Yanet Guerrero Mego

**ASESOR:**

Dr. Sabino Muñoz Ledesma

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Comercio Internacional

LIMA – PERU

2016

**PAGINA DEL JURADO**

.....  
**PRESIDENTE**

.....  
**SECRETARIO**

.....  
**VOCAL**

## **DEDICATORIA**

Mi tesis la dedico con todo mi amor a mi amado esposo Christian Alcántara Heredia y a mi pequeña hija Abigail Katerin, a mis Padres Domingo Guerrero Dávila y Marina Mego Díaz, a mis hermanos Eder Luis Guerrero Huamán, Idelsa Guerrero Huamán, Viviana Guerrero Huamán, Marivel Guerrero Mego, Manuel Guerrero Mego, Flordelinda Guerrero Mego, Edwin Guerrero Mego, Adelit Guerrero Mego y Evelin Guerrero Mego, gracias a ellos que son el motor que me impulsaron día a día para seguir adelante, con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para seguir siempre perseverante y cumplir mis ideales.

A mis amigos y amigas que estuvieron presentes, quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegrías y tristezas y a toda la facultad de negocios internacionales donde permanecimos 5 años juntos y apoyándonos hasta hoy que logramos que este sueño se haga realidad.

## **AGRADECIMIENTO**

Empezar agradeciendo a Dios por permitirme tener una excelente experiencia en la universidad Cesar Vallejo, es gracias a mi universidad que llego a conocer personas maravillosas que son mis asesores que hoy en día han llegado a pulirme y así convertirme en una profesional licenciada en lo que me apasiona que es la carrera de Negocios Internacionales. Agradecimiento profundo a mi asesor el Dr. Sabino Muñoz Ledesma, al Mg. Fernando Luis Márquez Caro y el Mg. Danny Pacheco Infante; gracias a ellos hoy en día dejan un producto terminado que es este grupo de graduados, y como recuerdo y prueba viviente en la historia; queda esta tesis que perdurara dentro de los conocimientos de las demás generaciones que están por llegar.

Finalmente les agradezco con todo mi corazón por haber dado el tiempo y la comprensión en apoyarnos día a día para hoy tener este logro.

## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo GUERRERO MEGO, YANET con DNI N° 47366696, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 01 de Diciembre del 2016

---

GUERRERO MEGO, YANET

## **PRESENTACIÓN**

Señor miembro del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE FLORES FRESCAS DE HUARAZ, 2016”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

**GUERRERO MEGO, YANET**

## ÍNDICE

<b>PÁGINA DEL JURADO.....</b>	<b>II</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>IV</b>
<b>DECLARACIÓN DE AUTENCIDAD.....</b>	<b>V</b>
<b>PRESENTACIÓN.....</b>	<b>VI</b>
<b>ÍNDICE.....</b>	<b>VII</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>IX</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>X</b>
<b>I        <b>INTRODUCCIÓN.....</b></b>	<b>1</b>
1.1.       Realidad Problemática.....	2
1.2.       Trabajos previos.....	3
1.2.1.     Variable 1: Distribución Física Internacional.....	3
1.3.       Teorías relacionadas al tema.....	7
1.3.1     Distribución Física Internacional.....	7
1.3.1.1.  Distribución Física Internacional según Castellanos.....	7
1.3.1.2.  Distribución Física Internacional según Lombana Coy.....	8
1.3.1.3.  Distribución Física Internacional Según Malca.....	9
1.3.1.4.  Marketing Mix según Ruibal.....	10
1.3.2.     Dimensiones de la Distribución Física Internacional.....	11
1.4.       Formulación del problema.....	13
1.4.1.     Problema principal.....	13
1.4.2.     Problemas específicos.....	13
1.5.       Justificación del estudio.....	13
1.7.       Objetivos.....	14
1.7.1.     Objetivo principal.....	14
1.7.2.     Objetivos específicos.....	14
<b>II.       <b>MÉTODO.....</b></b>	<b>15</b>
2.1.       Diseño de investigación.....	15
2.2.       Variables, operacionalización.....	16
2.3.       Población y muestra.....	17
2.3.1.     Población.....	17
2.3.2.     Muestra.....	17
2.4.       Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	17
2.4.1.     Técnica.....	17
2.4.2.     Instrumento.....	17
2.4.3.     Validez.....	18
2.4.4.     Confiabilidad.....	19
2.5.       Métodos de análisis de datos.....	19
2.6.       Aspectos éticos.....	19
<b>III.      <b>RESULTADOS.....</b></b>	<b>20</b>
3.1.       Descripción de los datos.....	20
3.1.1.     Variable 1: Distribución Física Internacional.....	20
3.1.1.1.  Dimensión 01: Costos Directos.....	22
3.1.1.2.  Dimensión 02: Costos Indirectos.....	23
<b>IV.      <b>DISCUSIÓN.....</b></b>	<b>24</b>
<b>V.        <b>CONCLUSIONES.....</b></b>	<b>25</b>

<b>VI.</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>26</b>
<b>VII.</b>	<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>27</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>29</b>



## RESUMEN

La presente investigación estudia la situación de la eficiencia de la Distribución Física Internacional de los exportadores de flores frescas de Huaraz tomando como problema principal la distancia entre la zona de producción y la zona de embarque de más de 9 horas, sumado a ello la falta de tecnificación en los procesos de exportación que restan competitividad.

Para ello se ha tomado dos dimensiones como son los costos directos y los costos indirectos que al ser evaluados en las operaciones logísticas de los exportadores de Huaraz se encontró un bajo desempeño en el control de costos.

Esta situación genera en estos empresarios desventajas competitivas pues al ofertar sus productos en un mercado internacional donde prevalece la competencia de precios. Si los costos no son competitivos entonces los márgenes de ganancia son mínimos.

Este escenario crítico les resta competitividad y sostenibilidad en el negocio en el tiempo.

Las recomendaciones que se plantean son buscar la eficiencia de costos en la cadena logística de exportación es a través de un mejor manejo en el embalaje, marcado, documentación, unitarización, manipuleo (local exportador), transporte, seguro, almacenaje, manipuleo (puerto), aduana, financiamiento y agentes. Además en los gastos administrativos y de inventarios.

**Palabras clave:** Distribución Física Internacional, Huaraz, flores frescas.

## **ABSTRACT**

The present study studies the efficiency of the International Physical Distribution of the exporters of fresh flowers of Huaraz taking as a main problem the distance between the production area and the loading area of more than 9 hours, in addition to the lack of Technification in the export processes that undermine competitiveness.

For this, two dimensions have been taken, such as direct costs and indirect costs, which, when evaluated in the logistic operations of Huaraz exporters, found a low performance in cost control.

This situation creates in these entrepreneurs competitive disadvantages as they offer their products in an international market where price competition prevails. If the costs are not competitive then the profit margins are minimal.

This critical scenario leaves them with competitiveness and sustainability in the business over time.

The recommendations are to seek cost efficiency in the export logistics chain is through better handling in packaging, marking, documentation, unitarization, manipulation (local exporter), transport, insurance, storage, handling (port) , Customs, financing and agents. Also in administrative and inventory costs.

**Keywords:** International Physical Distribution, Huaraz, Fresh Flowers.