



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“Logística de salidad y el nivel de competitividad de las empresas exportadoras
de uvas frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Br. Maryuri Quinverly, Zuñe Ballena (ORCID: 0000-0001-9676-7334)

ASESOR:

Dr. José Foción, Echeverría Jara (ORCID: 0000-0001-6750-0032)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

CHICLAYO – PERÚ

2020

Dedicatoria

Esta tesis la dedico con mucho amor a mi madre María Elena y a mi abuela quienes me han apoyado incondicionalmente en el transcurso de mi carrera Universitaria y por todo los consejos brindados para no rendirme y seguir adelante.

A mis hermanos Liliana y Andrés que siempre han estado a mi lado, de una manera incondicional dándome ánimos antes los diferentes obstáculos.

Mis abuelitos Justo y Genaro que a pesar de no tenerlos a mi lado han cuidado de mí y me han guiado siempre.

Maryuri Quinverly

Agradecimiento

Primeramente agradecer a Dios y a la Virgen de Guadalupe por protegerme durante todo el camino de mi vida y darme las fuerzas necesarias para avanzar y poder enfrentar las adversidades de la vida.

Agradecer a mi asesor el Dr. José Foción Echeverría por la confianza brindada hacia mi persona y el incansable apoyo para poder desarrollar paso a paso la presente tesis, así mismo guiarme con paciencia para lograr culminar esta etapa profesional.

A mi universidad Cesar Vallejo por haberme permitido formarme profesionalmente y haber compartido grandes experiencias, así mismo a mis queridos profesores que me brindaron sus conocimientos y el apoyo para seguir adelante.

Maryuri Quinverly

Página del Jurado

Declaratoria de autenticidad

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de Figura	x
Índice de cuadros	x
Resumen	xi
Abstract	xii
I. Introducción	1
II. Método	15
2.1 Diseño de Investigación	15
2.1.1 Investigación no experimental:	15
2.1.2 Investigación transversal:	15
2.1.3 Investigación Correlacional:	15
2.2 Operacionalización de variables	16
2.3 Población y muestra	17
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	19
2.5 Métodos de análisis de datos	20
2.6 Aspectos éticos	21
III. Resultados	22
3.1 Diagnóstico de los factores de la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU	22
3.2 Análisis del nivel de competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.	26
3.3 Relación del nivel de competitividad y logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.	35

IV. Discusión	49
IV. Conclusiones	51
VI. Recomendaciones	52
Referencias	53
Anexos	55
Anexo N° 1: Validez de Instrumentos	55
Anexo N° 2: Entrevista a los expertos de la materia de la Región Lambayeque	65
Anexo N° 3: Guía de encuesta para los jefes de área de las empresas exportadoras de uvas frescas 72	
Anexo N° 4: Matriz de consistencia	76
Acta de Originalidad	77
Reporte Turniti	78
Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV	79
Autorización de la versión final del trabajo de investigación	80

Índice de tablas

tabla 1 Correlación de Pearson de Competitividad y Logística de Salida	35
Tabla 4.La empresa ha logrado cumplir con los logros de satisfacción exportadora.	37
Tabla 5.Establecen Estrategias para la reducción de costos en la organización.....	37
Tabla 6.Ha crecido su participación de mercado en los últimos 3 años.	37
Tabla 7.Como empresa cuenta con un sistema de distribución adecuado para el traslado de sus productos.	38
Tabla 8.La empresa invierte en tecnología y desarrollo para potenciar sus exportaciones y cumplir con las exigencias de calidad.....	38
Tabla 9.La empresa cuenta con un alto nivel tecnológico implementado para la elaboración de sus procesos.	39
Tabla 10.La empresa determina Precios en base a la situación Competitiva.....	39
Tabla 11.El precio de venta cubre sus costos totales y proporciona un gran margen de utilidad.....	39
Tabla 12.Las normas de calidad están debidamente documentadas.	40
<i>Tabla 13.Las comunicaciones y el transporte influyen de manera directa en el proceso de comercialización de su producto</i>	<i>40</i>
Tabla 14.Considera que el Perú cuenta con un sistema educativo de calidad, cultura exportadora y valores que permitan alcanzar su próspero desarrollo en el comercio exterior.	41
Tabla 15.Como responsable de la empresa acude o ha recibido alguna de capacitación en donde haya obtenido mayor información para mejorar sus procesos y operaciones.....	41
Tabla 16.Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad tecnológica.....	42
Tabla 17.Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad financiera	42
Tabla 18.La empresa considera que cuenta con una alta capacidad de planta para la cantidad disponible de productos.....	42
Tabla 19.Utilizan algún tipo de cobertura para la distribución de sus productos.....	43
Tabla 20.La empresa maneja políticas como el Just in Time al momento de la distribución.	43
Tabla 21.Utiliza algún sistema para realizar la correcta distribución de su producto.	44

Tabla 22.Como empresa exportadora utiliza métodos de optimización de tiempo de transporte.....	44
Tabla 23.La empresa planifica, ejecuta y controla las actividades especialmente en el transporte, almacenamiento y distribución.....	44
<i>Tabla 24.La empresa se ha visto en la necesidad de implementar un modelo logístico para lograr ser más competitivos</i>	<i>45</i>
Tabla 25.Considera que la satisfacción y cumplimiento de entrega es un factor importante para la empresa.	45
Tabla 26.Como empresa considera que la adecuada negociación con proveedores mejora la eficiencia del área logística.	45
Tabla 27.Evalúan las rutas de transporte para la distribución de los productos al momento de enviarlo a sus clientes	46
Tabla 28.Para cumplir las expectativas del cliente es necesario comprender como se generan sus expectativas y las razones por las cuales otras empresas no cumplen con ellas.	46
Tabla 29.Considera que la logística debe asegurar que el producto o servicio este cuando y donde lo deseen los clientes	47
<i>Tabla 30.La función de transporte debe enfocarse en la seguridad, la rapidez y el coste..</i>	<i>47</i>
Tabla 31.Considera que cada modo de transporte tiene atributos específicos que resultan adecuados para realizar un movimiento de flete en particular	47
Tabla 32.Considera que se debe mantener la máxima seguridad tanto en el tráfico como con los productos que se transportan	48
Tabla 33.Considera que el diseño de un almacén debe facilitar el flujo continuo y directo de los productos por el edificio.....	48
Tabla 34.Un programa de servicio al cliente debe identificar y priorizar todas las actividades requerida para tender los requerimientos logísticos del cliente al mismo nivel que los competidores.....	48

Índice de Figuras

Figura 1.Elementos a medir la competitividad.....	7
Figura 2.Modelo de Competitividad de las empresas	8
Figura 3.Componentes del Ciclo de la Logística.....	9
Figura 4.Factores que influyen en el almacenamiento.....	22
Figura 5.Factores que influyen en el transporte	23
Figura 6.Factores que influyen en la distribución	24
Figura 7.Retos Logísticos.....	25

Índice de cuadros

Cuadro 1.Emresas exportadora de uva frescas de la Región Lambayeque	17
Cuadro 2.Resultados Obtenidos por el Sondeo	26
Cuadro 3.Nivel de competitividad de la empresa Agrícola San Juan S.A.C	27
Cuadro 4.Nivel de competitividad de la empresa Gandules INC S.A.C	30
Cuadro 5.Nivel de Competitividad de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque Sociedad Anónima Cerrada.....	31

Resumen

El presente trabajo de investigación comprende de qué manera influye la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas, identificando el proceso y factores que intervienen en cada una de las etapas por el cual pasa la uva fresca peruana. Se determinaron los factores influyentes en cada uno de los procesos de la logística de salida como es el almacenamiento, transporte y distribución. En donde se concluyó que como primeros factores influyentes en la logística de salida es la satisfacción al cliente, reducción de tiempos, y reducción de costos, también se identificaron diversos factores tales como el factor tecnológico, capacitaciones en los procesos y mejoras en las condiciones de trabajo y equipamiento.

Además mediante los indicadores logramos obtener como resultado el nivel de competitividad que tiene cada una de las empresas escogidas como muestra, se estableció un puntaje ponderado mediante cada área de las empresas para poder obtener el rango de competitividad, llegando a un puntaje de 68.35 la empresa Promotora Y servicios de Lambayeque S.A.C.

Finalmente se logra determinar la correlación de ambas variables llegando a la conclusión que existe una relación positiva moderada en ambas variables, además de comprobar la hipótesis alternativa plasmada ya que se logró medir estadísticamente una relación significativa, lo que quiere decir que la logística de salida influye positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras dando como resultado mediante la matriz de correlación de Pearson una correlación 0.772.

Palabras claves: Competitividad, Logística de salida, uvas frescas.

Abstract

The present work of investigation includes the way in which the exit logistics influence the competitiveness of the exporting companies, identifying the process and factors that intervene in each of the stages through which the fresh Peruvian grape passes. The influencing factors in each one of the processes of the exit logistics, such as storage, transport and distribution, were determined. Where it was concluded that as the first influential factors in the exit logistics is customer satisfaction, time reduction, and cost reduction, several factors were also identified such as the technological factor, training in the processes and improvements in the conditions of work and equipment.

In addition, through the indicators we were able to obtain as a result the level of competitiveness that each one of the selected companies has as a sample, a weighted score was established by each area of the companies to be able to obtain the competitiveness range, reaching a score of 68.35 the company Promoter And services of Lambayeque SAC

Finally, it is possible to determine the correlation of both variables, reaching the conclusion that there is a positive relationship in both variables, this result was obtained by means of the Pearson correlation matrix, with a correlation of 0.772.

Keywords: Competitiveness, Logistics output, fresh grapes, export.

I. Introducción

Asociación de estados del Caribe, (2018) afirma que los gobiernos hoy en día buscan elevar la competitividad de sus economías teniendo en cuenta aumentar necesariamente la calidad del desempeño de su logística interna. Desde una perspectiva práctica, a mayor sea la demanda en servicios logísticos y de transporte serán aún más sofisticados las exportaciones. Particularmente las industrias que están integradas a las cadenas globales de producción, buscan no solo bajos costos de transporte, sino también una serie de necesidades logísticas sofisticadas: tiempos cortos de transportación, calendarios de entrega confiables, cadenas de almacenamiento en frío bien administrado y seguridad.

Actualmente en los últimos años gracias a los acuerdos firmados por los Tratados de Libre Comercio el Perú ha logrado un crecimiento económico muy productivo en el sector agroindustrial, la minería y demás sectores, si bien es cierto el Perú cuenta con diversas zonas productivas que hace que se vuelva un país mega diverso. El sector agroindustrial es de vital importancia no solamente para generar el ingreso de divisas y empleo, si no también lograr eficacia dentro de las empresas exportadoras desde la etapa de materia prima hasta la llegada al cliente final, generando mayor competitividad. La uva fresca peruana es un producto con mayor importancia que ha logrado probar ser competitivo en distintos mercados internacionales teniendo en cuenta aspectos como su valor y excelencia de la industria vitivinícola, además de contar con una gran demanda y oferta a nivel mundial, así mismo cuenta con una partida arancelaria de 6 dígitos que son 0806100000.

García, (2012) señala que:

La competitividad logística se basa a la satisfacción completa de los clientes lo que ayuda a mantener fidelización, ya que en un mercado competitivo las empresas compiten por los clientes y ellos se vuelven más exigentes, esto genera la realización de estrategias logísticas coherentes, así mismo mantener un mejoramiento continuo de procesos y desarrollar una Ventaja competitiva, además de una rápida adaptación al cambio, lo que logra un gran incremento de beneficios económicos para la comercialización y producción de los bienes y servicios. (p. 31)

Hoy en día en las grandes compañías no basta con tener un producto llamativo y un precio competitivo, si no mantener una buena gestión logística que genere que el producto llegue al lugar correcto y con el precio adecuado, lo que permite que las empresas generen una mayor rentabilidad y gran diferenciación, es por ello que consideran a la logística de salida un conjunto de procesos en las cuales se realizan diferentes actividades, pero cada una de ellas debe mantener un control adecuado. Lo que abarca la logística de salida es el almacenamiento, transporte y distribución ya sea materia prima que son destinadas a organizaciones o el producto terminado sea ofrecido directamente al cliente final, lo que genera todo este proceso es que se reduzcan costos, reducción de tiempo, satisfacción al cliente y flexibilidad lo que realmente es un gran beneficios para las empresas.

Ministerio de Agricultura y Riego , (2017) dio a conocer que hasta el año 2016 entre los países importadores del mundo Estados Unidos ocupa el primer lugar llegando a la cifra de 551,0 mil toneladas que representaron el 13,1% de la masa neta mundial importada. Sin embargo, se determinó que las importaciones de China, Hong Kong y Tailandia vienen creciendo a tasas superiores al 10,0% promedio anual, lo que logra que estos mercados sean más interesantes para el Perú. (P. 4)

Según Gestion, (2017) menciona que:

Las exportaciones de uva hasta el mes de setiembre, sumaron 123,7 mil toneladas, en donde la región Piura es considerada como el principal soporte de la producción exportable en los meses de octubre y noviembre por lo que las exportaciones dependerán mucho de la producción de Piura. Por otro lado Lambayeque y Piura que aportan volúmenes de producción que representan el 19,0% y 16,0%, respectivamente. (p. 2)

Por otro lado Gestion, (2017) señala que:

Hubo una fuerte caída en las exportaciones de uvas frescas a un 10% esto es debido a las fuertes lluvias causadas por el fenómeno meteorológico El Niño Costero. Esto hizo que se retrasaran las cosechas en ese año, pero se espera gracias a los pronósticos que la industria se recupere y se logre un aumento en la producción, ya que la

producción de uva fresca se encuentra principalmente en Ica con un 41% y Piura con un 22%.

Por tanto las Empresas exportadoras de la región Lambayeque hoy en día logran prepararse aún más para ser competitivos desde un análisis interno y externo, como poder ofrecer servicios logísticos de calidad y servir de conexión entre los diferentes territorios o regiones del mundo, ya que para lograr competitividad es necesario una distribución eficiente, rápida y a un menor costo posible, es por ello que la gestión y las operaciones se deben realizar de una manera eficaz, para así conocer los factores que intervienen en el éxito y así enfocarlos para incrementar la competitividad, es por ello que se necesita medir el conocer si la logística de salida influye positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras de uva de Lambayeque hacia EE.UU.

Internacionales

Lloor & Delgado, (2016) Señala en su tesis: “Análisis de procesos en la logística de salida (Planificación Y Distribución Del Producto Terminado) de la Empresa CDE y el diseño de Modelo Logístico de Gestión”. Tuvo como Objetivo analizar los procesos logísticos de salida y el diseño de un modelo de gestión para la toma de decisiones de CDE. Se determinó que ha logrado mantenerse en el mercado ecuatoriano gracias a su excelente calidad y su precio adecuado. Mediante la herramienta Solver les permitió mejores resultados en reducción de tiempos y reducción de costos que beneficia de tal manera los procesos de la planta, la reducción de gastos y una distribución disminuyendo tiempos. Es necesario que en una empresa se genere la utilización de un modelo logístico porque permite desarrollar las diversas actividades de una manera eficaz y eficiente logrando mantener una gran fidelización por parte de los clientes y brindar un servicio de calidad.

Castaño & Gutierrez, (2011) señala en sus tesis titula “ Propuesta para determinar la competitividad de las empresas del sector comercial del area metropolitana Centro Occidente Amco” este trabajo tuvo como objetivo determinar la competitividad de las empresas comerciales de AMCO, llegando a la conclusion que el grado de competitividad de una empresa se ve altalemnte influenciado por el contexto en el cual se desenvuelve, es decir , su tamaño, ubicación y entorno competitivo, comportamieto del mercado y otros, logrando

asi conocer el nivel de competitividad de dicha empresas encuestadas. Es importante conocer los factores que influyen en una empresa y lo hace competitiva ya que existen definiciones multiples al termino de competitivida.

Antecedentes Nacionales

Alvarado & Franco, (2016) Desarrollo en su tesis: “Factores que limitan la competitividad en exportaciones de uvas iqueñas bajo el Tratado de Libre Comercio Perú – Corea. 2011 – 2014”. Este trabajo tuvo como objetivo Identificar los factores que limitan la competitividad en la exportación de uvas frescas procedentes de Ica bajo el Tratado de Libre Comercio Perú – Corea del Sur en el periodo 2011 – 2014. Se llegó a la determinación que los factores que limitan la competitividad en la exportación de uvas frescas procedentes de Ica son la inadecuada implementación de los factores especializados y la ausencia de una estrategia que mejore el posicionamiento de las uvas procedentes de Ica en el mercado surcoreano. Así mismo los exportadores iqueños optaron por una estrategia que es la diferenciación para así lograr mejorar su posicionamiento en el mercado surcoreano para que así se vuelva más competitivo. Es necesario en una empresa conocer los diversos factores que limitan a que sean competitivos y buscar soluciones para así marcar diferencia al mercado al que se dirige.

Camacho, (2016) En el desarrollo de su tesis: “La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de mango”. Tuvo como objetivo Analizar en qué medida la competitividad de las empresas influyen en el desempeño exportador de las empresas peruanas de mango. Así mismo se llegó a la conclusión que la competitividad de las empresas tiene una gran relación que permite mejorar el desempeño exportador, pero si se determinó que a mejor performance, mayor desempeño afirmando que el potencial en las empresas es la dimensión que se relaciona estrechamente e influye en el desempeño exportador de las empresas peruanas de mango. Esta tesis tiene una relación positiva entre las dos variables mencionadas, es decir las empresas exportadoras mantienes una relación moderada en lo que respecta a competitividad y desempeño exportador.

Guerra, (2017) en su tesis: “ Competitividad y logistica de la empresa Grupo M&R S.R.L. Distrito de San Luis, Lima, 2015” tuvo como objetivo determinar la relación entre

competitividad y Logística de la empresa Grupo M&R S.R.L distrito de San Luis Lima, 2015, mediante los resultados obtenidos llego a la conclusión que una buena gestión logística genera mayor competitividad, pero mediante la prueba chi- cuadrado se obtuvo que la competitividad y la logística de la empresa M&R no existe relación, teniendo como correlación débil e inversa. Dentro de la empresa el autor llego a la conclusión que entre la competitividad y la logística no existe relación alguna debido a diversos factores por el cual la empresa atraviesa.

Antecedentes Locales

Espinoza & Pastor, (2017) Señala en su tesis: “Análisis de la producción de uvas en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A 2012-2015” tuvo como objetivo Determinar la relación entre la producción de uva y las exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan S.A. en el período 2012-2015. Señala en su tesis: “Análisis de la producción de uvas en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A 2012-2015” Se llegó a la conclusión que en cuanto al aumento de producción y cantidades exportadas, existe una relación positiva y moderada, el cual se logró medir mediante una matriz correlacional donde se definió que existe relación directa entre la producción de uva sobre las exportaciones de la empresa Agrícola San Juan S.A., considerándose que esta relación es positiva. Siempre es necesario saber la relación que existe entre variables relacionadas a la exportación ya que sirve de gran ayuda para que la empresa logre rentabilidad y ser más competitivo.

Calderon & Cornetero, (2014) señala en su tesis titulada: “Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones NAYLAMP S.R.L. Ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013” tuvo como objetivo evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013, llegando a la conclusión que la gestión logística influye significativamente en la determinación del costo de ventas; además se llegó a comprobar que no se desarrolla de manera efectiva el proceso logístico por lo que el costo de ventas determinado por la empresa en el periodo enero – junio 2013 difiere al costo de ventas determinado en esta tesis, siendo este importe mayor, así mismo se evaluó la gestión logística donde se determinó de que no cumple de manera eficiente con este proceso, por lo que fue necesario esquematizar el

proceso de compra y distribución de mercancías de los almacenes, a través de un diagrama de proceso.

Nivel de Competitividad

Considera la FAO, (1999) “que existe una combinación de factores que hace que una empresa u organización desarrolle un buen desempeño ya sea interno, sectorial, sistemático y económico generando productividad.”

Señala la FAO, (1999) los diferentes factores:

- ✓ **Factores internos a la empresa:** están sometidos a la toma de decisiones de la misma empresa que les permite mediante estrategias diferenciarse de sus competidores. Entre ellos destacan: Calidad de los recursos humanos, una buena relación con los clientes y abastecedores, la capacidad para adecuarse a sus especificidades.

- ✓ **Factores sectoriales:** estos elementos no son totalmente administrados por la empresa pero tiene un grado de influencia en la misma, además desarrollan estrategias competitivas ya que se involucran en el contexto decisional de la empresa. Entre ellos destacan:
 - Mercados de alimentos y exigencias tecnológicas y organizacionales.
 - Fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales.
 - La cooperación vertical para optimizar capacidades tecnológicas.
 - La promoción de la competencia.

- ✓ **Factores sistémicos:** Estos factores afectan de alguna u otra manera el entorno donde se desarrollan, pero están vinculados con el ámbito externo de la empresa, así mismo tienen una gran importancia en el ámbito competitivo y en las posibilidades para construir estrategias de competitividad por parte de las empresas.

- ✓ **Los factores de desarrollo microeconómico:** estos elementos con lleva a la creciente participación laboral en las decisiones y ganancias de la empresa.

Además surge un nuevo formato Organizacional a partir de ciertos cambios tecnológicos, que compatibiliza grandes escalas de producción con el potencial de diversificación y sofisticación de productos.

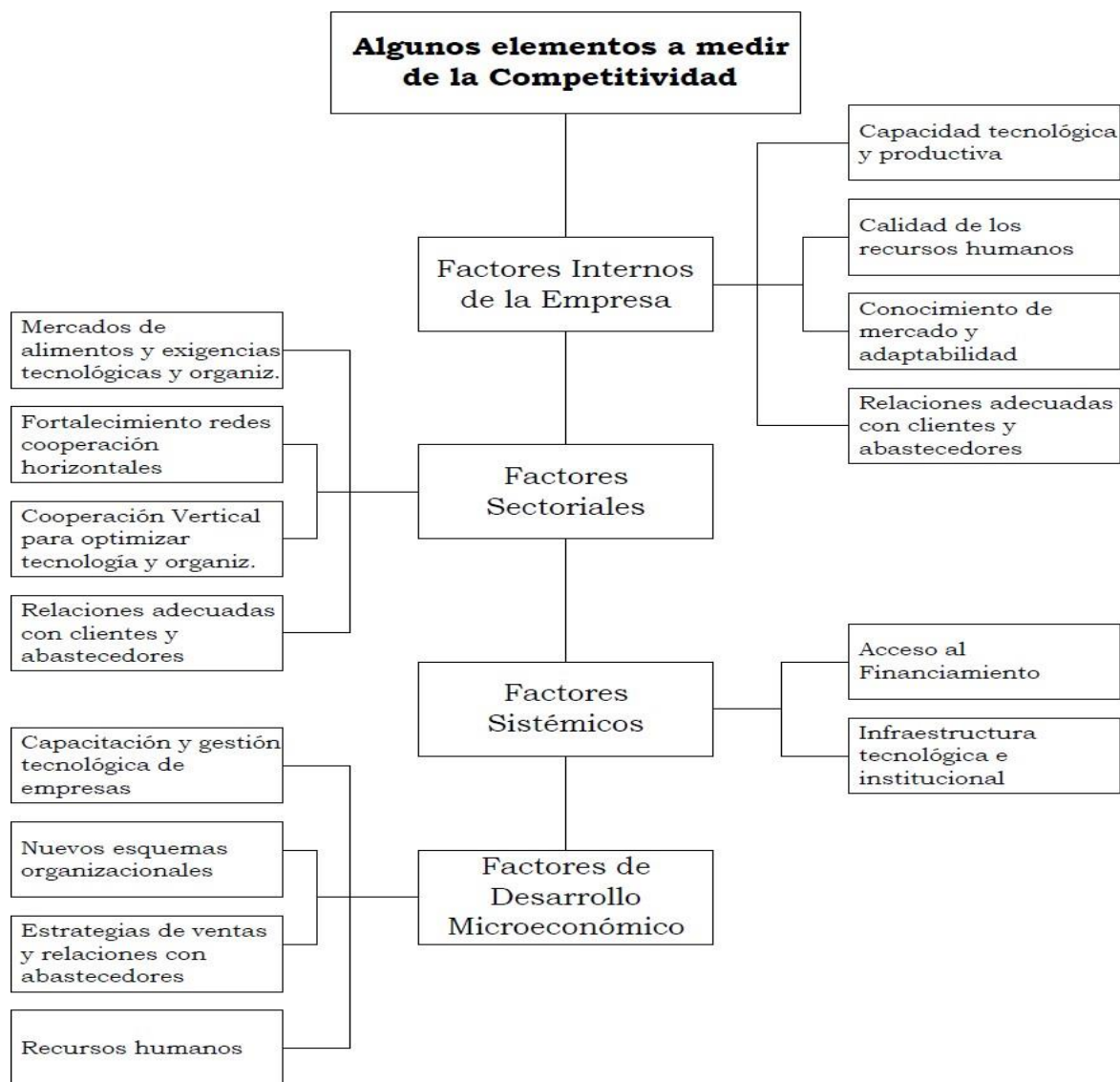


Figura 1. Elementos a medir la competitividad

Fuente: Elaboración propia con base en FAO, 1997

Modelo Propuesto por Manuel Humberto Jiménez

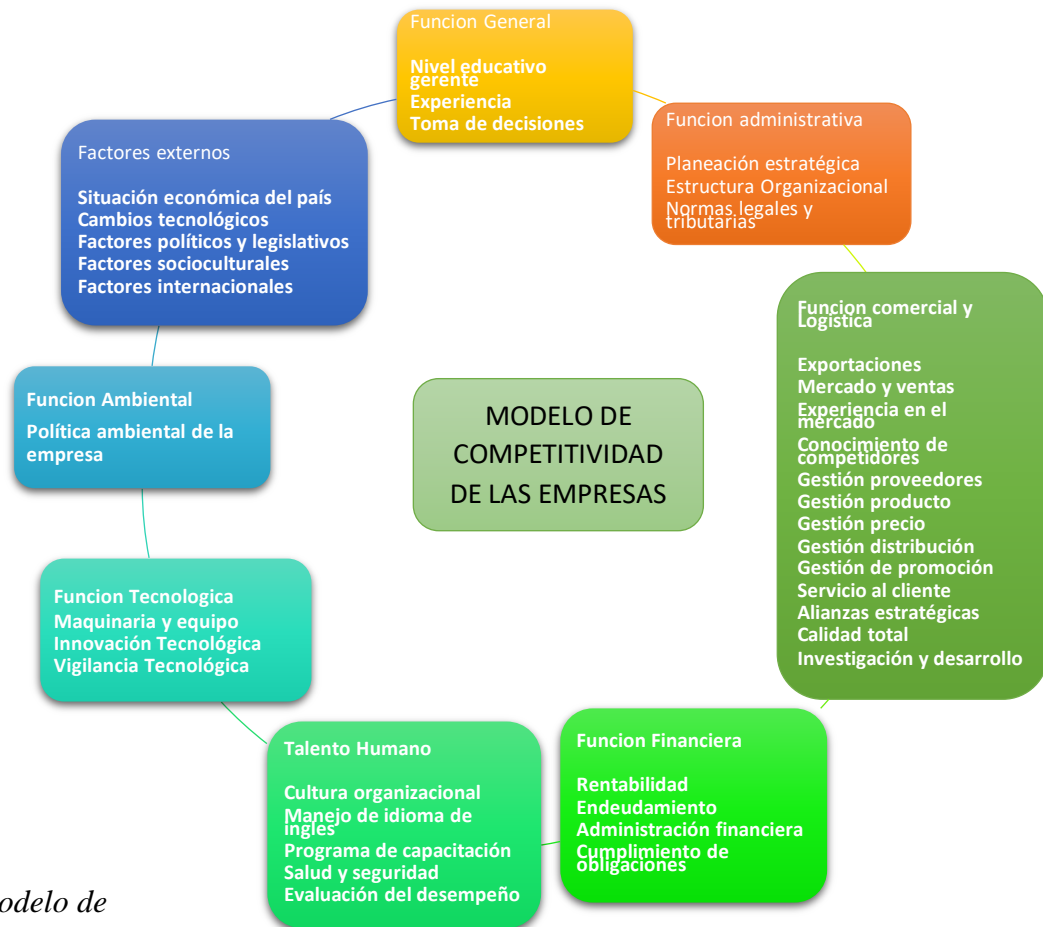


Figura 2. Modelo de Competitividad de las empresas
Elaboración: Propia

Jimenez, (2006) Planteó una fórmula que integra los diversos componentes (Factores, indicadores y preguntas) para determinar el nivel de competitividad el cual se define así:

$$N.C.E: \frac{[FG*(\sum I.FG)] + [FAdm*(\sum I.FAdm)] + [FCyL*(\sum I.FCyL)] + [FF*(\sum I.FF)] + [TH*(\sum I.TH)] + [FT*(\sum I.FT)] + [Famb*(\sum I.Famb)] + [FE*(\sum I.FE)]}{}$$

Dónde:

N.C.E: Nivel de competitividad de las empresas

I: Indicadores

FG: Función Gerencial

- FAdm: Función Administrativa
- FCyL: Función Comercial y Administrativa
- FF: Función Financiera
- TH: Talento Humano
- FT: Función Financiera
- Famb: Función ambiental
- FE Factores externos

El nivel de competitividad de una empresa está basada aun puntaje de 100, por lo cual se elaboró una escala de medición para determinar el rango de competitividad de las empresas.

- 90 – 100 puntos: Muy competitiva
- 80 – 89 puntos: Competitiva
- 60 – 79 puntos: Competitiva Media
- 50 – 59 puntos: Competitividad Baja
- 0 – 49 puntos: No competitividad

Señala Cedillo, (2008) que la logística hoy en día es un factor transcendente dentro de las empresas desarrollando que sus productos sean trasladadas en un lugar y tiempo adecuado logrando promover competitividad cumpliendo con lo requisitos que requieren los clientes, así mismo brindar un buen servicio.



Figura 3. Componentes del Ciclo de la Logística

Fuente: Tomado del Libro Strategic Logistics Management

Se le considera a la logística de salida o Outbound Logistics a grupo de actividades que hacen referencia al almacenamiento, transporte, y distribución física de productos el cual va directamente al cliente final o el distribuidor también conocido como cliente intermedio. Según Cabrera, (2014)

Por otro lado la logística de salida también está relacionado al control de vehículos utilizados para la distribución y acondicionamiento de productos terminados, estos procesos es necesario vigilar y controlar los resultados que permitan medir el desempeño que se ha logrado en la empresa.

- El almacenamiento
- Transporte
- Distribución de los productos

(Cabrera, 2014) Define al almacenamiento “como el posicionamiento más idóneo de una mercancía en el almacén, para una mejor localización es necesario la utilizando transporte internos como elevadores y carretillas”

Así mismo señala que el almacenamiento determina dos procesos las cuales son:

- ✓ Planificación y Organización_ Tiene el objetivo de desarrollar estrategias hacia la empresa para lograr ventajas competitivas para poder brindar solución en base a las políticas establecidas.
- ✓ Recepción_ Es el proceso de planificación de las entradas de unidades, descarga y verificación tal y como se solicitaron mediante la actualización de los registros de inventario, además que es necesario una buena planeación para su optima utilización.
- ✓ Movimiento_ Es un subproceso que está relacionado a realizar un adecuado traslado de las mercancías de una zona a otra en el almacén establecido, este subproceso se da mediante la utilización de equipos adecuados.
- ✓ Información_ En la gestión de almacenes este sub proceso cumple una función muy importante desarrollando eficiencia y una buena efectividad en flujo físico de las mercancías.

Cabrera, (2014) Afirma que el transporte de mercancías “se basa en trasladar las mercancías desde un punto de origen hacia el punto de destino, involucrando los costes y calidad de servicio.”

Así mismo Cabrera, (2014) señala los tipos de transportes:

- ✓ **Transporte por Carretera:** es un tipo de transporte que permite llevar todo tipo de producto de una forma económica y rápida, siendo muy accesible para el exportador.
- ✓ **Transporte Marítimo:** este tipo de transporte es el que más utilizan las empresas, ya que puede llevar todo tipo de carga sea sólida, líquida o gaseosas.
- ✓ **Transporte Aéreo:** es el más rápido pero a la vez caro, es el transporte más utilizado para llegar a mercados más accesibles, además de poder contener productos de gran valor.

(Cabrera, 2014) Señala que la calidad del servicio de transporte “se relaciona en función a las exigencias que pide el mercado teniendo en cuenta los diversos aspectos: Rapidez y puntualidad de entrega”

- ✓ Credibilidad antes las fechas establecidas
- ✓ Cumplimiento de los condicionantes impuestos por el cliente (horarios de entrega)
- ✓ Información y control del transporte.

En una empresa la distribución es un papel muy importante para generar reducción y optimización de costos además de lograr cumplir con los plazos de entrega.

(Cabrera, 2014) Define a la distribución como “la etapa que tiene un producto desde su origen hasta el destino como es el consumidor final, pasando por muchos procesos, en el cual el fabricante decide de qué manera se va a comercializar el producto ya sea de manera directa e indirecta.”

- ✓ **Venta directa:** consiste en hacer llegar los productos al consumidor a través de vendedores propios.
- ✓ **Venta indirecta:** consiste en hacer llegar los productos al consumidor a través de uno o dos intermediarios que compren el producto y lo revenden a un precio más alto.

Definiciones Conceptuales:

- ✓ **Cliente:** es la persona quien adquiere un producto y/o servicio mediante un medio de pago, ya sea mediante una transacción. DefinicionABC, (2015)

- ✓ **Comercialización:** se realiza mediante el proceso de distribución para que el producto llegue en buenas condiciones además de poder lograr facilitar la venta del producto. DefinicionABC, (2015)
- ✓ **Costos de producción:** los costos de producción en una empresa están conformados por los costos fijos y variables para lograr un buen funcionamiento. FAO, (1999).
- ✓ **Costes logísticos:** Señala que los costes logísticos agrupan todos los costes adheridos a las funciones de la empresa, que gestionan y controlan los flujos de materiales y sus flujos de información asociados. Entre los cuales están los costes de aprovisionamiento, costes de almacenaje, costes de distribución y costes de administración logística. Iglesias, (2013)
- ✓ **Distribución:** es la agrupación de actividades que ayuda a que la mercancía o producto llegue a su destino en óptimas condiciones y en el lugar indicado. DefinicionABC, (2018)
- ✓ **Economías de escala:** es la reducción de costos a través de la expansión de una empresa, es decir, mediante el aumento del número de unidades producidas. Economía, (2018)
- ✓ **Estrategias:** es un grupo de actividades desarrolladas para poder lograr o conseguir un objetivo dado. WoedReference, (2018)
- ✓ **Exportación:** es el envío de cualquier producto fuera del país para el uso o consumo en el extranjero. (2018)
- ✓ **Lead time:** es el tiempo en que el producto llega al destino final cumpliendo el proceso establecido. Diario, (2018)

- ✓ **Producto:** es un bien obtenido por el comprador para satisfacer sus deseos teniendo en cuenta los atributos de dicho producto como: el empaque, calidad, marca y servicio. Promonegocios, (2018)

- **Valor agregado:** Es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio con el fin de darle un mayor valor en la percepción del consumidor. CreceNegocios, (2013)

Como problema general se obtuvo la pregunta acerca de esta tesis ¿De qué manera influye la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque hacia EE.UU?

Llegando a los siguientes problemas específicos ¿Cuál es el diagnóstico de la logística de salida en las exportaciones de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU?

¿Cuáles es el nivel de competitividad en las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque hacia EE.UU? ¿Cuáles es la relación que miden el nivel de competitividad y la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU?

Para lograr los objetivos de esta investigación fue necesario acudir al empleo de técnicas de investigación así como un cuestionario y una entrevista. Que ayudo de tal manera a medir el nivel de competitividad que viene teniendo las empresas exportadoras de uva de Lambayeque en el proceso de la logística de salida. Así mismo los resultados de la investigación al ya ser demostrado su validez y confiabilidad pueden utilizados en otros trabajos.

Así mismo este trabajo de investigación se desarrolló con el propósito de brindar conocimientos relacionados al nivel de competitividad en las exportadoras de uvas frescas de Lambayeque, además que pueda ser de gran ayuda para diferentes trabajos que contengan las diversas variables establecidas en este trabajo de investigación, así mismo los resultados que se obtengan sirvan como una propuesta veras y concisa para la diferentes empresas y sobre todo que sirva como un instrumento de ayuda al conocer más sobre temas relacionados.

De acuerdo a los objetivos de estudio esta investigación se desarrolló a base de poder dar a conocer de qué manera influye la logística de salida en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas, a de más de poder analizar los factores influyentes

en el proceso de la logística de salida, mediante la utilización de instrumentos validados se obtendrá mejores resultados que han logrado que estas empresas sean aún más competitivas, así mismo el resultado que se obtenga nos permitirá evaluar y concretar si ha sido eficiente o lo contrario.

Teniendo como dos hipótesis La logística de salida influye positivamente en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque Hacia EE.UU ,2018

La logística de salida no influye positivamente en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque Hacia EE.UU, 2018.

Los objetivos fueron planteados de la siguiente manera como principal tenemos Determinar de qué manera influye la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU. así mismo se obtuvieron objetivos específicos como diagnosticar los factores de la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU, analizar el nivel de competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU y Identificar cuál es la relación que mide el nivel de competitividad y la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.

II. Método

2.1 Diseño de Investigación

2.1.1 Investigación no experimental:

Este trabajo de investigación el diseño que se utilizó fue el no experimental, ya que nos permitió realizar un análisis de las variables donde nos ayudó a determinar de qué manera la logística de salida influye en la competitividad de las empresas exportadoras tal como lo señala Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010) es la investigación donde se realiza sin manipular deliberadamente las variables. La investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

2.1.2 Investigación transversal:

En el presente trabajo de investigación el diseño que se utilizó fue el transversal. La investigación Transversal se basa en la recolección de datos en un solo momento y en un tiempo único, teniendo como propósito describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, así lo señala Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010). Esto quiere decir que la información obtenida se ha dado en un solo momento, una información que está relacionada a dos variables como la logística de salida y competitividad que en este caso ayudara a determinar la influencia de ambas.

2.1.3 Investigación Correlacional:

El presente trabajo de investigación es correlacional ya que se logró medir la relación de ambas variables como es logística de salida y competitividad, por lo cual nos ayudó a conocer que la relación es positiva en relación a la hipótesis planteada. Señala Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010) “que esta investigación está basada en conocer la relación que existe entre dos o más variables, Medir las dos o más variables, con el propósito de ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación.

2.2 Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente Logística de salida	Define a la logística de Salida o también denominada Outbound Logistics a la relación existente con el almacenamiento, recopilación y distribución de los productos al siguiente eslabón de la cadena logística la cual puede ser el cliente final o el distribuidor también conocido como cliente intermedio. Fuente especificada no válida.	Este es un proceso mediante el cual dentro de una compañía está encargada de la organización y abastecimiento de las materias primas ya terminadas y que se logra llevar los productos a los clientes en el lugar adecuado y en el tiempo correcto	Almacenamiento	Cobertura de stock
				Capacidad de planta
				Cumplimiento de despacho
			Transporte	Costo de transporte
				Tiempo de cargue y descarga
				Ciclo de tiempo de transporte
			Distribución	Cumplimiento de Entrega
				Eficiencia de canales de Distribución
				Satisfacción al cliente
Variable Dependiente Nivel competitividad	Afirma que la competitividad está delimitado por la productividad; siendo el principal objetivo de una nación que debe alcanzar un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos, de tal modo que detalla que la productividad va a depender de la calidad y las características de los productos con eficiencia. Porter, (2012).	Las empresas logran diferenciarse debido a su competencia es que por ello que generan ventajas competitivas que las hagan más sobresalientes, y mantengan un crecimiento positivo.	Función Gerencial	Nivel de satisfacción
			Recursos Naturales	Terreno de Cultivo
			Mercado	Canales de distribución
				Tendencias de consumo
				Número de Proveedores
			Innovación y tecnología	Número de patentes
				Capacidad tecnológica
Recursos Humanos	Mano de obra Especializada			

Elaboración: Propia

2.3 Población y muestra

La población está conformada por las empresas exportadoras de uvas frescas teniendo en cuenta como población a 143 empresas exportadoras de uva registradas en el año 2017 a nivel nacional. La información fue extraída de la página de Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, SUNAT (2017).

Cuadro 1. Empresas exportadora de uva frescas de la Región Lambayeque

EMPRESAS	RUC	MERCADO
AGRICOLA CERRO PRIETO SA	20461642706	Estados Unidos
AGRICOLA SAN MIGUEL ICA S.A.C	20600722264	Estados Unidos
AGROINDUSTRIAS AIB S.A	20104420282	Estados Unidos
COMPLEJO AGRINDUSTRIA BETA S.A	20104420282	Estados Unidos
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A	20501923428	Estados Unidos
CORPORACION AGRICOLA OLMOS S.A	20563196387	Estados Unidos
CORPORACION AGROINDUSTRIAL SANTA ROSA SAC	20514801399	Estados Unidos
CULTIVOS ECOLOGICOS DEL PERU S.A.C	20504342060	Estados Unidos
EMPRESA AGRICOLA SAN JUAN S.A	20103272964	Estados Unidos
FRUSAN AGRO S.A.C	20600235738	Estados Unidos
FRUTOS TROPICALES DEL NORTE S.A.C	20394897249	Estados Unidos
FUNDO SACRAMENTO S.A.C	20390247487	Estados Unidos
GREEN LAND PERU S.A.C	20453946038	Estados Unidos
NEGOCIACION AGRICOLA JAYANVA S.A.C	20503381771	Estados Unidos
PERUVIAN TERRA S.A.C	20600789725	Estados Unidos
PHOENIX FOOD S.A.C	20378668574	Estados Unidos
POLAR FRUIT INTERNATIONAL S.A.C	20545189608	Estados Unidos
SOCIEDAD AGRICOLA SAN AGUSTIN DE ZAÑA SA	20539158849	Estados Unidos
AGRICOLA BGS S.A.C	20537677962	Estados Unidos
GANDULES INC SAC	20504004415	Estados Unidos
PROSERLA SAC	20479813877	Estados Unidos

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

En esta investigación se utilizaron tres poblaciones, debido a que se obtuvo y recopiló mayor información que contribuyó en la comprobación de la hipótesis planteada.

La población fue conformada por:

- Primera población: Expertos en la materia de la Región Lambayeque
- Segunda población: Colaboradores de las empresas exportadoras de la región Lambayeque.
- Tercera Población: Gerente General y Jefe de logística de salida de las empresas exportadoras de la región Lambayeque.

La primera población estudiada son los expertos en comercio exterior de la región Lambayeque, que mediante su experiencia nos proporcionarían la información necesaria.

Criterios de inclusión

- Expertos en la materia, ubicados en la región Lambayeque.
- Experiencia laboral más de 1 año.
- Experiencia en comercio Internacional

La segunda población fue conformada por los colaboradores de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque,

Criterios de inclusión:

- Experiencia más de 1 año
- Personas que laboran en la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo.
- Personal administrativo
- Jefes de área
- Personas que pertenezcan a las áreas relacionadas con el tema de investigación.
Personal que se encuentre laborando más de 1 año en la empresa.

La tercera población fue conformada por el gerente general y Jefe logística de la empresa de las empresas exportadoras de uvas frescas de la región Lambayeque.

Para esta población, la muestra fue determinada por 3 expertos en la materia de la región Lambayeque; y el tipo de muestreo fue no probabilístico, ya que la elección de los expertos era por conveniencia, o sea no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación así los señala Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010).

En lo que respecta al desarrollo de la muestra se aplicó a 3 jefes de área de logística de las empresas exportadoras de uvas frescas del departamento de Lambayeque en la cual se aplicó un instrumento de Encuesta a 3 empresas que exportan dicho producto.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnicas

Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron en la presente investigación son la encuesta y la entrevista, para recolectar los datos de confiabilidad, estas herramientas se utilizaron con una única finalidad que es indagar en lo más profundo temas actuales para así analizarlos y poder obtener una información concisa utilizando los instrumentos elegidos.

2.4.2. Instrumentos

El tipo de instrumentos que se utilizó en la investigación para recoger y registrar los datos obtenidos fueron:

- Cuestionario: se aplicó a las diferentes áreas de las empresas exportadoras de uva.
- Guía de entrevista: se aplicó a los expertos en la materia en comercio exterior de la región Lambayeque.

2.4.3. Validez

De acuerdo Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010) “se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir.”

La validación del instrumento fue evaluado por tres expertos relacionados al tema y de la carrera profesional.

2.4.4. Confiabilidad Señala Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , (2010) “un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales.” (P.20).

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

K: es el número de preguntas o ítems

s_i^2 : Varianza del ítem i.

s_T^2 : Varianza de la suma de todos los ítems.

En el trabajo de investigación se logró medir el instrumento mediante el método del La Alfa de Cron Bach, que lograron medir la consistencia de los ítems con los objetivos planteados. Así mismo (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado , & Baptista Lucio , 2010) plantean de la siguiente manera la medición para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- ✓ Coeficiente alfa >.9 es excelente
- ✓ Coeficiente alfa >.8 es bueno
- ✓ Coeficiente alfa >.7 es aceptable
- ✓ Coeficiente alfa >.6 es cuestionable
- ✓ Coeficiente alfa >.5 es pobre
- ✓ Coeficiente alfa <.5 es inaceptable (p. 231).

2.5 Métodos de análisis de datos

Los métodos de análisis de datos que se aplicaron en el presente trabajo investigación fueron los siguientes: Gráficos y Estadísticas

- ✓ Los gráficos que se utilizaron fueron realizados mediante la elaboración propia y algunos fueron tomados por fuente confiables como gráficos lineales y tablas.

- ✓ Estadísticos: Estos gráficos estadísticos fueron utilizados para conocer la evolución de exportaciones de uvas Frescas, utilizando una herramienta necesaria como es el Excel y SPSS.

2.6 Aspectos éticos

Los aspectos éticos que se consideraron en la presente investigación fueron los siguientes:

- ✓ **Manejo de fuentes de consulta:** se utilizó el manejo de ficha bibliográficas de una manera cuidadosa, teniendo en cuenta completar con los datos establecidos y saber diferenciar en los comentarios de manera propia con los comentarios de los autores sin modificación alguna, así mismo saber interpretarlos de una manera concisa.
- ✓ **Claridad en los objetivos de la investigación:** se establecieron objetivos desde un inicio con el fin de plasmarlo según la información obtenida y no desarrollarlos a conveniencia personal.
- ✓ **Transparencia de los datos obtenidos:** en el presente informe se analizó cuidadosamente las interpretaciones personales para que no se confundan con los hechos en el momento dado, así mismo se debe expresar tal y como ocurrieron las cosas.
- ✓ **Confidencialidad:** se realizó teniendo en cuenta una información concreta respetando los derechos de anonimato de los autores, sin hacer comentario de dicha información a personas ajenas.
- ✓ **Profundidad en el desarrollo del tema:** se basa en profundizar aún más información o temas relacionadas e incursionar datos actualizados que sirva de ayuda para la presente investigación.

III.Resultados

La investigación tuvo como principal objetivo determinar de qué manera influyen la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de la región Lambayeque hacia Estados Unidos, y como objetivos específicos:

- ✓ Diagnosticar los factores de la logística de salida en la empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU
- ✓ Analizar el nivel de competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.
- ✓ Identificar cuál es la relación que mide el nivel de competitividad y la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.

Todo este trabajo de investigación está apoyado con gráficos y tablas por cada resultado obtenido con la misión de dejar explicado de una manera clara y concisa.

Teniendo en cuenta a los expertos en la materia.

MBA Mónica Pintado Damián

Lic. Carlos Ipanaque Estrada

Lic. Edwin Bazán Chávez

3.1 Diagnóstico de los factores de la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU

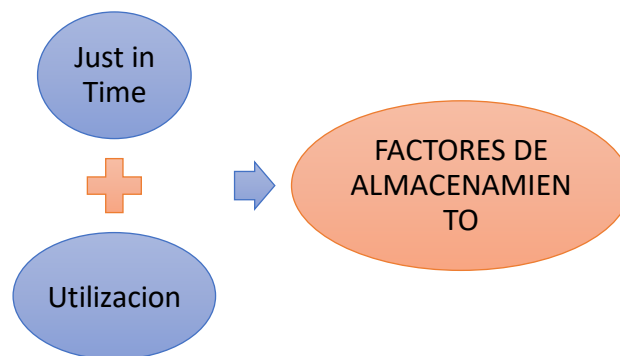


Figura 4. Factores que influyen en el almacenamiento

Fuente: Entrevista a los expertos en la materia

Elaboración: Propia

El experto Carlos Ipanaque indica que es necesario que las empresas cuenten con un sistema de planificación ya que es preciso que todo este planificado y con los tiempos establecidos,

además que ciertos factores que influyen en el almacenamiento son el Just Time y la utilización, ya que son mecanismos de la logística que ayudan a que los procesos sean muchos más rápidos y que se estimen en un menor tiempo, menores costos y sobre todo hablar de algo que es muy importante que se logre un almacenamiento en el tiempo y en lugar adecuado, ya que muchas empresas aun no los utilizan, porque muchas veces no saben cómo aplicar esos conceptos pero lo ideal es que se tienen que aplicar. Además nos comentó que un mal almacenamiento de un producto juega un papel muy importante y doble, ya que si almacenan mal un producto de una u otra forma, el producto se puede malograr y puede llegar inclusive maduro antes de tiempo o puede llegar muy verde, esto es muy complicadísimo pero si lo almacenan de una forma correcta, se le brinda las temperaturas adecuadas ya que la uva antes de ser exportada tiene que pasar por un proceso de enfriamiento, para que puedan llegar dentro del contenedor y puedan cumplir con todo los estándares de calidad que pide SENASA.

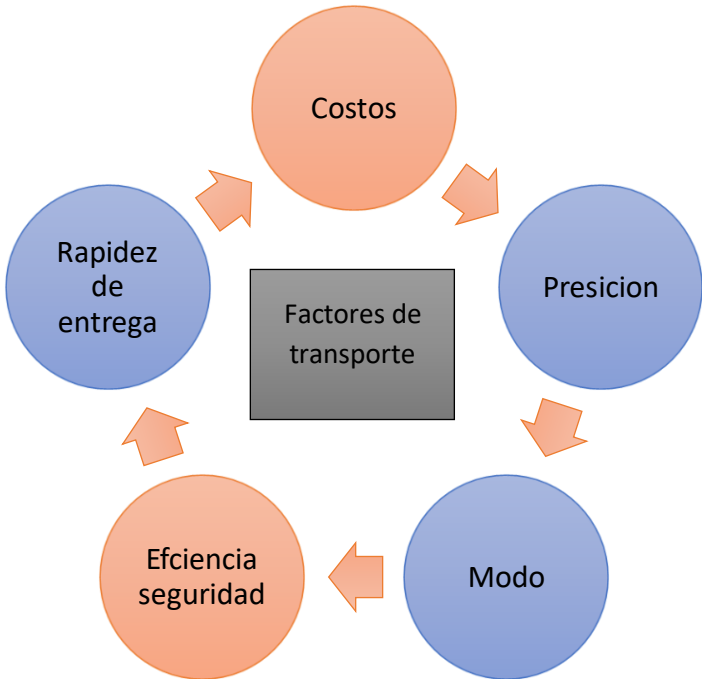


Figura 5. Factores que influyen en el transporte

Fuente: Entrevista a los expertos en la materia
Elaboración: Propia

El experto Carlos Ipanaque nos comenta que las empresas exportadoras no ven mucho el tema de transporte, ya que para ello cada empresa cuenta con un operador logístico, quien se encarga de todo ese proceso y tiene la función de ver todo el tema de transporte, así mismo dio a conocer que para el tema de transporte es necesario contar con diversos factores que hacen que las empresas exportadoras logren competitividad, teniendo como factores a los costos, reducción de tiempo y eficiencia.

Por otro lado el licenciado Edwin nos comenta que si son importante diversos factores en el transporte ya que se generaría una reducción de costos así mismo la penetración de mercados y una mejora en la economía de escala.

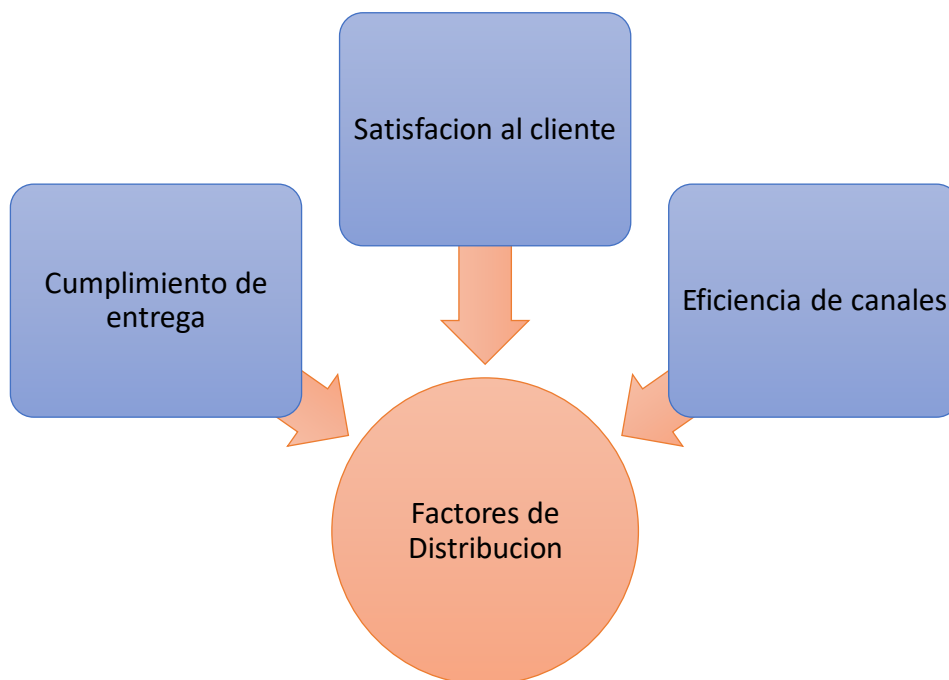


Figura 6. Factores que influyen en la distribución

Fuente: entrevista a los expertos en la materia

Elaboración: Propia

El experto Edwin nos comenta que los factores que se determinan en la distribución logística son el cumplimiento de entrega y la satisfacción al cliente ya que en una empresa la prioridad es satisfacer al cliente, estos factores ayudan de una u otra manera en todo el proceso logístico.

Por otro lado la MBA Mónica pintado señala que estos factores son muy importantes y se deben tener en cuenta, ya que hoy en día los clientes son muy exigentes en temas del servicio de entregas, es por ello que menciona que Teniendo en cuenta estos factores, se puede cumplir con dichas exceptivas además de que se puedan disminuir los costos, optimizar la gestión de la operación y aumentar los niveles de satisfacción de los clientes.

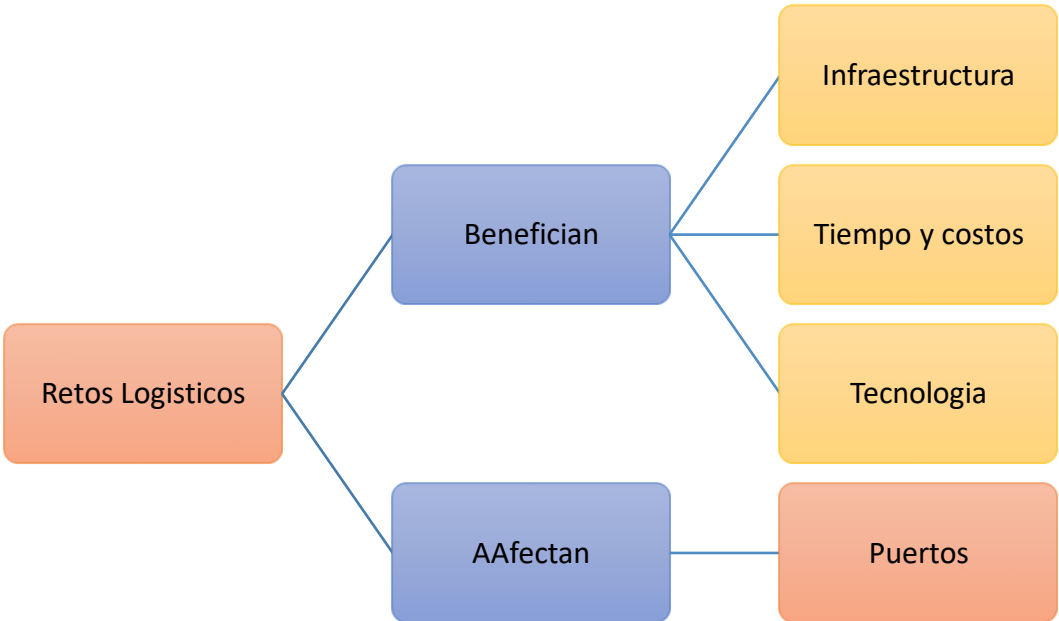


Figura 7. Retos Logísticos

*Fuente: Entrevista a los Expertos de la materia
Elaboración: Propia*

El experto Edwin indicó que uno de los retos logísticos que afecta significativamente en la exportación de región Lambayeque es el tema de puertos ya que no contamos con muchos, el más cercano es el que se encuentra en Piura a 3 horas de distancia.

Mientras tanto los otros dos expertos comentaron que los retos logísticos que más benefician a las exportaciones son infraestructura y tecnología ya que son indicadores importantes para que las empresas logren eficiencia y competitividad.

3.2 Análisis del nivel de competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.

Para poder medir el nivel de competitividad de las diferentes empresas exportadoras de la Región Lambayeque hacia estados unidos se realizó una encuesta teniendo en cuenta a las 4 empresas escogidas como muestra, en cual se establecieron a medir a 3 empresas por motivos de no brindar información por parte de una de ellas.

Para lograr el nivel de competitividad de las empresas exportadoras se basó al Modelo Propuesto de Competitividad de las empresas el cual se basó en un cierto procedimiento, como primera fase la ponderación de los factores por medio de la aplicación de un sondeo a 20 personas expertos en la materia en el ámbito exportador para la realización de dicha calificación.

Cuadro 2. Resultados Obtenidos por el Sondeo

Factores	Componentes de los Factores	Ponderación Promedio
Función Gerencial	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo de gerentes • Experiencia • Toma de decisiones 	12.4
Función administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica • Estructura Organizacional Normas legales y tributarias 	13.6
Función comercial y Logística	<ul style="list-style-type: none"> • Área comercial establecida • Exportaciones • Mercado y ventas • Experiencia en el mercado • Conocimiento de competidores • Gestión proveedores • Gestión producto • Gestión precio • Gestión distribución • Gestión de promoción 	21.2

	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente • Alianzas estratégicas • Calidad total • Investigación y desarrollo 	
Función Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Endeudamiento • Administración financiera 	13.2
	Cumplimiento de obligaciones	
Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura organizacional • Manejo de idioma de inglés • Programa de capacitación • Salud y seguridad 	13.7
	Evaluación del desempeño	
Función Tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y equipo • Innovación Tecnológica 	9.8
	Vigilancia Tecnológica	
Función Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Política ambiental de la empresa 	7.6
Factores externos	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica del país • Cambios tecnológicos • Factores políticos y legislativos • Factores socioculturales 	8.5
	Factores internacionales	
TOTAL		100

Elaboración: Propia

3.2.1 NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS

Cuadro 3. Nivel de competitividad de la empresa Agrícola San Juan S.A.C

Factores	PF	Variables	Puntaje	(PF+TPV)/100
----------	----	-----------	---------	--------------

	PONDERACIÓN FACTORES		Variables	
Función General	12.4	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo gerente • Experiencia • Toma de decisiones 	32.00 25.00 17.50	9.24
Total de puntaje variable (TPV)			74.50	
Función Administrativa	13.6	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica • Estructura Organizacional • Normas legales y tributarias 	29.17 35.00 30.00	12.81
Total de puntaje variable (TPV)			94.17	
Función Comercial y Logística	21.12	<ul style="list-style-type: none"> • Área comercial establecida • Exportaciones • Mercado y ventas • Experiencia en el mercado • Conocimiento de competidores • Gestión proveedores • Gestión producto • Gestión precio • Gestión distribución • Gestión de promoción • Servicio al cliente • Alianzas estratégicas • Calidad total • Investigación y desarrollo 	7.00 2.00 5.50 4.00 0.00 8.44 3.00 1.75 8.00 4.00 9.00 1.25 6.00 0.00	12.71
Total puntaje variable (TPV)			60.00	
Función Financiera	13.2	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Endeudamiento • Administración financiera • Cumplimiento de obligaciones 	30.00 25.00 22.00 20.00	12.80
Total puntaje variable (TPV)			97.00	
Talento Humano	13.7	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura organizacional • Manejo de idioma de ingles 	18.75 5.00 12.5 20.00	8.22

		<ul style="list-style-type: none"> • Programa de capacitación • Salud y seguridad • Evaluación del desempeño 	3.75	
Total puntaje variable (TPV)			60.00	
Función Tecnológica	9.8	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y equipo • Innovación Tecnológica • Vigilancia Tecnológica 	27.78 0.00 0.00	2.72
Total puntaje variable (TPV)			27.78	
Función Ambiental	7.6	<ul style="list-style-type: none"> • Política ambiental de la empresa 	40.00	3.04
Total Puntaje variable (TPV)			40.00	
Factores Externos	8.5	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica del país • Cambios tecnológicos • Factores políticos y legislativos • Factores socioculturales • Factores internacionales 	10.00 10.00 0.00 10.00 0.00	2.55
Total puntaje variable (TPV)			30.00	
NIVEL DE COMPETITIVIDAD				64.09

Fuente: Elaboración Propia

Podemos observar que el nivel de competitividad de la empresa Agrícola San Juan es de 64.10 puntos, lo que significa que según la escala antes nombrada dicha empresa se ubica en un rango de competitividad baja.

Cuadro 4. Nivel de competitividad de la empresa Gandules INC S.A.C

Factores	PF	Variables	Puntaje variables	(PF+TPV)/100
	PONDERACIÓN FACTORES			
Función General	12.4	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo gerente • Experiencia • Toma de decisiones 	24.00 25.00 17.50	8.25
Total de puntaje variable (TPV)			66.50	
Función Administrativa	13.6	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica • Estructura Organizacional • Normas legales y tributarias 	5.83 0.00 30.00	4.87
Total de puntaje variable (TPV)			94.17	
Función Comercial y Logística	21.12	<ul style="list-style-type: none"> • Área comercial establecida • Exportaciones • Mercado y ventas • Experiencia en el mercado • Conocimiento de competidores • Gestión proveedores • Gestión producto • Gestión precio • Gestión distribución • Gestión de promoción • Servicio al cliente • Alianzas estratégicas • Calidad total • Investigación y desarrollo 	7.00 0.00 5.25 4.00 5.00 6.75 5.50 1.75 8.00 8.00 3.00 1.25 0.00 0.00	11.77
Total puntaje variable (TPV)			55.50	
Función Financiera	13.2	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Endeudamiento • Administración financiera • Cumplimiento de obligaciones 	30.00 25.00 25.00 20.00	13.20
Total puntaje variable (TPV)			100.00	

Talento Humano	13.7	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura organizacional • Manejo de idioma de ingles • Programa de capacitación • Salud y seguridad • Evaluación del desempeño 	9.38 5.00 0.00 20.00 0.00	4.71
Total puntaje variable (TPV)			34.38	
Función Tecnológica	9.8	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y equipo • Innovación Tecnológica • Vigilancia Tecnológica 	11.11 16.67 16.67	4.36
Total puntaje variable (TPV)			44.44	
Función Ambiental	7.6	<ul style="list-style-type: none"> • Política ambiental de la empresa 	0.00	0.00
Total Puntaje variable (TPV)			0.00	
Factores Externos	8.5	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica del país • Cambios tecnológicos • Factores políticos y legislativos • Factores socioculturales • Factores internacionales 	10.00 10.00 10.00 20.00 20.00	5.95
Total puntaje variable (TPV)			70.00	
NIVEL DE COMPETITIVIDAD				53.10

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar que el nivel de competitividad de la empresa Gandules INC S.A.C es de 53.10 puntos, lo que significa que según la escala antes nombrada dicha empresa se ubica en un rango de competitividad Media.

Cuadro 5. Nivel de Competitividad de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque Sociedad Anónima Cerrada.

Factores	PF	Variables	Puntaje variables	(PF+TPV)/100
	PONDERACIÓN FACTORES			

Función General	12.4	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel educativo gerente • Experiencia • Toma de decisiones 	32.00 25.00 17.50	9.24
Total de puntaje variable (TPV)			74.50	
Función Administrativa	13.6	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación estratégica • Estructura Organizacional • Normas legales y tributarias 	35.00 11.67 30.00	10.43
Total de puntaje variable (TPV)			76.67	
Función Comercial y Logística	21.12	<ul style="list-style-type: none"> • Área comercial establecida • Exportaciones • Mercado y ventas • Experiencia en el mercado • Conocimiento de competidores • Gestión proveedores • Gestión producto • Gestión precio • Gestión distribución • Gestión de promoción • Servicio al cliente • Alianzas estratégicas • Calidad total • Investigación y desarrollo 	7.00 0.00 6.00 4.00 5.00 7.31 4.50 1.75 8.00 8.00 3.00 1.25 0.00 0.00	11.83
Total puntaje variable (TPV)			55.81	
Función Financiera	13.2	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Endeudamiento • Administración financiera • Cumplimiento de obligaciones 	30.00 25.00 22.50 20.00	12.87
Total puntaje variable (TPV)			97.50	
Talento Humano	13.7	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura organizacional • Manejo de idioma de ingles • Programa de capacitación 	18.75 5.00 12.50	7.71

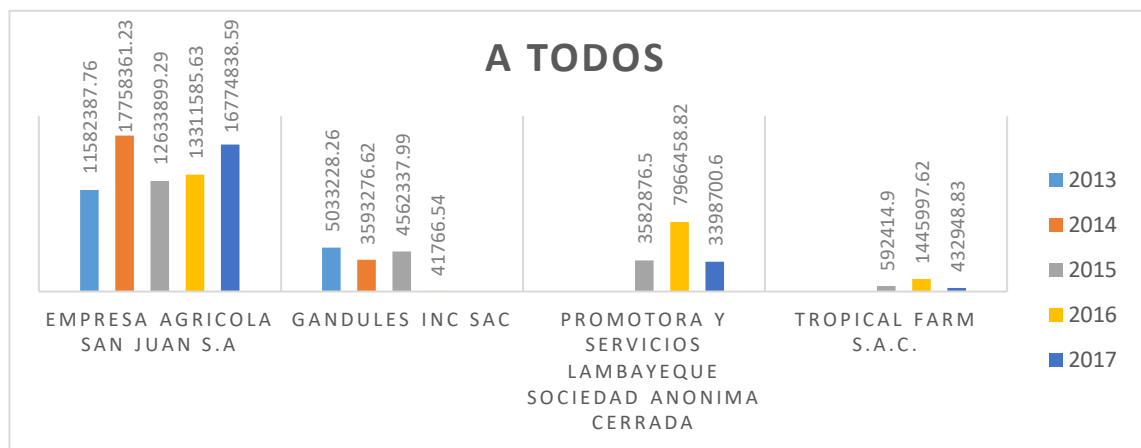
		<ul style="list-style-type: none"> • Salud y seguridad • Evaluación del desempeño 	20.00 0.00	
Total puntaje variable (TPV)			56.25	
Función Tecnológica	9.8	<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria y equipo • Innovación Tecnológica • Vigilancia Tecnológica 	27.78 0.00 0.00	2.72
Total puntaje variable (TPV)			27.78	
Función Ambiental	7.6	<ul style="list-style-type: none"> • Política ambiental de la empresa 	100	7.6
Total Puntaje variable (TPV)			100	
Factores Externos	8.5	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica del país • Cambios tecnológicos • Factores políticos y legislativos • Factores socioculturales • Factores internacionales 	10.00 10.00 10.00 20.00 20.00	5.95
Total puntaje variable (TPV)			70.00	
NIVEL DE COMPETITIVIDAD				68.35

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que el nivel de competitividad de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque Sociedad Anónima Cerrada es de 68.35 puntos, lo que significa que según la escala antes nombrada dicha empresa se ubica en un rango de competitividad Media.

3.3.2 ESTADÍSTICAS DE LA UVA FRESCA

Grafico 1. Exportaciones de uvas frescas 2013-2017

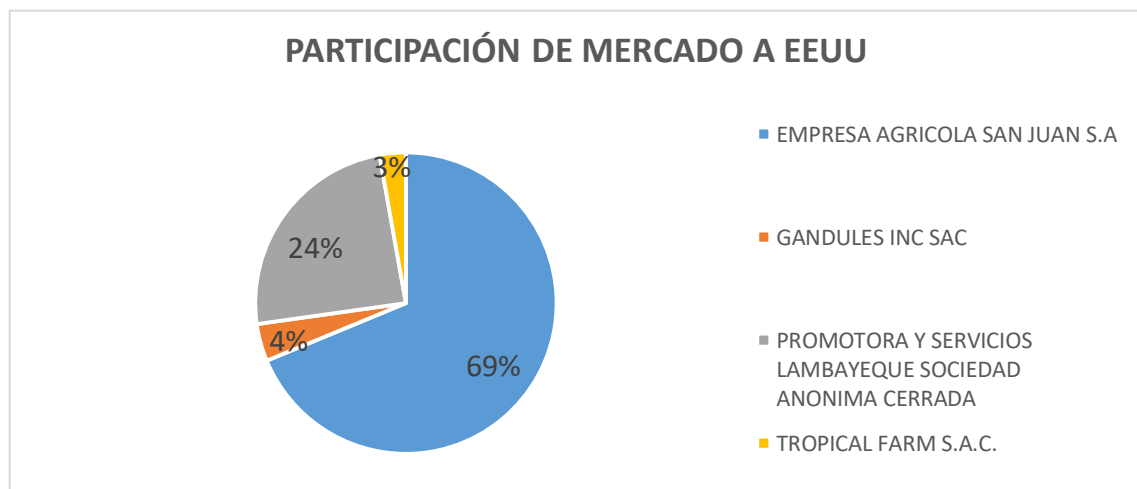


Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

En el gráfico 1. Podemos observar el total de exportaciones de uvas frescas en Valor Fob, teniendo a la empresa agrícola San Juan con mayores cantidades de exportaciones durante los años 2013 al año 2017.

Grafico 2. Participación de mercado a Estados Unidos



Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

En el año 2017 como se observa en la Figura 2. La empresa agrícola San Juan obtuvo un 69 % de participación de mercado a EE.UU, seguido la empresa Promotora y servicios Lambayeque que obtuvo un 24 % de participación de mercado, llegando a un 3% de participación la empresa Tropical Farm S.A.C

3.3 Relación del nivel de competitividad y logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.

tabla 1 Correlación de Pearson de Competitividad y Logística de Salida

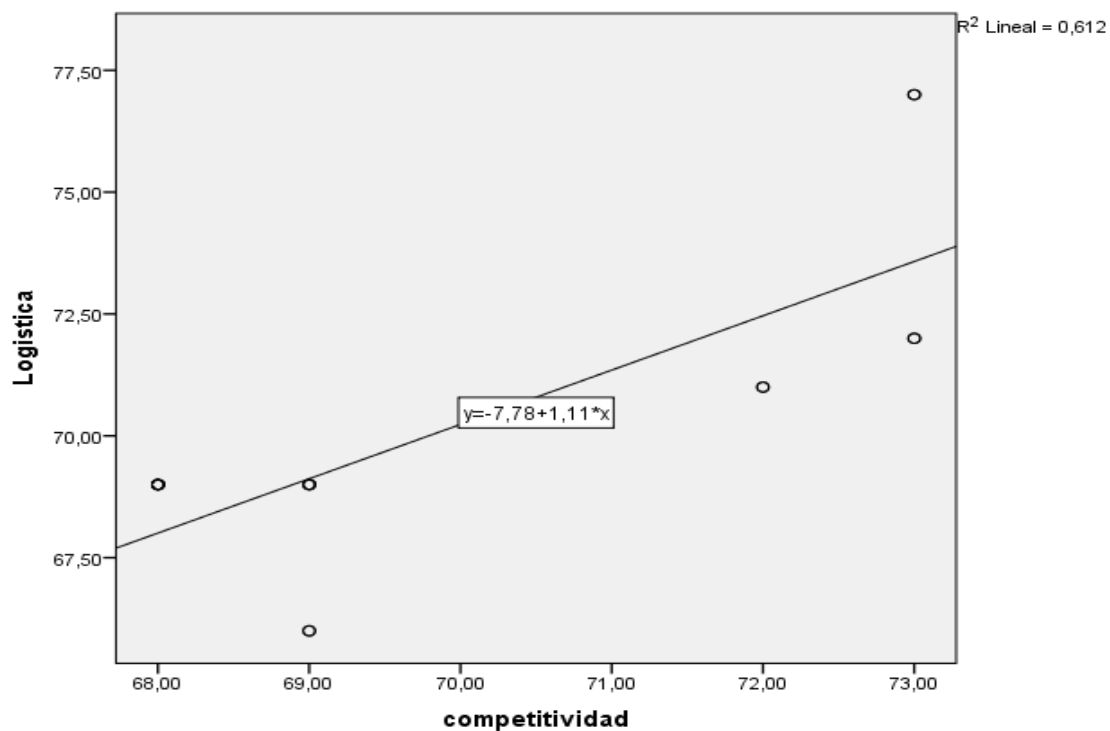
Correlaciones		competitivida d	Logística de Salida
competitivida d	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 18	,772** 18
Logística de salida	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,772** 18	1 18

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

Elaboración: Propia

Como podemos observar en la tabla. 1 se muestra estadísticamente la relación existente de la logística de salida y el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas, para obtener el resultado de correlación y medir la relación que existe entre la competitividad y la logística de salida, se tuvo que utilizar la matriz de correlación Pearson, obteniendo una correlación Moderada en ambas variables, dando como resultado a base de la hipótesis, que la logística de salida si influye positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras descartando la hipótesis nula dado que p-valor es menor 0,005, por consiguiente existe suficiente evidencia estadística que existe una relación significativa en ambas variables, además se obtuvo que existe una relación positiva moderada entre la logística de salida y la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas, obteniendo una correlación de 0.782.

Grafico 3. Diagrama de Dispersión entre las variables de estudio Nivel de competitividad y Logística de Salida de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque.



Elaboración Propia

3.2.2 Resultado de las encuestas

tabla 3 La empresa cuenta con un sistema de investigación que permita conocer el nivel de satisfacción del cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	14	77,8	77,8	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Podemos observar que en la tabla 2. Muestra que ante la pregunta realizada a los encuestados de las empresas exportadoras de uvas frescas un 77,8% están de acuerdo que una empresa debe contar con un sistema de investigación para mejores resultados.

Tabla 2. La empresa ha logrado cumplir con los logros de satisfacción exportadora.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	8	44,4	44,4	55,6
	Totalmente de acuerdo	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Se observa en la tabla 3. Que un 44,4 % de encuestados están totalmente de acuerdo ante esta pregunta, es por ello se obtiene como resultado que una empresa debe contar con todos los requisitos y logros para una mejor exportación y rentabilidad.

Tabla 3. Establecen Estrategias para la reducción de costos en la organización.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	4	22,2	22,2	33,3
	Totalmente de acuerdo	12	66,7	66,7	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 4. Se analiza mediante el resultado de encuestados que un 66,7% están totalmente de acuerdo en que una empresa debe contar con estrategias para lograr una reducción de costos. Así mismo es necesario que una empresa cuente con diversas estrategias que ayuda de alguna manera mejorar su rentabilidad.

Tabla 4. Ha crecido su participación de mercado en los últimos 3 años.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	12	66,7	66,7	66,7
	De acuerdo	4	22,2	22,2	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 5. Se obtiene que un 66,7% toma como resultado indiferente ante la pregunta ya que cada empresa mantiene políticas establecidas.

Tabla 5. Como empresa cuenta con un sistema de distribución adecuado para el traslado de sus productos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	5	44,4	44,4	44,4
	De acuerdo	2	11,1	11,1	55,6
	Totalmente de acuerdo	11	64,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Ante la tabla 6. Se detalla que un 64.4 % están totalmente de acuerdo que como empresas cuentan con un sistema de distribución para un mejor traslado de productos ya que eso beneficia de una u otra manera la gestión de dicha empresa no olvidando los diversos factores enlazados a ello.

Tabla 6. La empresa invierte en tecnología y desarrollo para potenciar sus exportaciones y cumplir con las exigencias de calidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	55,6	55,6
	De acuerdo	6	33,3	33,3	88,9
	Totalmente de acuerdo	10	55,6	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

La tabla 7. Se muestra que un 55,6% de las empresas invierten en tecnología para mejorar y potenciar sus exportaciones, señalando que como empresa es necesario mantener una tecnología eficaz para lograr cumplir con las exigencias de calidad que como sus clientes exigen.

Tabla 7. La empresa cuenta con un alto nivel tecnológico implementado para la elaboración de sus procesos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	8	44,4	55,6	55,6
	De acuerdo	10	55,6	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 8, se observa que las empresas encuestadas un 55,6% están de acuerdo que mantienen tecnología especializada para una mejor elaboración de procesos en las diferentes áreas.

Tabla 8. La empresa determina Precios en base a la situación Competitiva

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	10	55,6	55,6	66,7
	Totalmente de acuerdo	6	33,3	33,3	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Se observa en la Tabla 9. Que un 55,6% están de acuerdo que como empresa deben establecer precios a basa de la competitividad ya que hoy en día las empresas compiten entre si es por ello que una determinación de precios es muy importante.

Tabla 9. El precio de venta cubre sus costos totales y proporciona un gran margen de utilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	4	22,2	22,2	55,6
	Totalmente de acuerdo	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Se muestra en la tabla 10. Un 44.4% de encuestados tomaron en cuenta están en total acuerdo que como empresas exportadoras en basa a sus precios logran cumplir con sus costos totales y generan utilidades.

Tabla 10.Las normas de calidad están debidamente documentadas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	14	77,8	77,8	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Se observa en la tabla 11. Que un 77, 8% están totalmente de acuerdo en que como empresa debe mantener una documentación ordenada, sobre todo en las empresas exportadoras es importante mantener las normas de calidad en perfecto estado y sobretodo documentadas.

Tabla 11.Las comunicaciones y el transporte influyen de manera directa en el proceso de comercialización de su producto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	4	22,2	22,2	55,6
	Totalmente de acuerdo	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Como se muestra en la tabla 12. Un 44.4% están totalmente de acuerdo que el trasporte y las comunicaciones influyen de manera positiva en la comercialización de los productos. Ya que es necesario tener en cuenta la eficiencia y rapidez de entrega de los productos.

Tabla 12. Considera que el Perú cuenta con un sistema educativo de calidad, cultura exportadora y valores que permitan alcanzar su próspero desarrollo en el comercio exterior.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Indiferente	16	88,9	88,9	88,9
De acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 13. Se observa que un 88,9% le es indiferente dicha pregunta basada en que si el Perú cuenta con un sistema educativo de calidad respecto a una buena cultura exportadora y poder lograr un desarrollo en el comercio exterior, ya que existen factores que no ayudan al desarrollo exportador, mucho menos políticas que mejoren una cultura exportadora.

Tabla 13. Como responsable de la empresa acude o ha recibido alguna de capacitación en donde haya obtenido mayor información para mejorar sus procesos y operaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido En desacuerdo	4	22,2	22,2	22,2
Indiferente	2	11,1	11,1	33,3
De acuerdo	10	55,6	55,6	88,9
Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 14. Se muestra que un 55.6% están de acuerdo en que como empresa es necesario capacitarse o recibir información actualizada ya que hoy en día eso es muy importante para una buena imagen de la empresa en la que se trabaja, además señalaron que las empresas internamente capacitan a sus trabajadores.

Tabla 14. Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad tecnológica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	10	55,6	55,6	55,6
	De acuerdo	4	22,2	22,2	77,8
	Totalmente de acuerdo	4	22,2	22,2	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 15. Se observa que el 55,6 % consideran indiferente a que la empresa deba contar con una buena capacidad tecnológica.

Tabla 15. Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	8	44,4	44,4	44,4
	De acuerdo	8	44,4	44,4	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 16. El 44,4 por ciento toman como respuesta que están de acuerdo en que una empresa deba contar con una buena capacidad financiera, porque es necesario llevar a cabo inversiones o pagos en un determinado periodo.

Tabla 16. La empresa considera que cuenta con una alta capacidad de planta para la cantidad disponible de productos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	4	22,2	22,2	22,2
	Indiferente	4	22,2	22,2	44,4
	De acuerdo	2	11,1	11,1	55,6
	Totalmente de acuerdo	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 17. Se muestra que un 44,4 % de encuestados considera que la empresa cuenta con capacidad de planta instalada para la disponibilidad de los productos, ya que es necesario que toda empresa cuente con ello, para una mejor optimización de utilidades.

Tabla 17. Utilizan algún tipo de cobertura para la distribución de sus productos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	10	55,6	55,6	55,6
	De acuerdo	6	33,3	33,3	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 18. Un 55,6% respondieron que las empresas utilizan algún tipo de cobertura para la distribución en relación al tipo de producto que quieres distribuir.

Tabla 18. La empresa maneja políticas como el Just in Time al momento de la distribución.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	4	22,2	22,2	22,2
	De acuerdo	14	77,8	77,8	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

El 77,8 % de los encuestados respondieron que están de acuerdo en que la empresa maneje políticas como el Just in time, ya que en las empresas es necesario para minimizar pérdidas y permitir cambios más rápidos.

Tabla 19. Utiliza algún sistema para realizar la correcta distribución de su producto.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	16	88,9	88,9	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Tabla 20. Como empresa exportadora utiliza métodos de optimización de tiempo de transporte.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	13	72,2	72,2	83,3
	Totalmente de acuerdo	3	16,7	16,7	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 21. Se observa que un 72,2% están de acuerdo en que la empresa utiliza método de optimización de tiempo de transporte, además señalaron que para lograr esa optimización es necesario mantener esta gestión con tecnología avanzada.

Tabla 21. La empresa planifica, ejecuta y controla las actividades especialmente en el transporte, almacenamiento y distribución.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	3	16,7	16,7	16,7
	De acuerdo	8	44,4	44,4	61,1
	Totalmente de acuerdo	7	38,9	38,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 22. Muestra que el 44,4% están de acuerdo en que la empresa cuenta con una planificación y sobre todo controla las actividades relacionadas al almacenamiento, distribución y transporte.

Tabla 22. La empresa se ha visto en la necesidad de implementar un modelo logístico para lograr ser más competitivos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	4	22,2	22,2	22,2
	De acuerdo	14	77,8	77,8	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 23. Se observa que un 77,8% están de acuerdo que toda empresa debe tener la implementación de modelo logístico para una mejor gestión en los procesos y así lograr competitividad.

Tabla 23. Considera que la satisfacción y cumplimiento de entrega es un factor importante para la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	5	27,8	27,8	38,9
	Totalmente de acuerdo	11	61,1	61,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

El 61, 1 % de los encuestados respondieron que están totalmente de acuerdo que el cumplimiento de entrega y satisfacción del cliente son factores importantes que deben considerar. Lo que genera que como empresa sea más competitivas ya que hoy en día los clientes son más exigentes y sobre todo en el cumplimiento de sus entregas.

Tabla 24. Como empresa considera que la adecuada negociación con proveedores mejora la eficiencia del área logística.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	12	66,7	66,7	66,7
	De acuerdo	4	22,2	22,2	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 25. Respondieron un 66,7% que es indiferente que para lograr eficiencia en el área logística es necesaria la adecuada negociación con proveedores, ya que existen factores más influyentes para mantener una buena gestión logística dentro de la empresa.

Tabla 25. Evalúan las rutas de transporte para la distribución de los productos al momento de enviarlo a sus clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	7	38,9	38,9	38,9
	De acuerdo	2	11,1	11,1	50,0
	Totalmente de acuerdo	9	50,0	50,0	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 26. El 50,0% están totalmente de acuerdo que se evalúen las rutas de transporte al momento de ser enviados a los cliente ya que es un factor para el producto llegue en buenas condiciones y sin ningún problema con los clientes.

Tabla 26. Para cumplir las expectativas del cliente es necesario comprender como se generan sus expectativas y las razones por las cuales otras empresas no cumplen con ellas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	10	55,6	55,6	55,6
	De acuerdo	6	33,3	33,3	88,9
	Totalmente de acuerdo	2	11,1	11,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 27. El 55,6% le es indiferente que sea necesario cumplir con las expectativas del cliente para generar expectativas, ya es que es necesario analizar el mercado al cual es enviado dicho producto y poder cumplir con los requisitos que los clientes sugieren para ser competitivas.

Tabla 27. Considera que la logística debe asegurar que el producto o servicio este cuando y donde lo deseen los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	35,0	50,0	50,0
	De acuerdo	12	65,0	50,0	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 28. Se muestra que el 65,0% considera que dentro la empresa es necesario que el producto deba llegar en el lugar adecuado y como lo desean los clientes ya que es fundamental para la imagen de la empresa y así logre competitividad.

Tabla 28. La función de transporte debe enfocarse en la seguridad, la rapidez y el coste

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	10	55,6	55,6	66,7
	Totalmente de acuerdo	6	33,3	33,3	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 29. El 55,6 % de encuestados están de acuerdo en que la función principal del transporte sean los factores de seguridad, rapidez y menos costos ya que los clientes necesitan que su producto lleguen de manera segura, aun menor costo y rápido.

Tabla 29. Considera que cada modo de transporte tiene atributos específicos que resultan adecuados para realizar un movimiento de flete en particular

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	33,3	33,3	33,3
	De acuerdo	4	22,2	22,2	55,6
	Totalmente de acuerdo	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 30. Se observa que el 44,4 % están totalmente de acuerdo que la empresa al momento de enviar un producto es necesario considerar de manera adecuada el modo de transporte.

Tabla 30. Considera que se debe mantener la máxima seguridad tanto en el tráfico como con los productos que se transportan

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	3	16,7	16,7	16,7
	De acuerdo	8	44,4	44,4	61,1
	Totalmente de acuerdo	7	38,9	38,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

Tabla 31. Considera que el diseño de un almacén debe facilitar el flujo continuo y directo de los productos por el edificio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	7	38,9	38,9	38,9
	De acuerdo	11	61,1	61,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

En la tabla 32. El 61, 6% están de acuerdo en que el diseño de un almacén dentro de la empresa deba generar el flujo continuo y directo de los productos.

Tabla 32. Un programa de servicio al cliente debe identificar y priorizar todas las actividades requerida para tender los requerimientos logísticos del cliente al mismo nivel que los competidores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	2	11,1	11,1	11,1
	De acuerdo	16	88,9	88,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

Elaboración: Propia

IV. Discusión

Mediante los resultados encontrados en relación a los objetivos plasmados podemos señalar que se encontraron los factores que más influyen en la logística de salida, además de poder hallar la relación que existe en la competitividad y la logística de salida.

Estos resultados encontrados guardan relación con lo que sostiene Loor & Delgado, (2016) quien señala que para mantenerse en un mercado es necesario tener un excelente calidad y un precios adecuado, además que es necesario la utilización de un modelo logisto dentro de la gestión para así lograr una reducción de tiempos, reducción de gastos y reducción de costos. Ello es acorde con lo que en el estudio se halla, ya que en base a nuestros resultados y la opinión de los expertos pues se determinaron los mismos factores en la gestión logística y lograr competitividad en un mercado dado.

Por otro lado se concuerda que en el análisis encontrado a la relación que existe en diversas variables como se señala en el presente estudio y la de otros autores como sostiene Camacho, (2016) donde mencionan que existe una relación positiva y moderada en las variables relacionadas a competitividad y desempeño exportador, así mismo Espinoza & Pastor, (2017) también da a conocer la relación directa que hay entre la producción de uva y las cantidades exportadas de uvas frescas, estos resultados se lograron medir mediante una matriz de correlación dando como resultado correlaciones positivas en ambas variables. Estos resultados están acorde a los hallazgos en este trabajo de investigación ya que se logró obtener una relación positiva entre las variables de logística de salida y el nivel de competitividad, además este resultado obtenido se desarrolló mediante la matriz de correlación, utilizando el método de la correlación Pearson, mediante la herramienta de SPSS en el cual nos dio como resultado una correlación de, llegando a la conclusión que la logística de salida influye positivamente en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de la Región Lambayeque logrando así que estas empresas mantengan competitividad en diferentes mercados a donde se exporta este producto.

Respecto a otro resultado encontrado en relación a este trabajo de investigación fue a la determinación de la competitividad de las empresas donde existe un acuerdo con relación a esta tesis plasmada como señala Castaño & Gutierrez, (2011) donde menciona que existe múltiples definiciones respecto a competitividad y algo difícil de poder conocer a fondo en relación a ello, determinaron el nivel de competitividad de diferentes empresas guiándose de

los diferentes modelos existente para poder determinar en que nivel de competitividad se encuentra la empresa, los hallazgos que se obtuvieron en este trabajo de investigacion tienen relacion con la tesis plasmada con los autores antes nombrados ya es cierto no existe una definicion exacta respecto a competitividad pero de alguna manera mediante ciertos modelos se pueden hallar la competitividad de las empresas, en este caso se baso en el modelo de la universidad Manuel Beltran donde relaciona la competitividad con la funcion de la capacidad de gerencia, asi mismo se elaboro dicho modelo donde fue aplicada a las empresas exportadoras de uvas frescas, teniendo en cuenta su funcion gerencial, financiera, ambiental, entre otros el cual nos ayudo a medir su competitividad obteniendo resultados basados en la escala establecida de una competitividad media ya que hoy en dia la competitividad de las empresa no son altas.

IV. Conclusiones

- Se llegó a la conclusión mediante los resultados obtenidos, a base de la matriz de correlación que la logística de salida influye significativamente en la competitividad de las empresas exportadoras.
- Se llegó a la conclusión que los factores que más influyen en la logística de salida de las diversas empresas exportadoras de uvas frescas de la región Lambayeque son la reducción de costos, rapidez de entrega y la satisfacción al cliente, ya que las empresas deben cumplir con los estándares que el cliente requiere, generando que la empresa mantenga una buena gestión logística.
- Mediante la aplicación del modelo propuesto para medir la competitividad de las empresas exportadoras, se realizó a 3 empresas exportadoras de uvas frescas, se obtuvo como resultado en base a las funciones de cada área, basándose en los indicadores internos y externos, un nivel de competitividad moderada, ya que en los resultados obtenidos no se obtuvo un nivel de competitividad baja en ninguna de las empresas.
- La empresa que obtuvo un nivel de competitividad media fue la empresa la empresa Promotora y Servicios Lambayeque Sociedad Anónima Cerrada obteniendo un puntaje de 68.35 puntos, lo que significa basándonos según la escala de medición, dicha empresa se ubica en un rango de competitividad Media, lo que quiere decir es que las empresas hoy en día mejoran sus factores internos y externos ya que influyen mucho para lograr una nivel de competitividad positiva.
- Pues mediante la correlación de Pearson, se obtuvo como resultado que existe una relación positiva moderada entre las variables de competitividad y logística de salida de las empresas exportadoras de uvas frescas de la Región Lambayeque, teniendo como resultado una correlación de 0.772.

VI. Recomendaciones

- Que las empresas mantengan una mejora continua en sus procesos, ya que es importante utilizar una excelente infraestructura en cada una de las etapas por el cual se somete la uva fresca, esto con lleva a tener una mejor gestión además de lograr eliminar todo tipo de plagas.
- Así mismo se le recomienda a las empresas exportadoras invertir en tecnología más capacitada ya que eso logra que se reduzcan tiempos y costos lo que es de gran ayuda a que estas empresas se vuelvan aún más competitivas y más rentables.
- Las empresas Lambayecanas deben considerar cambiar el paradigma en tema de exportación, darle un valor agregado al producto de la uva para lograr que sea más llamativa, ya que se tiene en cuenta que la preferencia de los consumidores con el paso del tiempo va cambiando.
- La uva fresca peruana ha logrado una gran acogida en lo que respecta a calidad en los diferentes mercados a los cuales ha sido exportada, se sugiere que el gobierno permita gestionar más protocolos de ingresos de estos productos a otros mercados a los cuales no han sido exportados aun logrando que el Perú se vuelva aún más competitivo en las agro exportaciones.

Referencias

- Alvarado, G., & Franco, G. (2016). Factores que limitan la competitividad en exportaciones de uvas iqueñas bajo el Tratado de Libre Comercio Peru - Corea 2011 - 2014. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Femenina del Sagrado Corazon, Lima - Peru.
- Asociacion de estados del Caribe. (2018). Transporte, logistica y competitividad en America Latina y El Caribe. *Promover el desarrollo sostenible del Gran Caribe*.
- Cabrera, A. (2014). *Logistica Internacional* . Madrid : ICEX.
- Calderon , G., & Cornetero, A. (2014). Evaluacion de la Gestion Logistica y su influencia en la determinacion del costo del ventas de la empres distribuciones NAYLAMP S.R.L ubicada en la Ciudad de Chiclayo en el año 2013. *Tesis (Contador Publico)*. Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.
- Camacho, M. J. (2016). Competitividad Empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de mango. (*Tesis de Licenciatura*). Universidad San Ignacio de Loyola, Lima-Peru.
- Castaño, L., & Gutierrez, A. (2011). *Propuesta para determinar la competitividad en las empresas del sector comercial de AMCO*. Universidad Tecnologica de Pereira, Colombia.
- Cedillo, M. (2008). *Analisis Dinamico de Sistemas Industriales*. Mexico: Trillas.
- CreceNegocios. (2013). *Valor Agregado* . Obtenido de obtenido de:Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/valor-agregado/>
- DefinicionABC. (2015). Cliente. Obtenido de Obtenido de: <https://www.definicionabc.com/general/cliente.php>
- DefinicionABC. (2015). Comercializacion. Obtenido de Obtenido de: <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php#ixzz3VADk>
- DefinicionABC. (2018). Distribucion. Obtenido de Obtenido de: <https://definicion.de/distribucion/#ixzz3UtYPPgNi>
- Diario, B. (2018). *Lead Time*. Obtenido de Obtenido de: . Obtenido de: <http://ricardomo19.blogdiario.com/1164554700/>
- Economia, L. g. (2018). *Economia de Escala*. Obtenido de obtenido de : <http://www.economia48.com/spa/d/economias-de-escala/economias-de-escala.htm>
- Espinoza, J., & Pastor, J. (2017). Analisis de la prdouccion de uvas en las exportaciones de la empresa Agricola San Juan S.A 2012-2015. (*Tesis de Licenciatura*). Universidad Privada Juan Mejia Baca, Chiclayo.

- Espinoza, J., & Pastor, J. (2017). Analisis de la produccion de uvas en las exportaciones de la empresa Agricola San Juan S.A 2012- 2015. (*Tesis de Licenciatura*). Universidad Privada Juan Mejia Baca, Lima-Peru.
- FAO. (1999). Competitividad de algunos cadenas agroindustriales en el Mercosur. Analisis de 8 casos . Políticas Agricolas e integracion agropecuaria en el Mercosur. *Oficina regional de la FAO Ppara america latina y el caribe*.
- Garcia, L. A. (2012). Gestion Logistica Integral. ECOE Ediciones.
- Gestion. (01 de 11 de 2017). Exportaciones de uvas de mesa caen un 10 % debido al niño Costero.
- Guerra, A. (2017). Competitividad y Logistica de la empresa Grupo M&R S.R.LDistrito de San Luis, Lima, 2015. *Tesis(Licenciatura)*. Universidad Cesar Vallejo, Lima.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado , C., & Baptista Lucio , P. (2010). Metodologia de la Invetigacion. Mexico: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Iglesias, L. (2013). Costes Logisticos. Obtenido de Obtenido de: <https://logispyme.wordpress.com/2013/03/18/el-coste-logistico/>
- Jimenez, M. (2006). *Modelo de Competitividad Empresarial*. Universidad Manuela Beltran, Colombia.
- Loor , D., & Delgado, M. (2016). Analisis de procesos en la logistica de salida (Planificacion y Distribucion del producto terminado) de la empresa CDE y el diseño de Modelo Logistico de Gestion. (*Tesis de Maestria*). Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Ministerio de Agricultura y Riego . (2017). Analisis economico de la produccion nacional uva. 1-8.
- Promonegocios. (2018). *Producto*. Obtenido de Obtenido de:<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html>
- Stock, J., & Lamberth, D. (2001). *Strategic Logistics Management*.
- Sunat. (2018). *Exportacion* . Obtenido de Obtenido de: <http://www.wordreference.com/definicion/estrategia>
- Urday , C., & Cebberos, P. (2017). La gestion logistica y su influencia en la competitividad en las Pymes del Sector Construcion Importadoras de Maquina, Equipos y Herramientas del Distrito de Puente Piedra. (*Teis de Licenciatura*. Universida de San Ignacio de Loyola, Lima- Peru .
- WoedReference. (2018). *Estrategias*. Obtenido de recuperado de: <http://www.wordreference.com/definicion/estrategia>

Anexos

Anexo N°1: Validez de Instrumentos



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador: Jiménez Bogio Danna Lohana
- 1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: MBA. Lic Comercio y Negocios internacionales, Asesora de Comercio, Vita Canadá
- 1.3 Nombre del Instrumento: Encuesta, Analisis Documental
- 1.4 Título de la Investigación: Logística de salida y nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2016-2017
- 1.5 Autor(a): Maryuri Quinverly Zuñe Ballena

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					95%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					100%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					100%
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95%
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					100%
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					100%
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					100%
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					100%
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					100%
PROMEDIO DE VALIDACION						

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

- (X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 (...) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, de 2018


 Firma del Experto

Años de experiencia... 10 años DNI N°... 4346573 Teléfono N°... 979308890

FICHA DE REVISIÓN DOCUMENTAL
VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA FICHA DE REVISIÓN DOCUMENTAL
APLICADA A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS

Estimado Docente/Doctor/magister,

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido de la revisión documental que se pretende Determinar de qué manera influye la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU, 2016-2017.

A continuación, se presenta el formato a considerar en la ficha de revisión documental. No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

A. INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA:

Sexo	Varón () Mujer (X)
Edad	32 años
Profesión o Especialidad	MBA Lic Comercio y Negocios internacionales
Años de Experiencia laboral	10 Años .

B. FICHA DE REVISIÓN DOCUMENTAL:

OBJETIVO: Diagnosticar el proceso de la logística de salida en las exportaciones de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.

Ítems relacionados con la logística de Salida								
Dimensión	Indicadores (Ítems)	Documentos a Revisar	¿Los ítems son pertinentes con los conceptos?		¿Se requiere mejorar la redacción o estructura de los ítems a evaluar?		¿Es de conformidad para la tesis?	
			Sí	No	Sí	No	Sí	No
Almacenamiento	Capacidad de planta	- Documentos y formularios usados en el almacén. - Evidencias gráficas (fotografías, gráficos)	✓			✓	✓	
	Cobertura de stock							
	Cumplimiento de Despacho							
Transporte	Costo de transporte	- Documentos de transporte - Documentos Comerciales	✓			✓	✓	
	Tiempo de Cargue y descargue							
	Ciclo de tiempo de transporte							
Distribución	Cumplimiento de entrega	- Documentos y Registro de control de entrega		✓	✓			✓
	Eficiencia de canales de distribución							
	Costos de distribución							

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador: Jiménez Boggio Dama Johana
- 1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: MBA Lic Comercio y Negocios Internacionales, Arserca de Comercio
- 1.3 Nombre del Instrumento: Encuesta y análisis documental
- 1.4 Título de la Investigación: Logística de salida y nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2016-2017

1.5 Autor(a): Maryuri Quinverly Zuñe Ballena

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					82%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					90%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90%
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					95%
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					95%
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					95%
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					95%
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					95%
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					95%
PROMEDIO DE VALIDACION						

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, de 2018


 Firma del Experto

Años de experiencia: 10 años DNI N° 43465735 Teléfono N° 975308890

Ítems relacionados con la Competitividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.- La empresa cuenta con un sistema de investigación que permita conocer el nivel de satisfacción del cliente.	✓			✓	✓	
2.- La empresa ha logrado cumplir con los logros de satisfacción exportadora.	✓		✓		✓	
3.- Se está cumpliendo con el objetivo de crecimiento de venta.	✓			✓	✓	
4.- La empresa ha logrado un crecimiento de exportaciones de uvas frescas en los últimos años.	✓			✓	✓	
5.- Como empresa cuenta con un sistema de distribución adecuado para el traslado de sus productos.	✓			✓	✓	
6.- La empresa invierte en tecnología y desarrollo para potenciar sus exportaciones y cumplir con las exigencias de calidad.	✓			✓	✓	
7.- La empresa cuenta con un alto nivel tecnológico implementado para la elaboración de sus procesos.	✓			✓	✓	
8.- La empresa determina Precios en base a la situación Competitiva	✓			✓	✓	
9.- La empresa mantiene problemas de costos Financieros	✓		✓		✓	
10.- Considera a EE.UU como mercado potencial para la exportación de uvas frescas.	✓			✓	✓	

11.- Para lograr competitividad la empresa ha utilizado estrategias de diferenciación	✓			✓	✓	
12.- La empresa cuenta siempre con un terreno de cultivo adecuado.	✓			✓	✓	

SUGERENCIAS:

Ordinar mejor las pagenas y mejorar
judaei3n en las pagenas Observadas


 Firma del Experto

Ítems relacionados con la Logística de Salida	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.- La empresa utiliza o piensa utilizar algún operador logístico para los posibles procesos logísticos.		✓		✓		✓
2.- La empresa considera que cuenta con una alta capacidad de planta para la cantidad disponible de productos.	✓			✓	✓	
3.- Utilizan algún tipo de cobertura para la distribución de sus productos.	✓			✓	✓	
4.- La empresa maneja políticas como el Just in Time al momento de la distribución.	✓			✓	✓	
5.- Utiliza algún sistema para realizar la correcta distribución de su producto.	✓			✓	✓	
6.- Como empresa exportadora utiliza métodos de optimización de tiempo de transporte.	✓			✓	✓	
7.- La empresa planifica, ejecuta y controla las actividades especialmente en el transporte, almacenamiento y distribución.	✓			✓	✓	
8.- La empresa se ha visto en la necesidad de implementar un modelo logístico para lograr ser más competitivos. <i>¿Cuál?</i>	✓			✓	✓	

9.- Considera que la satisfacción y cumplimiento de entrega es un factor importante para la empresa.	✓			✓	✓	
10.- Como empresa considera que la adecuada negociación con proveedores mejora la eficiencia del área logística.	✓			✓	✓	

SUGERENCIAS:

primera pregunta no es necesaria para el pliego

[Firma manuscrita]
 Firma del Experto

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador: Jiménez Poggio Danna Johana
- 1.2 Grado académico, cargo e institución donde labora: MBA. Lic Comercio y Negocio Internacionales, Asesora de Comercio, Vita Canadá Perú
- 1.3 Nombre del Instrumento: Encuesta y Analisis Documental
- 1.4 Título de la Investigación: Logística de Salida y Nivel de Competitividad de las Empresas Exportadoras de Uvas Frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos.
- 1.5 Autor(a): Maryori Zuñe Ballena

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					95%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					95%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90%
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					85%
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias o aplicaciones.					90%
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					90%
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					95%
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del trabajo.					95%
9. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					95%
PROMEDIO DE VALIDACION						

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: %.

IV: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
- El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lambayeque, de 2018



Firma del Experto

 Años de experiencia: 10 años DNI. N° 45465735 Teléfono N° 99508890

Almacenamiento	Capacidad de planta	- Documentos y formularios usados en el almacén. - Evidencias gráficas (fotografías, gráficos)	X		X		X	
	Cobertura de stock							
	Cumplimiento de Despacho							
Transporte	Costo de transporte	- Documentos de transporte - Documentos Comerciales	X		X			X
	Tiempo de Cargue y descargue							
	Ciclo de tiempo de transporte							
Distribución	Cumplimiento de entrega	- Documentos y Registro de control de entrega	X			X	X	
	Eficiencia de canales de distribución							
	Satisfacción al cliente							

Anexo N° 2: Entrevista a los expertos de la materia de la Región Lambayeque

LOGÍSTICA DE SALIDAD Y EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPOROTADORA DE UVAS FRESCAS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE HACIA ESTADOS UNIDOS, 2018

OBJETIVO: Diagnosticar los factores de la logística de salida de las empresas exportadoras de uvas frescas.

La presente información tiene como único fin recolectar los datos necesarios para ser utilizados en la elaboración de la presente investigación.

Se le pide responder las preguntas teniendo en cuenta su experiencia laboral en la entidad que representa.

Nombre: Carlos Ipanaque Estrada

1. ¿De acuerdo a su criterio cree usted que debería haber un sistema de planeamiento en el proceso logístico para mejorar la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Sí, es necesario que todo este planificado y con los tiempos establecidos, sobre todo manejar los nuevos conceptos que se deberían aplicar como el Just Time, logística reversa que son mecanismos de logística que ayudan a que los procesos sean muchos más rápidos que haya menor tiempo en esos procesos, menores costos en los procesos y sobre todo hablar de algo que es muy importante que se produzca y se almacene en el tiempo y en lugar adecuado, que no se produzca ni más ni menos porque eso genera costos, ya que son conceptos que se han hablado desde hace mucho tiempo, muchas empresas aun no los utilizan porque muchas veces no saben cómo aplicar esos conceptos pero lo ideal es que se tienen que aplicar.

2. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted importante la implementación de procedimientos de control interno en el proceso logístico?

Si, muchas empresas tiene ese tipo de procedimiento e incluso lo tienen documentado, porque es importante saber exactamente pasó a paso cada operario que funciona en cada área e indicarles cuáles son sus funciones y en qué tiempo deberían tener.

3. ¿Considera Usted que la gestión de almacenamiento y distribución incide significativamente en la competitividad de las empresas exportadoras?

Si, un mal almacenamiento de un producto juega un papel muy importante y doble, ya que si almacenan mal de una u otra forma el producto se puede malograr puede llegar inclusive maduro antes de tiempo o puede llegar muy verde, esto es muy complicadísimo pero si lo almacenas de una forma correcta, se le da las temperaturas adecuadas ya que la uva antes de ser exportada tiene que pasar por un proceso de enfriamiento para que puedan llegar dentro del contenedor y puedan cumplir con todo los estándares de calidad pide senasa, entonces si es que se hace un buen manejo es espectacular, pero va a depender de todas las personas que intervienen en ese proceso.

4. ¿Considera usted que contar con un adecuado sistema de control en el transporte y distribución impacta positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Sí, eso se encarga el operador logístico ya que tiene la logística necesaria en función de eso, más que todo es trabajo del operador logístico, la empresa exportadora más que todo no tiene nada que ver en ese tema, por cuando se contra al operador logístico va y llenan contenedores dentro de la empresa que hacen es transportarla de la empresa hasta Paita para que no pierda la cadena de enfriamiento.

5. ¿Piensa Usted que la capacitación de personal en el área logística incide favorablemente a que las empresas exportadoras de uvas sean más competitivas?

Si, una capacitación constante en el manejo de tiempo de todo, tuve una experiencia que por un mal etiquetado de un pallet, le enviaron un pallet o una variedad de uva que no correspondía a un cliente, entonces se equivocaron por clasificarla de mala forma, entonces si es que no están atentos a la clasificación o en que como debería colocarse los etiquetados correspondientes, ya que algunos clientes internacionales son muy especiales, ya que estos clientes son muy exigentes en el tipo de variedades.

6. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted que uno de los factores importantes para lograr eficiencia y competitividad es la mejora continua de procesos del área logística de las empresas exportadoras de uvas?

Sí, es importante estar al pendiente de todos esos factores como el manejo de maquinaria, manejo de enfriamiento manejo de procesos logísticos, manejo inclusive de como traslada los pallets específicamente, manejo en como de una u otra forma clasifica las uvas, como usualmente lavas ese tipo de uva, como acomodas las uvas correspondientes, e inclusive antes de pasarlas al almacén como cortas los racimos de uva, porque si se cortan mal ya no te da esa planta de uva, entonces para logra eficacia todo tiene un proceso.

7. ¿Considera que la definición de stock máximo y mínimo mediante indicadores en la administración de almacenes favorece a la rentabilidad y genera mayor competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas?

Si, ya que eso no lo tienen las empresas, cuando tu cliente te dice yo necesito en esta semana 8 contenedores de ese tipo de variedades de uva hasta antes de una fecha establecida, entonces tú se tienen que tener los stocks necesarios para atender ese tipo de pedidos de tu cliente. Porque supuestamente ya se firmó un contrato.

8. ¿Cuáles cree Usted que son los principales retos logísticos y cómo afectaría o beneficiaría a una empresa?

Es indispensable tener todo sistematizado, ya que muchas veces cuando vamos a las empresas, si no hay un buen manejo de esos sistemas, pues ahí están las demoras, si no hay correcciones en los sistemas también hay demoras, entonces muchas veces los

sistemas se encuentra en correcciones, pero muchas veces las personas no están capacitadas para eso.

9. ¿Cree Usted que las empresas ganan competitividad con la implementación de un modelo logístico?

Si, toda empresa tiene diferentes tipos modelo logístico porque eso ayuda a sistematizar todo el proceso logístico, para que se generen menos costos y menos tiempos.

Entrevista a los expertos de la materia de la Región Lambayeque

LOGÍSTICA DE SALIDAD Y EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS
EMPRESAS EXPORETADORA DE UVAS FRESCAS DE LA REGIÓN
LAMBAYEQUE HACIA ESTADOS UNIDOS, 2018

OBJETIVO: Diagnosticar los factores de la logística de salida de las empresas exportadoras de uvas frescas.

La presente información tiene como único fin recolectar los datos necesarios para ser utilizados en la elaboración de la presente investigación.

Se le pide responder las preguntas teniendo en cuenta su experiencia laboral en la entidad que representa.

Nombre: Edwin Bazán Chávez

1. ¿De acuerdo a su criterio cree usted que debería haber un sistema de planeamiento en el proceso logístico para mejorar la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Sí, porque mejora el DFI, distribución física internacional para la exportación de un producto.

2. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted importante la implementación de procedimientos de control interno en el proceso logístico?

Claro, tenemos que ver la eficiencia de un proceso de exportación tenemos dos factores que son tiempos y costos.

3. ¿Considera Usted que la gestión de almacenamiento y distribución incide significativamente en la competitividad de las empresas exportadoras?

Claro que sí, es más que todo por un tema de costos.

4. ¿Considera usted que contar con un adecuado sistema de control en el transporte y distribución impacta positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Sí, hace dos años atrás la aduana hacia junto con senasa hacían las inspecciones dentro de las empresas, esto por ahorrar el tema de transporte hacia el aforo físico y hacían el cierre y eso mejoraba el traslado de la mercancía, no había mucho tiempo en espera.

5. ¿Piensa Usted que la capacitación de personal en el área logística incide favorablemente a que las empresas exportadoras de uvas sean más competitivas?

Claro cómo te indicaba todo es tema de costo y una logística adecuada le da presentación al producto ahorras tiempo y generas menos costo.

6. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted que factores importantes para lograr eficiencia y competitividad es la mejora continua de procesos del área logística de las empresas exportadoras de uvas?

Entre los factores más importantes son tema de costo y tiempo.

7. ¿Considera que la definición de stock máximo y mínimo mediante indicadores en la administración de almacenes favorece a la rentabilidad y genera mayor competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas?

Dependiendo del producto que trabajen, me refiero a que en el tema de productos frescos no se trabaja así ya que no se habla de stock, ya que en productos frescos se habla de producción el recojo lo que llamamos maquila, empaque y exportación, no hay stock.

8. ¿Cuáles cree Usted que son los principales retos logísticos y cómo afectaría o beneficiaría a una empresa?

Lambayeque por ser exportador tiene una deficiencia que es tema de puertos ya que no tenemos un puerto cercano, el puerto que hay es Piura que son 3 horas.

9. ¿Cree Usted que las empresas ganan competitividad con la implementación de un modelo logístico?

En realidad en modelo logístico, básicamente se generan a partir de cómo se desarrollas tu plan exportador, todas las empresas exportadoras tienen un plan exportador. En el tema de frescos no es como cualquier otro producto ya que el que ingresa exportar frescos tiene que tener una logística de maravilla A1, para eso se necesita todos los operadores, toda las cadena logística, gente de aduana, la gente de carga, tu almacén propio que también participa en la logística.

Entrevista a los expertos de la materia de la Región Lambayeque

LOGÍSTICA DE SALIDAD Y EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS
EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS DE LA REGIÓN
LAMBAYEQUE HACIA ESTADOS UNIDOS, 2018

OBJETIVO: Diagnosticar los factores de la logística de salida de las empresas exportadoras de uvas frescas.

La presente información tiene como único fin recolectar los datos necesarios para ser utilizados en la elaboración de la presente investigación.

Se le pide responder las preguntas teniendo en cuenta su experiencia laboral en la entidad que representa.

Nombre: Mónica Pintado Damián

1. ¿De acuerdo a su criterio cree usted que debería haber un sistema de planeamiento en el proceso logístico para mejorar la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Yo pienso que sí, que debe haber un planeamiento en el proceso logístico, ya que uno planifica puede evaluar, yo creo que lo que no se planea no se evalúa, y lo que no se evalúa no se gestiona, mientras haya una planificación nosotros podemos saber al final cuando ya se ejecutó saber lo que se hizo mal.

2. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted importante la implementación de procedimientos de control interno en el proceso logístico?

Yo si considero que debería ser vital tener procedimiento internos dentro de la empresa, es más todas la empresas e inclusive en los órganos del estado se rigen bajo procedimientos, porque el procedimiento te dice cómo hacer las cosas y cuál es la manera correcta de hacer y después evaluar si esos procedimientos son efectivos o si te están tomando más tiempo es por ello que necesario que hayan procedimientos internos dentro de la empresa.

3. ¿Considera Usted que la gestión de almacenamiento y distribución incide significativamente en la competitividad de las empresas exportadoras?

Yo pienso que si porque es un parte fundamental de las empresas exportadoras en lo que respecta a transporte, distribución y almacén porque es la parte que atiende al cliente, es la que saca el pedido de los clientes y si hay un problema interno en esas áreas, si le llega tarde la mercadería o le llega en mal estado, entonces si incide fundamentalmente en el tema de competitividad porque si el cliente está contento va ser más competitivo.

4. ¿Considera usted que contar con un adecuado sistema de control en el transporte y distribución impacta positivamente en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas?

Sí, hay empresas que cuentan con el sistema rp o sistema sac, y con ello se inclusive se monitorea el tema de transporte se hace un seguimiento.

5. ¿Piensa Usted que la capacitación de personal en el área logística incide favorablemente a que las empresas exportadoras de uvas sean más competitivas?

Es fundamental que alguien haga esté capacitado para hacer su trabajo, sin embargo la capacitación no te asegura nada siempre hay que evaluar, porque no solo se trata de capacitar si no también capacitar y evaluar, bajo que indicadores si se cumplió o se logró lo que se quería en la capacitación

6. ¿De acuerdo a su experiencia considera usted que uno de los factores importantes para lograr eficiencia y competitividad es la mejora continua de procesos del área logística de las empresas exportadoras de uvas?

Si efectivamente, yo creo que la mejora continua siempre se tiene que mejorar porque empresa que diga que no tiene problemas está mintiendo, siempre hay problemas sobre todo en el área logística.

7. ¿Considera que la definición de stock máximo y mínimo mediante indicadores en la administración de almacenes favorece a la rentabilidad y genera mayor competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas?

Así es, ya el stock máximo y mínimos se deben manejar, sino también un stock de seguridad, es vital ya que se debe saber cuánto de seguridad y el sistema debe dar una alerta ya que se puede hasta perder clientes.

8. ¿Cuáles cree Usted que son los principales retos logísticos y cómo afectaría o beneficiaría a una empresa?

Bueno los principales retos logísticos podrían ser que la empresa debe contar con un sistema adecuado para lograr reducir costos y tiempo.

9. ¿Cree Usted que las empresas ganan competitividad con la implementación de un modelo logístico?

Si, que debería aplicarse no solo como teoría pero debería saber parámetros e indicadores que se debería utilizar ya que las empresas no sabe qué modelo logístico usar.

Anexo N° 3: Guía de encuesta para los jefes de área de las empresas exportadoras de uvas frescas

TÍTULO: Logística de salida y nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2016-2017

OBJETIVO: Identificar cuál es la relación que mide el nivel de competitividad y la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque.

Asimismo el instrumento dado se medirá por la escala de Likert:

Totalmente en desacuerdo: 1 En desacuerdo: 2 Indiferente:3 De acuerdo:4 Totalmente de acuerdo:5

Ítems relacionados con la competitividad		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	La empresa cuenta con un sistema de investigación que permita conocer el nivel de satisfacción del cliente.					
2	La empresa ha logrado cumplir con los logros de satisfacción exportadora.					
3	Establecen Estrategias para la reducción de costos en la organización.					
4	Ha crecido su participación de mercado en los últimos 3 años.					
5	Como empresa cuenta con un sistema de distribución adecuado para el traslado de sus productos.					
6	La empresa invierte en tecnología y desarrollo para potenciar sus exportaciones y cumplir con las exigencias de calidad.					
7	La empresa cuenta con un alto nivel tecnológico implementado para la elaboración de sus procesos.					
8	La empresa determina Precios en base a la situación Competitiva					
9	El precio de venta cubre sus costos totales y proporciona un gran margen de utilidad.					

10	Considera a EE.UU como mercado potencial para la exportación de uvas frescas.					
11	Para lograr competitividad la empresa ha utilizado estrategias de diferenciación					
12	La empresa cuenta siempre con un terreno de cultivo adecuado.					
13	Las normas de calidad están debidamente documentadas.					
14	Las comunicaciones y el transporte influyen de manera directa en el proceso de comercialización de su producto.					
15	Considera que el Perú cuenta con un sistema educativo de calidad, cultura exportadora y valores que permitan alcanzar su próspero desarrollo en el comercio exterior.					
16	Como responsable de la empresa acude o ha recibido alguna de capacitación en donde haya obtenido mayor información para mejorar sus proceso y operaciones					
17	Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad tecnológica					
18	Considera que una empresa competitiva debe contar con una buena capacidad financiera					

Ítems relacionados con la Logística de salida		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	La empresa utiliza o piensa utilizar algún operador logístico para los posibles procesos logísticos.					

2	La empresa considera que cuenta con una alta capacidad de planta para la cantidad disponible de productos.					
3	Utilizan algún tipo de cobertura para la distribución de sus productos.					
4	La empresa maneja políticas como el Just in Time al momento de la distribución.					
5	Utiliza algún sistema para realizar la correcta distribución de su producto.					
6	Como empresa exportadora utiliza métodos de optimización de tiempo de transporte.					
7	La empresa planifica, ejecuta y controla las actividades especialmente en el transporte, almacenamiento y distribución.					
8	La empresa se ha visto en la necesidad de implementar un modelo logístico para lograr ser más competitivos.					
9	Considera que la satisfacción y cumplimiento de entrega es un factor importante para la empresa.					
10	Como empresa considera que la adecuada negociación con proveedores mejora la eficiencia del área logística.					
11	Evalúan las rutas de transporte para la distribución del productos al momento de enviarlo a sus clientes					
12	Para cumplir las expectativas del cliente es necesario comprender como se generan sus expectativas y las razones por las cuales otras empresas no cumplen con ellas.					
13	Considera que a logística debe asegurar que el producto o servicio este cuando y donde lo deseen los clientes					
14	La función de transporte debe enfocarse en la seguridad, la rapidez y el coste					
15	Considera que cada modo de transporte tiene atributos específicos que resultan adecuados para realizar un movimiento de flete en particular					

16	Considera que se debe mantener la máxima seguridad tanto en el tráfico como con los productos que se transportan					
17	Considera que el diseño de un almacén debe facilitar el flujo continuo y directo de los productos por el edificio					
18	Un programa de servicio al cliente debe identificar y priorizar todas las actividades requerida para tender los requerimientos logísticos del cliente al mismo nivel que los competidores					

Anexo N°4: Matriz de consistencia

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Maryuri Quinverly Quinverly Zuñe Ballena

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES / ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
La logística de salida y el Nivel de Competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2018.	Objetivo General	La logística de salida influye positivamente en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque Hacia EE.UU - 2018	INDEPENDIENTE	Transaccional o transversal	-143 Empresas exportadoras de uva de la región Lambayeque -Expertos en comercio exterior	-Entrevista -Encuesta	-Gráficos -Estadísticas
	Determinar de qué manera influye la logística de salida en la competitividad de las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU – 2018		Logística de salida				
	Objetivos Especificos		DEPENDIENTE	DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS	
	Diagnosticar factores de la logística de salida en la empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU	La logística de salida no influye positivamente en el nivel de competitividad de las empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque Hacia EE.UU - 2018.	Nivel de competitividad	No experimental	-5 jefes de área de las empresas exportadoras de uvas frescas - expertos en comercio exterior	-Cuestionario -Guia de entrevista	
	Analizar los niveles de competitividad en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.						
	Identificar cuál es la relación que mide el nivel de competitividad y la logística de salida en las empresas exportadoras de uvas frescas de Lambayeque hacia EE.UU.						