



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE
EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS
UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS
QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023**

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

Autor

Bach. Custodio Gonzales Juan Milton
ORCID <https://orcid.org/0009-0008-8714-0992>

Asesor

Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-1555-7851>

Línea de Investigación

Gestión, Innovación, Emprendimiento Y Competitividad Que Promueva El
Crecimiento Económico Inclusivo Y Sostenido

Sublínea de Investigación

Investigación de mercado y de las necesidades del cliente.

Pimentel – Perú

2024

**NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA
HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE
CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023**

Aprobación del jurado

MG. MILKEN RICARTTE CHAVARRY BECERRA

Presidente del Jurado de Tesis

DR. ESPINOZA RODRIGUEZ HUGO REDIB

Secretario del Jurado de Tesis

DR. ROCERO SALAZAR CESAR RICARDO

Vocal del Jurado de Tesis



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la **DECLARACIÓN JURADA**, soy **egresado** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

JUAN MILTON CUSTODIO GONZALES	DNI: 47444751	
-------------------------------	---------------	---

Pimentel, 15 de noviembre de 2024.

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis - Milton 2024 junio.docx

AUTOR

Juan Milton Custodio Gonzales

RECuento DE PALABRAS

18157 Words

RECuento DE CARACTERES

99981 Characters

RECuento DE PÁGINAS

113 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.1MB

FECHA DE ENTREGA

Jun 26, 2024 10:31 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jun 26, 2024 10:32 AM GMT-5

● **19% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 17% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023

Resumen

Esta investigación se concentra en examinar el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass desde Lambayeque hacia Estados Unidos, en empresas lambayecanas que contrataron servicios de maquila en el año 2023. El propósito radica en determinar este nivel de competitividad, diagnosticar la situación actual, identificar modelos de evaluación y medir la eficacia de la cadena logística. Se adopta un diseño descriptivo transversal simple, con una muestra de 4 empresas seleccionadas según criterios específicos. La recopilación de datos se lleva a cabo mediante instrumentos como Test y entrevistas estructuradas, focalizadas en costos, tiempos y procesos logísticos. La hipótesis general postula un alto nivel de competitividad en estas empresas, respaldada por antecedentes teóricos y prácticos. Se anticipan resultados que aporten conocimientos profundos sobre la gestión logística, áreas de mejora y oportunidades de optimización. Se espera que estos resultados impacten en la competitividad regional y nacional. En conclusión, este estudio contribuye al corpus literario sobre comercio exterior y ofrece utilidad práctica para agroexportadores, sector público y comunidad estudiantil, subrayando la relevancia de la logística en la economía globalizada.

Palabras Clave: Palta Hass, exportación, competitividad logística, maquila, Lambayeque, eficacia, optimización.

Abstract

This research focuses on examining the level of competitiveness in the export logistics of Hass avocado from Lambayeque to the United States, in Lambayeque and companies that contracted maquila services in 2023. The purpose is to decide this level of competitiveness, diagnose the current situation, name evaluation models, and measure the effectiveness of the logistics chain. A simple descriptive cross-sectional design is adopted, with a sample of 4 companies selected according to specific criteria. Data collection is carried out using instruments such as questionnaires and structured interviews, focused on costs, times, and logistics processes. The general hypothesis posits an important level of competitiveness in these companies, supported by theoretical and practical backgrounds. Anticipated results are expected to offer deep insights into logistics management, areas for improvement, and optimization opportunities. It is expected that these results will affect regional and national competitiveness. In conclusion, this study contributes to the literature on foreign trade and provides practical utility for agro-exporters, the public sector, and the student community, emphasizing the relevance of logistics in the globalized economy.

Keywords: Hass avocado, export, logistics competitiveness, maquila, Lambayeque, effectiveness, optimization.

I. INTRODUCCIÓN

La palta Hass, renombrada globalmente por su sabor exquisito, textura untuosa y valor nutritivo, ha emergido como un producto de alta demanda en los mercados internacionales. Esta fruta, de la que existen cerca de 500 variedades, ha aumentado su consumo mundial en los últimos años, impulsado por sus atributos inherentes y sus múltiples aplicaciones culinarias. En el contexto peruano, la palta Hass ha ganado prominencia como uno de los principales productos agroexportables, destacándose en la región de Lambayeque como una Nota significativa de ingresos para las empresas dedicadas a su producción y exportación.

El presente estudio se concentra en analizar el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, centrándose específicamente en las empresas lambayecanas que optan por el modelo de contratación de maquila. Este enfoque se justifica por la importancia estratégica de este mercado para la economía regional y nacional, así como por la necesidad de comprender las dinámicas comerciales y logísticas que influyen en la capacidad de las empresas para aprovechar eficientemente las oportunidades de exportación.

La exportación de palta Hass desde la región de Lambayeque hacia Estados Unidos ha emergido como una actividad económica crucial en el contexto peruano, impulsada por la creciente demanda internacional de este apreciado fruto. En los últimos años, este mercado ha experimentado un notable crecimiento, convirtiéndose en un pilar fundamental para la economía regional y nacional.

Considerando este contexto, surge la pregunta fundamental: ¿Cuál fue el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos en las empresas lambayecanas que optaron por contratar servicios de maquila durante el año 2023? Esta interrogante se adentra en la eficacia y eficiencia de los

procesos logísticos utilizados por estas empresas, centrándose en aquellas que externalizaron parte de su cadena de suministro a través de la maquila.

La importancia de esta investigación radica en la necesidad de comprender a fondo cómo las empresas lambayecanas gestionaron la coordinación, embalaje, transporte y entrega de la palta Hass al mercado estadounidense. Este entendimiento es crucial para identificar los costos asociados, los tiempos de ejecución y los procesos que podrían estar afectando la competitividad de esta cadena logística.

Los resultados de esta investigación tienen un impacto tanto teórico como práctico. Por un lado, proporcionarán un conocimiento más profundo sobre la dinámica de la logística de exportación en el contexto específico de las empresas lambayecanas que externalizan su producción mediante el servicio de maquila. Este conocimiento permitirá a las empresas, especialmente a las micro, pequeñas y medianas empresas (mypes), tomar decisiones más informadas y estratégicas en cuanto a la gestión de su cadena logística.

Además, los hallazgos de este estudio podrían revelar áreas de mejora y oportunidades de optimización en la logística de exportación, brindando a las empresas lambayecanas una ventaja competitiva en el mercado internacional de la palta Hass. Al identificar los factores que limitan el desempeño eficiente de las exportaciones, se podrán diseñar e implementar acciones correctivas y medidas de mejora continua.

El análisis de los antecedentes internacionales revela que la producción global de aguacate asciende a aproximadamente 8,06 millones de toneladas anuales, con Kenia ocupando el sexto lugar mundial en producción. La investigación de Nyakang'i et al. (2023) destaca cómo los subproductos del aguacate, como las semillas y cáscaras, que suelen desecharse, contienen altos niveles de fitoquímicos con

propiedades antioxidantes, antiinflamatorias y antimicrobianas. Estos compuestos pueden ser aprovechados para crear productos de alto valor económico en las industrias alimentaria y farmacéutica, aunque aún están infrautilizados.

En el estudio de Salameh et al. (2022) en el Líbano se centra en los índices de madurez poscosecha de diferentes variedades de aguacate, incluyendo Hass. Determinar el momento óptimo de cosecha es crucial para asegurar la calidad y competitividad en mercados internacionales. Los índices como materia seca, contenido de aceite, firmeza del fruto y sólidos solubles son esenciales para cumplir con los estándares de exportación. La experiencia libanesa subraya la importancia de los análisis de laboratorio para maximizar la calidad de los productos exportados, una práctica que puede ser adoptada por las empresas lambayecanas para mejorar su competitividad.

Cruz López et al. (2022) analizan la competitividad del aguacate mexicano, destacando que México es el principal exportador mundial, con Michoacán como el estado líder en producción. Con un incremento continuo en exportaciones, la industria mexicana se beneficia de un fuerte posicionamiento en el mercado global. El estudio utiliza indicadores de competitividad comercial, que podrían ser empleados por las empresas lambayecanas para evaluar y mejorar su propia competitividad. La experiencia mexicana ofrece un modelo a seguir para aumentar la eficiencia y expandir la presencia en el mercado estadounidense.

Por otro lado, la investigación de Kusnandar et al. (2023) sobre la auto Compañía en organizaciones de agricultores en Indonesia destaca cómo la participación activa y la descentralización pueden mejorar la sostenibilidad y eficiencia de las operaciones agrícolas.

Finalmente, Sanguinet y García-García (2023) analizan los vínculos entre los

servicios financieros regionales y las industrias agroalimentarias en Chile, revelando cómo la integración vertical y los servicios financieros pueden influir en la competitividad de la cadena de suministro. Este enfoque destaca la importancia de una infraestructura financiera robusta y bien integrada para mejorar la eficiencia logística y la competitividad de las exportaciones agrícolas.

A nivel nacional, se evidencia el crecimiento significativo de la producción y exportación de palta Hass en Perú, con un aumento constante en la demanda internacional de este fruto.

Paus, Abugattas y Cruz Saco (2023) analizan la relación entre la participación en las cadenas de valor globales de productos frescos (FP-GVC) y la superación de la trampa del ingreso medio (MIT). Perú, como un destacado exportador de productos frescos, incluyendo la palta Hass, enfrenta limitaciones derivadas de factores globales y específicos del producto, así como factores internos que pueden ser modificados mediante políticas gubernamentales. Este análisis es pertinente para comprender la competitividad de la logística de exportación, ya que destaca la importancia de políticas industriales activas y estrategias diversificadas para mejorar la inserción de Perú en los mercados internacionales.

Esteve-Llorens et al. (2022) evalúan la huella ambiental del aguacate y espárrago en la costa hiperárida de Perú, destacando la intensa demanda de agua y las implicaciones de transporte internacional. La sostenibilidad de los recursos hídricos y la eficiencia en el uso del agua mediante sistemas de riego tecnificados son temas críticos. Los resultados sugieren que, aunque la producción de aguacate no es intensiva en carbono, la gestión sostenible del agua es vital para la competitividad a largo plazo. Las empresas lambayecanas pueden aplicar estas prácticas sostenibles para mejorar su perfil ambiental y atractivo en mercados internacionales,

particularmente en Estados Unidos, donde la sostenibilidad es cada vez más valorada.

Ramirez-Hernandez y sus colegas (2020) señalan que Perú posee un enorme potencial para la exportación de productos agrícolas, pero enfrenta desafíos significativos en términos de estándares de seguridad y calidad alimentaria. La falta de Estructuras robustos de vigilancia y gestión de seguridad alimentaria impacta negativamente en la salud pública y limita el acceso a mercados internacionales. Para las empresas lambayecanas que exportan palta Hass, este contexto implica la necesidad de cumplir con estrictos estándares de calidad y seguridad para mantener la competitividad en el mercado estadounidense.

Justo y Otiniano (2020) describen la situación de las fincas productoras de palta en Moquegua, donde se observa una Compañía débil, predominio de pequeñas explotaciones y bajos rendimientos, aunque con un apoyo local hacia la modernización de Estructuras de riego. La comercialización se realiza mayoritariamente a través de intermediarios, lo cual puede afectar la competitividad de los pequeños productores. Este escenario es representativo de las condiciones que enfrentan los productores de palta en diversas regiones, incluyendo Lambayeque, y subraya la necesidad de fortalecer las capacidades organizativas y de negociación para mejorar su posición en la cadena de valor global.

En el ámbito local, investigaciones como la de Herrera & Parrilla (2018) brindan insights específicos sobre la competitividad logística de las empresas lambayecanas exportadoras de palta Hass hacia la Unión Europea, resaltando los costos y tiempos logísticos asociados a la preparación del producto y al sistema integrado de logística.

Estos antecedentes internacionales, nacionales y locales ofrecen un marco contextual para comprender la importancia y los desafíos relacionados con la

competitividad de la logística de exportación de palta Hass desde Lambayeque hacia Estados Unidos. En este estudio, nos proponemos analizar cómo estas variables afectaron el desempeño de las empresas lambayecanas que contrataron servicios de maquila en 2018 para identificar áreas de mejora y oportunidades de optimización en la cadena logística.

La exportación de productos agrícolas es un componente fundamental de la economía peruana, especialmente en regiones como Lambayeque, conocida por su destacada producción de palta Hass. Sin embargo, el éxito de esta actividad está intrínsecamente ligado a la eficacia y eficiencia de la cadena logística que respalda su comercialización internacional. En este contexto, la investigación de Herrera & Parrilla (2018) revela importantes hallazgos sobre el nivel de competitividad logística de las empresas lambayecanas exportadoras de palta Hass hacia la Unión Europea en 2016. Este estudio destaca la distribución de costos y tiempos logísticos, enfatizando el servicio de maquila y el Sistema Integrado de Logística como componentes clave, mientras identifica el transporte interno como un factor diferenciador entre las empresas.

El trabajo de Aire Sedano (2018) revela lo que influye en la oferta exportable de las empresas agroexportadoras de café en la provincia de Chanchamayo en 2018, dando una visión integral de los desafíos y oportunidades que enfrentan. Desde aspectos productivos y económico-financieros hasta consideraciones comerciales y de gestión de personal, se exploran las complejidades que impactan la competitividad en el mercado internacional.

Estas investigaciones destacan la importancia de comprender a fondo la dinámica de la logística de exportación en el contexto específico de las empresas agroexportadoras en regiones clave como Lambayeque y Chanchamayo. La

necesidad de tomar decisiones informadas y estratégicas en la gestión de la cadena logística se vuelve evidente, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (mypes) que representan una parte significativa del entramado empresarial en estas regiones. Basándose en estos antecedentes, esta investigación se enfocará en profundizar en el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos en las empresas lambayecanas que optaron por contratar servicios de maquila durante el año 2023.

II. MATERIALES Y MÉTODO

Los materiales y métodos se describen con el suficiente detalle para que otros investigadores puedan reproducir los resultados publicados y basarse en ellos (Vara, 2015). Se garantiza que todos los materiales, datos, códigos informáticos y protocolos asociados a la publicación estarán disponibles para los lectores, promoviendo así la transparencia y reproducibilidad de la investigación. Cualquier restricción sobre la disponibilidad de materiales o información se comunicará en la fase de presentación.

2.1. Lugar de Ejecución

La investigación se llevó a cabo en la Región Lambayeque, en empresas ubicadas en Jayanca, Motupe y Olmos, reconocidas por su producción de palta Hass. Esta elección se basó en la relevancia de estas zonas como principales centros productores de palta en el país.

2.2. Método de Investigación

Para analizar la oferta exportable, se utilizó el enfoque de generación de valor y cadena de valor propuesto por Kotler y Porter, respectivamente. Según Kotler (2006), el enfoque de generación de valor se centra en comprender cómo las empresas pueden crear valor para los clientes, mientras que Porter (1987) propone el análisis de la cadena de valor como una forma de identificar actividades clave que agregan valor al producto.

2.3. Diseño de Investigación

El diseño utilizado fue descriptivo-comparativo, lo que permitió recopilar información sobre un mismo fenómeno y comparar los datos recogidos. Según Sánchez Carlessi (2006), este diseño es útil para caracterizar un fenómeno en base a la comparación de datos, lo cual resulta relevante para entender las dinámicas del mercado de exportación de palta Hass.

Este estudio se basa en un diseño descriptivo transversal simple, considerado como uno de los diseños más apropiados para investigaciones que buscan comprender fenómenos en un momento específico del tiempo (Vara, 2015). Este enfoque permitirá realizar un análisis detallado de las propiedades y perfiles de las empresas objeto de estudio, utilizando instrumentos estandarizados como Test, entrevistas estructuradas y guías de revisión de documentos.

2.4. Tipo de Investigación

La investigación fue descriptiva-no experimental, ya que se enfocó en describir las variables competitividad y cadena de valor según sus niveles de desarrollo, sin intervenir intencionalmente en el proceso (Carrasco Díaz, 2009).

2.5. Población y Muestra

De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010), una población se caracteriza como el conjunto total de casos que cumplen con una serie de especificaciones determinadas. En este estudio, se consideran las directrices de Vara (2015), quienes destacan la importancia de establecer criterios de inclusión y exclusión al definir la población de interés.

2.5.1. Población

La población objeto de estudio está conformada por todas las empresas lambayecanas exportadoras de Palta Hass que contrataron maquila durante el año 2023. Este enfoque poblacional se fundamenta en la necesidad de delimitar claramente el grupo de interés para garantizar la representatividad de la muestra y la validez de los resultados (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010; Vara, 2015).

2.5.2. Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra de la investigación, se empleó la siguiente fórmula, según lo recomendado por Trujillo (2019):

$$n = \frac{z^2 p \cdot q \cdot N}{E^2 (N - 1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n= Muestra

N = Población

z^2 = Nivel de confianza (95 % - 1, 96)

E^2 = Error permitido (5 %) o (0,05)

p = Proporción de que el evento ocurra en un 0,5 (50%)

q = Proporción de que el evento no ocurra en un 0,5 (50 %)

Para esta investigación, se obtuvo un tamaño de muestra de 4 empresas que cumplen con estos criterios para garantizar una representación adecuada de la población.

2.6. Identificación de Variables

Se identificaron variables independientes como la oferta exportable y las características del mercado exportable hacia Estados Unidos, así como variables dependientes como la competitividad y el nivel de inserción en el mercado internacional. Esta distinción entre variables independientes y dependientes es fundamental para comprender las relaciones causales en el P.E (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

2.7. Variables y Operacionalización

Se desarrolló una tabla de operacionalización de variables que detalla las dimensiones, subdimensiones e indicadores asociados a cada variable. La variable independiente es el nivel de competitividad, entendido como la capacidad que tienen las empresas y el sector público de aprovechar de la forma más eficiente los recursos disponibles (Foro Económico Mundial, 2016). La variable dependiente es la logística de exportación, definida como una parte del proceso de la logística integral que planea, implementa y controla el flujo y el almacenamiento de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo (Long, 2011).

2.8. Procedimiento de Recolección de Datos

Se aplicaron tres técnicas e instrumentos de recolección de datos: guía de entrevista, guía de revisión documental y Test estructurado. Estos instrumentos fueron validados por expertos en el tema abordado, asegurando su fiabilidad y validez. La recolección de datos se llevó a cabo solicitando permiso a los gerentes de las empresas seleccionadas y aplicando los instrumentos durante entrevistas individuales.

2.9. Fiabilidad del Instrumento Aplicado

Se utilizó la técnica estadística conocida como "Índice de Consistencia Interna Alfa de Cronbach", la cual se emplea para evaluar la fiabilidad de un instrumento de medición. Esta metodología se basa en los siguientes criterios:

- Un coeficiente Alfa de Cronbach igual o superior a 0.8 indica que el instrumento es fiable, lo que sugiere que las mediciones realizadas son estables y consistentes.
- Un coeficiente Alfa de Cronbach inferior a 0.8 sugiere que el instrumento carece de fiabilidad, indicando que las mediciones exhiben una variabilidad

heterogénea.

- Para calcular el coeficiente de Alfa de Cronbach, se utilizó el software IBM SPSS versión 25.

Los resultados obtenidos revelaron que el Alfa de Cronbach tiene un valor de 0.806, confirmando que el instrumento es fiable para el procesamiento de datos.

2.10. Fases del Proceso de Investigación

- **Fase 1: Investigación de la situación del sector de palta Hass en el Perú**

La primera fase de la investigación se centró en comprender en profundidad el panorama del sector de la palta Hass en el territorio peruano. Para ello, se llevó a cabo un análisis exhaustivo que abarcó diversos aspectos, desde la producción y la distribución hasta las políticas gubernamentales y las tendencias del mercado. En este sentido, Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010) sostienen que los estudios descriptivos son fundamentales para especificar las propiedades y características de un fenómeno, proporcionando así un conocimiento actualizado del mismo.

Durante esta fase, se recopilaban datos estadísticos, se realizaron entrevistas con expertos del sector y se consultaron Notas bibliográficas relevantes. Autores como Kotler (2006) y Porter (1987) ofrecen herramientas analíticas valiosas para comprender la dinámica competitiva y la cadena de valor en el contexto de los agronegocios, elementos esenciales para delimitar las características del sector de la palta Hass en el Perú.

- **Fase 2: Análisis del mercado de la palta Hass para los Estados Unidos**

La segunda fase se dedicó a analizar en detalle el mercado estadounidense para la palta Hass. Este análisis incluyó la identificación del perfil del consumidor, los canales de distribución, las regulaciones comerciales y sanitarias, así como la competencia con otros productos similares. Según Carrasco Díaz (2009), los diseños no experimentales permiten estudiar los hechos y fenómenos reales después de ocurrir, lo que resulta útil en el análisis de mercado basado en datos históricos y actuales.

Autores como Schwartz, Ibarra y Adam (2007) han señalado la importancia de analizar indicadores como el posicionamiento y la eficiencia para comprender cómo cada país se inserta en el mercado internacional. Estos indicadores fueron fundamentales para evaluar las oportunidades y desafíos que enfrentan las empresas lambayecanas que contratan maquila en su P.E hacia Estados Unidos.

- **Fase 3: Investigación de la situación de la palta Hass en el Perú**

En la tercera fase, se profundizó en la situación específica de la palta Hass en el contexto peruano, con un enfoque particular en las empresas lambayecanas que contratan maquila. Se recopiló información detallada sobre las prácticas logísticas utilizadas en el P.E, los costos involucrados, las infraestructuras disponibles y los principales actores en la cadena de suministro.

Autores como Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010) destacan la importancia de la validez de los instrumentos de

recolección de datos en la investigación. En este sentido, se utilizaron técnicas como la encuesta y la prueba para obtener información precisa y confiable sobre la logística de exportación de palta Hass en las empresas lambayecanas.

- **Fase 4: Presentación de resultados y conclusiones**

La última fase del proceso de investigación se centró en presentar los resultados obtenidos y extraer conclusiones significativas. Se analizaron los datos recopilados durante las fases anteriores y se evaluó el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos en las empresas lambayecanas que contratan maquila.

Autores como Arias y Segura (2004) han destacado la importancia de los indicadores de ventaja comparativa revelada para determinar, de forma indirecta, las ventajas competitivas de un país en el mercado internacional. Estos indicadores fueron fundamentales para evaluar el desempeño de las empresas lambayecanas en el contexto de la exportación de palta Hass hacia Estados Unidos.

2.11. Análisis Estadístico e Interpretación de Datos

Los datos recopilados se sistematizaron y se analizaron utilizando tablas y gráficos estadísticos. Se empleó Microsoft Excel para representar los resultados de manera detallada y se interpretaron para diagnosticar la situación actual de la cadena de logística de exportación. Este análisis permitirá identificar patrones, tendencias y relaciones entre las variables estudiadas. (“¿En qué consiste el análisis de resultados en el método científico?”)

2.12. Consideraciones Éticas

Se siguieron criterios éticos como objetividad, veracidad, credibilidad de resultados y observación participante para garantizar la integridad de la investigación y la confiabilidad de los datos obtenidos. Se respetaron los principios éticos fundamentales, como el consentimiento informado y la confidencialidad de la información.

2.13. Aprobación Ética

Este estudio no involucra intervención en seres humanos ni otros estudios que requieran aprobación ética. Por lo tanto, no se aplicaron procedimientos que pudieran implicar riesgos para los participantes ni se manipularon datos personales o sensibles.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Diagnóstico de la situación actual de la logística de exportación de palta Hass hacia los Estados Unidos en empresas que contratan el servicio de maquila.

Para el desarrollo del primero objetivo, el investigador aplicó como instrumento de recolección de datos una entrevista por empresa, dirigida hacia expertos encargados del área logística o de exportaciones que facilitara información del proceso logístico de exportación de palta Hass hacia el destino de Estados Unidos, solicitando información basada en costos y tiempos, procesos y documentación requerida, planteada en dicha entrevista.

I.1 Proceso de la cadena logística de exportación de palta Hass

El análisis del proceso de la cadena logística de exportación de la palta Hass reveló una estructura compuesta por cuatro fases distintivas: acondicionamiento del producto y manipulación, transporte, almacenamiento y distribución física.

Al aplicar los instrumentos de investigación en las empresas encuestadas, se desentrañó el intrincado proceso logístico necesario para exportar la palta Hass. Este proceso se segmenta en dos servicios principales: maquila y SIL (SIL).

El diagrama de flujo en la figura 3, ilustra la división del proceso logístico, iniciando con la fase de manipulación y acondicionamiento del producto. Estas tareas se ejecutan como parte del servicio de maquila e incluyen el lavado, secado, selección de calidad, empaque, paletizado y almacenamiento en cámara de congelación para preservar las condiciones óptimas del producto.

La siguiente etapa corresponde al servicio integral logístico (SIL), englobando áreas de transporte, distribución física y almacenamiento temporal. Este proceso se inicia con la salida del contenedor de la planta de maquila,

involucrando diversos actores especializados en la logística exportadora.

Figura 1:

Etapas de la logística exportable en las empresas.



Nota: La información presentada en la tabla se obtuvo a través de entrevistas realizadas a empresas exportadoras (E.E) que forman parte de la muestra utilizada en el estudio.

a. Primera Etapa: Proceso Maquila.

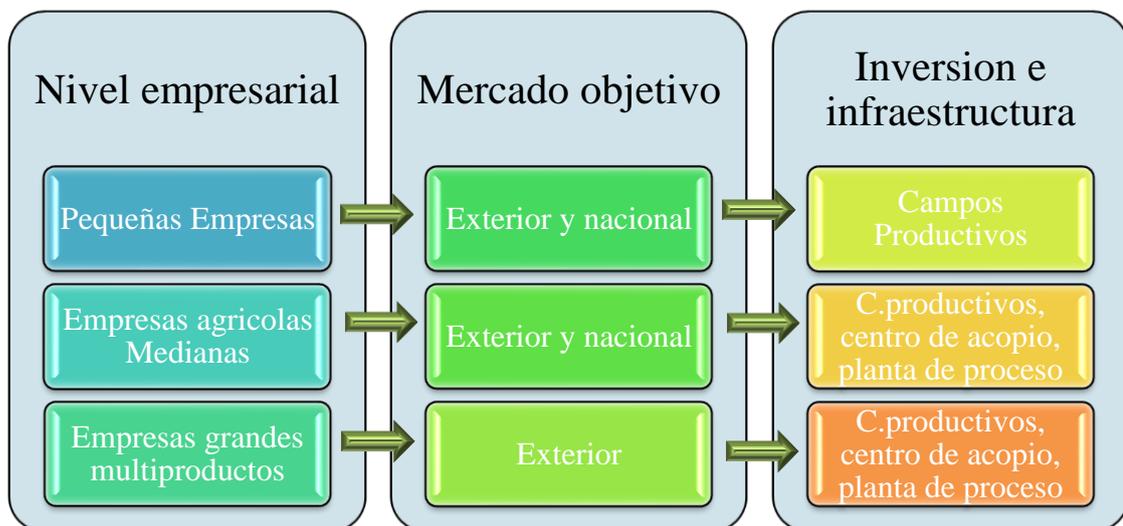
La primera fase del proceso de maquila comienza con la llegada del producto, en este caso, la Palta Hass, al centro de acopio de las compañías que proporcionan este servicio. Concluye cuando el producto se almacena en frío o congelado antes de ser cargado en el contenedor que lo llevará al cliente en el país de destino. En este estudio, que se centra en cuatro empresas lambayecanas que exportan Palta Hass a Estados Unidos y que utilizan el servicio de maquila debido a la falta de una planta de procesamiento propia, se analizarán las distintas etapas de este proceso utilizando datos e información obtenidos de entrevistas realizadas a estas empresas.

El gráfico representa el nivel empresarial en el que se encuentra una

empresa exportadora de Palta Hass, basándose en factores como el mercado objetivo de sus ventas y la inversión en infraestructura. Se observa que las empresas consideradas pequeñas no disponen de centro de acopio ni de planta de procesamiento, a diferencia de las empresas grandes y multifuncionales que poseen campos productivos, centros de acopio y plantas de procesamiento. Estas últimas procesan sus productos de exportación y pueden ofrecer el servicio de maquila a las pequeñas empresas.

Figura 2:

Ubicación en escala de nivel empresarial

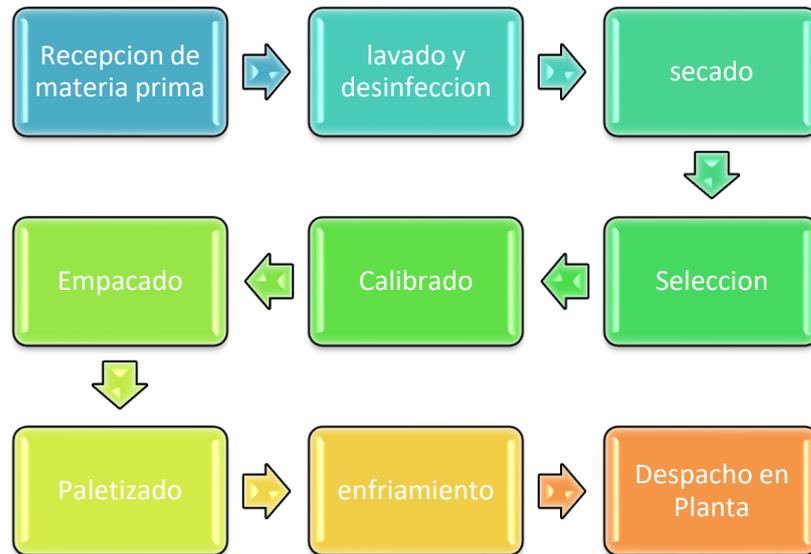


Nota: En la Figura 2, representa la ubicación en una escala de nivel empresarial de las E.E entrevistadas que forman parte de la muestra. La Nota de esta información proviene de entrevistas realizadas a las E.E incluidas en el estudio.

b. Etapas del proceso del servicio de Maquila que realizan las empresas que ofrecen este servicio.

Figura 3:

Proceso de maquila



Nota: En la Figura 3, se ilustra el proceso de maquila. La Nota de esta representación es información recopilada durante entrevistas

b.1. Recepción de materia prima

En el inicio de la cadena de producción, se recibe la palta proveniente de los campos en contenedores pequeños conocidos como "javas", los cuales están fabricados con material plástico. Se lleva a cabo el pesaje de los jvas junto con el producto, seguido de un proceso de acondicionamiento térmico, dado que la palta llega desde los campos con una temperatura que oscila entre los 24° y 28°. Por lo tanto, se procede a reducir su temperatura hasta alcanzar los 8°, para así prepararla para su posterior procesamiento.

Figura 4:

Acopio de Palta Hass.



Nota: En la figura 4, se muestra el proceso de acopio de Palta Hass.

b.1 Procedimiento de Lavado y Esterilización

Después de la etapa de pesaje, se inicia el proceso de lavado y esterilización del producto. Estas fases se supervisan estrictamente para asegurar que se cumplan los estándares de calidad requeridos por las certificaciones BRC y BASC, y para verificar los requisitos ambientales de las instalaciones y del proceso de producción de la palta Hass, y del personal involucrado en dicho proceso.

b.2. Secado mediante Aire Caliente

Tras el lavado y esterilización conforme a los estándares de calidad establecidos, el producto se somete a un proceso de secado utilizando aire caliente, con el fin de obtener un brillo natural antes de proceder a la etapa de selección y empaquetado.

b.3. Etapa de Selección

En esta fase del proceso, se selecciona el producto para la exportación, garantizando que cumpla con los requisitos específicos del cliente, para evitar posibles rechazos o devoluciones. Así se obtiene el producto apto para la exportación, mientras que aquel que no cumple con los estándares requeridos se destina al mercado nacional o local, representando aproximadamente entre un 2% y un 3% del total de la producción.

b.4. Proceso de Calibración

La fruta es dispuesta en polines, donde una balanza integrada en la máquina calibradora ajusta el peso adecuado para su colocación en la cajonera asignada. Los frutos se clasifican en categorías de grandes, pequeños y muy pequeños. El calibre varía según el tipo de empaque; por ejemplo, se utilizan calibres de 26-30 para canastillas y de 18-24 para cajas. A continuación, se presentan algunos ejemplos de calibres estándar según los países de destino.

Tabla 1:

Disposición de calibres y su peso (en gramos).

Disposición de calibres y su peso (en gramos).

	EUROPA	PESO (GRAMOS)	ESTADOS UNIDOS
PALTA HASS	10	384-462	28
	12	300-371	32-36
	14	258-313	36-40
	16	227-274	50
	18	203-243	50
	20	184-217	60
	22	165-196	60
	24	151-175	70
	26	144-157	70
	28	134-147	84
	30	123-137	84
	32	100-142	84

Nota: La Tabla 1 detalla los calibres y pesos correspondientes de la Palta Hass destinada a los mercados de Europa y Estados Unidos. Estos rangos de peso, desde 10 hasta 32 en tamaño, son esenciales para garantizar la conformidad con los estándares de exportación y la satisfacción del cliente en ambos mercados.

b.5. Empaque

Para llevar a cabo el proceso de empaque del producto, es imperativo adherirse a las normativas establecidas en el Reglamento 387/2005. Este procedimiento se lleva a cabo utilizando cajas y/o canastillas, adaptándose según las necesidades específicas del cliente. Cada caja debe incluir información detallada sobre el peso, el calibre y el país de origen del producto. Asimismo, para garantizar la trazabilidad, se debe proporcionar la fecha de procesamiento, el lugar de empaquetado, la variedad del producto, así como el lote correspondiente y el nombre del productor.

Tabla 2:

Requerimientos para el empaque de la Palta Hass



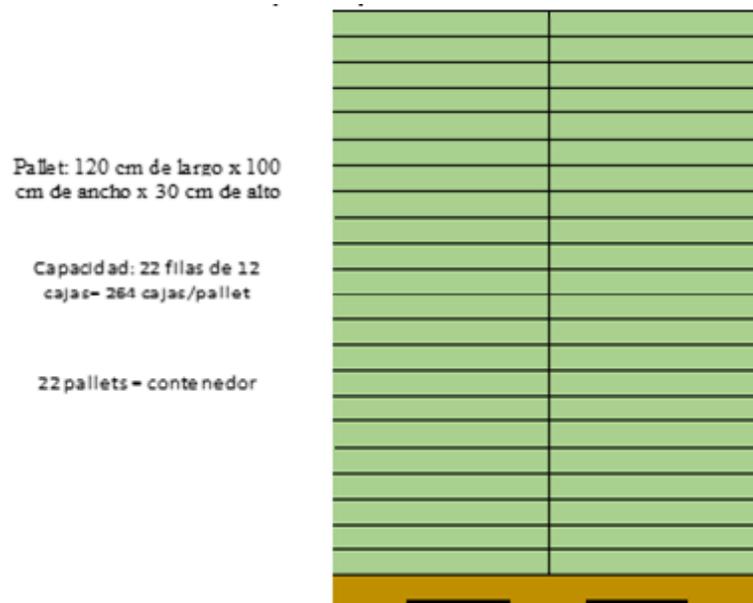
Nota: En la Tabla 2 detalla los requisitos específicos para el empaque de la Palta Hass. Se especifica el uso de cajas de cartón corrugado con un peso de 4 kg y 10 kg, y medidas de 400 mm de largo por 300 mm de ancho. Además, se indica la cantidad de paltas que deben colocarse en cada caja, variando de 6 a 14 según el calibre y los requisitos del cliente. Estos detalles se obtuvieron mediante entrevistas a empresas objetivo de estudio.

b.6. Paletizado

En esta fase del proceso, se lleva a cabo la disposición de las cajas una sobre otra en pallets, con una capacidad máxima de hasta 22 cajas. Estos pallets siguen las medidas estándar de la normativa ISO, que son de 30 cm de altura por 120 cm de largo y 100 cm de ancho.

Figura 4:

Requerimientos del Paletizado para palta Hass



Nota: Se describe los requisitos para el paletizado de aguacates Hass, basándose en una entrevista a empresas del sector

b.7. Enfriamiento

Tras la paletización, las cajas se conducen a través de un túnel denominado californiano, donde el aire fluye a través de las filas de pallets desde los costados. Esto garantiza que se mantenga una temperatura constante de 6°C. Luego, las cajas son trasladadas a cámaras de frío, donde permanecen entre 7 y 8 horas a una temperatura aproximada de 6°C, evitando así la pérdida de peso. Posteriormente, están listas para el despacho.

b.8. Despacho

El despacho implica cargar los pallets en un contenedor tipo reefer de 40 pies High cube. Este contenedor debe mantener una temperatura entre 5°C y 7°C antes del despacho. Durante este proceso, es necesario la presencia

de ciertos actores del proceso logístico, dependiendo de si el envío está categorizado como canal Rojo o Naranja en aduanas.

En el caso de canal Naranja, estarán presentes un inspector de SENASA, un supervisor de la empresa contratante del servicio de maquila y el supervisor de calidad del packaging. En el caso de canal Rojo, también se requerirá la presencia de un encargado fiscalizador de Aduanas.

Los proveedores del servicio de maquila están detallados en la tabla 9, junto con sus respectivas zonas de producción y ubicaciones. Los costos asociados con este servicio se presentan en la tabla 10, mostrando los costos por caja y por contenedor para cada empresa.

c. Proveedores del servicio de maquila.

La tabla revela las empresas involucradas en el proceso de maquila, junto con su ubicación y los proveedores de servicios correspondientes. Entre estas empresas se encuentra Plantaciones del Sol, con operaciones en Motupe y Olmos, que se apoya en Gandules Jayanca Fruits, situada en Jayanca. AGROKARÚ SAC, con base en Jayanca, también colabora con Gandules en sus actividades de maquila. Green Fruits Perú, con sede en Olmos, confía en los servicios de Agro logística Tropical Farm, con sede en Motupe. Además, Agrícola BGS, ubicada en Jayanca, trabaja con Tropical Farm y Jayanca Fruits, localizadas en Motupe y Jayanca, respectivamente. Estos datos provienen de entrevistas realizadas a las empresas objeto de estudio y se han recopilado para este informe.

Tabla 3:

Empresas donde se realiza el proceso de maquila.

EMPRESAS	ZONA PRODUCTIVA	PROVEDOR	UBICACIÓN
PLANTACIONES DEL SOL	Motupe y Olmos	Gandules Jayanca Fruits	Jayanca
AGROKARÚ SAC	Jayanca	Gandules	Jayanca
GREEN FRUITS PERU	Olmos	Agro logística Tropical farm	Motupe
AGRICOLA BGS	Jayanca	Tropical farm Jayanca Fruits	Motupe Jayanca

Nota: En la tabla, se enumera las empresas que realizan el proceso de maquila, junto con su ubicación y proveedores asociados.

d. Costos del servicio de maquila

La tabla 4, presenta los costos de servicio de maquila de Palta Hass hacia el mercado de Estados Unidos, proporcionados por las empresas objeto de estudio. Jayanca Fruits S.A.C. ofrece el servicio a \$0.65 por caja de 4 kg, lo que equivale a \$3,445.00 por contenedor de 5280 cajas. Gandules Inc. cobra \$0.63 por caja y \$3,300.00 por contenedor. Agrícola Cerro Prieto S.A.C. ofrece el servicio a \$0.60 por caja y \$3,168.00 por contenedor. Agro logística tiene un costo de \$0.50 por caja, totalizando \$2,640.00 por contenedor. Por último, Tropical Farm S.A.C. ofrece el servicio a \$0.43 por caja, sumando \$2,270.40 por contenedor. Estos datos provienen de entrevistas realizadas a las empresas analizadas.

Tabla 4:

Costos de servicio de maquila de Palta Hass al mercado Estado

Unidense

N°	Empresa	Costo/Caja (4kg) - \$	Costo/contenedor (5280 cajas) – \$
1	Jayanca Fruits S.A.C.	0.65	3,445.00
4	Gandules Inc.	0.63	3,300.00
2	Agrícola Cerro Prieto S.A.C.	0.6	3,168.00
5	Agro logística	0.5	2,640.00
3	Tropical Farm S.A.C.	0.43	2,270.40

Nota: La tabla presenta los costos de servicio de maquila de Palta Hass para el mercado estadounidense, detallando los precios por caja (de 4 kg) y por contenedor (5280 cajas)

La tabla presenta las empresas que contratan servicios de maquila junto con las empresas que ofrecen dichos servicios, así como el costo promedio asociado. Para Plantaciones del Sol, el costo promedio es de \$3,372.50, con Jayanca Fruits y Tropical Farm como proveedores de servicio a \$3,445.00 y \$3,300.00 respectivamente. AGROKARÚ SAC tiene un costo promedio de \$3,300.00 con Gandules Inc. como su proveedor de servicio. En el caso de Green Fruits Perú, el costo promedio es de \$2,455.20, siendo Agro logística y Tropical Farm sus proveedores de servicio con costos de \$2,640.00 y \$2,270.40 respectivamente. Por último, Agrícola BGS presenta un costo promedio de \$2,857.70, con Jayanca Fruits y Tropical Farm como proveedores de servicio a \$3,445.00 y \$2,270.40 respectivamente.

Tabla 5:

Costos promedio de maquila de las empresas entrevistadas (US\$)

EMPRESAS QUE CONTRATAN MAQUILA	EMPRESA QUE BRINDAN SERVICIO DE MAQUILA			COSTO PROMEDIO	
	Jayanca Fruits	Gandules Inc.	Agro logística		Tropical Farm
PLANTACIONES DEL SOL	3,445.00	3,300.00		3,372.50	
AGROKARÚ SAC		3,300.00		3,300.00	
GREEN FRUITS PERU			2,640.00	2,270.40	2,455.20
AGRICOLA BGS	3,445.00			2,270.40	2,857.70

Nota: La tabla muestra los costos promedio de maquila de las empresas entrevistadas en dólares estadounidenses.

e. Análisis en el proceso de maquila

El proceso completo consta de varias etapas, cada una con su respectivo tiempo en horas:

- Recepción, descarga y pesaje: 0.3 horas
- Transformación de la fruta: 5 horas
- Embalaje y rotulación: 1 hora
- Acomodo en paletas: 1 hora
- Refrigeración: 5 horas
- Embalaje en contenedores y envío: 0.3 horas

En total, el proceso completo toma 13 horas.

Tabla 6:

Tiempos promedios para procesar 1 contenedor de palta Hass

PROCESO	TIEMPO (HORAS)
Recepción, descarga y pesado	0.3
Procesamiento de la fruta	5
Empaque y etiquetado	1
Paletizado	1
Enfriamiento	5
Contenedorización y despacho	0.3
TOTAL	13

Nota: La tabla presenta los tiempos promedios en el procesamiento de contenedor de palta Hass en horas.

I.2 Segunda Etapa: SIL (SIL)

El SIL (SIL) inicia con la firma del contrato con un operador logístico, una Sociedad especializada en la gestión de los procesos logísticos de exportación. Este abarca el transporte, almacenamiento y distribución física de los productos. En el contexto de esta investigación, el proceso del SIL se desglosa de la siguiente manera:

Figura 5:

Procesos del sistema integral logístico.



Nota: Entrevista a empresas lambayecanas exportadoras de Palta Hass

a. Transporte interno.

El transporte interno es una fase esencial del SIL (SIL) y se inicia después de la contratación de un operador logístico. Este operador logístico cuenta con empresas proveedoras de servicios de transporte que facilitan el traslado de los contenedores hacia el puerto de Paita. Estos servicios de transporte están integrados en las operaciones logísticas de exportación y cuentan con Estructuras de trazabilidad que son reportados a centrales para su seguimiento correspondiente.

b. Almacenamiento en depósito temporal

Cuando el contenedor llega al depósito del puerto, se inspecciona la guía de remisión de exportación. Después de esto, el contenedor es ingresado al depósito temporal o almacén aduanero, donde permanecerá por el tiempo estipulado según la programación de zarpe de la nave. Durante este período, el contenedor esperará la orden de las autoridades aduaneras para su despacho y posterior carga en el barco.

c. Distribución Física

En esta etapa del proceso del SIL, se realiza el agenciamiento marítimo, que implica la coordinación de la carga y descarga de la nave. Esto abarca la estiba del contenedor, los movimientos de carga y los procesos necesarios para embarcar la mercancía. Los costos asociados a esta etapa suelen calcularse mediante comisiones al agente de aduanas, quien se encarga de coordinar estos procesos logísticos en nombre del exportador.

Tabla 7:

Gestionarles logísticos contratados por las empresas objeto de estudio.

N°	Exportadoras	Operador logístico
1	Green Fruits Perú S.A.C.	Neptunia
		New Transport
		Translogistics SAC
		Scharff
2	Agrícola BGS S.A.C.	Unimar
		New transport
3	Plantaciones Del Sol S.A.C	Port logistics
4	Agrokarú S.A.C	Translogistics SAC

Nota: La tabla enumera los Gestionados logísticos contratados por las empresas objeto de estudio, junto con las exportadoras asociadas.

En la tabla presentada se detallan las E.E que envían palta Hass al destino de Estados Unidos, junto con los Gestionados logísticos contratados para facilitar estos envíos al cliente en el extranjero. Cada empresa exportadora toma decisiones sobre con qué operador logístico trabajar, considerando factores como la calidad del servicio que ofrecen y, por supuesto, el costo.

Tabla 8:

Costo de Gestionados logísticos contratados por las empresas objeto de estudio.

N°	OPERADOR LOGÍSTICO	COSTO (DÓLARES)
1	Translogistics SAC	1,779
2	Scharff	1,774
3	Port Logistics	1,743
4	New Transport	1,606
5	Unimar	1,580
6	Neptunia	1,568

Nota: La tabla presenta los costos de los Gestionados logísticos contratados por las empresas objeto de estudio en dólares.

El costo del SIL se sitúa en un rango de \$1,568 a \$1,779. Aunque Translogistics SAC ofrece el servicio a un costo más elevado, es uno de los Gestionados logísticos más contratados por las E.E de Palta Hass hacia Estados Unidos. Esto sugiere que, a pesar de su precio más alto, las empresas valoran otros aspectos como la calidad del servicio o la confiabilidad que ofrece Translogistics SAC.

d. Análisis de los tiempos logísticos

La tabla 9, muestra los tiempos en horas y las distancias en kilómetros desde las plantas de maquila hasta el puerto de Paita. Se detallan los tiempos y distancias para cada planta específica, así como el promedio general de tiempo y distancia. La información proviene de entrevistas realizadas a empresas lambayecanas que son objeto de estudio.

Tabla 9:

Tiempos y distancia recorrida desde plantas de maquila hasta el puerto Paita.

PLANTA	TIEMPO (Horas)	KM
JAYANCA FRUITS	4:45	325
GANDULES	4:40	317
TROPICAL FARM	4:21	294
AGROLOGÍSTICA	4:21	294
PROMEDIO	4:31	307.5

Nota: El tiempo promedio en el que un transporte interno requiere desde la planta de proceso hacia el depósito temporal y/o terminal de Paita es de 4 horas 31 minutos y tiene un recorrido promedio de 307.5 Km

La tabla 10, proporciona información sobre el tiempo que el contenedor permanece en almacenamiento o depósito temporal antes del embarque, con un tiempo promedio de 8 días. Además, el tiempo de Distribución Física, que incluye los procesos de manipulación del contenedor, es de 0.04 días, equivalente a aproximadamente 1 hora. En esta etapa, el contenedor es colocado al costado del buque para su posterior estiba. Teóricamente, en este punto, la responsabilidad del exportador finaliza, ya que las empresas objeto de estudio negocian sus exportaciones bajo el incoterm FOB (Franco a bordo).

Tabla 10:

Tiempo que demanda el almacenamiento y distribución física de la palta Hass.

Componente	Tiempo (días)
Almacenamiento	8
Distribución física	0.042
Tiempo total	8.04

Nota: La tabla presenta el tiempo estimado en días que demanda el almacenamiento y la distribución física de la palta Hass.

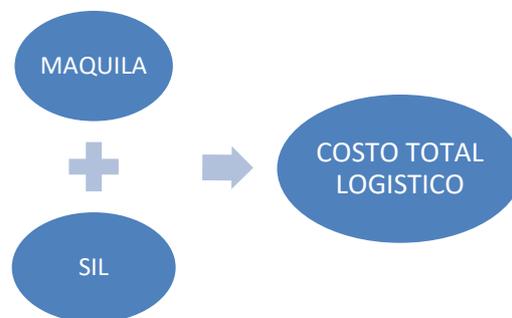
I.3 Análisis general de la logística de salida: Maquila y SIL

a. Costos logísticos

Para el análisis del costo total logístico se deberá seguir esta representación gráfica en donde la suma de los costos del proceso de logística de exportación, Maquila (Acondicionamiento del producto) y SIL (Transporte, Almacenamiento y Distribución Física), serán el costo total logístico, figura 6.

Figura 6:

Representación del costo total logístico.



Nota: En la Figura 6 ofrece una representación esencial del análisis del costo total logístico

La tabla 11, presenta las empresas que exportan palta Hass hacia Estados Unidos, junto con sus respectivos costos totales por contenedor. Destaca que Plantaciones del Sol tiene el costo logístico total más alto, alcanzando los \$5,116 por contenedor, mientras que Agrokarú S.A.C. registra el costo logístico más bajo, siendo de \$3,857 por contenedor. Además, se observa que el costo logístico total promedio de las E.E de palta Hass que contratan Maquila es de \$4,443 dólares por contenedor.

Tabla 11:

Costo promedio total de las E.E objetos de estudio. (dólares /contenedor)

EMPRESA	COSTOS LOGÍSTICOS		
	SERVICIO DE MAQUILA	SERVICIOS INTEGRAL LOGÍSTICO	COSTO TOTAL
Plantaciones Del Sol	3,373	1,743	5,116
Agrícola BGS S.A.C.	2,858	1,580	4,438
Green Fruits Peru S.A.C.	2,455	1,692	4,147
Agrokarú S.A.C	2,270	1,800	4,070
Costo Promedio	2,739	1,704	4,443

Nota: La tabla muestra el costo promedio total en dólares por contenedor para las E.E objeto de estudio.

b. Tiempos logísticos

Después de un minucioso análisis de la situación actual de la logística de Exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos en empresas Lambayecanas que contratan Maquila, y en respuesta al primer objetivo, se concluye que es posible conocer esta situación a través de los costos y tiempos logísticos. Se observa que estas empresas incurren en mayores costos logísticos en el servicio de maquila, con un promedio de costo total de \$2,739 por contenedor, cifra superior al costo total promedio del SIL, que es de \$1,704 dólares por contenedor. Esto lleva a un costo total promedio de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos de \$4,443 dólares por contenedor.

Asimismo, se determinó que el tiempo promedio logístico que un contenedor de palta Hass demanda para ser exportado al país de Estados Unidos es de 8 días con 18 horas, lo que contribuye a entender la eficiencia en cuanto al factor de tiempos logísticos.

Tabla 12:

Total de tiempos logísticos promedios.

TIEMPOS LOGÍSTICOS (DÍAS)					
EMPRESA	Maquila	Servicio Integral Logístico			TIEMPO TOTAL
	Acondicionamiento Del Producto	Transporte	Almacenamiento Interno	Distribución Física	
Plantaciones Del Sol	0.54	0.18	8	0.04	8.76
Agrokarú SAC	0.54	0.18	8	0.04	8.76
Green Fruits Perú	0.54	0.18	8	0.04	8.76
Agrícola BGS	0.54	0.18	8	0.04	8.76
TIEMPO PROMEDIO	0.54	0.18	8	0.04	8.76

Nota: En la tabla presenta el total de tiempos logísticos promedio en días para diferentes procesos relacionados con la maquila y el SIL de varias empresas

I.4 Identificar el modelo de evaluación que permitan medir los niveles de competitividad de la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila - 2023.

Para identificar el modelo de evaluación más adecuado para medir los niveles de competitividad en la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, específicamente en las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila en 2023, se realizará una revisión documental de teorías proporcionadas principalmente por el Banco Interamericano de Desarrollo (2015) y el Banco Mundial (2014).

Después de describir diversas teorías que miden diferentes tipos de niveles de competitividad, se aplicará la evaluación multicriterio para seleccionar el proceso más apropiado para la evaluación que este estudio busca realizar. Según Grajales, Serrano y Hahh Von-h (2013), la evaluación multicriterio considera factores cualitativos y cuantitativos, así como la participación de diversos actores involucrados en la toma de decisiones. Los pasos para la evaluación multicriterio incluyen:

- ✓ Definición de los procesos de evaluación.
- ✓ Asignación de ponderaciones a los diferentes procesos, según su importancia para la toma de decisiones.
- ✓ Selección de una escala de calificación para la valoración, que en este caso será del 1 al 3.

A continuación, se procederá a definir las teorías de los diferentes procesos de evaluación de los niveles de competitividad.

I.4.1. Índice De Desempeño Logístico (D.L)

A. Descripción

Elaborado por el Banco Mundial para calcular el Índice de D.L de 160 naciones de alcance global, permitiendo evaluar su competitividad logística.

B. Medición

Para cada dimensión, los encuestados asignan una calificación de 1 a 5 (siendo 1 la peor y 5 la mejor) y luego se calcula un puntaje ponderado global para el país.

C. Procedimiento

La metodología implica la implementación de una encuesta estructurada dividida en seis secciones, cada una con sus respectivos aspectos, cada sección corresponde a un indicador, y cada aspecto será evaluado según la percepción de un especialista en logística.

D. Elementos

Estos constan de dos categorías establecidas para una evaluación más precisa:

- Aduanas, infraestructura y calidad de los servicios logísticos, estas áreas abordan regulaciones y políticas.
- Puntualidad, envíos internacionales, seguimiento y rastreo de envíos.
Estos representan los resultados de los servicios proporcionados.

I.4.2. Doing Business (Banco Mundial)

A. Definición

Esta metodología permite analizar la eficiencia logística de un estado, y está relacionado a las facilidades para el funcionamiento óptimo de una empresa exportadora o importadora, en sus costos, tiempos y en el número de documentos o trámites que se necesarios. Banco Mundial (2016).

A. Metodología

Se aplican encuestas elaboradas por el del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) a alrededor de 10.000 profesionales expertos en el área, Cubriendo los 189 países, con una periodicidad anual.

B. Métrica

La evaluación se realiza según 10 ejes de análisis descompuestos en indicadores y los países son evaluados por indicador y luego clasificados en un ranking del 1 al 189 donde el país que más facilita el desarrollo de las empresas, pero el 189 será lo opuesto.

C. Componentes

La evaluación se llevará a cabo mediante 10 ejes de análisis: inicio de un negocio, gestión de permisos de construcción, acceso a la electricidad, registro de propiedades, obtención de financiamiento, protección al inversionista, comercio internacional, cumplimiento de contratos, pago de impuestos y resolución de quiebras. Este análisis permitirá determinar hasta qué punto las regulaciones de los países facilitan o dificultan la creación de empresas.

I.4.3. Índice de Facilitación Comercial (Foro Económico Mundial).

A. Definición

Este proceso de evaluación permite conocer la medida en que los Estados tienen instituciones, políticas, infraestructura y servicios que facilitan el libre comercio. (Foro Económico Mundial, 2016)

B. Metodología

Este proceso se Realiza desde el año 2008, y los resultados son obtenidos mediante la aplicación de encuestas a profesionales del sector público, cubriendo a 148 países.

C. Métrica

La métrica de este proceso de evaluación consiste en la clasificación de cada indicador en donde los encuestados valoraran del 1 a 7 donde el valor 1 será el peor, mientras tanto el 7 será mejor valor. El índice es la ponderación del promedio del puntaje obtenido por país.

D. Componentes

En este proceso está dividido en 4 sub-índices, siendo estos los principales aspectos facilitadores del comercio:

- ✓ **Accesibilidad al mercado:** Este sub – índice permite evaluar el acceso a los mercados nacionales y extranjeros a través de variables.
- ✓ **Administración fronteriza:** En esta parte de la evaluación se logra medir la eficiencia y transparencia que brinda la administración de la zona fronteriza.
- ✓ **Infraestructura de comunicación y transporte:** En este índice se pretende evaluar la infraestructura de transporte, los servicios de transporte, el uso

de la TICS y cuál es su nivel de calidad, disponibilidad con el que cada uno cuenta.

- ✓ Clima de negocios: Esta parte del proceso de evaluación busca medir el ambiente operativo de trabajo.

I.4.4. Selección del modelo de evaluación más indicado para medir el nivel de competitividad logística.

Este proceso de selección se realizará aplicando el método de “Evaluación multicriterio”, donde se tomará en cuenta los siguientes criterios:

- Opción de necesidad: se elegirá el modelo de evaluación óptimo que permita medir el desempeño de la logística de exportación.
- Área de aplicación: El área a ser aplicado debe ser el de exportaciones y/o logística
- Criterios para evaluar: estos criterios deben ser de medición de tiempos, costos y calidad en los servicios de la logística de exportación.
- Adaptabilidad: Los componentes del modelo elegido deben estar relacionadas a los servicios y actividades que involucra la logística de exportación.
- Integración de proceso: el modelo elegido debe contener todos los indicadores de la logística de exportación.

A. Fundamentos

Tabla 13:

Indicadores que miden el método de evaluación.

INDICADOR	ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO	DOING BUSINESS	ÍNDICE DE FACILITACIÓN COMERCIAL
Definición	Muestra la competitividad según la situación logística	Analiza la eficiencia logística de un país relacionado a las facilidades para el funcionamiento óptimo de un negocio	Evalúa en qué medida los países tienen instituciones, políticas, infraestructura y servicios que facilitan el libre comercio.
Metodología	Utiliza a profesionales logísticos y/o actores de la cadena de exportación, los cuales a través de encuestas y los cuestionarios recoge la valoración de acuerdo a la percepción.	Se obtiene mediante encuestas del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) a profesionales de derecho, consultores de negocios, contadores, etc.	Se obtiene mediante encuestas de los profesionales del sector público, cubre 148 países.
Métrica	Para cada dimensión los entrevistados dan un puntaje de 1 a 5 (1 el peor, 5 el mejor) y luego se obtiene un puntaje ponderado global para el país.	Los países son clasificados del 1 al 189 (1 el país que más facilita el desarrollo de negocios, 189 lo opuesto).	Para cada indicador la clasificación es de 1 a 7 (1 el peor, 7 el mejor). El índice es la ponderación del promedio del puntaje obtenido por país.
Componentes	Aduanas Embarques Infraestructura Servicios logísticos Trazabilidad Puntualidad	Empezar un negocio Manejo de permisos de construcción. Acceso a electricidad. Registro de propiedad. Acceso a financiamiento Protección al inversor. Comercio transfronterizo Cumplimiento de contratos.	Accesibilidad de mercado. Administración fronteriza. Infraestructura de comunicación y transporte. Clima de negocios.

Nota: La tabla, ofrece una descripción concisa de tres indicadores clave utilizados para evaluar el D.L y comercial de un país

B. Matriz de evaluación de alternativas: Ponderación

En la tabla, representa una matriz que asigna ponderaciones a diferentes atributos evaluables y compara varios índices de D.L, como el Índice de D.L, el Índice de Facilitación Comercial y las clasificaciones del Doing Business.

Tabla 14:

Matriz de ponderación para selección del Modelo de evaluación del D.L.

ATRIBUTOS EVALUABLES	PESO	Índice de Desempeño Logístico	Doing Business	Índice de Facilitación Comercial
Opción de necesidad	20%	0.6	0.4	0.4
Área de aplicación	20%	0.6	0.6	0.6
Criterios a evaluar	20%	0.6	0.6	0.6
Adaptabilidad	20%	0.6	0.4	0.4
Integración de procesos	20%	0.6	0.6	0.4
Puntaje final		3	2.6	2.4

Nota: La tabla, muestra una matriz de ponderación utilizada para la selección del modelo de evaluación del D.L.

La evaluación aplicada es realizada a través de la valoración de criterios de mayor importancia, donde 1 es menos importante y 3 más importante. El peso porcentual de cada valor de medición es de 20 %, valor que multiplicará por la puntuación dada por el investigador y así conseguir una ponderación final.

Tabla 15:

Criterios de ponderación

PUNTUACIÓN	PESO	PONDERACIÓN FINAL 20%	CRITERIO
3	20%	0.6	Totalmente cubre la necesidad
2	20%	0.4	Parcialmente cubre la necesidad
1	20%	0.2	No ofrece métodos que solucionen la demanda del estudio.

Nota: La tabla 21 presenta los criterios de ponderación utilizados para evaluar diferentes aspectos.

Tras la aplicación de la evaluación multicriterio, para la selección del método de evaluación más adecuada para el estudio, en la que permite medir el nivel de competitividad logística de exportación. El método de evaluación con mayor puntaje ponderado de 3 y que cumple con los criterios de evaluación, es el Índice de D.L planteado por el Banco Mundial.

I.5 Medir el nivel de competitividad de la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas Lambayecanas que contratan maquila.

Para cumplir con el tercer objetivo, se ha seleccionado el proceso de evaluación del Índice de D.L, el cual permitirá medir el nivel competitivo logístico a través de 6 indicadores adaptables a la logística de exportación:

- ✓ Aduanas
- ✓ Infraestructura
- ✓ Servicios logísticos
- ✓ Embarques
- ✓ Trazabilidad
- ✓ Puntualidad

Cada indicador está compuesto por varios ítems que permiten medir la eficiencia, eficacia y calidad en cada actividad de la cadena logística de salida. Estos ítems se evalúan de acuerdo a la experiencia de cada profesional en el rubro. Los resultados de cada ítem conducen a una valoración final para cada indicador, que se presentarán al final de los mismos.

I.5.1 Indicador: Aduanas.

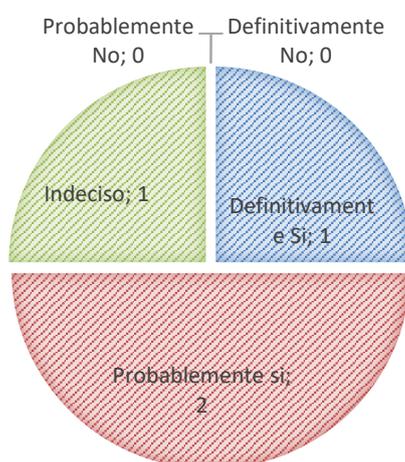
En esta parte de resultados, se muestran los gráficos con los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a las E.E de Palta Hass hacia Estados Unidos que contratan maquila.

1° ítem: los organismos y trámites nacionales permiten que los procesos de exportación sean fáciles.

En el presente cuadro se aprecian las respuestas del ítem 1, donde el 50% de las empresas entrevistadas consideran que "definitivamente sí", mientras que un 25% opinan que "probablemente sí". Estos resultados indican que las empresas valoran positivamente que los organismos y trámites nacionales permitan fáciles los procesos de exportación. Sin embargo, un 25% de las empresas entrevistadas muestran una respuesta "indecisa".

Figura 7:

Resultados ítem 1.



Nota: La Figura 7 presenta los resultados de esta evaluación, ofreciendo una visión clara y concisa sobre la eficacia de los procedimientos relacionados con la exportación.

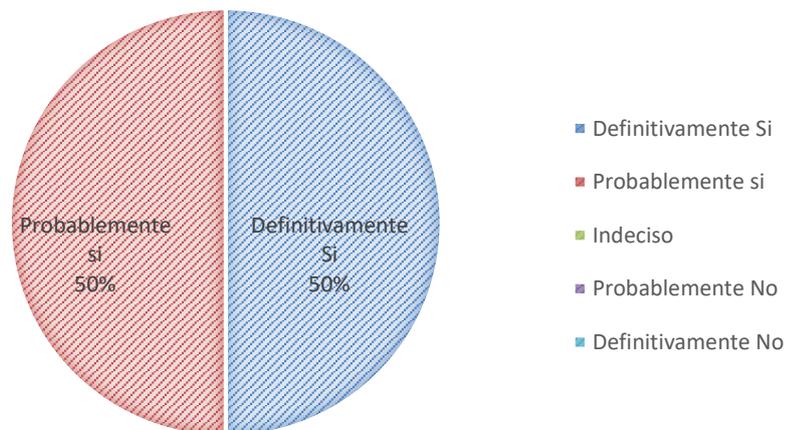
2° ítem: La provisión de información de cambios regulatorios es oportuna.

El análisis del Gráfico 10 revela una distribución equitativa de respuestas entre las empresas encuestadas con respecto al ítem 2. Específicamente, el 50% de las empresas respondieron "definitivamente sí", mientras que el otro 50% optó por "probablemente sí". Ambas respuestas reflejan una actitud positiva hacia el ítem en cuestión, lo que indica que existe una percepción favorable entre las empresas respecto a algún aspecto específico que se evalúa en este ítem.

Esta división equilibrada sugiere que una parte significativa de las empresas encuestadas tienen una opinión fuertemente afirmativa, mientras que la otra mitad también muestra una inclinación positiva, aunque con un grado de certeza ligeramente menor. Esto podría indicar que, aunque hay un consenso general en la percepción positiva, algunas empresas podrían tener ciertas reservas o matices en su evaluación.

Figura 8:

Resultados ítem 2.



Nota: La figura 10 presenta los resultados obtenidos para este ítem.

3° ítem: El costo de contratación de un agente de aduanas es competitivo.

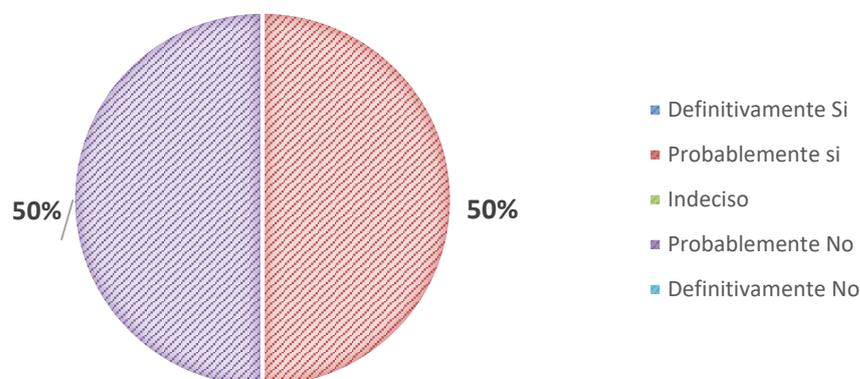
En los resultados de este ítem, se observa una división equitativa de opiniones entre las empresas encuestadas con respecto al costo de contratar a un agente de aduanas. Específicamente, el 50% de las empresas están de acuerdo con el costo asociado a la contratación de un agente de aduanas, lo que sugiere que perciben este gasto como justificado o razonable dada la gama de servicios y la asistencia que estos profesionales ofrecen en el proceso de importación o exportación.

Por otro lado, el otro 50% de las empresas expresan su desacuerdo con que este costo sea competitivo. Esta percepción indica que estas empresas consideran que el costo de contratar a un agente de aduanas puede ser excesivo o no estar alineado con el valor agregado que reciben a cambio. Es posible que estas empresas perciban que el mercado de servicios de agente de aduanas carece de competencia suficiente para mantener los precios en un nivel óptimo para los clientes.

Esta división en las opiniones subraya la importancia de examinar cuidadosamente el mercado de servicios de agentes de aduanas para garantizar que los precios sean justos y competitivos. Además, sugiere la necesidad de que las autoridades aduaneras y las empresas trabajen en conjunto para promover la transparencia y la competencia en este sector, con el fin de garantizar que las empresas puedan acceder a servicios de calidad a un costo razonable.

Figura 9:

Resultados ítem 3.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

4° ítem: El costo promedio en el proceso de despacho es eficiente.

En el Gráfico 10, que muestra los resultados del ítem 4, se evidencia una actitud mayoritariamente positiva hacia la pregunta planteada sobre el costo del proceso de despacho en aduanas. Concretamente, el 25% de las empresas encuestadas indican que "definitivamente sí" están de acuerdo con el costo asociado, mientras que el 75% restante opina que "probablemente sí" están de acuerdo.

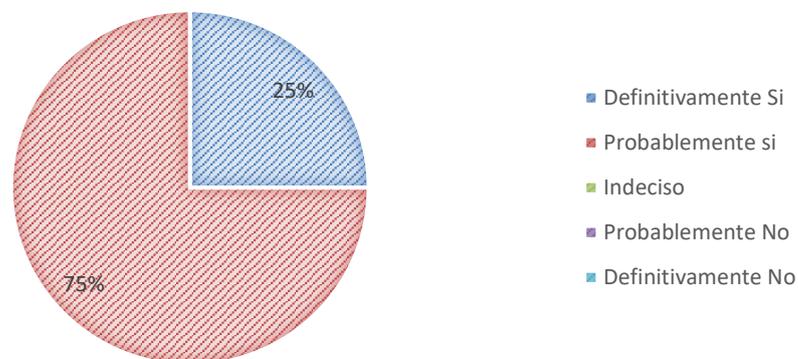
Estos resultados sugieren que la mayoría de las empresas encuestadas perciben el costo del proceso de despacho en aduanas como razonable o aceptable. Esta favorable percepción puede deberse a diversos factores, como la transparencia en la estructura de tarifas, la eficiencia en la gestión de trámites aduaneros o la relación costo-beneficio percibida por las empresas en función de los servicios proporcionados.

Es importante destacar que la ausencia de respuestas negativas en este ítem indica una falta de descontento significativo en cuanto al costo del proceso de

despacho en aduanas entre las empresas encuestadas. Sin embargo, sería beneficioso para las autoridades aduaneras continuar monitoreando y evaluando regularmente la percepción de las empresas en este aspecto, con el fin de asegurar que el costo del proceso de despacho se mantenga justo y competitivo en el contexto del comercio internacional.

Figura 10:

Resultados ítem 4.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

5° ítem: El despacho de aduanas dispone de herramientas que agilicen el P.E.

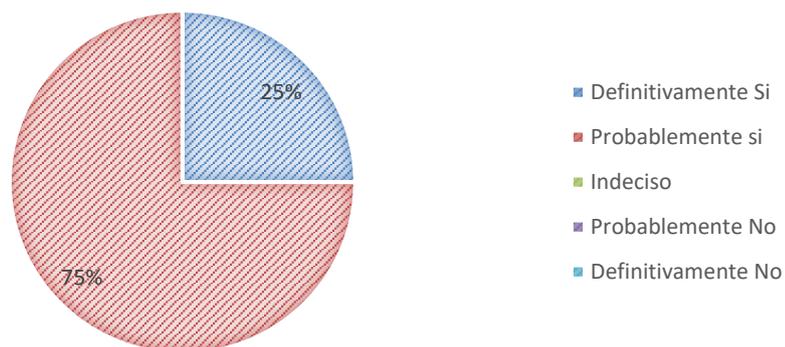
Los resultados del Gráfico 11 reflejan una percepción positiva sobre la efectividad de las herramientas disponibles en las aduanas nacionales para agilizar el P.E. Específicamente, el 25 % de las empresas encuestadas afirman "definitivamente sí" que estas herramientas están presentes y son útiles para acelerar el P.E. Además, el 75 % restante indica que "probablemente sí" están disponibles y contribuyen a agilizar el proceso.

Este panorama sugiere que la mayoría de las empresas encuestadas perciben

que las aduanas nacionales están equipadas con herramientas efectivas que facilitan y optimizan el P.E. Estas herramientas pueden incluir Estructuras informáticos modernos, plataformas en línea, servicios de seguimiento de envíos, entre otros, que permiten a las empresas cumplir con los requisitos aduaneros de manera eficiente y rápida.

La alta proporción de empresas que muestran , ya sea "definitivamente" o "probablemente", indica una confianza generalizada en la capacidad de las aduanas nacionales para proporcionar herramientas que mejoren la eficiencia y la fluidez del P.E. Este nivel de satisfacción puede ser un indicador positivo de la eficacia de las políticas y los Estructuras implementados por las autoridades aduaneras para facilitar el comercio internacional y fomentar la competitividad de las empresas en el mercado global.

Figura 11:
Resultados ítem 5.



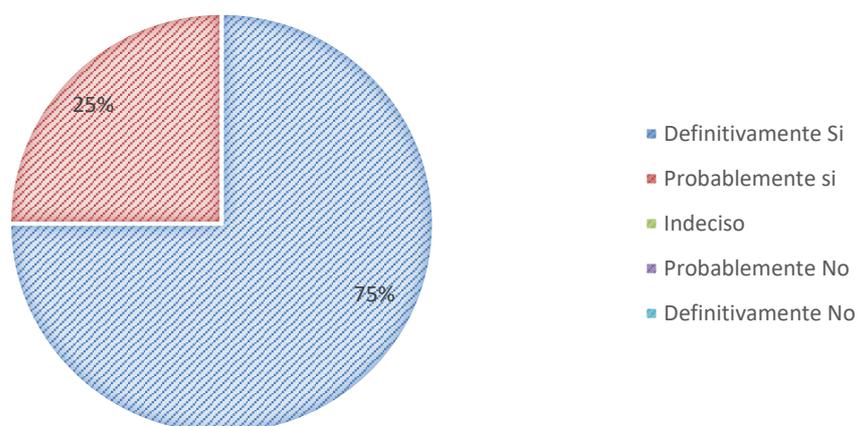
Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

6° ítem: Las herramientas en despacho de aduanas son fáciles de usar.

En el ítem 6, que aborda la facilidad de uso de las herramientas aduaneras, los resultados muestran una tendencia mayoritariamente positiva. Es notable que el 75% de las empresas encuestadas afirman que estas herramientas son "definitivamente" fáciles de usar. Esta alta proporción sugiere una percepción generalizada de que las herramientas disponibles para el manejo de trámites aduaneros son intuitivas y accesibles para las empresas. Asimismo, el 25% restante de las empresas indica que estas herramientas son "probablemente" fáciles de utilizar, lo que refuerza la impresión general de que existe una satisfacción considerable con la usabilidad de las herramientas aduaneras. Estos resultados positivos pueden ser indicativos de la eficacia de las autoridades aduaneras en proporcionar herramientas digitales que simplifican y agilizan los procesos de importación y exportación para las empresas

Figura 12:

Resultados ítem 6.



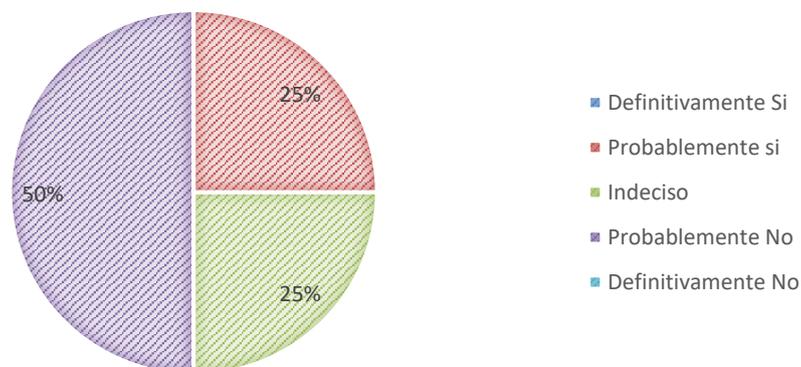
Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

7° ítem: La documentación requerida para el proceso de despacho de aduanas.

En la Figura 13, se observa una distribución diversa de opiniones entre las empresas encuestadas con respecto a la documentación requerida para el despacho en aduanas. Es interesante destacar que el 50% de las empresas consideran que esta documentación no resulta engorrosa, lo que sugiere una percepción mayoritariamente positiva en cuanto a la simplicidad o claridad de los procedimientos aduaneros. Un cuarto de las empresas encuestadas, el 25 %, indica que la documentación representa un desafío en términos de complejidad o volumen, lo que puede implicar mejoras en los procesos de despacho aduanero. Además, otro 25 % de las empresas se muestra indeciso sobre si la documentación es o no engorrosa, lo que podría reflejar una percepción ambivalente o una falta de claridad en la experiencia de estas empresas con los trámites aduaneros. Las opiniones resaltan la importancia de analizar en detalle los procedimientos y requisitos documentales involucrados en el despacho en aduanas, para identificar áreas de optimización y mejorar la experiencia para las empresas y las autoridades aduaneras.

Figura 13:

Resultados ítem 7.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

8° ítem: El servicio brindado durante el despacho es aduanas.

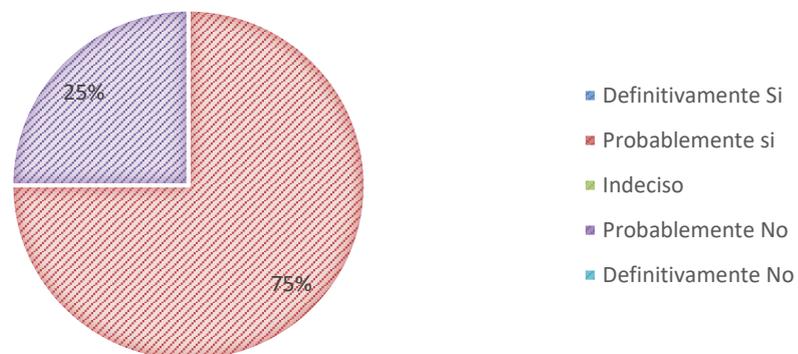
En los resultados de este ítem, es evidente que la mayoría, el 75% de las empresas encuestadas, expresan satisfacción con el servicio proporcionado durante el despacho aduanero. Esta cifra sugiere un nivel significativo de aprobación y confianza en la calidad del servicio ofrecido por las autoridades aduaneras o los agentes involucrados en el despacho de mercancías.

Sin embargo, es importante destacar que un 25% de las empresas mencionan que "probablemente no" están satisfechas con el servicio brindado. Esta minoría de respuestas negativas indica que aún hay margen para mejorar y optimizar la calidad del servicio en el proceso de despacho aduanero. Las razones detrás de esta insatisfacción potencial podrían variar, desde problemas de eficiencia en los trámites hasta la falta de claridad en la comunicación o la atención al cliente.

En consecuencia, es crucial que las autoridades aduaneras y los responsables del despacho aduanero tomen en cuenta estas opiniones críticas y trabajen en la identificación y solución de posibles áreas de mejora para garantizar una experiencia óptima para todas las empresas que participan en el comercio internacional.

Figura 14:

Resultados ítem 8.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

9° ítem: El proceso de despacho de aduanas es eficiente.

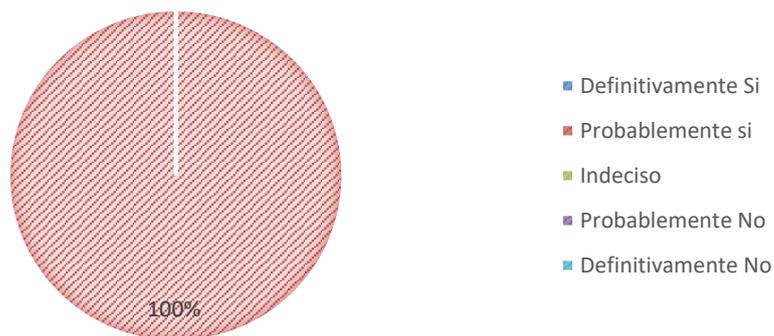
En el ítem que aborda la eficiencia del proceso de despacho, los resultados son altamente alentadores, ya que el 100% de las empresas encuestadas indican que "probablemente sí" consideran este proceso como eficiente. Esta unanimidad de opiniones favorables sugiere una percepción generalizada de que el proceso de despacho aduanero es ágil, rápido y efectivo para las empresas participantes.

Este alto nivel de satisfacción con la eficiencia del proceso de despacho puede ser indicativo de una gestión eficaz por parte de las autoridades aduaneras, así como de la implementación de prácticas y tecnologías que agilizan y simplifican los trámites aduaneros. Además, refleja una colaboración efectiva entre las empresas y las autoridades para garantizar un flujo eficiente de mercancías a través de las fronteras.

Estos resultados positivos son alentadores y pueden servir de base sólida para mejorar y optimizando el proceso de despacho aduanero, para mantener altos estándares de eficiencia y satisfacción para las partes involucradas en el comercio internacional.

Figura 15:

Resultados ítem 9



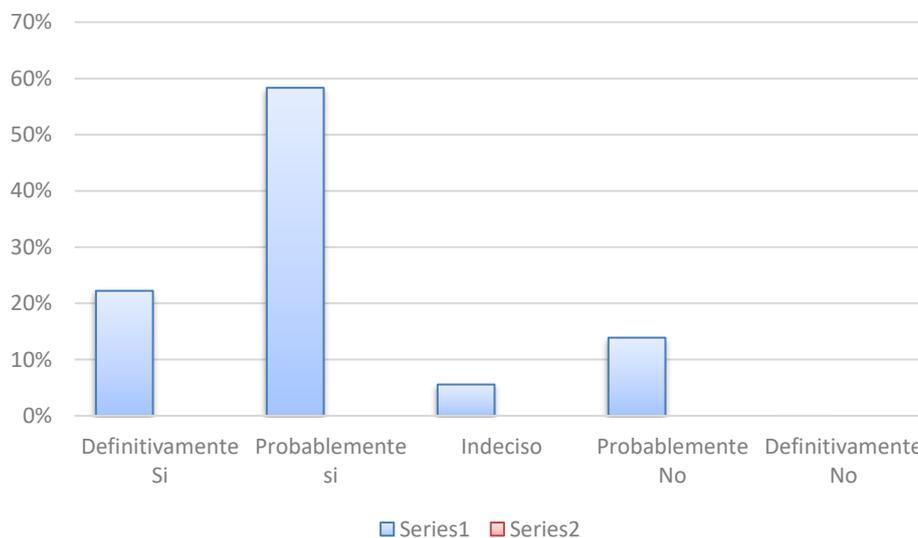
Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Para conocer que tan eficiente es el proceso de despacho de aduanas se plantearon ítems, que miden en una escala del 1 al 5, donde 1 es el puntaje menos favorable y 5 es el puntaje que otorga mayor ponderación a las respuestas, de esta forma es que se obtuvieron como resultado un mayor porcentaje para el nivel 4 con el enunciado “probablemente sí” con un 58% de respuestas, seguido de un 22% del nivel 5 con “definitivamente sí” , así mismo continua en escala con porcentaje de 14% el nivel 2 con “probablemente no” y un 6% que se muestra “indeciso” correspondiente al nivel 3 en la escala.

De esta forma se resalta que el mayor puntaje en este indicador ADUANAS es para el nivel 4 donde “probablemente sí” es eficiente el proceso logístico por parte de aduanas.

Figura 16:

Resultados generales del indicador: ADUANAS.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

I.5.2 Indicador: Infraestructura.

10° ítem: El tiempo promedio del transporte interno es el adecuado de acuerdo con la infraestructura disponible.

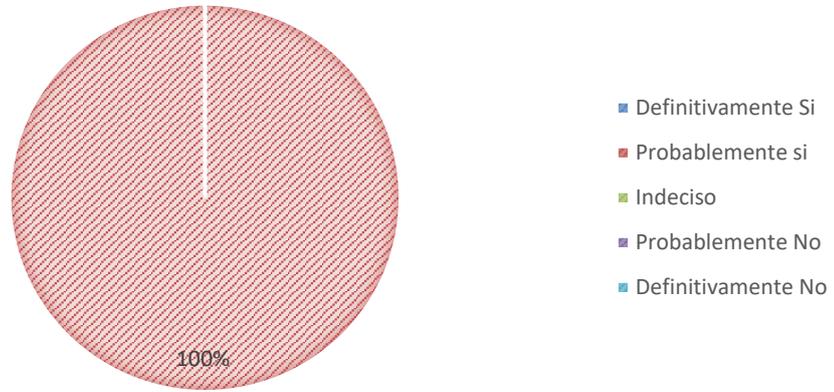
El análisis del presente gráfico revela un resultado notable: el 100% de las empresas encuestadas indican que "probablemente sí" consideran que el tiempo de transporte interno es adecuado. Esta respuesta unánime sugiere una percepción positiva y homogénea entre las empresas respecto a la eficiencia y la puntualidad del transporte interno en sus operaciones.

Este resultado puede reflejar una gestión efectiva por parte de las empresas en términos de logística y planificación de transporte interno. También podría indicar una colaboración exitosa con proveedores de servicios de transporte, así como una infraestructura de transporte bien desarrollada y accesible.

En general, la unanimidad en la percepción positiva del tiempo de transporte interno entre las empresas encuestadas es una señal alentadora de eficiencia y efectividad en esta faceta de sus operaciones comerciales. Este tipo de información puede ser útil para destacar áreas de éxito en la gestión logística y, al mismo tiempo, identificar posibles oportunidades de mejora en otras áreas relacionadas con la cadena de suministro.

Figura 17:

Resultados ítem 10.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

11° ítem: La calidad de la infraestructura portuaria es buena.

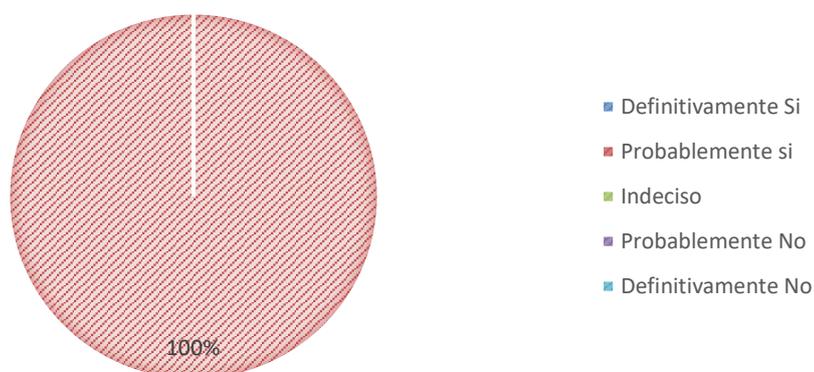
El análisis del gráfico revela un resultado bastante positivo: el 100% de las empresas entrevistadas indican que "probablemente sí" consideran que la calidad de la infraestructura portuaria es adecuada. Esta respuesta unánime sugiere una percepción favorable y homogénea entre las empresas respecto a la calidad de los puertos utilizados en sus operaciones comerciales.

Esta alta aceptación puede deberse a varios factores, como la eficiencia en la operación de los puertos, la modernización de la infraestructura, la disponibilidad de equipos de carga y descarga adecuados, así como la seguridad y la capacidad para manejar volúmenes de carga significativos.

La percepción positiva de la calidad de la infraestructura portuaria es fundamental para el comercio internacional, ya que los puertos juegan un papel crucial en la facilitación del transporte marítimo de mercancías. Una infraestructura portuaria de calidad puede mejorar la competitividad de una región al facilitar el comercio y reducir los costos logísticos para las empresas.

Figura 18:

Resultados ítem 11.



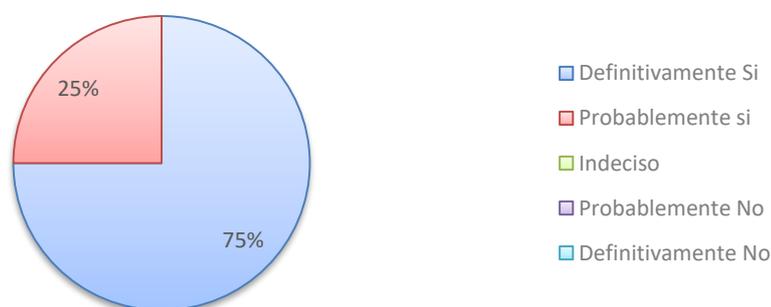
Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

12° ítem: La calidad de los servicios de telecomunicación para el comercio internacional es buena.

El análisis del gráfico anterior revela una percepción mayoritariamente positiva entre las E.E de palta Hass que contratan maquila en cuanto a la calidad de los servicios de telecomunicación para la exportación. Específicamente, el 75% de las empresas encuestadas indican que "definitivamente sí" consideran buena la calidad de estos servicios, mientras que el 25% restante opina que "probablemente sí" es buena. Ambas afirmaciones son ventajosas y reflejan una confianza generalizada en la calidad de los servicios de telecomunicación para la exportación. Esta alta proporción de respuestas positivas sugiere que las E.E de palta Hass que contratan maquila perciben que los servicios de telecomunicación disponibles satisfacen sus necesidades y expectativas en términos de eficacia, confiabilidad y accesibilidad. La comunicación efectiva es crucial en el P.E, y la calidad de los servicios de telecomunicación desempeña un papel importante en garantizar una coordinación fluida y exitosa de las operaciones comerciales.

Figura 19:

Resultados ítem 12.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

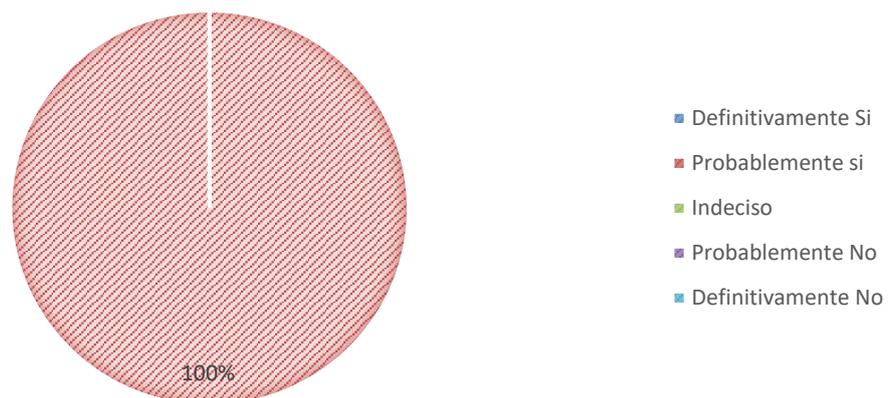
13° ítem: El costo promedio del transporte interno es el adecuado de acuerdo con la infraestructura disponible.

El análisis del resultado obtenido en las entrevistas refleja una percepción unánime entre las empresas encuestadas: el 100% indica que "probablemente sí" consideran adecuado el costo del transporte interno en función de la infraestructura disponible. Esta respuesta unificada sugiere una confianza generalizada en que el costo del transporte interno está alineado con la calidad y la eficiencia de la infraestructura disponible para este propósito.

Esta percepción positiva puede deberse a diversos factores, como la eficiencia en el transporte, la calidad de las carreteras o vías de comunicación, la disponibilidad de servicios de logística y distribución, entre otros. La alineación del costo del transporte interno con la infraestructura disponible es crucial para garantizar la competitividad de las empresas y la eficiencia en la cadena de suministro.

Figura 20:

Resultados ítem 13.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

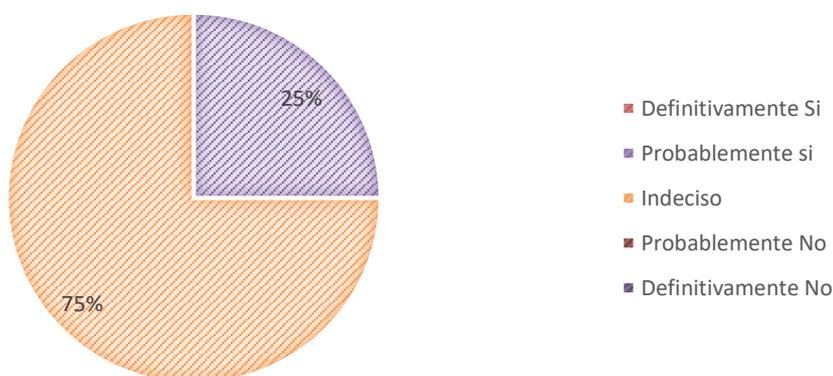
14° ítem: La calidad de la infraestructura vial para el transporte interno.

El análisis del ítem revela una percepción mixta entre las empresas encuestadas con respecto a la calidad de la infraestructura vial para el transporte interno. Específicamente, el 75% de las respuestas fueron "indeciso", lo que indica una falta de claridad o una percepción ambivalente sobre la calidad de la infraestructura vial. Por otro lado, solo el 25% de las empresas indicaron que "probablemente sí" consideran que la infraestructura vial es de calidad.

Esta distribución de respuestas sugiere que existe una falta de consenso entre las empresas encuestadas en cuanto a la calidad de la infraestructura vial para el transporte interno. Las respuestas "indeciso" pueden reflejar una incertidumbre debido a la variabilidad en la calidad de las carreteras y la infraestructura vial en diferentes regiones o áreas geográficas. Por otro lado, la respuesta positiva del 25% de las empresas sugiere que, a pesar de la indecisión generalizada, algunas empresas perciben que la calidad de la infraestructura vial es adecuada para sus necesidades de transporte interno.

Figura 21:

Resultados ítem 14.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

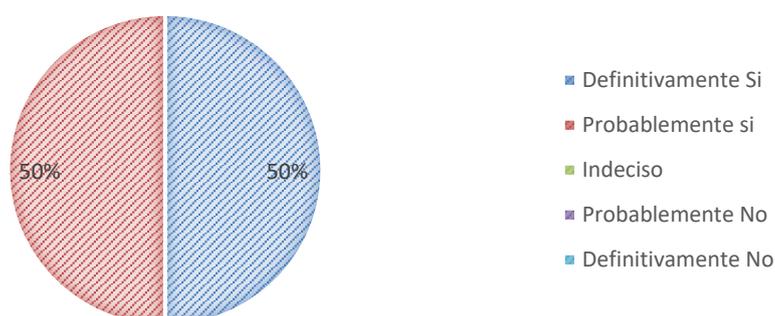
15° ítem: La infraestructura vial y portuaria influyen en las exportaciones de palta Hass.

El análisis de este ítem, representado en la gráfica 21, revela una división equitativa de opiniones entre las empresas encuestadas sobre la influencia de la infraestructura portuaria y vial en las exportaciones. El 50% de las empresas considera que "definitivamente sí" influye en las exportaciones, mientras que el otro 50% indica que "probablemente sí" influye. Esta división sugiere que las E.E reconocen la importancia crucial de la calidad de la infraestructura portuaria y vial para mantener su competitividad en el mercado global.

Este resultado subraya la fuerte dependencia que tienen las E.E de una infraestructura de transporte eficiente y bien desarrollada. Una infraestructura portuaria y vial de calidad facilita el flujo rápido y seguro de mercancías desde el punto de origen hasta el destino final, lo que reduce los costos logísticos y mejora la competitividad de las empresas en el mercado internacional.

Figura 21:

Resultados ítem 15.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El análisis del Gráfico 22 proporciona una visión general de los resultados obtenidos en los ítems relacionados con el indicador de Infraestructura, que evaluaron aspectos como tiempo, calidad y costo en relación con la infraestructura. Los resultados muestran una tendencia positiva, con la mayoría de las respuestas indicando que la infraestructura es eficiente.

Específicamente, el mayor porcentaje de respuestas, un 76%, indica que "probablemente sí" la infraestructura es eficiente. Esto sugiere que la mayoría de las empresas encuestadas tienen una percepción positiva sobre la eficiencia de la infraestructura en términos de tiempo, calidad y costo.

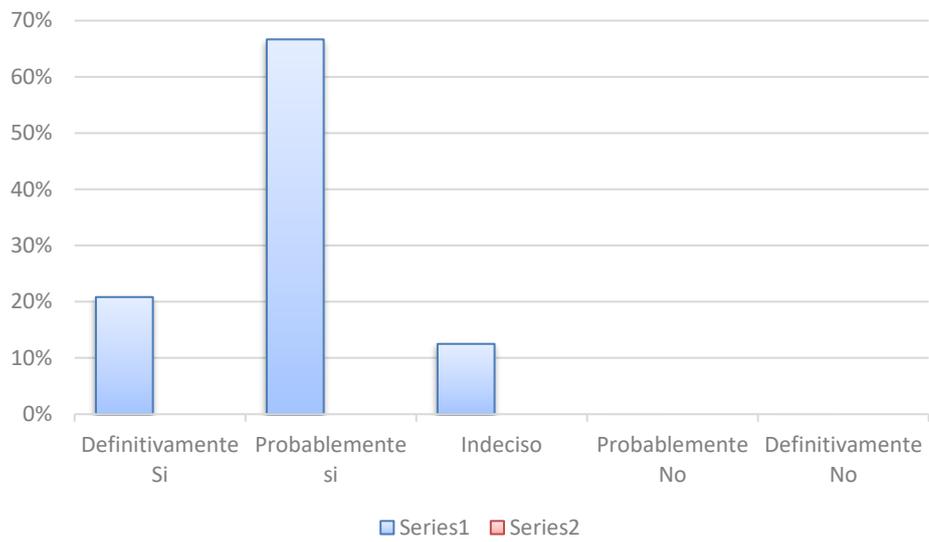
El siguiente porcentaje significativo, un 21%, señala que "definitivamente sí" la infraestructura es eficiente. Esto refuerza aún más la percepción positiva sobre la calidad y eficacia de la infraestructura.

Por otro lado, un 13% de las respuestas fueron indecisas. Estas respuestas pueden reflejar una falta de certeza o claridad por parte de algunas empresas encuestadas sobre la eficiencia de la infraestructura en el contexto de la cadena logística de exportación.

En conjunto, estos resultados indican que la mayoría de las empresas perciben la infraestructura como eficiente en términos de tiempo, calidad y costo, lo que sugiere que el proceso de la cadena logística de exportación en el ámbito de la infraestructura se encuentra en un buen nivel. Los niveles 4 y 5, que representan "probablemente sí" y "definitivamente sí" respectivamente, fueron los más votados, lo que refuerza la idea de una infraestructura considerada como eficiente por la mayoría de las empresas encuestadas.

Figura 22:

Resultado general del indicador: **INFRAESTRUCTURA**



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

I.5.3 Indicador: Embarques.

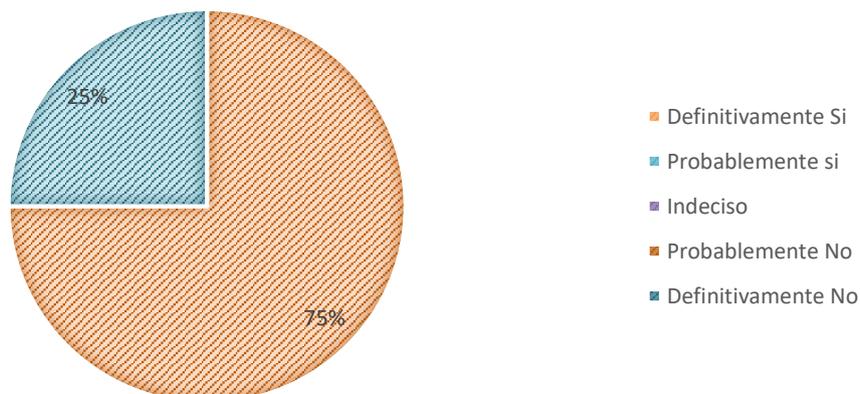
16° ítem: La documentación requerida para la contratación de un embarque es engorrosa.

Los resultados obtenidos del ítem sobre la facilidad de la documentación para contratar un embarque son alentadores y sugieren una percepción positiva por parte de las empresas encuestadas. Con el 75% de las respuestas indicando "probablemente no" y el 25% indicando "definitivamente no", se deduce que la mayoría de las empresas no encuentran que la documentación sea engorrosa para contratar un embarque.

Esta distribución de respuestas refleja una percepción generalizada de facilidad y eficiencia en el proceso de documentación para contratar un embarque. La mayoría de las empresas encuestadas no experimentan obstáculos significativos o complicaciones en términos de requisitos documentales al gestionar el transporte marítimo de sus mercancías.

Figura 22:

Resultados ítem 16.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

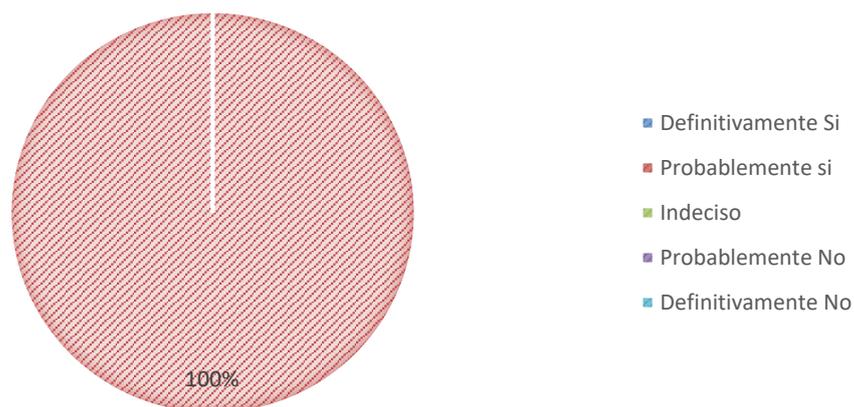
17° ítem: La planificación de los embarques.

El resultado obtenido en este ítem es altamente positivo, ya que el 100% de las empresas encuestadas indicaron que "probablemente sí" la planificación en cuanto a los embarques internacionales es propicia. Esta unanimidad de respuestas sugiere una percepción generalizada y favorable entre las empresas respecto a la efectividad y la adecuación de la planificación en el ámbito de los embarques internacionales.

La planificación es un aspecto crucial en el comercio internacional, especialmente en lo que respecta a los embarques internacionales, donde la coordinación de tiempos, rutas, documentación y otros aspectos logísticos es fundamental para garantizar el éxito de las operaciones. Que todas las empresas encuestadas consideren que la planificación es propicia es un indicador positivo de una gestión eficaz y proactiva en esta área.

Figura 23:

Resultados ítem 17.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El resultado obtenido en este ítem muestra una percepción positiva y homogénea entre las E.E respecto a la frecuencia de llegada y salida de las embarcaciones que transportan la mercancía hacia otros estados. Específicamente, el 50% de las empresas indican que "probablemente sí" la frecuencia es alta, mientras que el otro 50% indica que "definitivamente sí" es alta.

Esta división equitativa de respuestas sugiere que todas las empresas encuestadas perciben que la frecuencia de llegada y salida de las embarcaciones es alta. Tanto las respuestas "probablemente sí" como "definitivamente sí" reflejan una percepción positiva de que las embarcaciones que transportan la mercancía hacia otros estados tienen una alta frecuencia de llegada y salida.

Este resultado es alentador ya que una alta frecuencia en la llegada y salida de embarcaciones puede mejorar la eficiencia en el transporte marítimo, reducir los tiempos de espera y agilizar la distribución de la mercancía. Además, puede contribuir a la competitividad de las E.E al facilitar una logística más ágil y dinámica.

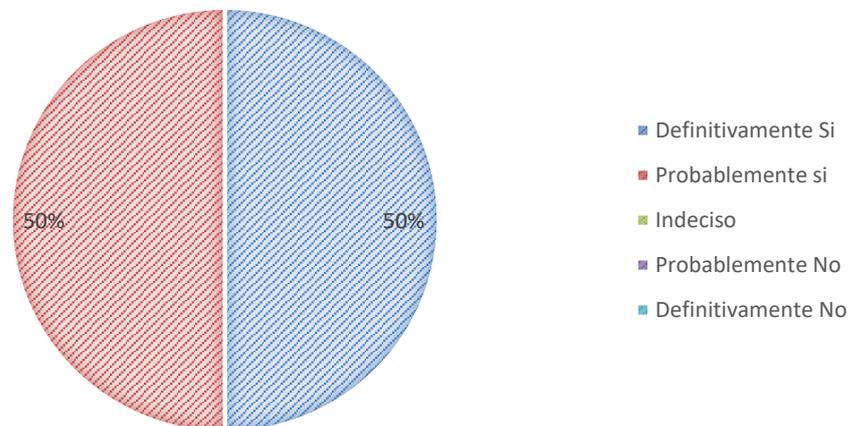
18° ítem: La frecuencia de la llegada y salida de naves marítima es alta.

El resultado del 18° ítem de la prueba indica que las E.E de Palta Hass tienen una percepción positiva en cuanto a la frecuencia de la llegada y salida de naves marítimas. Específicamente, el 50% de las empresas respondieron "definitivamente sí" y el otro 50% respondió "probablemente sí", lo que sugiere una unanimidad en la percepción de que la frecuencia es alta.

Esta respuesta unánime refleja una percepción generalizada de que la frecuencia de llegada y salida de naves marítimas es suficientemente alta para satisfacer las necesidades de las E.E de Palta Hass. Una alta frecuencia en la llegada y salida de naves marítimas es crucial para mantener un flujo constante de mercancías y garantizar una logística eficiente en el transporte marítimo.

Figura 24:

Resultados ítem 18.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

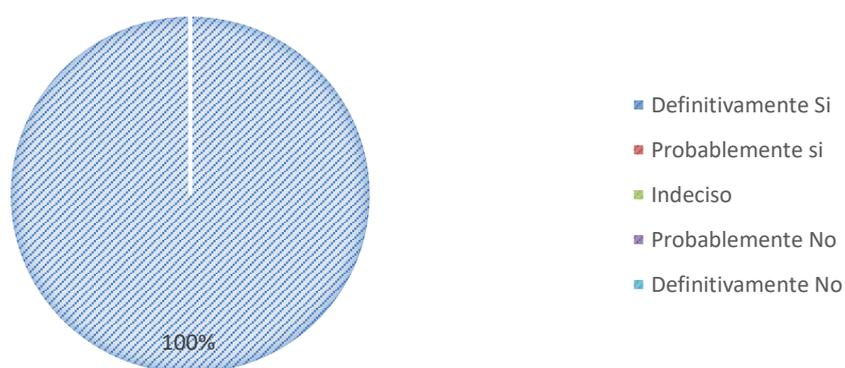
19° ítem: Existe disponibilidad para contratar embarques a precios competitivos.

El resultado del ítem 19 de la prueba muestra una percepción unánime y positiva entre las empresas encuestadas con respecto a los precios competitivos para contratar una nave marítima que transporte la mercadería hacia el extranjero. El 100% de las empresas indicaron que "definitivamente sí" son precios competitivos.

Esta respuesta unánime refleja una fuerte confianza por parte de las empresas en que los precios ofrecidos para contratar una nave marítima son competitivos y están alineados con las expectativas del mercado. La percepción de precios competitivos es fundamental para las E.E, ya que afecta directamente su rentabilidad y competitividad en el mercado internacional.

Figura 25:

Resultados ítem 19.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Elaboración propia.

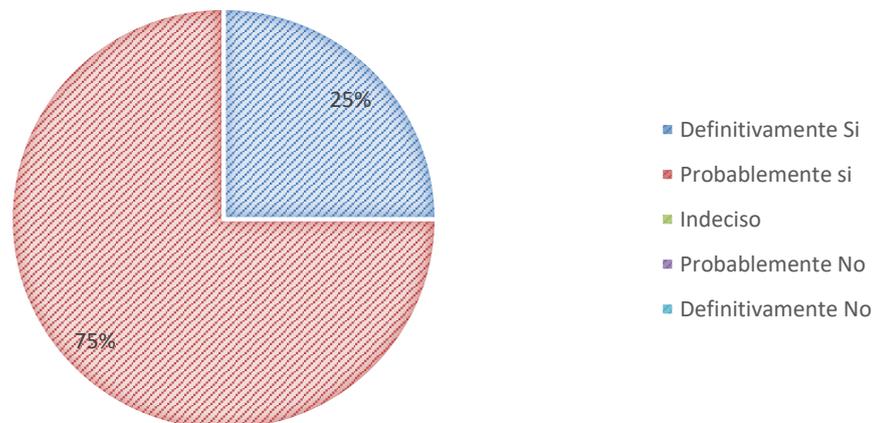
20° ítem: Se dispone de herramientas web para acordar embarques a precios competitivos.

El análisis del ítem revela que las empresas encuestadas tienen una percepción positiva en cuanto a la disponibilidad de herramientas web por parte de las empresas navieras para coordinar y acordar precios competitivos para el traslado de contenedores. Específicamente, el 25% de las empresas indicaron "definitivamente sí", mientras que el 75% indicaron "probablemente sí".

Esta distribución de respuestas sugiere que la mayoría de las empresas encuestadas perciben que las empresas navieras ofrecen herramientas web que facilitan la coordinación y la negociación de precios competitivos para el traslado de contenedores. La disponibilidad de estas herramientas puede mejorar la eficiencia en la gestión logística y facilitar la comunicación y colaboración entre las E.E y las navieras.

Figura 26:

Resultados ítem 20.



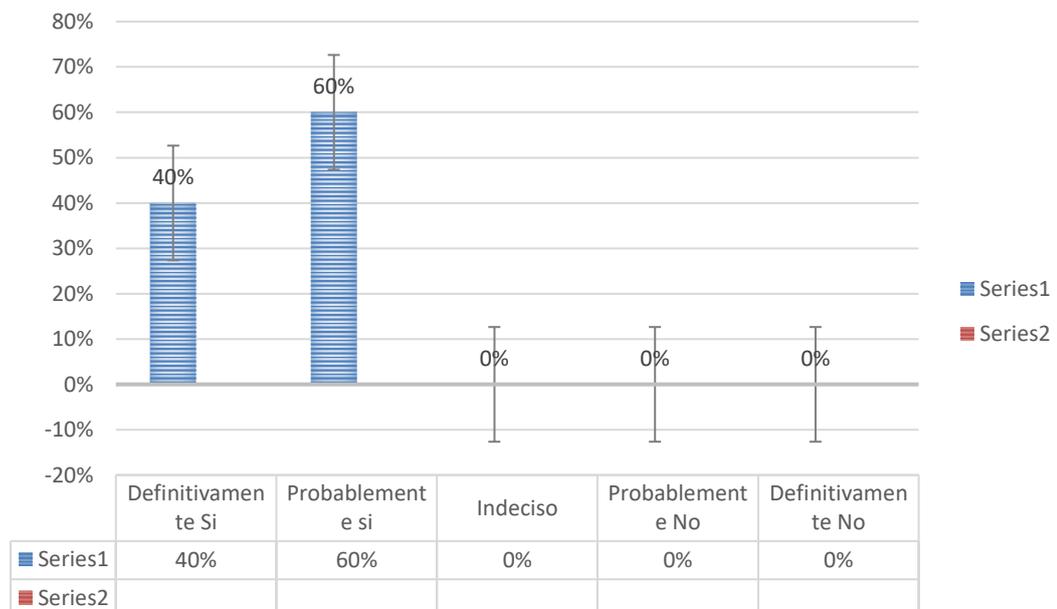
Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El análisis de los ítems planteados en la parte de la cadena logística de exportación relacionada con la contratación de un transporte marítimo revela una evaluación positiva por parte de las empresas encuestadas. Utilizando una escala de ponderación de medición donde 1 representa el nivel más bajo y 5 el nivel más alto, se observa que el mayor porcentaje de respuestas, un 60%, indicó que "probablemente sí" es eficiente este indicador en la parte logística. Además, un 40% de las respuestas afirmaron "definitivamente sí".

Estos resultados sugieren que las empresas perciben que la facilidad para contratar un transporte de mercancías mediante un embarque marítimo es relativamente alta y eficiente. La combinación de respuestas que se inclinan hacia "probablemente sí" y "definitivamente sí" indica una percepción generalizada de competitividad y eficacia en este aspecto de la cadena logística de exportación.

Figura 27:

Resultado general del indicador: EMBARQUES



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

I.5.4 Indicador: servicios logísticos.

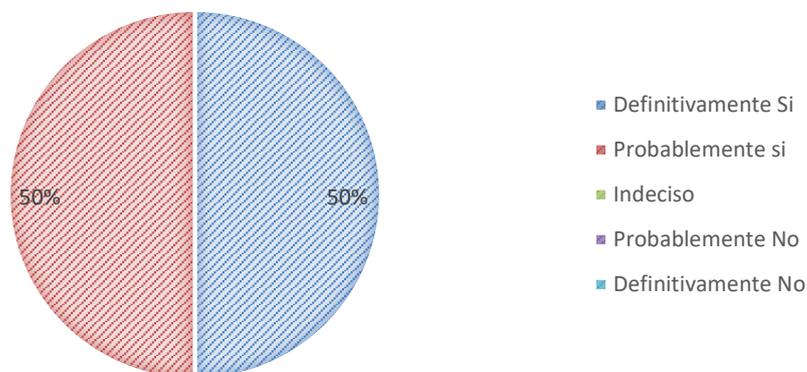
23° ítem: Las actividades de los Gestionados logísticos se desarrollan en un tiempo propicio.

El resultado del ítem 23 indica que existe una percepción equitativa y positiva entre las empresas encuestadas en cuanto a la puntualidad en el desarrollo de las actividades logísticas realizadas por las empresas que ofrecen el servicio SIL (Servicios Integrados de Logística). Específicamente, el 50% de las respuestas fueron "probablemente sí", mientras que otro 50% indicó "definitivamente sí".

Esta división equitativa sugiere que las empresas encuestadas tienen confianza en que las actividades logísticas realizadas por los proveedores de servicios integrados de logística se desarrollan en un tiempo oportuno. La percepción de que estas actividades se llevan a cabo de manera puntual es crucial para garantizar la eficiencia y la fluidez en la cadena logística, lo que a su vez contribuye a la competitividad y el éxito de las operaciones comerciales.

Figura 28:

Resultados ítem 23.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

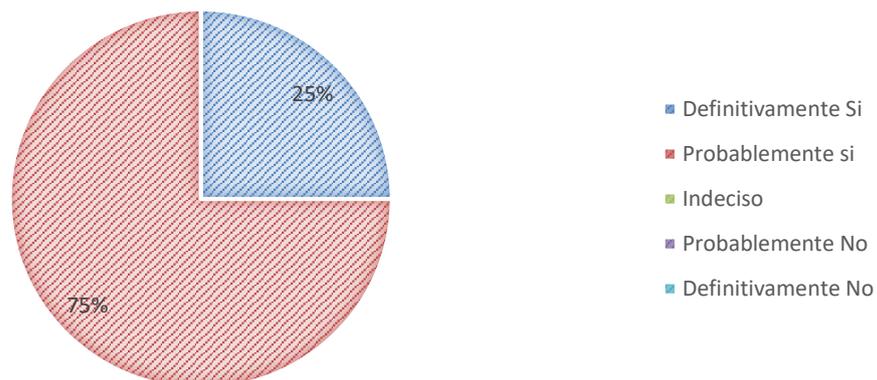
24° ítem: El costo del desarrollo de las actividades de los Gestionados logísticos es conveniente.

El resultado del ítem relacionado con el costo del Servicio Integrado de Logística (SIL) ofrecido por las empresas logísticas refleja una percepción mayoritariamente positiva por parte de las empresas encuestadas. Específicamente, el 25% de las respuestas indicaron que "definitivamente sí" son costos convenientes, mientras que el 75% indicaron "probablemente sí".

Esta distribución de respuestas sugiere que la mayoría de las empresas encuestadas consideran que los costos del SIL son convenientes. La percepción de costos convenientes es crucial para las empresas al evaluar la viabilidad y la rentabilidad de utilizar servicios logísticos externos. Una percepción positiva en cuanto a la conveniencia de los costos puede influir en la decisión de las empresas de externalizar sus actividades logísticas y contratar servicios de SIL.

Figura 29:

Resultados ítem 24.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

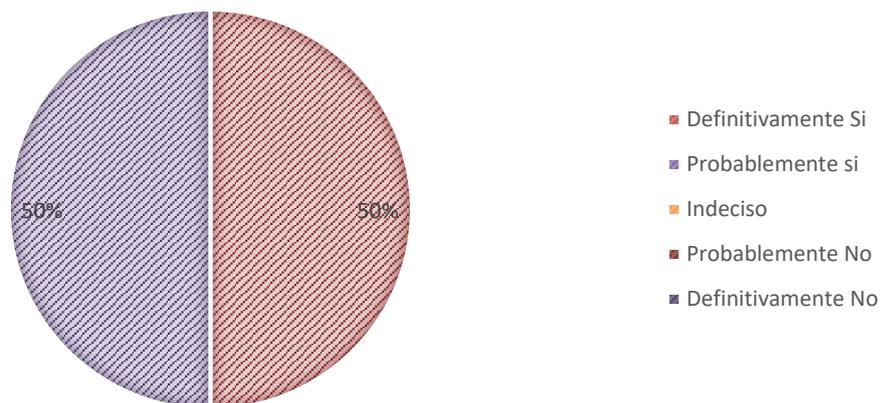
25° ítem: La documentación requerida para la contratación de un operador logístico es engorrosa.

El análisis del gráfico revela una percepción positiva y equitativa entre las E.E en cuanto a la documentación requerida para solicitar el Servicio Integrado de Logística (SIL). Específicamente, el 50% de las respuestas indicaron "definitivamente no", mientras que el otro 50% indicó "probablemente no".

Esta distribución equitativa sugiere que las E.E no encuentran la documentación para solicitar el SIL como engorrosa en su mayoría. Las respuestas "definitivamente no" y "probablemente no" indican que hay una percepción generalizada de que el proceso de documentación no representa una carga significativa o complicada para las empresas al solicitar el servicio de SIL.

Figura 30:

Resultados ítem 25.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

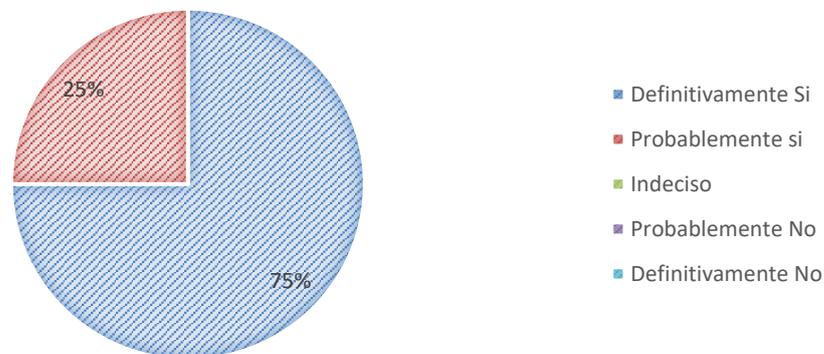
26° ítem: La calidad de los servicios logísticos del agente de aduanas es la adecuada.

El resultado del ítem 26 indica una percepción mayoritariamente positiva entre las E.E de Palta Hass en cuanto a la calidad de los servicios logísticos del agente de aduanas. Específicamente, el 75% de las respuestas fueron "definitivamente sí", mientras que el 25% indicó "probablemente sí".

Esta distribución de respuestas sugiere que la mayoría de las E.E consideran que la calidad de los servicios logísticos proporcionados por el agente de aduanas es adecuada. Las respuestas "definitivamente sí" reflejan una alta confianza y satisfacción con los servicios recibidos, mientras que las respuestas "probablemente sí" indican una percepción positiva, aunque con algún grado de incertidumbre.

Figura 31:

Resultados ítem 26.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

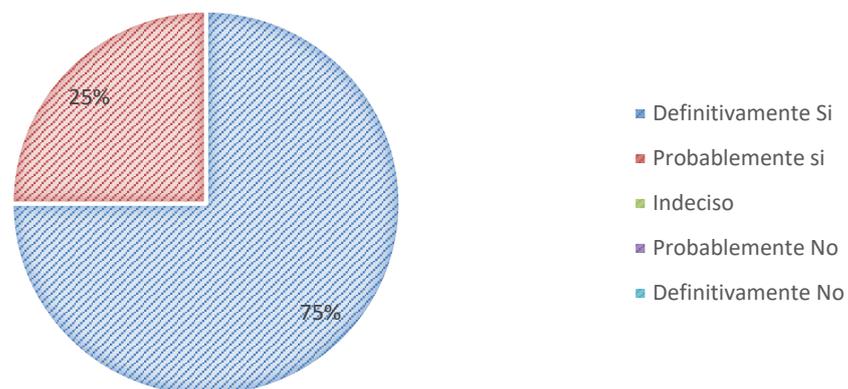
27° ítem: La calidad de los servicios logísticos del agente de carga internacional es la adecuada.

El análisis del gráfico correspondiente al ítem 27 muestra una percepción mayoritariamente positiva entre las E.E encuestadas en cuanto a la calidad del servicio ofrecido por los agentes de carga. Específicamente, el 75% de las respuestas indicaron "definitivamente sí", mientras que el 25% restante indicó "probablemente sí".

Esta distribución de respuestas refleja una alta satisfacción y confianza por parte de la mayoría de las E.E con respecto a la calidad del servicio proporcionado por los agentes de carga. La respuesta "definitivamente sí" sugiere una percepción muy positiva y segura, mientras que la respuesta "probablemente sí" indica una percepción positiva, aunque con algún grado de incertidumbre.

Figura 32:

Resultados ítem 27.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

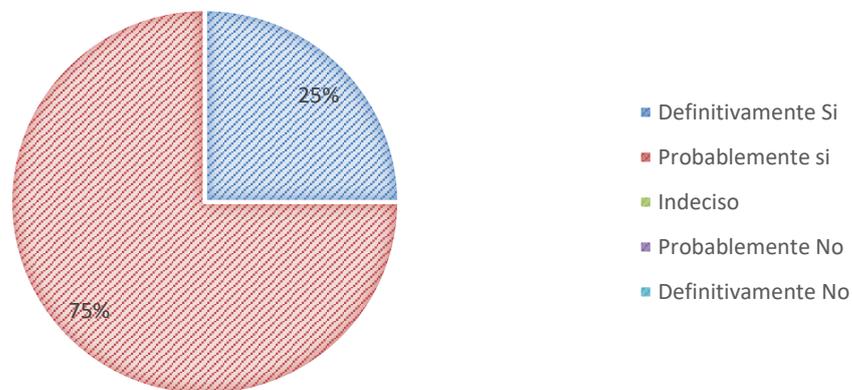
28° ítem: La calidad de los servicios logísticos por parte de los transportistas es la adecuada.

El análisis del resultado del ítem 28 revela una percepción mayoritariamente positiva entre las E.E encuestadas en cuanto a la calidad del servicio ofrecido por los transportistas en el proceso logístico. Específicamente, el 25% de las respuestas indicaron "definitivamente sí", mientras que el 75% restante indicó "probablemente sí".

Esta distribución de respuestas refleja una satisfacción generalizada con respecto a la calidad del servicio proporcionado por los transportistas en el proceso logístico. Aunque el porcentaje de respuestas "definitivamente sí" es menor que el de "probablemente sí", ambas indican una percepción positiva de la calidad del servicio.

Figura 33:

Resultados ítem 28.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

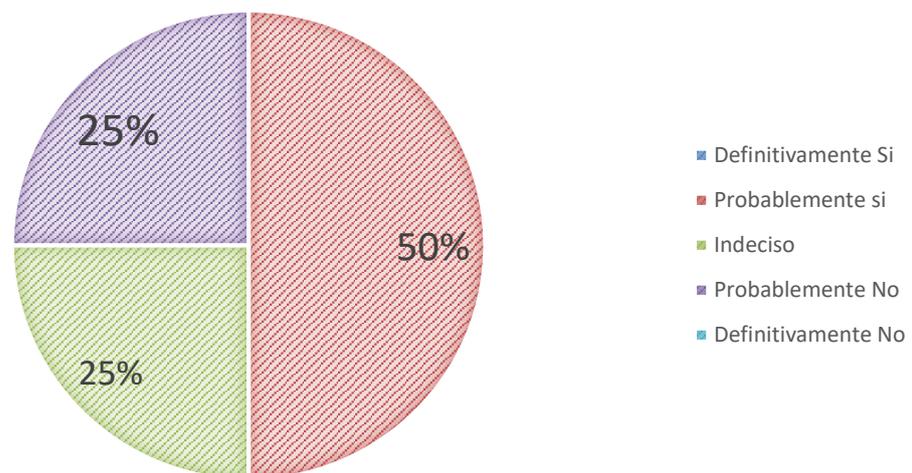
29° ítem: La calidad de los servicios logísticos por parte de los almacenes es la adecuada.

El análisis del ítem 29 revela una percepción mixta entre las empresas encuestadas en cuanto a la calidad del servicio logístico en la etapa de almacenamiento. Específicamente, el 25% de las respuestas indicaron que "probablemente no" es adecuada, mientras que el 75% indicó que "probablemente sí" es un servicio de calidad. Además, un 25% mostró indecisión.

Esta distribución de respuestas refleja una división de opiniones, donde una mayoría considera que la calidad del servicio de almacenamiento es adecuada ("probablemente sí"), pero también hay un porcentaje significativo que duda o percibe que no es adecuada ("probablemente no"). La presencia de respuestas indecisas también indica una falta de consenso entre las empresas encuestadas.

Figura 34:

Resultados ítem 29.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

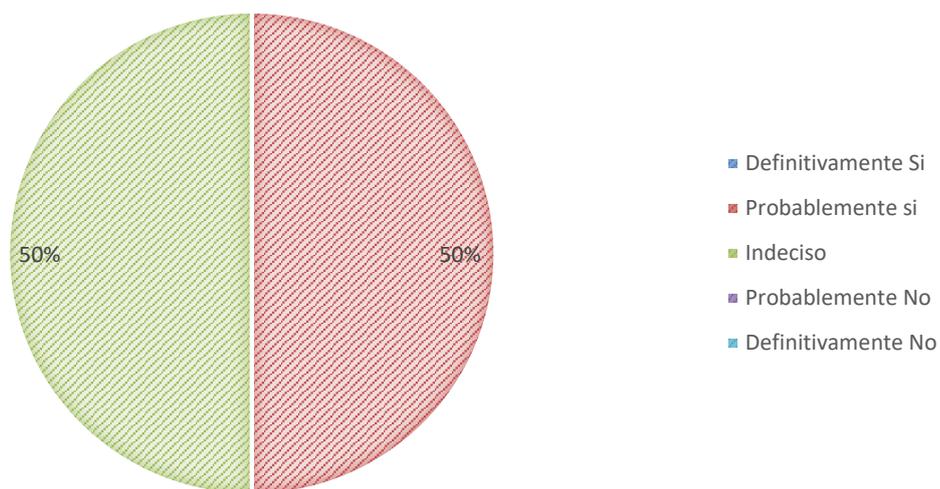
**30° ítem: Los servicios logísticos ofrecidos por la Sociedad gubernamental
SENASA es eficiente.**

El análisis del presente ítem revela una percepción dividida entre las empresas encuestadas en cuanto a la calidad del servicio ofrecido por SENASA en la cadena logística exportadora. Específicamente, el 50% de las respuestas indicaron que "probablemente sí" brindan un servicio eficiente, mientras que otro 50% indicó estar "indeciso" en su respuesta.

Esta distribución de respuestas refleja una falta de consenso entre las empresas encuestadas en cuanto a la eficiencia del servicio proporcionado por SENASA. Mientras que una parte considera que el servicio es probablemente eficiente, la otra parte muestra incertidumbre o falta de opinión clara al respecto.

Figura 35:

Resultados ítem 30.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

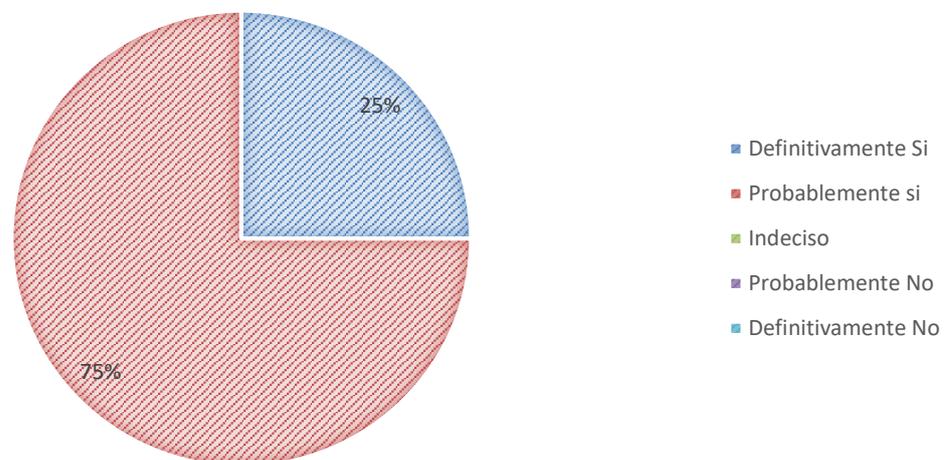
31° ítem: En general los servicios ofrecidos por los Gestionados logísticos con competitivos.

El análisis del ítem refleja una percepción positiva entre las empresas encuestadas sobre la competitividad de los servicios logísticos en general. Específicamente, el 75% de las respuestas indicaron "Probablemente sí", mientras que el 25% restante indicó "Definitivamente sí".

La mayoría de las empresas encuestadas sugiere confianza en la competitividad de los servicios logísticos en general. Tanto las respuestas "Probablemente sí" como "Definitivamente sí" indican una percepción positiva y segura en cuanto a la competitividad de estos servicios.

Figura 36:

Resultados ítem 31.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El análisis de la Figura 37 revela una percepción mayoritariamente positiva entre los entrevistados en cuanto a la calidad y competitividad de los servicios logísticos ofrecidos por las empresas que brindan este servicio. Específicamente, el 58% de las respuestas indicaron "Probablemente sí", mientras que el 33% indicó

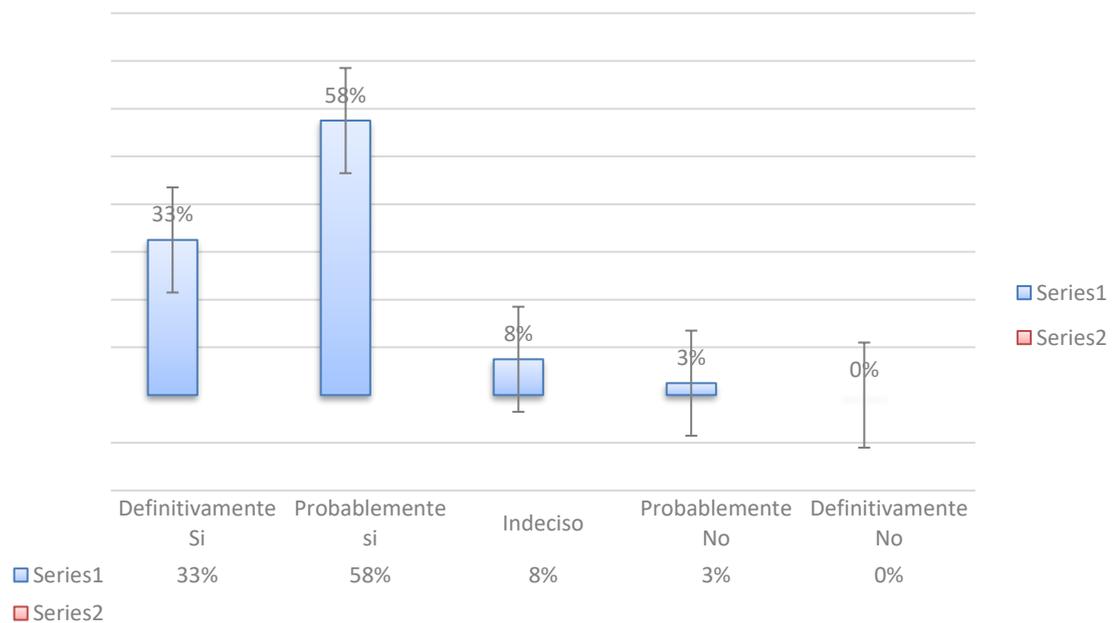
"Definitivamente sí".

Esta distribución de respuestas refleja una alta satisfacción y confianza en la calidad y competitividad de los servicios logísticos. Las respuestas favorables sugieren que los entrevistados perciben que los Gestionados logísticos brindan una atención adecuada, costos competitivos, tiempos eficientes y una buena calidad en la documentación y en los servicios en general.

La presencia de un pequeño porcentaje de respuestas indecisas (8%) y de disconformidad (3%) indica que hay espacio para mejorar ciertos aspectos del servicio logístico. El que la mayoría de las respuestas sean positivas sugiere que, en general, el proceso de SIL se brinda satisfactoriamente y que las empresas entrevistadas están contentas con la calidad y competitividad de los servicios recibidos.

Figura 37:

resultado general del indicador: SERVICIOS LOGISTICOS.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

I.5.5 Indicador: Trazabilidad.

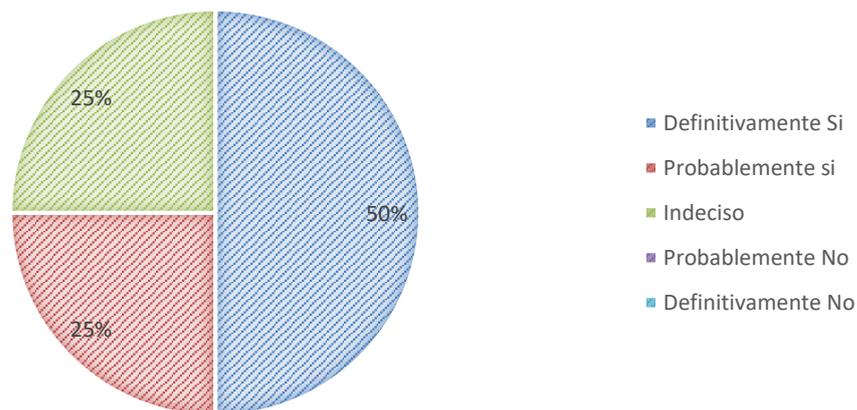
32° ítem: Las Estructuras para seguir y rastrear los envíos son fáciles de usar.

El análisis del ítem 32 revela una percepción mixta entre los encuestados en cuanto a la accesibilidad y facilidad de uso de los Estructuras de rastreo de la mercancía enviada a otros países. Específicamente, el 50% de las respuestas indicaron que "Definitivamente sí" son fáciles de usar, mientras que el 25% indicó "Probablemente sí". Además, un 25% se mostró indeciso.

Esta distribución de respuestas sugiere que una parte significativa de los encuestados percibe que los Estructuras de rastreo son fáciles de usar, ya que el 50% respondió de manera afirmativa. Sin embargo, la presencia de un 25% de respuestas indecisas indica una falta de claridad o conocimiento sobre la accesibilidad de estos Estructuras.

Figura 38:

Resultados ítem 32.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Elaboración propia.

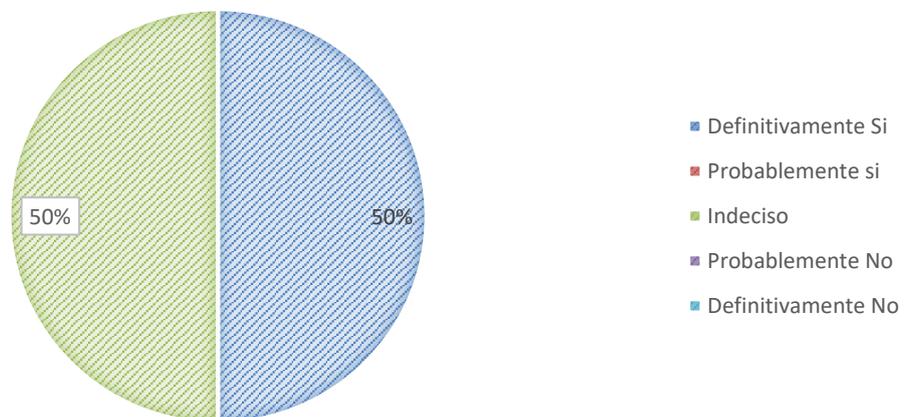
33° ítem: La aplicación de la trazabilidad logística en la Compañía genera beneficios.

El análisis del ítem 33 revela una percepción dividida entre las empresas encuestadas en cuanto a si la aplicación de la trazabilidad genera beneficios. Específicamente, el 50% de las respuestas indicaron "Definitivamente sí", lo que sugiere una fuerte convicción de que la trazabilidad sí genera beneficios. Sin embargo, el otro 50% indicó estar indeciso en su respuesta.

Esta distribución de respuestas refleja una falta de consenso entre los encuestados en cuanto a la percepción de los beneficios generados por la aplicación de la trazabilidad. Mientras que una parte considera que definitivamente sí hay beneficios, la otra parte muestra indecisión o falta de claridad sobre este aspecto.

Figura 39:

Resultados ítem 33.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

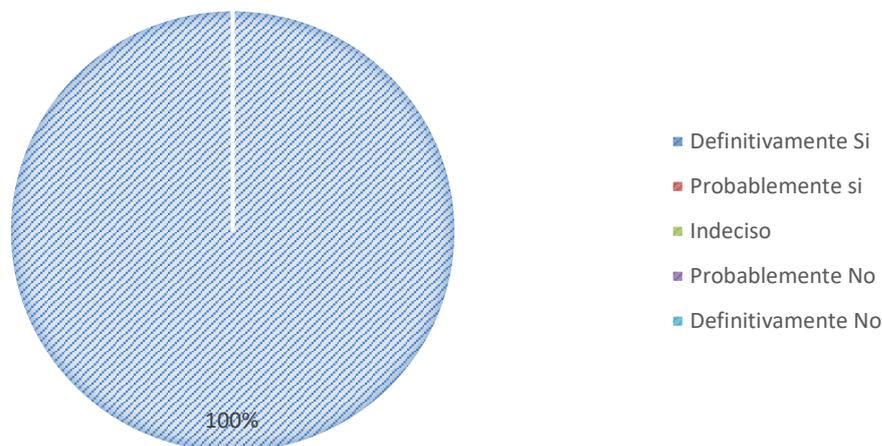
34° ítem: La metodología aplicada para la trazabilidad de sus productos es la adecuada.

El análisis del ítem indica una percepción unánimemente positiva entre los encuestados en cuanto a la adecuación de la metodología aplicada en el proceso de trazabilidad de la mercadería. Específicamente, el 100% de las respuestas indicaron "Definitivamente sí", lo que sugiere una fuerte convicción de que la metodología empleada es adecuada para la trazabilidad de la mercancía.

Esta distribución de respuestas refleja una alta confianza y satisfacción por parte de los encuestados en la metodología utilizada para la trazabilidad de la mercadería. La unanimidad en las respuestas favorables indica una percepción generalizada de eficacia y pertinencia en la metodología empleada.

Figura 40:

Resultados ítem 34.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Elaboración propia.

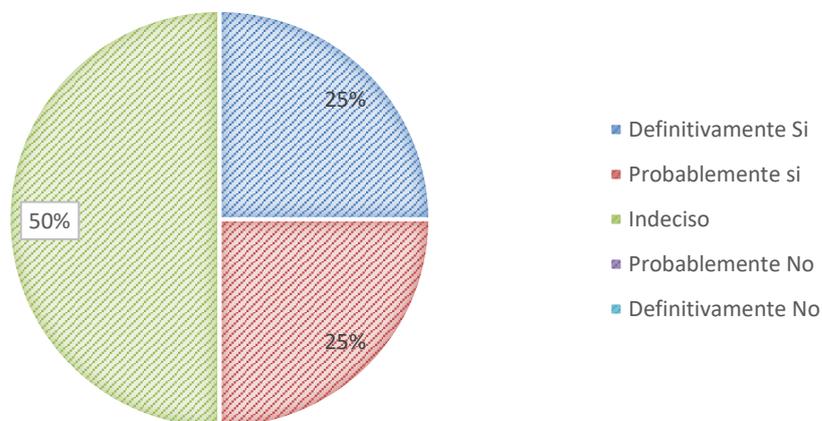
35° ítem: El costo para seguir y rastrear los envíos es el adecuado.

El análisis del gráfico revela una percepción variada entre las E.E encuestadas en cuanto al costo que demanda el seguimiento y rastreo de la mercancía. Específicamente, el 25% de las respuestas indicaron que "Definitivamente sí" es un costo adecuado, mientras que otro 25% indicó "Probablemente sí". Sin embargo, el 50% restante mostró indiferencia o falta de claridad en sus respuestas.

Esta distribución de respuestas sugiere que hay una falta de consenso entre los encuestados en cuanto a la adecuación del costo del seguimiento y rastreo de la mercancía. Mientras que una parte considera que el costo es adecuado, la otra parte muestra indiferencia o incertidumbre al respecto.

Figura 41:

Resultados ítem 35.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

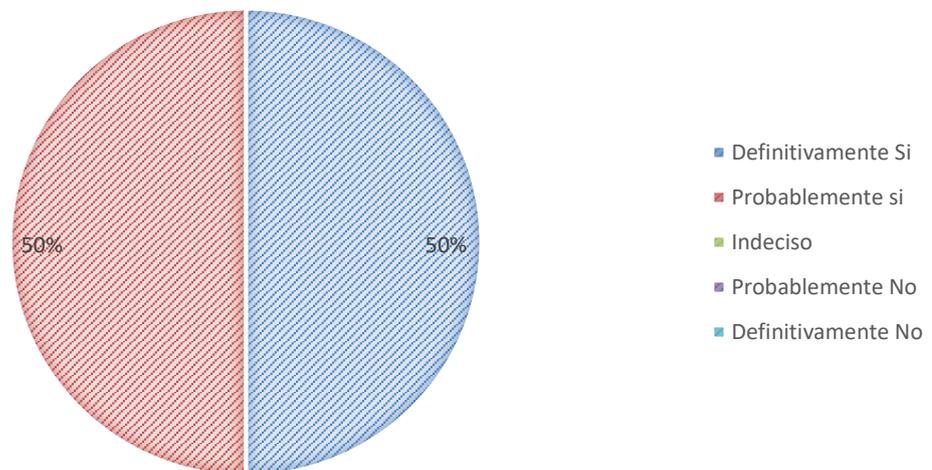
36° ítem: Los Estructuras de trazabilidad disponibles son los adecuados.

El análisis del gráfico revela una percepción equitativa entre las empresas encuestadas en cuanto a si los Estructuras utilizados en la trazabilidad son adecuados. Específicamente, el 50% de las respuestas indicaron que "Definitivamente sí" son los Estructuras adecuados, mientras que otro 50% indicó "Probablemente sí".

Esta distribución de respuestas sugiere una falta de consenso entre los encuestados en cuanto a la adecuación de los Estructuras utilizados en la trazabilidad. Mientras que una parte considera que definitivamente son adecuados, la otra parte muestra cierta incertidumbre o falta de claridad al respecto.

Figura 42:

Resultados ítem 36.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

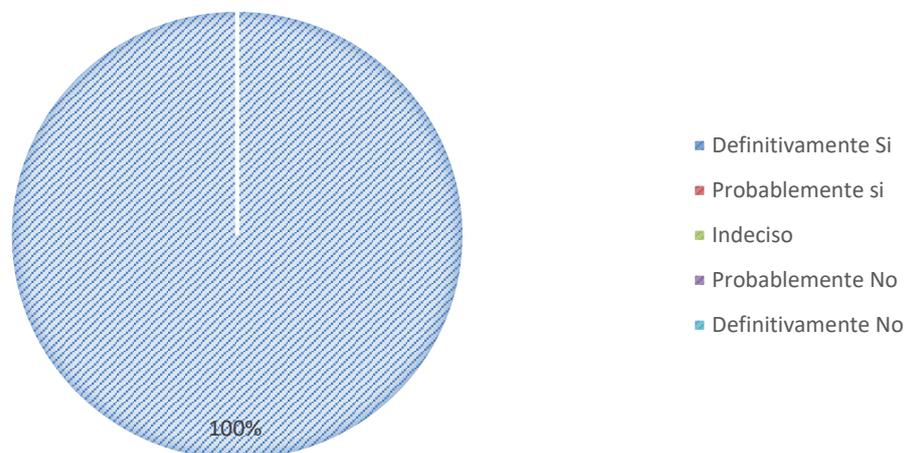
37° ítem: La capacidad de seguir y rastrear los envíos es buena.

El análisis de este resultado es bastante claro y positivo. El que el 100% de las empresas entrevistadas consideren que la capacidad para rastrear y rastrear la mercancía enviada al extranjero es buena, indicado como "definitivamente sí", sugiere satisfacción y confianza en la eficacia de los procesos de seguimiento y rastreo implementados.

Esta percepción unánime de que la capacidad de seguimiento y rastreo es buena refleja una confianza generalizada en la eficiencia y la fiabilidad de los Estructuras utilizados para este fin. Esto es crucial en la cadena logística de exportación, ya que un seguimiento y rastreo efectivos son fundamentales para garantizar la entrega oportuna y segura de la mercancía a su destino final.

Figura 43:

Resultados ítem 37.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El análisis de los resultados del indicador de trazabilidad muestra una tendencia positiva en la percepción de la capacidad para hacer seguimiento y rastreo de la mercadería enviada a otro país, así como en la calidad competitiva del sistema

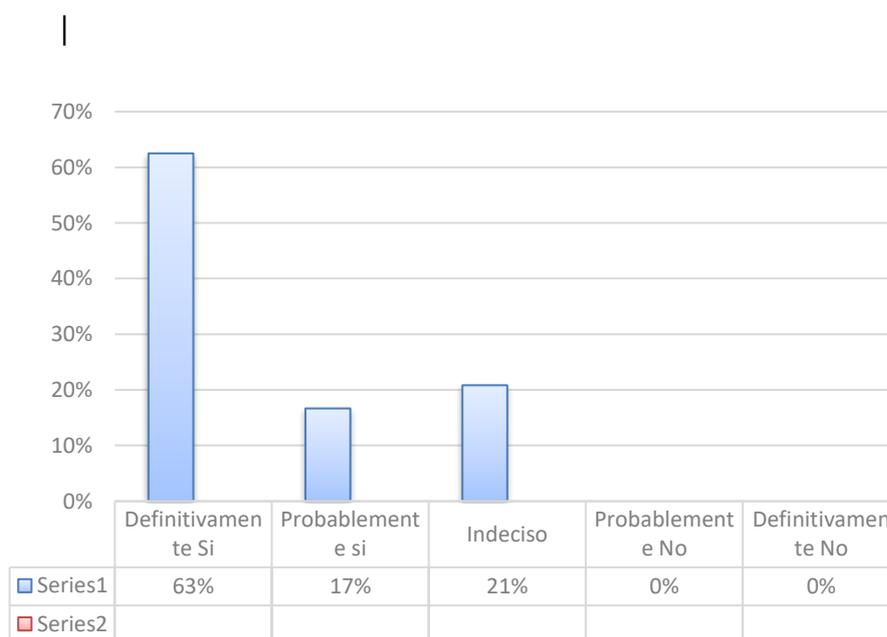
de rastreo utilizado.

En concreto, que el 63 % de los entrevistados hayan indicado que "definitivamente sí" el proceso de trazabilidad es competitivo sugiere una confianza sólida en la eficacia y competitividad del sistema de rastreo utilizado. Esto se refuerza con el 17% adicional que indicó "probablemente sí", lo que indica una percepción favorable, aunque con cierto grado de duda.

La presencia del 21% de respuestas indecisas sugiere que hay un segmento de encuestados que pueden no tener una opinión clara o definida sobre la competitividad del sistema de trazabilidad. Esto podría ser el resultado de falta de información o experiencia en el uso del sistema.

Figura 44:

Resultado general del indicador: TRAZABILIDAD



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Elaboración propia

I.5.6 Indicador: Puntualidad.

38° ítem: Los motivos de los retrasos en los tiempos de entrega pactados son identificados.

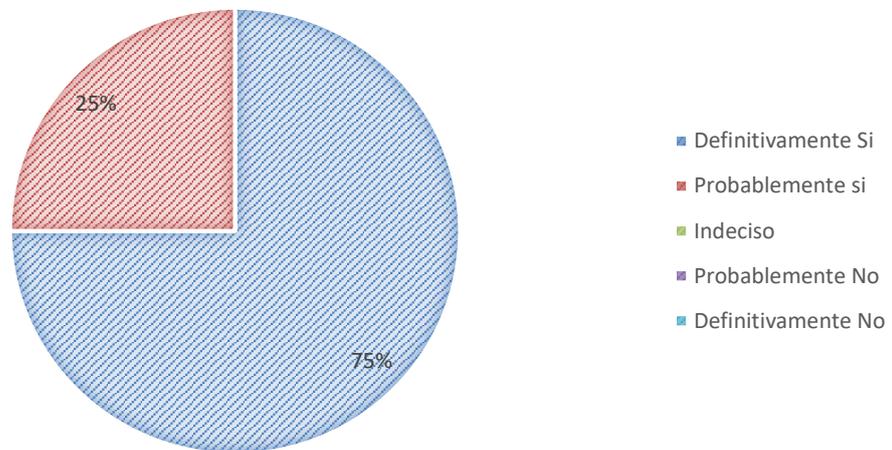
El análisis del ítem 38 revela una percepción mayoritariamente positiva entre los encuestados en cuanto a la capacidad para detectar los motivos de retraso en el P.E en caso de que estos ocurran.

Específicamente, el 75% de las respuestas indicaron que "definitivamente sí" se logran detectar los motivos de retraso en la entrega de la mercancía, lo que sugiere una alta confianza en la capacidad del proceso para identificar y abordar los factores que puedan causar retrasos. Además, el 25% restante indicó "probablemente sí", lo que refuerza la percepción positiva, aunque con un grado menor de certeza.

Esta distribución de respuestas refleja una confianza generalizada en la eficacia del sistema para identificar y abordar los motivos de retraso en la entrega de la mercancía. La alta proporción de respuestas "definitivamente sí" sugiere una percepción sólida y segura en la capacidad del proceso para manejar estas situaciones.

Figura 45:

Resultados ítem 38



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Elaboración propia.

39° ítem: El nivel de cumplimiento de entrega del producto final es alto.

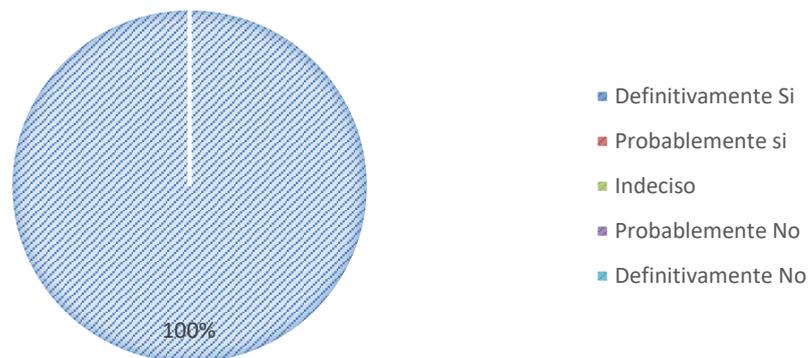
El análisis del gráfico del ítem 39 refleja una percepción totalmente positiva entre las empresas encuestadas en cuanto al nivel de cumplimiento para la entrega del producto.

En concreto, que el 100% de las respuestas indicaran que "definitivamente sí" es alto el nivel de entrega muestra una confianza absoluta en cumplir con los plazos de entrega. Esto sugiere una fuerte convicción de las empresas encuestadas de que pueden cumplir con los compromisos de entrega establecidos.

Esta distribución de respuestas refleja una percepción muy positiva y segura en la capacidad de las empresas para garantizar la entrega oportuna de los productos. La unanimidad en las respuestas sugiere una confianza generalizada en la efectividad y la fiabilidad de los procesos y Estructuras utilizados para la gestión de la entrega.

Figura 46:

Resultados ítem 39.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

40° ítem: El nivel de cumplimiento de pagos por los productos es alto.

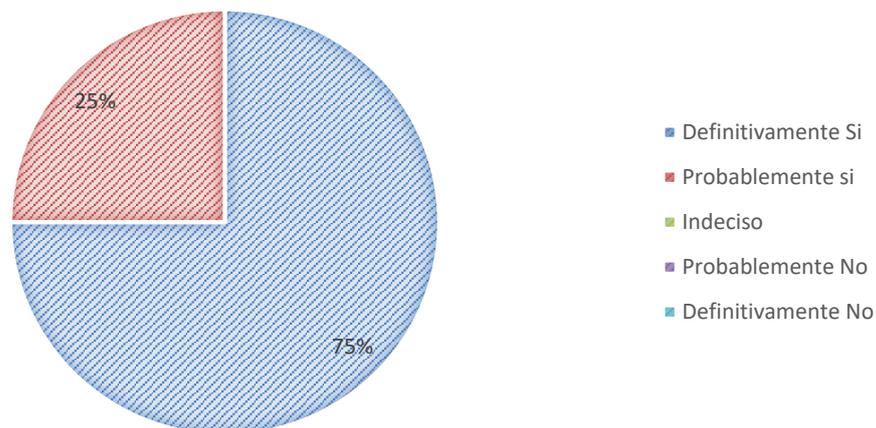
El análisis del cuadro del ítem 40 muestra una percepción mayoritariamente positiva entre las empresas entrevistadas en cuanto al nivel de cumplimiento de los pagos por los productos.

El 75% de las respuestas indicaran "definitivamente sí" y el 25% restante indicara "probablemente sí" sugiere confianza generalizada en que el cumplimiento de los pagos por los productos es alto. Esto refleja una percepción positiva y favorable en cuanto a la puntualidad y fiabilidad en los pagos realizados por los clientes.

Esta distribución de respuestas sugiere una gestión efectiva en términos de cobro y administración de pagos por parte de las empresas encuestadas. La alta proporción de respuestas "definitivamente sí" indica una percepción sólida y segura en la capacidad de los clientes para cumplir con sus obligaciones de pago.

Figura 47:

Resultados ítem 40.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

41° ítem: El nivel de cumplimiento de las exigencias en calidad de los

productos es alto.

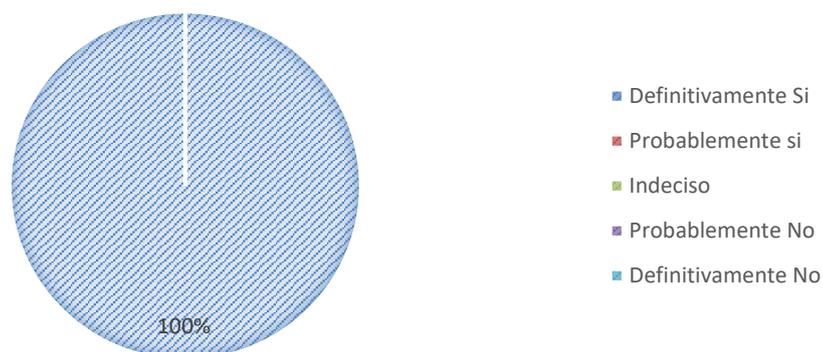
El análisis del ítem 41 refleja una percepción unánimemente positiva entre las empresas encuestadas en cuanto al nivel de exigencia de los clientes extranjeros en cuanto a la calidad de los productos.

En concreto, que el 100% de las respuestas indicaran "definitivamente sí" sugiere confianza en que la calidad de los productos es alta de los clientes extranjeros. Esto refleja una percepción sólida y segura en la alta demanda y expectativas que tienen los clientes extranjeros respecto a la calidad de los productos que adquieren.

Esta distribución de respuestas indica una clara conciencia por parte de las empresas encuestadas sobre la importancia de cumplir con altos estándares de calidad para satisfacer las demandas del mercado internacional. La unanimidad en las respuestas sugiere una confianza generalizada en la necesidad de mantener altos niveles de calidad en los productos ofrecidos.

Figura 48:

Resultados ítem 41.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

42° ítem: El porcentaje de cumplimiento en los tiempos de entrega pactados

es el adecuado.

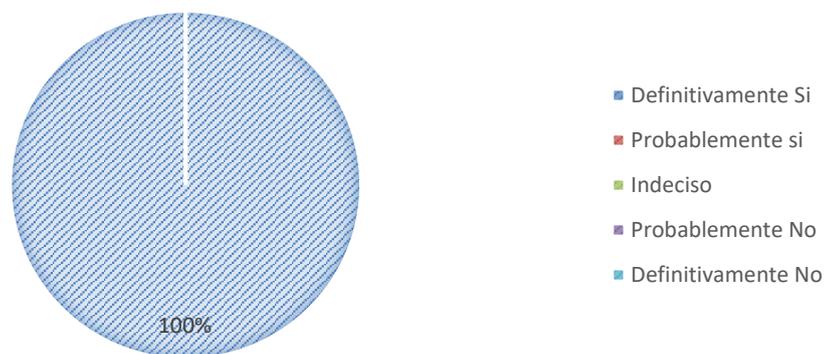
El análisis del cumplimiento de entrega de los productos al cliente basado en el tiempo, según lo indicado por las E.E entrevistadas, muestra una percepción extremadamente positiva y unánime.

El 100 % de las respuestas indique "sí" como adecuado el cumplimiento de entrega en tiempo, refleja la confianza en la puntualidad y eficiencia en la entrega de productos a los clientes. Esto sugiere que las empresas encuestadas están altamente satisfechas con su capacidad para cumplir con los plazos de entrega establecidos.

Esta distribución de respuestas indica una gestión efectiva en términos de planificación, logística y ejecución de los procesos de entrega. La unanimidad en las respuestas sugiere una percepción generalizada de que el tiempo de entrega cumplido por las empresas es adecuado y satisfactorio para los clientes.

Figura 49:

Resultados ítem 42.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

43° ítem: Los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado.

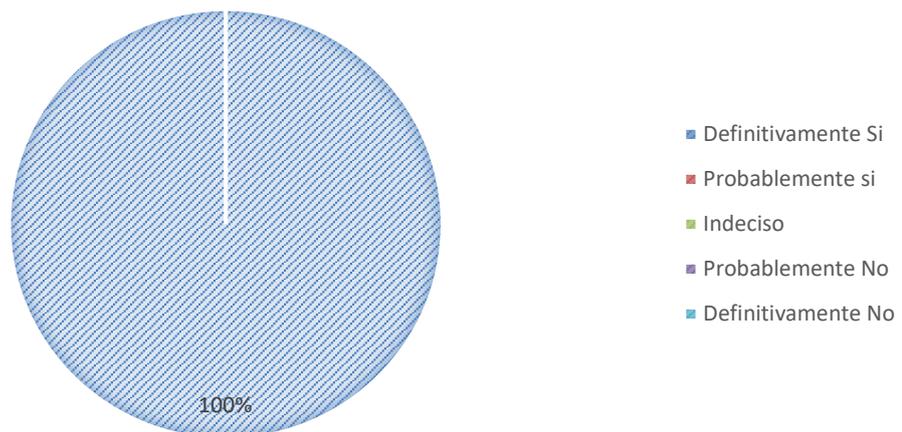
El análisis del ítem 43 revela una percepción unánimemente positiva entre los entrevistados en cuanto a la puntualidad en la llegada de los embarques, programada dentro del tiempo establecido.

El hecho de que el 100% de los entrevistados indiquen "definitivamente sí" como acuerdo en que la llegada de los embarques se realiza en el tiempo programado, refleja una confianza sólida y total en la eficacia y la precisión en la planificación y ejecución de los envíos.

Esta distribución de respuestas sugiere una gestión eficiente y efectiva en términos de coordinación logística y cumplimiento de los plazos de entrega. La unanimidad en las respuestas refuerza la percepción de que las empresas encuestadas están altamente satisfechas con el servicio de transporte marítimo en términos de puntualidad

Figura 50:

Resultados ítem 43.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

44° ítem: La cadena logística para la exportación es confiable.

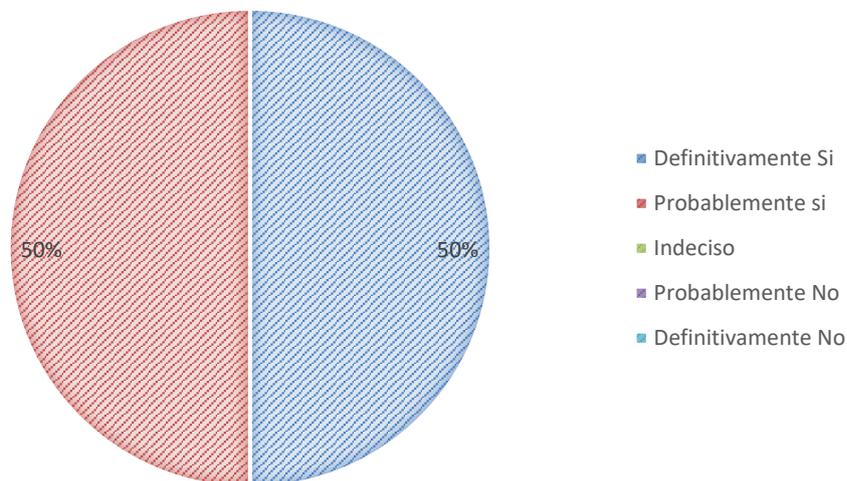
El análisis del ítem 44 refleja una percepción equilibrada pero positiva entre las empresas entrevistadas en cuanto a la confiabilidad en la cadena de logística de exportación.

El que el 50 % de las respuestas indiquen "definitivamente sí" y el otro 50 % "probablemente sí" muestra que hay una percepción generalizada de confiabilidad en la cadena logística, aunque con matices certeza.

Esta distribución de respuestas sugiere que la mayoría de las empresas encuestadas confían en la cadena de logística de exportación, pero algunos podrían tener cierta cautela o dudas. El resultado es positivo y muestra confianza en la capacidad de la cadena logística para cumplir con sus funciones de manera confiable.

Figura 57:

Resultados ítem 44.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

El análisis de los resultados generales del indicador de Puntualidad revela una

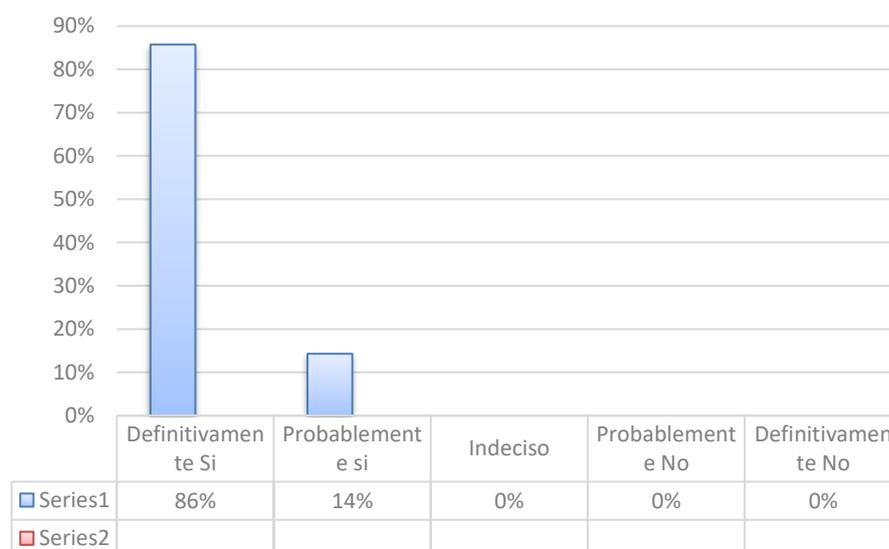
percepción mayoritariamente positiva entre los entrevistados en cuanto a la competitividad y adecuación del tiempo de llegada del buque o embarcación con la mercadería a destino.

En concreto, que el 83% de los entrevistados indiquen "definitivamente sí" y el 14% "probablemente sí" sugiere confianza generalizada en que el tiempo de entrega es competitivo y adecuado. Esta distribución de respuestas refleja una alta satisfacción y confianza en la eficiencia y puntualidad en los servicios de transporte marítimo utilizados.

El mayor porcentaje asignado al valor ponderado más alto, correspondiente a "definitivamente sí", resalta la solidez de la percepción positiva en cuanto a la competitividad del tiempo de entrega. Esto indica que la mayoría de los encuestados están altamente satisfechos y confían en la capacidad de los servicios de transporte marítimo para cumplir con los plazos de entrega de manera competitiva

Figura 58:

Resultado general del indicador: PUNTUALIDAD



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

III.4 Resultados por E.E y por indicadores.

Para interpretar los resultados del Índice de D.L (IDL), es fundamental comprender la escala de medición utilizada. La escala puede variar según la metodología específica aplicada en el estudio, pero generalmente se basa en una escala de puntuación que va desde 1 hasta 5 o 1 hasta 10, donde:

- indica el peor desempeño o la menor satisfacción.
- 5 o 10 indica el mejor desempeño o la mayor satisfacción.

Esta escala permite asignar una puntuación a cada empresa encuestada según su desempeño en cada indicador evaluado. Luego, se puede calcular un promedio ponderado de las puntuaciones de todas las empresas para obtener el IDL general del país o región estudiada.

Por la naturaleza de la escala, un IDL más alto indica un mejor D.L general, y un IDL más bajo indica un desempeño inferior.

Una vez que se comprende la escala de medición utilizada, es posible interpretar los resultados del IDL y comparar el D.L entre diferentes empresas, sectores o países, lo que proporciona información valiosa para identificar áreas de mejora y optimización en la cadena de suministro y logística.

Figura 59:

Escala de medición del D.L.



Nota: En la figura se muestra la escala de medición del D.L, según metodología del Banco Mundial.

Se puede clasificar el IDL en diferentes niveles de la siguiente manera:

- Nivel 5: Muy alto D.L.
- Nivel 4: Alto D.L.
- Nivel 3: D.L regular.
- Nivel 2: Bajo D.L.
- Nivel 1: Muy bajo D.L.

Estas categorías proporcionan una forma clara de entender y comparar el D.L en diferentes contextos. Un IDL más alto indica un mejor D.L, mientras que un IDL más bajo indica un desempeño inferior. Esto puede ser útil para identificar áreas de mejora y establecer objetivos para el desarrollo de la cadena de suministro y logística.

A. Resultados de IDL por indicadores

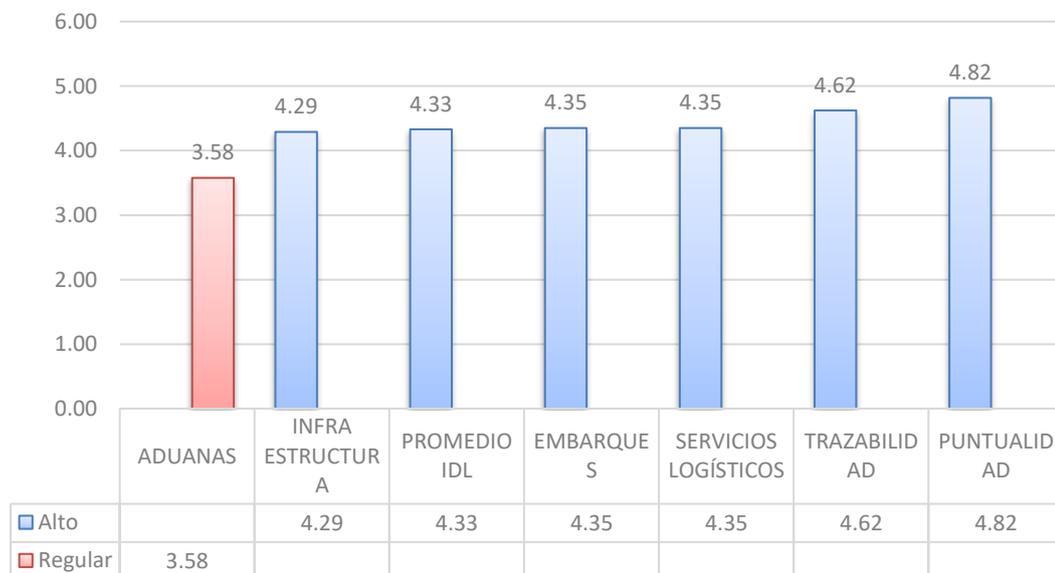
La Figura 60, muestra el nivel de competitividad según el Índice de D.L (IDL), utilizando las letras R para indicar un nivel regular y A para indicar un nivel alto. Esto sugiere que se ha evaluado el D.L de alguna Sociedad o conjunto de Sociedades y se ha clasificado su competitividad en base a su puntuación en el IDL.

R (Regular): Indica un nivel de competitividad logístico promedio o aceptable, pero con margen de mejora. Es posible que haya áreas identificadas que requieran atención para mejorar el D.L.

A (Alto): Indica un nivel de competitividad logístico significativamente por encima del promedio o excelente. Las Sociedades clasificadas en esta categoría probablemente han demostrado un alto nivel de eficiencia y eficacia en sus operaciones logísticas.

Figura 60:

Nivel de competitividad Según Índice de D.L (R=regular, A=Alto).



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

Los resultados del Índice de D.L (IDL), basados en promedios ponderados de cada indicador, proporcionan una visión clara del rendimiento logístico general. Estos

resultados revelan un panorama en el que la mayoría de los indicadores se sitúan entre el nivel 3 y el nivel 4 del IDL propuesto por el Banco Mundial.

El desempeño en las operaciones aduaneras, representado por el indicador de Aduanas, se clasifica en el nivel 3, indicando un rendimiento logístico regular. Por otro lado, la infraestructura disponible muestra un desempeño alto, con un promedio ponderado de 4.29 y una ubicación en el nivel 4 del IDL.

Los indicadores de Embarques y Servicios Logísticos, junto con la Trazabilidad, también se destacan en el nivel 4, reflejando una eficiencia y calidad notables en los servicios de transporte marítimo y en la capacidad de rastreo de la mercancía.

Sin embargo, el indicador de Aduanas, con un promedio ponderado de 3.58, revela un área que podría beneficiarse de mejoras para alcanzar un rendimiento logístico óptimo.

Por último, el indicador de Puntualidad destaca con el puntaje más alto, alcanzando un promedio ponderado de 4.82 y manteniéndose en el nivel 4, lo que indica una entrega de productos altamente puntual.

B. Resultados de IDL por empresas.

El gráfico proporciona una visión detallada de los resultados del Índice de D.L (IDL) obtenidos por cada una de las empresas encuestadas. Destaca el desempeño sobresaliente de cada una de ellas, con puntajes que reflejan un nivel de excelencia en sus operaciones logísticas.

En primer lugar, Plantaciones del Sol S.A.C se posiciona como líder con un destacado puntaje de IDL de 4.44. Este resultado sugiere una gestión logística altamente eficiente y efectiva en todas las áreas evaluadas.

En segundo lugar, Agrícola BGS S.A.C alcanza un promedio de 4.37 en el IDL, demostrando un D.L notablemente alto y consistente. Este puntaje refleja un compromiso con la calidad y la eficiencia en sus operaciones de cadena de suministro.

Agrokarú S.A.C sigue de cerca con un puntaje IDL de 4.28, lo que indica un nivel de D.L igualmente impresionante. Este resultado resalta la capacidad de la empresa para gestionar eficazmente sus procesos logísticos y satisfacer las demandas del mercado.

Finalmente, Green Fruits Perú S.A.C. logra un puntaje de 4.25 en el IDL, lo que confirma su sólido desempeño en términos de logística. Esta empresa demuestra un compromiso continuo con la excelencia operativa y la satisfacción del cliente.

Es importante destacar que todos los puntajes de IDL obtenidos por estas empresas superan el umbral de 4.00, lo que las coloca en un nivel alto de D.L. Este logro refleja el compromiso de cada empresa con la calidad, la eficiencia y la innovación en sus operaciones de cadena de suministro.

Tabla 16:

Índice de D.L por empresas lambayecanas que contratan maquila, y exportan palta Hass hacia Estados Unidos, 2023.

INDICADOR	ADUANAS	INFRA ESTRUCT URA	EMBARQUES	SERVICIOS LOGÍSTICOS	TRAZABILIDAD	PUNTUALID AD	IDL
P. DEL SOL	3.88	4.33	4.40	4.50	4.66	4.85	4.44
AGROKARÚ	3.66	4.00	4.20	4.30	4.50	5.00	4.28
GREEN FRUITS	3.11	4.00	4.60	4.40	4.83	4.57	4.25
AGRICOLA BGS	3.66	4.83	4.20	4.20	4.50	4.85	4.37
IDL	3.58	4.29	4.35	4.35	4.62	4.82	4.33

Nota: Encuesta aplicada a E.E muestra de la investigación.

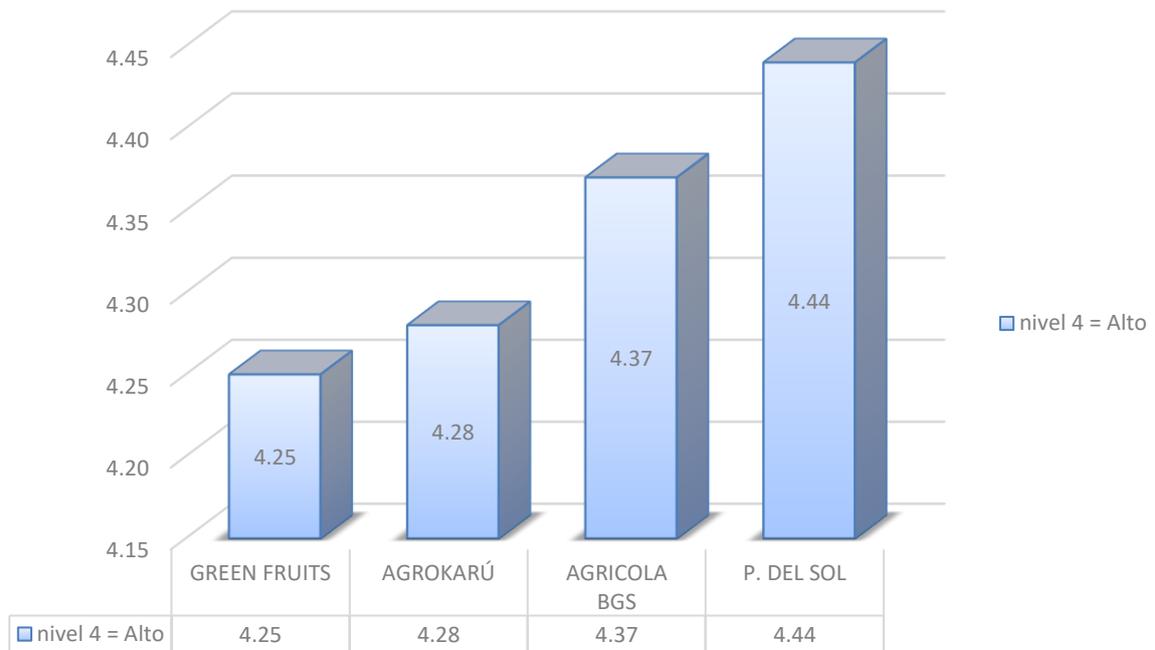
La Figura 61 presenta un comparativo del Índice de D.L (IDL) por empresas lambayecanas que contratan maquila y exportan palta Hass hacia Estados Unidos en el año 2023. Los datos son obtenidos a partir de la muestra de la investigación y muestran los promedios por empresa.

Se destaca que todas las empresas evaluadas se encuentran en un nivel alto de D.L, lo que sugiere un sólido compromiso con la calidad y la eficiencia en sus operaciones de cadena de suministro. Sin embargo, se observa que la empresa Plantaciones Del Sol S.A.C sobresale con la mayor ponderación de todas.

Este resultado resalta la excelencia en la gestión logística de Plantaciones Del Sol S.A.C, posicionándola como líder en el sector lambayecano de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos. Su destacado desempeño puede atribuirse a prácticas eficientes, innovadoras y orientadas al cliente en todas las etapas de la cadena de suministro.

Figura 61:

comparativo de IDL por empresas lambayecanas que contratan maquila, y exportan palta Hass hacia Estados Unidos, 2023.



Nota: Encuesta aplicada a E.E muestra de la investigación.

Aplicando un comparativo el presente grafico muestra los promedios por empresas, teniendo todas en un nivel alto, sin embargo, se observa a la empresa Plantaciones Del Sol S.A.C con la mayor ponderación de todas.

22° ítem: La disponibilidad para contratar los servicios de Gestionados logísticos es alta.

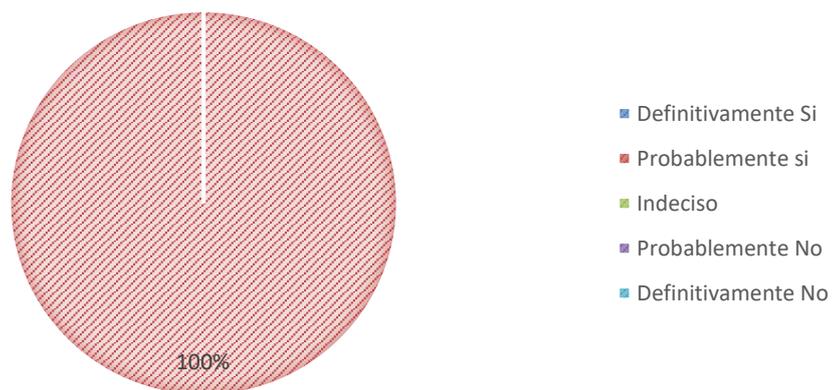
El ítem 22 de la prueba aplicado a las E.E de Palta Hass se centró en evaluar la disponibilidad de los Gestionados logísticos al momento de contratar sus servicios. Los resultados, representados en la Figura 33, revelan un panorama muy positivo.

De acuerdo con las respuestas recabadas, el 100% de las empresas encuestadas indicaron que la disponibilidad de los Gestionados logísticos es alta. Esta unanimidad en las respuestas, todas marcadas como "probablemente sí", sugiere que las empresas perciben un alto grado de accesibilidad y prontitud por parte de los Gestionados logísticos al momento de contratar sus servicios.

Este resultado refleja una percepción favorable por parte de las E.E en cuanto a la disponibilidad de los Gestionados logísticos, lo que puede ser crucial para garantizar una cadena de suministro fluida y eficiente en el P.E de palta Hass hacia otros mercados, como Estados Unidos.

Figura 33:

Resultados ítem 22.



Nota: Test aplicado a las E.E de Palta Hass

3.2 Discusión

Uno de los resultados más destacados de esta investigación es la notable diferencia en los costos entre el servicio de maquila y el SIL. El costo total por contenedor para el servicio de maquila es de \$2,739 dólares, mientras que para el SIL es de \$1,704 dólares. Esta disparidad en los costos plantea importantes implicaciones para las empresas en términos de rentabilidad y competitividad. En comparación, el estudio de Herrera y Parrilla (2018) también subraya los altos costos asociados al servicio de maquila, pero su análisis en el contexto de exportaciones hacia la Unión Europea resalta un costo promedio ligeramente inferior, lo que sugiere diferencias regionales y de mercado que deben ser consideradas.

El tiempo promedio para completar el P.E de un contenedor de palta Hass hacia Estados Unidos es de 8 días con 18 horas. Este hallazgo, aunque representa un marco temporal considerable, también sugiere potenciales áreas de mejora en la eficiencia operativa y la gestión del tiempo en la cadena logística. Estudios como el de Aire Sedano (2018) sobre la oferta exportable de café en Chanchamayo muestran tiempos logísticos similares, destacando la necesidad de una optimización continua en los procesos logísticos para mejorar la competitividad.

El uso del IDL propuesto por el Banco Mundial como marco de evaluación ha sido fundamental para medir el nivel de competitividad logística en la exportación de palta Hass. Los seis indicadores clave considerados (aduanas, infraestructura, servicios logísticos, embarques, trazabilidad y puntualidad) proporcionan una visión holística de la eficiencia y efectividad de la cadena logística. Al comparar con el estudio de Cruz López et al. (2022) sobre la competitividad del aguacate mexicano, se observa que, aunque México mantiene una posición dominante en el mercado, los desafíos logísticos similares enfrentados subrayan la relevancia del IDL como una herramienta robusta de evaluación.

El nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass en las empresas lambayecanas, con un IDL promedio de 4.33, es alto. Este hallazgo refleja un compromiso y una eficiencia significativos en la gestión de la cadena logística. Sin embargo, en comparación con estudios internacionales como el de Esteve-Llorens et al. (2022) sobre la huella ambiental

del aguacate, se destaca la necesidad de integrar prácticas sostenibles para mantener la competitividad a largo plazo. La gestión eficiente del agua y la reducción de la huella de carbono son aspectos críticos que las empresas lambayecanas pueden adoptar para mejorar su perfil ambiental y atractivo en mercados exigentes como el estadounidense.

La investigación de Justo y Otiniano (2020) sobre las fincas productoras de palta en Moquegua revela una compañía débil y predominio de pequeñas explotaciones, lo que puede afectar la competitividad. Este escenario es representativo de las condiciones que enfrentan los productores de palta en Lambayeque, subrayando la necesidad de fortalecer las capacidades organizativas y de negociación para mejorar su posición en la cadena de valor global. La experiencia de las empresas lambayecanas que contrataron servicios de maquila en 2023 puede servir de modelo para implementar estrategias más eficientes y sostenibles, emulando prácticas exitosas observadas en otros contextos regionales y globales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

El análisis detallado de los costos y tiempos logísticos en el P.E de palta Hass hacia Estados Unidos revela importantes hallazgos. Se ha encontrado que el costo asociado al servicio de maquila supera notablemente al del SIL. Específicamente, el costo total por contenedor para el servicio de maquila se sitúa en \$2,739 dólares, mientras que para el SIL es de \$1,704 dólares por contenedor. Esta disparidad en los costos podría implicar a las empresas en cuanto a rentabilidad y competitividad en el mercado internacional.

En cuanto a los tiempos logísticos, se ha determinado un promedio de 8 días con 18 horas para completar el P.E de un contenedor de palta Hass hacia Estados Unidos. Esta cifra, aunque representa una medida temporal importante, también sugiere áreas potenciales de mejora en la eficiencia operativa y la gestión del tiempo en la cadena logística de exportación.

El método de evaluación utilizado, el Índice de D.L propuesto por el Banco Mundial, ha demostrado ser una herramienta efectiva para medir el nivel de competitividad logística en la exportación de palta Hass. Este enfoque integral, que considera seis indicadores clave (aduanas, infraestructura, servicios logísticos, embarques, trazabilidad y puntualidad), proporciona una visión holística de la eficiencia y efectividad de la cadena logística.

Al utilizar el IDL como marco de evaluación, se ha podido identificar áreas específicas de fortaleza y debilidad en la logística de exportación de palta Hass. Esta información es crucial para la toma de decisiones estratégicas y la implementación de acciones correctivas destinadas a mejorar la competitividad y el rendimiento general del proceso logístico.

Los resultados obtenidos indican que el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos en las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila durante el año 2023 es alto. Este hallazgo se basa en un IDL promedio de 4.33, lo que sitúa a las empresas en un nivel destacado de competitividad logística de exportación.

4.2 Recomendaciones

Análisis de Costos Logísticos

Considerando la disparidad en los costos entre el servicio de maquila y el SIL, se recomienda a las empresas mype, asociaciones de agricultores y futuros exportadores de palta Hass realizar un análisis exhaustivo de los costos logísticos. Este análisis permitirá una toma de decisiones más informada y estratégica en la selección del método de exportación más rentable y competitivo.

Utilización del Índice de D.L

Dada la eficacia demostrada del IDL como herramienta de evaluación, se alienta a los actores del sector público y privado involucrados en las agroexportaciones a adoptar este enfoque en sus procesos de evaluación logística. La implementación del IDL facilitará una evaluación más precisa y completa de la competitividad logística, lo que a su vez permitirá identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento en la cadena logística de exportación.

Mejoras en Aduanas

La identificación del indicador de aduanas como el de menor puntaje en el IDL destaca la importancia de mejorar los procesos aduaneros para impulsar la competitividad logística. Se recomienda a las autoridades responsables del sector aduanero revisar y optimizar los procedimientos y tiempos de trámite, para reducir los costos y tiempos asociados a las operaciones de exportación de palta Hass.

Estas recomendaciones están diseñadas para ayudar a las empresas lambayecanas a mejorar su competitividad y eficiencia en la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, lo que a su vez contribuirá al crecimiento y desarrollo del sector agroexportador en la región.

REFERENCIAS

- Acosta Enríquez, B. G., Arbulú Ballesteros, M. A., Guzmán Valle, M. D. L. Á., Mogollón García, F. S., Montes Nina Quispe, J. C., Pantaleón Santa María, A. L., & Ramos Farroñán, E. V. (2023). Desarrollo, innovación y sostenibilidad de las exportaciones del Perú hacia Estados Unidos. *Proceedings of the 3rd LACCEI International Multiconference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development (LEIRD 2023): "Igniting the Spark of Innovation: Emerging Trends, Disruptive Technologies, and Innovative Models for Business Success"*.
- Asrol, M., Warid, H., Redi, A. A. N. P., & Prasetyo, Y. T. (2023). A framework for GIS-Based sustainability assessment for palm oil industry: An overview. *1ST INTERNATIONAL CONFERENCE ON ACHIEVING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS*.
- Aduana. (2023). *SUNAT*. Gob.pe. <http://www.aduanet.gob.pe>
- Albareda, F., Sr. (2023). *TENDENCIAS DEL SECTOR TENDENCIAS DEL SECTOR ALIMENTOS EN EE.UUALIMENTOS EN* Exportemos.pe. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/25147.pdf>
- Alvarado, & Franco, L. (2014). "Factores que limitan la competitividad en exportaciones de uvas iqueñas bajo el Tratado de Libre Comercio Perú – Corea." ("UNIVERSIDAD FEMENINA DEL SAGRADO CORAZÓN") 2011 - 2014. Edu.pe. <http://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.11955/147/Alvarado%20Meneses%2c%20Gianinne%20Jhazmin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Asociación Española de Codificación Comercial-AECOC. (2023). *Guía trazabilidad productos envasados*. Aecoc.es. http://www.aecoc.es/admin/web/documento_socio/Gu%C3%ADa%20trazabilidad%20productos%20envasados%202010.pdf
- Astudillo Ordóñez, C., & Rodríguez, R. (2018). *Vista de Parámetros físicoquímicos del aguacate Perseo americana Mill. cv. Hass (Lauraceae) producido en Antioquia (Colombia) para exportación*. Agrosavia.co. <https://revistacta.agrosavia.co/index.php/revista/article/view/694/527>
- Avendaño Ruiz, B., & Schwentesius Rindermann, R. (2005). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del valle de Mexicali, B.C., México. *Problemas del desarrollo*, 36(140), 165–192. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362005000100008
- B-READY. (2022). *Business Ready (B-READY)*. World Bank. <http://espanol.doingbusiness.org/methodology>
- Carranza, B. S. (2006). *Las MYPES en Perú, su importancia y propuesta*. Edu.pe. <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primer/a13.pdf>

Castillo Nole, J. (2014). CAPACIDAD DE GESTIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS PYMES DE CONFECCIONES DEL COMPLEJO DE GAMARRA. (“Capacidad DE GESTIÓN y DESARROLLO Empresarial EN LAS pymes DE ...”) *Gestión en el Tercer Milenio*, 17(33), 31–38. <https://doi.org/10.15381/gtm.v17i33.11685>

Cortes-Jover, S. (2014). *2015: Un Año Lleno de Gracia*. Loyola Press.

Cruz-López, D. F., Caamal-Cauich, I., Pat-Fernández, V. G., & Reza Salgado, J. (2022). Competitividad de las exportaciones de aguacate Hass de México en el mercado mundial. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 13(2), 355–362. <https://doi.org/10.29312/remexca.v13i2.2885>

Cruz-López, D. F., Caamal-Cauich, I., Pat-Fernández, V. G., & Salgado, J. R. (2022). *Competitividad de las exportaciones de aguacate Hass de México en el mercado mundial*. Edu.co. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/45169/MartinezRosasMarianaSahali2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Denvir, A., Arima, E. Y., González-Rodríguez, A., & Young, K. R. (2022). Ecological and human dimensions of avocado expansion in México: Towards supply-chain sustainability. *Ambio*, 51(1), 152–166. <https://doi.org/10.1007/s13280-021-01538-6>

De emprender, L. A. (2018). “*El análisis económico y financiero que has de realizar en el inicio de un proyecto.*” (“Programa de Formación para Emprendedores desde la formación ... - Redalye”) Uca.es. <https://emprendedores.uca.es/wp-content/uploads/2018/02/5-analisis-econ%C3%B3mico-financiero.pdf>

de Empresa Familia R, P. (2017). *Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES*. Udl.cat. <https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62571/026545.pdf?sequence=1>

Esteve-Llorens, X., Ita-Nagy, D., Parodi, E., González-García, S., Moreira, M. T., Feijoo, G., & Vázquez-Rowe, I. (2022). Environmental footprint of critical agro-export products in the Peruvian hyper-arid coast: A case study for green asparagus and avocado. *The Science of the Total Environment*, 818(151686), 151686. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2021.151686>

Empresarial, A. (2018). *Conociendo a las PYMES exportadoras*. Weforum.org. <https://www.weforum.org/es/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>

Frutos frescos - Todos los documentos. (2018). Gob.pe. http://www.rree.gob.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos%20frescos/

Guillén-Sánchez, J., & paucar-Menacho, L. (2020). “Oxidative stability and shelf life of avocado oil extracted cold and hot using discard avocado (*Persea americana*).” (“Oxidative stability and shelf life of avocado oil extracted cold and ...”) *Scientia agropecuaria*, 11(1), 127–133. <https://doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.01.14>

- Guzman-Marco, A., Paredes-Robalino, S., Ramos, E., & Sotelo-Raffo, F. (2021). "Leagile model in the avocado supply chain: Case study in huaral, Peru." ("Leagile Model in the Avocado Supply Chain: Case Study in Huaral, Peru ...") En *Human Interaction, Emerging Technologies, and Future Applications III* (pp. 552–559). Springer International Publishing.
- Hernández, I., Fuentealba, C., Olaeta, J. A., Poblete-Echeverría, C., Defilippi, B. G., González-Agüero, M., Campos-Vargas, R., Lurie, S., & Pedreschi, R. (2017). "Effects of heat shock and nitrogen shock pre-treatments on ripening heterogeneity of Hass avocados stored in controlled atmosphere." ("Effects of heat shock and nitrogen shock pre-treatments on ripening ...") *Scientia Horticulturae*, 225, 408–415. <https://doi.org/10.1016/j.scienta.2017.07.025>
- Huancayo, Z. R. (2022, diciembre 8). *Surgen más empresas zombis en EE.UU., ¿las hay en Perú?* Gestión. <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/surgen-mas-empresas-zombis-en-eeuu-las-hay-en-peru-noticia/>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (s/f). Ices.es. Recuperado el 10 de mayo de 2024, de <http://www.ices.es/>
- Índice de Ventaja Comparativa Revelada: un Indicador del Desempeño y, de la C. P.-C. de un P. (2023). *InterÁrea de Comercio y Agronegociosambio*. Iica.int. <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7709/BVE19040017e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kirby, C., & Brosa, N. (2011). "La logística como factor de competitividad de las Pymes en las Américas." ("La logística como factor de competitividad de las") Inter-American Development Bank.
- Labarca, N. (2007). *Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial*. Redalyc.org. <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>
- Landauro, R. (2017). *Paltas Peruanas. Calidad de exportación*. Ebscohost.com. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.D4435102&l>
- Logistweb. (2018). *definicion transporte*. El portal logístico al alcance de todos. <https://logistweb.wordpress.com/tag/definicion-transporte/>.
- Marschner's mineral nutrition of higher plants*. (2012). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/c2009-0-63043-9>
- Micro, C. E. O. F. (2010). "COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)." ("PDF superior Competitividad de las micro y pequeñas empresas (MYPES ...) Edu.pe. <https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/quipukamayoc/2010/V17n33-I/pdf/a12v33n1.pdf>

- Meral, H., & Millan, E. (2023). Factors influencing conventional hazelnut farmers to transition to organic production: The case of türkiye. *Erwerbs-Obstbau*, 65(5), 1583–1594. <https://doi.org/10.1007/s10341-023-00922-8>
- Mukucha, P., Jaravaza, D. C., Risiro, J., Chingwaru, T., Dangaiso, P., & Mauchi, F. N. (2024). Side marketing: A threat to contract farming viability in Zimbabwe. En *Sustainable Practices for Agriculture and Marketing Convergence* (pp. 177–199). IGI Global.
- Midagriperu. (2021, marzo 17). *MIDAGRI: Última campaña de exportación de palta peruana superó las 400 mil toneladas. El Perú es el segundo país exportador a nivel mundial en la campaña 2020. ("MIDAGRI: Última campaña de exportación de palta peruana superó las 400 ...")* Lea nuestra nota de prensa aquí: <https://t.co/V0lBMFNYYE> [pic.twitter.com/dnlrcpq5hk](https://twitter.com/dnlrcpq5hk). Twitter. <https://twitter.com/midagriperu/status/1372282101391884295>
- Nyakang'i, C. O., Marete, E., Ebere, R., & Arimi, J. M. (2023). Physicochemical properties of avocado seed extract model beverages and baked products incorporated with avocado seed powder. *International Journal of Food Science*, 2023, 1–9. <https://doi.org/10.1155/2023/6860806>
- Kusnandar, K., van Kooten, O., & Brazier, F. M. (2023). Supporting self-organisation in farmer organisations in developing countries: A case with a group of farmer groups in Indonesia. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 11(2), 100214. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2023.100214>
- Quicochuaman., J. Q. (2021). *Análisis de la competitividad de las exportaciones de Palta Hass: Valle de Limatambo*. Edu.pe. https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/7656/253T20230292_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Olunusi, S. O., Ramli, N. H., Fatmawati, A., Ismail, A. F., & Okwuwa, C. C. (2024). Revolutionizing tropical fruits preservation: Emerging edible coating technologies. *International Journal of Biological Macromolecules*, 264(130682), 130682. <https://doi.org/10.1016/j.ijbiomac.2024.130682>
- Onyangore, C. (2024). ICT use for an integrated chain-wide traceability system: A case study of the avocado value chain in Nandi county, Kenya. En *Management and Resilience of African Organizations in Times of Crisis* (pp. 187–200). Springer Nature Switzerland.
- Olunusi, S. O., Ramli, N. H., Fatmawati, A., Ismail, A. F., & Okwuwa, C. C. (2024). Revolutionizing tropical fruits preservation: Emerging edible coating technologies. *International Journal of Biological Macromolecules*, 264(130682), 130682. <https://doi.org/10.1016/j.ijbiomac.2024.130682>
- PENX. (2023). *Plan estrategico nacional exportador*. Gob.pe. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf

- Ramírez Ramírez, I. A. H., & Celaya, N. (2011). *¿DE QUÉ HABLAN CUANDO DICEN MATERIA SECA?* Com.ar. https://www.produccion-animal.com.ar/tablas_composicion_alimentos/42-Materia_Seca.pdf
- República, L. (2021, noviembre 25). “*Tipos de palta: conoce las variedades de este fruto y cuáles se cultivan en el Perú.*” (“Conoce los 6 tipos de plátano favoritos de los peruanos - La República”) La República.pe. <https://larepublica.pe/gastronomia/2021/11/25/variedades-de-palta-clasificacion-y-tipos-en-el-peru-al-2021-evat/>
- Salameh, B., & Aboamash, A. E. M. (2022). Predictors of knowledge, attitudes, practices and barriers about sepsis and sepsis management among emergency nurses and physicians in Palestine: A cross-sectional analysis. *Inquiry: A Journal of Medical Care Organization, Provision and Financing*, 59, 004695802211152. <https://doi.org/10.1177/00469580221115265>
- Salvador-Reyes, R., & Paucar-Menacho, L. M. (2019). Optimization of the blanching time and temperature in the manufacture of Hass avocado pulp using low quality discarded fruits. (“ORIGINAL ARTICLE Optimization of the blanching time and ... - ResearchGate”) *Brazilian journal of food technology*, 22. <https://doi.org/10.1590/1981-6723.24418>
- Sanguinet, E. R., & García-García, F. de B. (2023). Rural-urban linkages: Regional financial business services’ integration into Chilean agri-food value chains. *Sustainability*, 15(14), 10863. <https://doi.org/10.3390/su151410863>
- Solano-Gaviño, J. C., & Siche, R. (2024). *Smallholder conflicts in agribusiness systems.* <https://doi.org/10.18461/IJFSD.V15I1.I3>
- Sunat. (2023). *SUNAT*. Gob.pe. <http://www.aduanet.gob.pe>
- Trujillo Yaipén, W. M., Curo Maquén, L. A., Paredes López, L. R., & Carbajal Cornejo, K. (2023). *Eficiencia de los simuladores virtuales en la competencia de indagación para el aprendizaje de física elemental.* *Telos*, 25(2), 459–476. <https://doi.org/10.36390/telos252.15>
- Trujillo Yaipen, W. M., & Rojas Aguilar, B. B. (2024). *Programa de simuladores virtuales para mejorar el aprendizaje de Matemática en las estudiantes de 5to año de secundaria en la I.E.P. “Beata Imelda, Chiclayo* [Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. <https://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/12774>
- Yaipen, T., & Manuel, W. (2019). *Programa de simuladores virtuales para mejorar el aprendizaje en el curso de Física Elemental en la competencia de indagación mediante método científico para construir conocimiento; en los estudiantes de 5to año de secundaria de la I.E.P. “Rosa María Checa”, Chiclayo 2018* [Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. <https://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/5818>

- Yaipen, W. M. T. (2023a). Desarrollo de la Competencia en Resolución de Problemas de Cantidad a través de Simuladores Virtuales Phet. *RISTI - Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologias de Informação*, 63, 265–276.
<https://www.proquest.com/docview/2904277632/EEE11C57EF5C4187PQ/1?sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Yaipen, W. M. T. (2023b). *Exploration of the relationship between mAs and kVps in digital mammography and their impact on glandular dose: Development of a predictive formula. 2023 IEEE Seventh Ecuador Technical Chapters Meeting (ECTM)*, 1–6.
- Yaipen, W. M. T. (2023). Exploration of the relationship between mAs and kVps in digital mammography and their impact on glandular dose: Development of a predictive formula. *2023 IEEE Seventh Ecuador Technical Chapters Meeting (ECTM)*, 1–6.
- Universidad Francisco de Paula Santander. (2017). *Trabajo seguro para actividades de guadaña*. Edu.co.
<https://ww2.ufps.edu.co/public/archivos/contenido/e59cc1e57a244792ba000c94b1228a01.pdf>
- USDA ERS - home. (s/f). Usda.gov. Recuperado el 10 de mayo de 2024, de <http://www.ers.usda.gov>
- Vara, A. (2015). *7 pasos para una tesis existosa*. Edu.pe. http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual_7pasos_aristidesvara1.pdf.
- Wiangsamut, B., & Wiangsamut, M. E. L. (2023). Assessment of natural fruit ripening and fruit quality of three elite durian cultivars for overland export. *Trends in Sciences*, 20(5), 4647.
<https://doi.org/10.48048/tis.2023.4647>

ANEXO 1: Entrevista aplicada al área de exportaciones.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ENTREVISTA	
<p>NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023.</p> <p>EMPRESA.....</p> <p>ENTREVISTADO:</p> <p>CARGO:</p> <p>FECHA:</p> <p>La entrevista pretende recopilar información requerida para investigar análisis la situación actual de la logística de exportación de las empresas lambayecanas exportadoras de Palta Hass. Gracias por su colaboración.</p>	
VARIABLE: LOGÍSTICA DE EXPORTACION	
COMPONENTES	RESPUESTAS
TIEMPOS LOGÍSTICOS	
Manipulación	
¿Qué tiempo demanda el proceso de empaque del producto por contenedor?	
¿Qué tiempo demanda en el proceso de embalaje del producto por contendor?	
¿Cuál es el tiempo promedio que permanece el producto en el almacén de la empresa antes de ser exportado?	
Almacenamiento	
Tiempo de llegada de un contenedor vacío a la empresa.	
¿Cuál es el tiempo promedio que permanece el producto en el depósito temporal?	

Transporte	
¿Qué tiempo demanda el traslado de un contenedor desde la planta hacia el puerto de salida?	
¿Qué tiempo demanda el tránsito de un contenedor desde el terminal hacia el puerto de destino (Estados Unidos)?	
Distribución Física	
¿Qué tiempo demanda la carga del producto, para llenar un contenedor en planta?	
¿Qué tiempo demanda descargar el cargarlo hacia el buque?	
¿Cuál es el tiempo promedio para las operaciones logísticas en el puerto de salida (inspecciones, coordinaciones)?	
¿Cuál es el tiempo promedio para obtener el certificado de origen?	
¿Cuál es el tiempo promedio para obtener el certificado fitosanitario?	
¿Cuál es el tiempo promedio para el llenado de la DAM?	
COSTOS LOGISTICOS	
Manipulación (Acondicionamiento)	
Por contenedor: ¿Cuánto es el costo promedio que genera el proceso de empaque?	
Por contenedor: ¿Cuánto es el costo promedio que genera el proceso de embalaje?	
Por contenedor: ¿Cuánto es el costo promedio que genera la permanencia del producto en el almacén de la empresa antes de ser exportado?	
Almacenamiento	
¿Cuánto es el costo promedio para obtener un contenedor vacío?	
¿Cuál es el costo promedio por la permanencia del producto por día en el depósito temporal?	
Transporte	
¿Cuál es el costo promedio para transportar un contenedor desde la planta hacia el puerto de salida?	

¿Cuál es el costo promedio para transportar un contenedor desde el puerto de salida hacia el puerto de destino?	
Distribución Física	
¿Cuál es el costo del proceso de carga del producto para el llenado de un contenedor en planta?	
¿Cuál es el costo del proceso de descarga del contenedor y estiba de un contenedor hacia el buque?	
¿Cuál es el costo promedio que generan las operaciones logísticas en el puerto de salida (inspecciones, coordinaciones)?	
¿Cuál es el costo promedio para obtener el certificado de origen?	
¿Cuál es el costo promedio para obtener el certificado fitosanitario?	
¿Cuál es el costo promedio para el llenado de la DAM?	

ANEXO 2: Encuesta aplicada al área de exportaciones.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2023.

EMPRESA:
 ENTREVISTADO:
 CARGO:
 FECHA:.....

A continuación, presentamos una lista de criterios planteados en una situación favorable, calificados en una escala del 1-5 desde De manera definitiva no a De manera definitiva sí.

Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia, calidad y adecuación de cada ítem con su respectivo criterio, su propia experiencia y visión profesional.

VARIABLE: NIVEL DE COMPETITIVIDAD

INDICADOR	Definitivamente	Probablemente	Indeciso	Probablemen	Definitivamente no
	sí	sí		te no	
	5	4	3	2	1

ADUANAS

Los organismos y trámites nacionales permiten que los procesos de exportación sean fáciles					
La provisión de información de cambios regulatorios es oportuna					

	El costo de contratación de un agente de aduanas es competitivo					
	El costo promedio en el proceso de despacho es eficiente					
	El despacho de aduanas dispone de herramientas que agilicen el P.E					
	Las herramientas disponibles en el proceso de despacho de aduanas son fáciles de usar					
	“La documentación requerida para el proceso de despacho de aduanas es engorrosa” (“Indicador 1: Aduanas - Identificar los indicadores que miden el nivel ...”)					
	El servicio brindado durante el despacho es aduanas es bueno					
	El proceso de despacho de aduanas es eficiente					
INFRAESTRUCTURA						
0	El tiempo promedio del transporte interno es el adecuado la infraestructura disponible					
1	La calidad de la infraestructura portuaria es buena					
2	La calidad de los servicios de telecomunicación para el comercio internacional es buena					
3	El costo promedio del transporte interno es el adecuado la infraestructura disponible					
4	La calidad de la infraestructura vial para el transporte interno es buena					
5	La infraestructura vial y portuaria influyen en las exportaciones de palta Hass					
EMBARQUES						

6	La documentación requerida para la contratación de un embarque es engorrosa					
7	La planificación de los embarques propicia					
8	La frecuencia de la llegada y salida de naves marítima es alta.					
9	Existe disponibilidad para contratar embarques a precios competitivos					
0	Se dispone de herramientas web para acordar embarques a precios competitivos					
1	La documentación requerida para la contratación de un embarque es engorrosa					
SERVICIOS LOGÍSTICOS						
2	La disponibilidad para contratar los servicios de Gestionados logísticos es alta					
3	Las actividades de los Gestionados logísticos se desarrollan en un tiempo propicio					
4	El costo del desarrollo de las actividades de los Gestionados logísticos es conveniente					
5	La documentación requerida para la contratación de un operador logístico es engorrosa					
6	La calidad de servicios logísticos del agente de aduanas es la adecuada					
7	La calidad de servicios logísticos del agente de carga internacional es la adecuada					
8	La calidad de servicios logísticos por parte de los transportistas es la adecuada					
9	La calidad de servicios logísticos por parte de los almacenes es la adecuada					
	Los servicios logísticos ofrecidos por la					

0	Sociedad gubernamental SENASA es eficiente					
1	En general los servicios ofrecidos por los Gestionados logísticos con competitivos					
TRAZABILIDAD						
2	Los Estructuras para seguir y rastrear los envíos son fáciles de usar					
3	La aplicación de la trazabilidad logística en la Compañía genera beneficios					
4	La metodología aplicada para la trazabilidad de sus productos es la adecuada					
5	El costo para seguir y rastrear los envíos es el adecuado					
6	Los Estructuras de trazabilidad disponibles son los adecuados					
7	La capacidad de seguir y rastrear los envíos es buena					
PUNTUALIDAD						
8	Los motivos de los retrasos en los tiempos de entrega pactados son identificados					
9	El nivel de cumplimiento de entrega del producto final es alto					
0	El nivel de cumplimiento de pagos por los productos es alto					
1	El nivel de cumplimiento de las exigencias en calidad de los productos es alto (“¿Es seguro comprar en malls chinos? Sernas alerta y da ... - MSN”)					
2	El porcentaje de cumplimiento en los tiempos de entrega pactados es el adecuado					
3	Los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado					

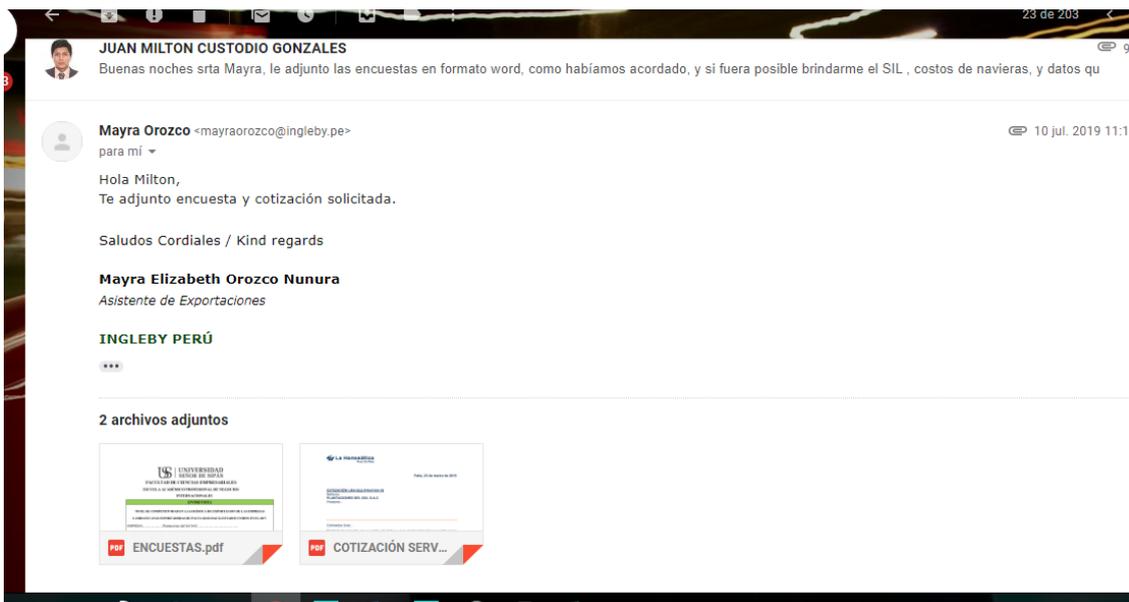
4	La cadena logística para la exportación es confiable					
---	--	--	--	--	--	--

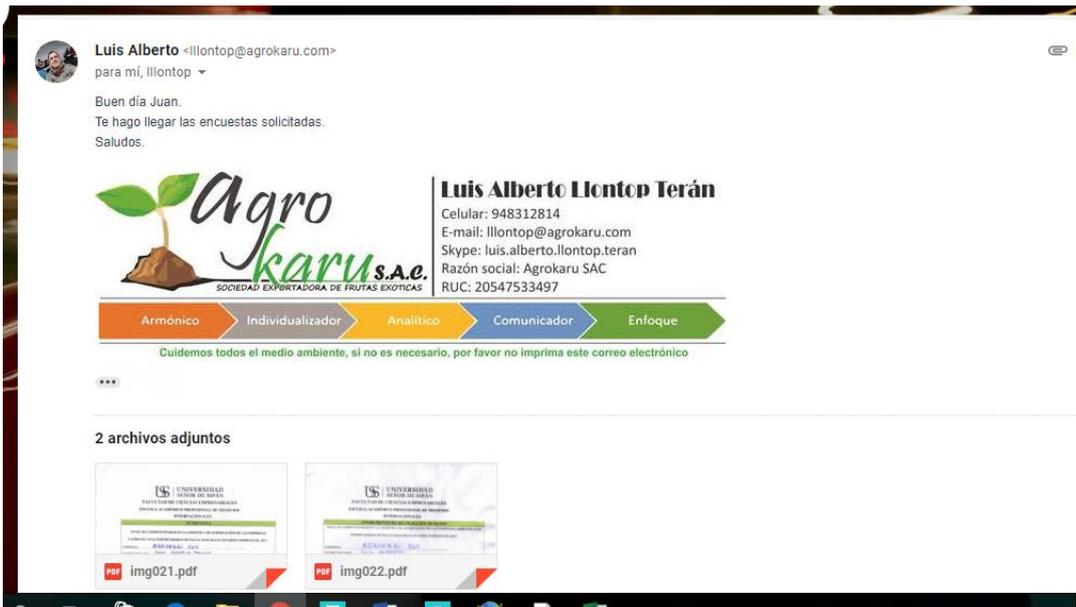
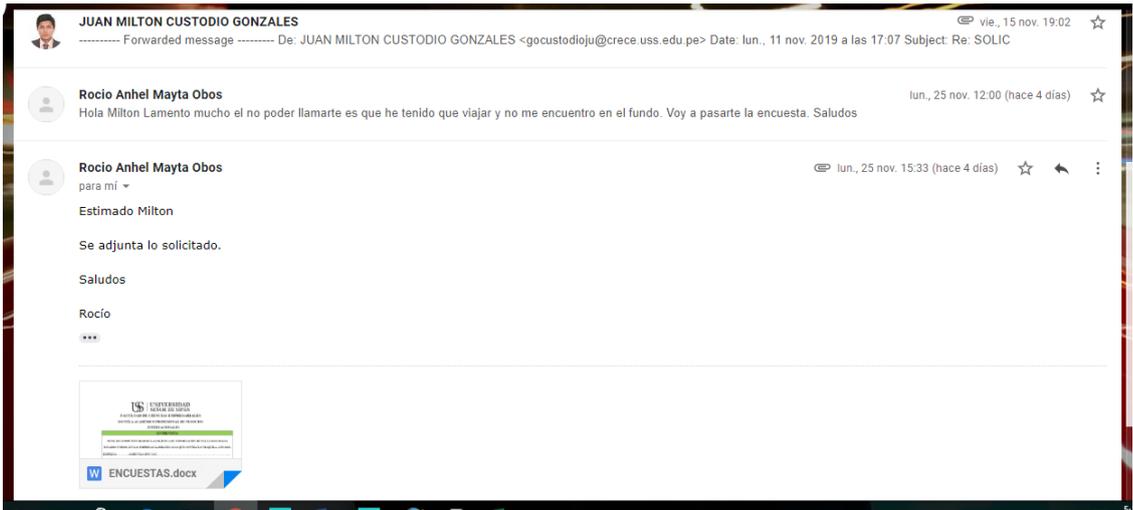
Anexo 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA ELABORACIÓN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN	TÉCNICAS	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
¿Cuál es nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan maquila, año 2023?	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar nivel de competitividad de la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan maquila, año 2023.</p> <p>ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar la situación actual de la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan maquila, del año 2023. • Identificar el modelo de evaluación que permita medir los niveles de competitividad de la logística de exportación de la Palta Hass hacia Estados Unidos en las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila en el año 2023. • Medir el nivel de competitividad de la logística de exportación de Palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas 	<p>Hipótesis general:</p> <p>El nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan maquila del año 2023, es Alto.</p> <p>Hipótesis específica:</p> <p>La situación actual de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, de las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila, se puede realizar un análisis a través de los tiempos y costos.</p> <p>Se selecciona mediante la evaluación multicriterio la evaluación que permite conocer el D.L de las empresas lambayecanas que contratan el servicio de maquila en 2023.</p>	<p>Variable 1:</p> <p>Independiente</p> <p>Nivel de competitividad.</p> <p>Variable 2:</p> <p>Logística de exportación</p>	Aplicada	Empresas. De Lambayeque de palta	Test estructurado	Estadística descriptiva Estadística Inferencial
				DISEÑO	MUESTRA	INSTRUMENTOS	
				Descriptiva	4 empresas.	Ficha de preguntas	

	lambayecanas que contratan maquila, año 2023.	El proceso de evaluación que permiten medir el nivel de competitividad de la logística de exportación de palta Hass hacia Estados Unidos, en las empresas lambayecanas que contratan maquila, año 2023, es el Índice de D.L a través de indicadores como trazabilidad, embarques, aduanas, infraestructura, servicios logísticos y puntualidad.					
--	---	---	--	--	--	--	--

ANEXO 4: Contacto con encargados de las empresas.





com/messages/t/greciaromina.alfaroarrascue

Busca

Milton Inicio Crear

Grecia Romina

te llamo en la noche y completamos la encuesta, porque tengo muchas preguntas y no me gusta llenar una encuesta por llenar,ok

ya estabien , espero tu llamada, y si nome indicas la hora y yo te llamo

yo te llamo plan de 09:30pm

ok genial ,que tengas un dia excelente !!

14 NOV 2019 11:45

ENCUESTAS.pdf

Hola Milton, te envié a tu correo

revisa y confirma

rebota tu correo

bueno igual te aca de enviar por facebook

Grecia Romina

OPCIONES

PRIVACIDAD Y AYUDA

ARCHIVOS COMPARTIDOS

- ENCUESTAS.pdf
- ENCUESTAS.docx
- ejercicios.docx

ANEXO 5: Modelo de solicitud presentado a las empresas encuestadas.

		
<p>"Año del Bicentenario de la consolidación de nuestras Independencia y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"</p>		
<p>Pimentel 22 de abril de 2024</p>		
<p>Pablo Ferreyros Cabieses Gerente General PLANTACIONES DEL SOL SAC</p>		
<p>Asunto: Solicito permiso y apoyo para actualización de tesis.</p>		
<p>De mi especial consideración:</p>		
<p>Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales - Universidad Señor de Sipán, asimismo conocedores de su alto espíritu de colaboración, solicitar su apoyo para que nuestro egresado, puedan realizar su respectiva INVESTIGACIÓN en su institución, con el título "NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2024" en horarios coordinados con su despacho.</p>		
<p>Detalle datos del estudiante:</p>		
<ul style="list-style-type: none">• Custodio Gonzales Juan Milton DNI: 47444751		
<p>Por lo que solicitamos, se sirva brindar las facilidades del caso a fin que nuestra estudiante no tenga inconvenientes y logren desarrollar su trabajo.</p>		
<p>Agradecemos por anticipado la atención que brinde a la presente; y sea propicia la oportunidad para reiterar nuestra consideración y estima.</p>		
<p>Atentamente,</p>		
		
<p>Dr. HUGO REDIB ESPINOZA RODRIGUEZ Director de la Escuela de Negocios Internacionales</p>		
<p>CAMPUS UNIVERSITARIO Km. 5 carretera a Pimentel T. (051) 074 481610</p>	<p>CENTROS EMPRESARIALES Av. Luis Gonzales 1004 T. (051) 074 481621</p>	<p>ESCUELA DE POSGRADO Calle Elias Aguirre 933 T. (051) 074 481625</p>
<p>www.uss.edu.pe</p>		

ANEXO 6: Cartas de aceptación de las empresas encuestadas.

"AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA
CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

CARTA DE ACEPTACIÓN PARA INVESTIGACION DE TESIS

Chiclayo, 06 de Mayo de 2024.

Señor: Dr. Hugo Espinoza Rodriguez

**Director de Escuela de Negocios Internacionales - Universidad Señor de
Sipán**

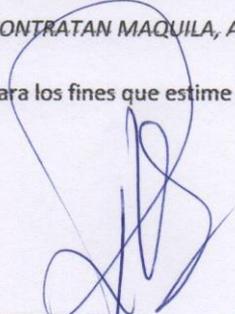
De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Empresa AGRICOLA BGS SAC.

Para extenderle la presente *Carta de aceptación*, al egresado *Juan Milton Custodio Gonzales*, identificado con DNI 47444751, para recopilar información con fines de investigación para su tesis titulada "NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2024".

Se expide el presente documento a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Atentamente.


Rocio Anhel Mayta Obos
agricolabgs^{sa}
R.U.C. 20537677962

MG. ROCIO ANHEL MAYTA OBOS

DNI:41133358

"AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA
CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

CARTA DE ACEPTACIÓN PARA INVESTIGACION DE TESIS

Chiclayo, 29 de abril de 2024.

Señor: Dr. Hugo Espinoza Rodriguez

Director de Escuela de Negocios Internacionales - Universidad Señor de Sipán

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Empresa **AGROKARU SAC**

Para extenderle la presente *Carta de aceptación*, al egresado *Juan Milton Custodio Gonzales*, identificado con DNI 47444751, para recopilar información con fines de investigación para su tesis titulada *"NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2024"*.

Se expide el presente documento a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Atentamente.


AGROKARU S.A.C.
RUC: 20547533497
Luis Alberto Montop Tera
GERENTE GENERAL

green fruits peru s.a.c.

"AÑO DEL BICENTENARIO, DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA, Y DE LA
CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

CARTA DE ACEPTACIÓN PARA INVESTIGACION DE TESIS

Chiclayo, 23 de mayo de 2024.

Señor:

Dr. Hugo Espinoza Rodríguez

Director de Escuela de Negocios Internacionales - Universidad Señor de Sipán

Presente. -

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo a nombre de la Empresa GREEN FRUITS PERU S.A.C. identificada con con RUC 20539701178 y domiciliada en Mz. L' Lote 5 Urb. El Valle II, Trujillo.

Para extenderle la presente *Carta de aceptación*, al egresado *Juan Milton Custodio Gonzales*, identificado con No. DNI 47444751, para recopilar información con fines de investigación para su tesis titulada *"NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN LAS EMPRESAS LAMBAYECANAS QUE CONTRATAN MAQUILA, AÑO 2024"*.

Se expide el presente documento a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Saludos,

green fruits peru s.a.c.


GRECIA ALVARO ARRASQUE
Comercio Exterior

Mz. L' Lote 5 Piso 3 Urb. El Valle II, Trujillo
La Libertad - Perú
Teléfono +51 44 285175 / +51 949 643 237

Fundo El Cardal S/N Sector Pasabar, Olmos
Lambayeque - Perú
Teléfono +51 947 820 627

ANEXO 6: FOTOGRAFICOS.

