

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA EN EL PERIODO 2013-2019”

Tesis para obtener el título profesional:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autora:

Bach. Akemi Alessandra Yamashiro Catacora

Asesor:

Mtro. Arbués Pérez Espinoza

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios, por estar conmigo dándome las fuerzas para seguir adelante con este proyecto tan deseado por varios años.

A mi hija, por ella hago todo lo que estoy haciendo, me enseñó a seguir adelante y nunca darnos por vencida

A mis padres, por su amor y sacrificio durante todo este tiempo, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí

A mi hermano, por su orientación y apoyo moral

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios porque fue mi fuente primordial para cumplir esta meta, gracias a Dios por darme salud, calma, paciencia y sabiduría para culminar con éxito.

A mi hija, Sophie Kaori Alvarado Yamashiro porque es una guerrera de Dios, ella, aunque es todavía una bebé me enseñó que siempre hay que luchar hasta las últimas, y seguir adelante ante cualquier adversidad, eres el mejor ejemplo. Todo lo hago por ti y este resultado es para ti.

A mi familia, por apoyarme y alentarme en cada momento cuando a veces no podía seguir avanzando ellos estaba ahí para darme ánimos, gracias por sus palabras y consejos. Son pieza fundamental para continuar con todo lo que me proponga y por eso doy gracias a Dios por darme una maravillosa familia.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	24
2.1. Tipo de investigación	24
2.2. Población y muestra	26
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	27
2.4. Procedimiento.....	28
CAPÍTULO III. RESULTADOS	30
3.1. Resultados descriptivos	30
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	38
REFERENCIAS	41
ANEXOS	45
Anexo 1 Matriz de consistencia	45
Anexo 2 Matriz de operacionalización de las variables	47
Anexo 3 Ficha técnica de la uva fresca	48
Anexo 4 Guía de Entrevista.....	49

Anexo 5 Entrevista a MBA. Lughí Sánchez Valenzuela - Jefe de Operaciones de DPWorld Callao	50
Anexo 6 Entrevista al Gerente General de LASSICA – Juan Carlos Muñoz y Richard Jaramillo Ejecutivo de operaciones de la empresa Savino del Bene.....	51
Anexo 6 Entrevista al Sub-gerente comercial de Agencias Ransa- Franco Ferrin.....	52
Anexo 7 Entrevista al Asistente de exportaciones de uvas frescas en la empresa Camposol - David Vertiz Garate	53
Anexo 8 Simulador de costos marítimos por navieras	54
Anexo 9 Validación de instrumentos 1	55
Anexo 10 Validación de instrumentos 2	56
Anexo 11 Calendario de Cosechas de Uvas	57
Anexo 12 Evolución mundial de las exportaciones.....	57
Anexo 13 Cadena de suministro de la uva	58
Anexo 14 Cajas de cartón para la exportación de uvas	59
Anexo 15 Pallets para la exportación de uvas	59
Anexo 16 Contenedor Reefer	60
Anexo 17 Principales Agentes Navieros	61
Anexo 18 Principales Agentes Marítimos	62
Anexo 19 Principales Agencias de Aduanas	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Temperatura y periodo de exposición para el tratamiento de frío.....	16
Tabla 4	Calendario de cosechas de uva	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Esquema de la cadena de suministro para la distribución de uvas frescas.....	11
Figura 2 Entidades de los servicios portuarios	17
Figura 3 Principales departamentos productores de uvas 2018.....	20
Figura 4 Costos Logísticos	31
Figura 5 Valor exportado de uvas y costos logísticos 2013 -2019.....	31
Figura 6 Evolución mundial de las exportaciones e uvas frescas.....	57
Figura 7 Cadena de suministros de la uva.....	58
Figura 8 Cajas de cartón corrugado.....	59
Figura 9 Pallets de madera.....	59
Figura 10 Contenedor Reefer 40'	60

RESUMEN

En la presente investigación titulada “Análisis de la problemática de la distribución física internacional de las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019”, tiene como objetivo analizar los problemas que se presentan en los procesos logísticos de una distribución.

El problema de la investigación se visualiza como: ¿De qué manera la problemática de la distribución física internacional afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019?

La metodología será de tipo aplicada, de enfoque cualitativo con un alcance descriptivo y un tipo de longitudinal. La población está compuesta por 6 colaboradores de la empresa Torre Blanca, DPWorld Callao, Camposol, Lassica, Agencias Ransa y Savino del Bene. Asimismo, expertos en operaciones logísticas de carga perecible y exportadores de uvas.

Una de las principales limitaciones para llevar a cabo la investigación, se enfatiza la falta de recopilación de datos debido a la crisis sanitaria; también, poca información actualizada de las exportaciones de uvas y los costos que afecta al producto.

Se concluyó que los principales problemas que existen en una distribución física internacional son los costos, tiempos y exigencias del mercado

Palabras claves: Distribución física internacional, Exportaciones, Uvas frescas

ABSTRACT

In this research entitled "Analysis of the problem of international physical distribution in exports of fresh grapes to the market of the United States of North America in 2013-2019", the objective is to analyze the problems that arise in physical distribution.

The research problem is visualized as: In what way does the international physical distribution problem affect exports of fresh grapes to the United States market in the period 2013-2019?

The methodology will be of an applied type, with a qualitative approach with a non-experimental design and the type of section is transversal. The population is made up of 6 collaborators from the company Torre Blanca, DPWorld Callao, Camposol, Lassica, Agencies Ransa and Savino del Bene. Also, experts in perishable cargo logistics operations and grape exporters.

One of the main limitations to carry out research is the lack of data collection due to the health crisis; Also, little up-to-date information on grape exports and the costs that affects the product.

It was concluded that the main problems that exist in an international physical distribution are costs, times, and market demands

Keywords: International physical distribution, Exports, fresh grapes

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La tendencia de las exportaciones de uvas frescas es creciente, ya que ha obtenido espacio en los principales mercados del mundo, debido a que viene logrando las colocaciones de este producto con muy buena calidad y con gran aceptación por los demandantes. Por ese motivo la presencia de las exportaciones de uvas frescas ha incrementado en el periodo 2013-2019. Asimismo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019), indica que las exportaciones de uvas frescas ha experimentado un crecimiento en el 2019 logrando que el Perú se encuentre en el tercer exportador mundial de uvas, gracias a las ventanas y oportunidades que brinda el mercado norteamericano, representando un verdadero reto para la distribución física internacional marítima, debido a los constantes cambios en el mercado y la necesidad de poder satisfacerlas en el tiempo solicitado, exige la constante incorporación de recursos tecnológicos (MINAGRI, 2019). Por ese motivo la presente investigación se realiza en base a la evaluación interna y externa de la distribución física internacional marítima de las exportaciones de uvas frescas.

La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y comprador (Bareto, 2015). Con el objetivo general de satisfacer al cliente justo a tiempo y con calidad total, sus objetivos específicos son minimizar los costos, tiempo, tener una correcta cadena de frío y cumpliendo con las exigencias del mercado

Por otro lado, el Perú como país no desarrollado, ha experimentado los notables cambios generados por el comercio internacional y gracias a los acuerdos comerciales que han permitido el intercambio comercial entre países uno de ellos es la suscripción del Tratado Libre Comercio (TLC), ya que permite la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Existen diferentes modalidades de traslado de mercancías siendo el transporte marítimo el preferido por sus costos relativamente más económicos en comparación con otras modalidades de transporte, además el tránsito marítimo, por su capacidad, mueve el mayor volumen de mercancías en el ámbito internacional y que por su naturaleza permite mover mercancías que a veces son difíciles de mover en otros medios de transporte. (MINCETUR, 2015).

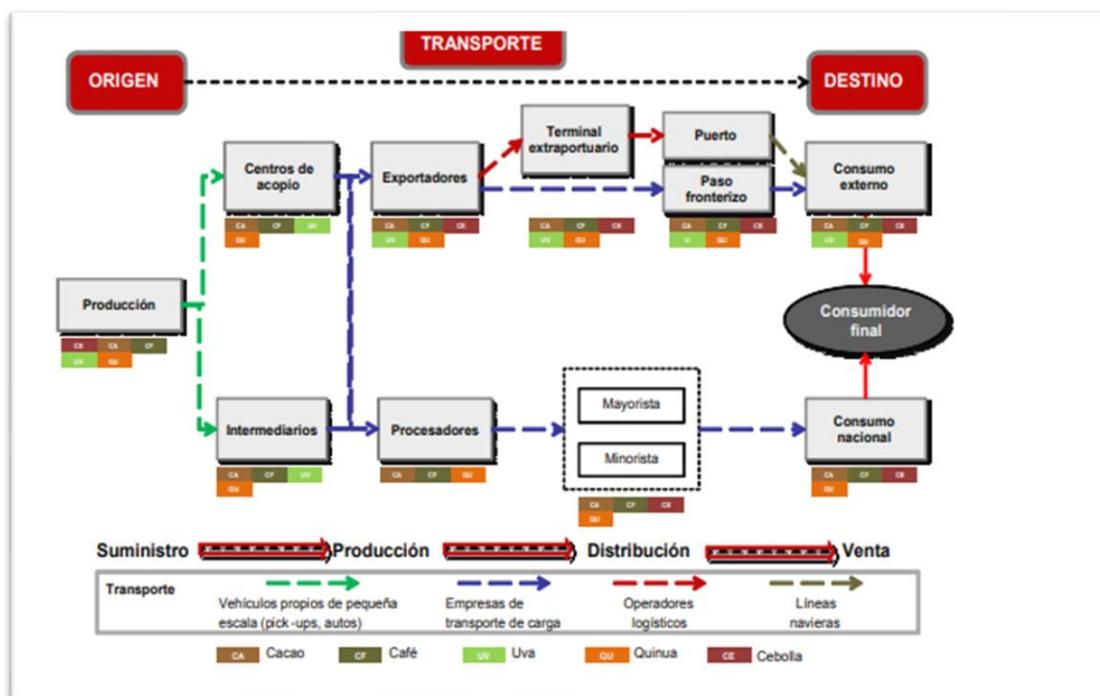


Figura 1 Esquema de la cadena de suministro para la distribución de Uvas Frescas

Fuente: (Grupo del Banco Mundial, 2016)

1.1.1. Antecedentes

Daccarett (2018), en su tesis titulada: “Estrategia de crecimiento para empresa outsourcing de distribución y logística”. Tesis de maestría. Universidad de Chile. Santiago de Chile, Chile. Esta investigación tiene como objetivo desarrollar un plan de crecimiento, para una empresa de transportes, que le permita, en los próximos 5 años, ser una empresa estable con un crecimiento sostenible de un 50% en las ventas de la empresa. La metodología fue de nivel descriptivo con un diseño no experimental. Los resultados señalan que la empresa debería zanjar su brecha operacional, estandarizando sus procesos y estabilizando su administración y área gerencial, de tal manera que les permitirá al cumplir dicho plazo, realizar un crecimiento transversal, que incorpore un crecimiento de nivel de operador logístico, desde el nivel 1 (básico) a al menos un nivel 2, dando un salto de calidad en sus operaciones. Esta investigación será de mucha utilidad en la realización del marco teórico.

Contardo (2013), en su tesis titulada: “Análisis comparativo de distintas estrategias de comercialización de uva de mesa (*Vitis vinífera*) de exportación. Universidad de Chile. Santiago de Chile, Chile. El objetivo de esta investigación fue el análisis de los sistemas y estrategias de comercialización de las exportadoras de uva de mesa chilena, de manera de contribuir a la evaluación y mejoramiento de los procesos de comercialización de la fruta que se envía al exterior. La metodología empleada consto de un tipo de investigación descriptivo con una recopilación bibliográfica de diversas fuentes relacionadas al tema en estudio. Los resultados señalaron que tanto la pequeña, como la mediana exportadora utilizan estrategias de comercialización que ponen énfasis en la categorización de calidades. Este aumento de los volúmenes de fruta de alta calidad favorece a su vez el contacto con clientes dispuestos a pagar sobrepagos, obteniendo

un mayor retorno económico para los productores. Este antecedente presenta información relevante para la investigación, por lo que será de utilidad en la discusión de resultados.

Palacios (2016), en su tesis titulada: “Distribución física internacional en las empresas exportadoras de café de Chanchamayo 2016”. Tesis de pregrado. Universidad César Vallejo. Lima, Perú. El objetivo de esta investigación fue identificar el desempeño se presenta en la distribución física internacional de las empresas exportadoras de café de Chanchamayo 2016, el tipo de investigación es aplicada, tiene un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo descriptivo. La muestra es de tipo censal, por ello la población y la muestra fue de 21 empresas exportadoras de café en la Región de Chanchamayo. Los resultados señalaron que tras el análisis obtenido en esta investigación se indicó que las empresas exportadoras de café en Chanchamayo tienen un desempeño bajo en sus procesos de Distribución Física Internacional, además que se determinó que las empresas exportadoras de café en Chanchamayo no presentan una eficiente labor logística, logran un nivel de implementación bajo. Este antecedente presenta información relevante para la investigación, por lo que será para el marco teórico.

Coronel (2017), en su tesis titulada: “Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015”. Tesis de pregrado. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima, Perú. El objetivo de esta investigación fue analizar los factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú en el periodo 2000 – 2016. La metodología fue de tipo descriptivo con un diseño no experimental. Los resultados

señalaron que los factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú son el coeficiente de inversión bruta fija (con una incidencia positiva en la cantidad ofertada) y el índice de remuneración mínima vital (con una incidencia positiva en la cantidad ofertada). Este antecedente al ser analizado mostrara los diversos factores que fueron importante al exportar la uva fresca, por lo que será mucha utilidad para el desarrollo del marco teórico.

Aquino y Quijandría (2019), en su informe titulado: “Factores que influyeron en las exportaciones de uva fresca de las Pymes en la Región Ica: Periodo 2013-2017”. Tesis de pregrado. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú. La finalidad de esta investigación fue analizar los factores que influyen en las exportaciones de uva fresca de las Pymes en la Región Ica. La metodología fue de tipo relacional con enfoque cuantitativo. Los resultados señalaron que las Pymes no exportadoras buscan estos factores tanto internos como externos que tienen variables que se relacionan y así incrementar los volúmenes de exportación. Este antecedente será de mucha utilidad, ya que los factores que influyeron en las exportaciones de uva fresca servirán para el desarrollo del presente estudio.

1.1.2. Definiciones Conceptuales

A. Empaque y Embalaje

El embalaje es un factor importante para proteger el producto, las uvas es un producto perecible por la cual su empaque debe de tener ventilación y la circulación del CO₂, por ese motivo su envase es material clamshell, ya que tiene un mayor tiempo de conservación. Además, cuenta con un embalaje externo que son cajas de cartón

corrugados cubiertas con cera, debido a que este material no solo protege de mejor manera el envío, si no que evita que pierda su humedad. En cuanto al embalaje interno se usa papel absorbente es 100% virgen sin blanquear el cual posee relieves para ampliar su capacidad de absorción. (Peruvian Grapes Export, 2013).

Por otro lado, para el transporte marítimo existen diferentes tipos de contenedores, cuando se trata de productos perecibles se trasladan en contenedores reefer, debido a que está equipado por un motor refrigerador. En el caso de las uvas que requiere de temperatura de 0° hasta los 5°C, se utiliza el reefer de la atmosfera controlada, ya que reduce los niveles de oxígeno y aumenta los niveles de CO₂.

B. Cadena de frío

La cadena de frío es uno de los procedimientos más importantes, debido a que empieza desde el procesamiento hasta la llegada al mercado internacional, con un correcto manejo la uva tiene un tiempo de vida más de dos semanas. Arias (2019), indica que la cadena de frío implica una serie de procesos que es el preenfriamiento, el almacenamiento en frío antes de transportar, el transporte refrigerado, la cámara refrigerada en los puntos de venta.

Según SENASA el tratamiento de frío debe ser realizado en contenedores auto refrigerado aprobado con certificados vigente por APHIS con temperaturas al centro de la pulpa y periodos establecidos para los diferentes países importadores, el cual se inicia

en el país de origen y finaliza en tránsito hacia el país de destino, de acuerdo con la siguiente tabla:

Tabla 1

Temperatura y periodo de exposición para el tratamiento de frío

País	Temperatura min (° C)	Periodo de exposición (días)	Temperatura máx. (° C)	Periodo de exposición (días)
Estados Unidos	=< 1.11	15	< 1.67	17

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, los sensores se colocan en la fruta, de la siguiente manera el sensor n° 1 en la caja superior del primer pallet ubicado al fondo del contenedor y en la caja que se encuentra en el ángulo interno, el 2° sensor en el pallet, ubicado en la mitad del contenedor al lado derecho de una caja de media altura, el 3° sensor se coloca en el antepenúltimo pallet al lado izquierdo de una caja de media altura. Para los envíos a EE. UU, se procede con el ingreso de información del tratamiento de frío (T107-a-1) al “Sistema 556”.

Registros de temperatura

La combinación de los medidores de temperatura y registros de temperatura cumplan lo siguiente:

- Capaz de acomodarse al número requerido de mediciones.
- Capaz de guardar y almacenar los datos durante el periodo de tratamiento.
- Capaz de guardar los datos de temperatura al menos cada hora a los mismos grados de medición como los requeridos por el sensor y capaz de producir reportes

impresos que identifiquen cada sensor, tiempo y temperatura, así como el número del registro y el contenedor, hasta por 30 días.

- Se requiere registros de temperatura desde al menos 3 ubicaciones para los sensores de pulpa y 2 para los sensores de aire cuando se requiera.

D. Prestadores de servicios marítimo

Los servicios portuarios son actividades que se desarrollan en las zonas portuarias para atender a las naves, la carga, embarque y desembarque; siendo necesarias para la correcta utilización de estos que se presten en condiciones de seguridad, eficacia, eficiencia y calidad. Los prestadores de estos servicios son los agentes generales, agente marítimo, empresa de estiba, desestiba, empresa de practicaje, remolcaje, lanchaje y avituallamiento.



Figura 2 Entidades de los servicios portuarios

Fuente: (Ventanilla Unica de Comercio, 2016)

E. Documentos

La documentación que se exige en una operación de compraventa internacional suele ser muy compleja y variada, dependiendo en gran medida del tipo de producto vendido, y en que Incoterms se ha pactado. Esta documentación será remitida por el exportador al importador y es la que le va a permitir retirar la mercancía en el punto de destino. En los créditos documentarios ésta es la documentación que el exportador remitirá, a través de su banco, al banco del importador y que si está en orden va a obligar a dicho banco a efectuar el pago (PromPerú, 2016).

Documentos emitidos por el exportador

- Cotización Comercial
- Contrato de Compraventa
- Packing List
- Guía de Remisión
- Orden de embarque
- Carta de temperatura
- Ficha Técnica

Documentos emitidos por el agente de aduana

- Declaración Aduanera de Mercancías
- Declaración Simplificada

F. Exigencias de mercado norteamericano

Para la exportación de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, deben de cumplir los requisitos indicados por las entidades norteamericanas para que la mercadería pueda ingresar a destino y son los siguientes:

- ✓ Food and Drug Administration (FDA): Es la agencia responsable de proteger la salud pública y seguridad en los alimentos. Además, debe tener un correcto marcado y etiquetado.
- ✓ Animal and plant health inspection services (APHIS); Es la entidad encargada de inspeccionar los productos frescos, vegetales y animales. Asimismo, verifican que cumplan con los tratamientos cuarentenarios y demás requisitos que se establezcan

G. La uva en el mercado nacional

La uva es el fruto de la vid (*vitis vinífera*) de arbustos trepadores cuyos frutos son las bayas, sus zonas productoras son Ica, Piura, Lambayeque, La libertad, Arequipa, Ancash, Tumbes y Moquegua. Así como tenemos diferentes zonas productoras, se tiene las siguientes variedades de uva: Red globe, sugraone seedless, crimson seedless, flame seedless y Thompson seedless. Se debe de tener en cuenta que la uva requiere de un clima tropical y subtropical posean temperaturas entre los 7°C y 24°C.

Eroski (2020), indica que para que las uvas sean consideradas para la exportación, deben de considerar las siguientes características:

- ✓ Forma: fruta carnosa que brota apiñada en largos racimos compuestos por varios granos redondos o alargados.
- ✓ Tamaño y peso: Las uvas que se exportan se ajustan a normas de calidad que indican el tamaño y peso adecuado, estos tienen un diámetro de 1,6 centímetros y peso entre 200 y 350 gramos
- ✓ Sabor: Tiene una pulpa jugosa y dulzona

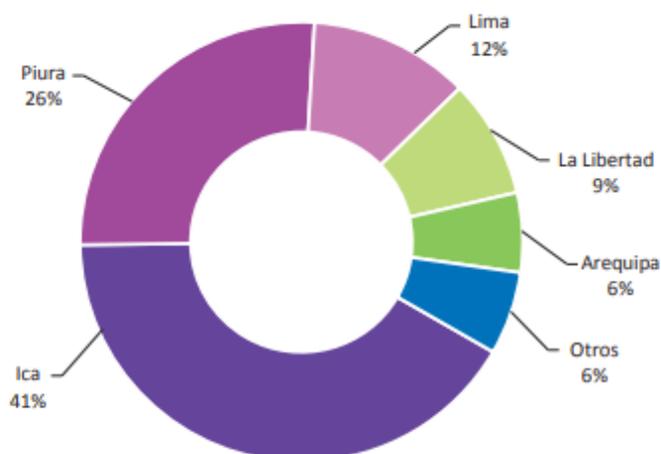


Figura 3 *Principales departamentos productores de uvas 2018*

Fuente: (MINAGRI, 2018)

1.1.3 Justificación del problema

La presente investigación se justifica de manera teórica debido al uso de diversos autores, es así como se obtuvo las teorías que permitirán la conceptualización de la variable distribución física internacional. El uso de las ideas presentadas en esta investigación también servirá para la identificación de las dimensiones e indicadores, en base a la problemática planteada. Además, el presente estudio se sostiene en el proceso de recolección de datos, donde se recurrirá a la elaboración de instrumentos para posteriormente realizar la validez y la confiabilidad a través de un juicio de expertos. La información que se obtenga al recolectar los datos del instrumento servirá para contrastar las hipótesis planteadas, además a esto se tendrá como aporte de la investigación, es la entrega de instrumentos validados y confiabilidades para futuros estudios que contenga estas variables.

1.1.4 Limitaciones

En la presente investigación se ha identificado diversas limitaciones a lo largo de todo el estudio, entre sus principales fue la falta de actualización de información reciente sobre las exportaciones de uvas, pocos estudios relacionados a la distribución física internacional o a las exportaciones de uvas frescas, también se evidenció el poco acceso a la información por problemas de emergencia sanitaria debido al COVID – 19. Estos fueron las principales limitaciones que se encontraron a lo largo de esta investigación, sin embargo, gracias a la colaboración de los expertos y acceso a las informaciones logramos culminar la presente investigación con éxito.

1.2 Formulación del problema.

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la problemática de la distribución física internacional afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo los costos logísticos influyen en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica?
- ¿En qué medida los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica?

- ¿Cómo las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar la problemática de la distribución física internacional que afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019

1.3.2 Objetivos específicos

- Comprobar cómo los costos logísticos influyen en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.
- Determinar cómo los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica
- Determinar cómo las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis general

La problemática de la distribución física internacional afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019

1.4.2 Hipótesis específicas

- Los costos logísticos influyen en la exportación de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica
- Los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica
- Las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

2.1.1. Según el enfoque

El enfoque de la presente investigación es cualitativo también es denominado naturalista-humanista o interpretativo, y cuyo interés se centra en el estudio de los significados de las acciones humanas y de la vida social (Díaz, 2009, pág. 122).

Teniendo en cuenta que el presente enfoque es dirigido en métodos de recolección de datos no estandarizados, ni tampoco preestablecidos completamente. Es por ello, que los investigadores de estudios cualitativos emplean técnicas para recolección de datos, entrevistas, evaluación de experiencias personales como las discusiones en grupo.

Por ese motivo, se empleó la técnica de la entrevista mediante el juicio de los expertos lo cual ayudara a determinar los problemas que existen por cada variable hallada.

Valderrama (2015), señala que la investigación de tipo aplicada es llamada también como práctica, empírica o dinámica. Con relación a como se especifica en la investigación teórica, se tiene como objetivo hacer uso de las teorías existentes en el presente estudio, para así poder controlar las situaciones o hechos que se muestren en la realidad. La investigación aplicada busca conocer para hacer, actuar, construir y modificar; le preocupa la aplicación inmediata sobre una realidad concreta. Además,

para la presente investigación se busca analizar los principales problemas en la distribución física internacional de la uva (p.39).

2.1.2. Según el alcance

La investigación descriptiva está orientada a explicar o identificar las razones causales de la presencia de ciertos acontecimientos “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández, R. Collado, F y Baptista 2010, p. 80). Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a las que se refieren. Para la presente investigación se determinará los conceptos que afectan a los problemas en la distribución física internacional.

2.1.3. Según su diseño

El tipo de diseño es no experimental, ya que se define como la forma de no manipular las variables, por lo que solo se observara como se producen los fenómenos naturalmente, para luego poder analizarlos sin agregar ningún dato aleatorio que estén sujetos a condiciones específicas (Díaz, 2009, pág. 121).

Se ha realizado un estudio longitudinal con carácter retrospectivo durante los últimos 6 años, del incremento de las exportaciones de uva desde el año 2013-2019, en donde se dará a conocer el impacto que ha tenido las uvas a nivel mundial.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Bernal (2016), indica que la población es un conjunto de individuos con determinadas características relacionadas a la investigación, las cuales deben hacer referencia también a las variables a estudiar, por lo que se puede deducir que la población es un conjunto de todas las unidades que serán estudiadas. Velásquez & Rey (2013), denomina a la población, como el grupo que contiene la mayor cantidad de características que presenta el objeto en estudio.

Además, el tipo de muestreo que se usara en la investigación será el no probabilístico por conveniencia, puesto que la elección de las unidades no dependerá de la probabilidad, sino del investigador y de las características que sean más semejantes a la investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Por lo cual, se utilizó el criterio de inclusión y exclusión del total de toda la población

La técnica aplicada fue de 06 entrevistas con 07 preguntas abiertas que tenga toma de decisiones en el área operativo, comercial y agente de aduana de diferentes empresas encargadas a la distribución internacional y exportación de uvas frescas. Esta entrevista fue realizada a Lughy Valenzuela – Jefe de operaciones en DPWOLRD, Jose Antonio Castro Castillo - Ejecutivo comercial de exportaciones en la procesadora Torre Blanca, Juan Carlos Muños Fiore – Gerente general en LASSICA, Richard Jaramillo – Ejecutivo de operaciones en Savino del Bene, Franco Ferrin – Sub gerente comercial en Agencias RANSA y David Vertiz- Asistente de exportaciones de uva en CAMPOSOL.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.3.1. Técnicas

Las técnicas de recolección son herramientas que sirven para recoger datos de un estudio. Por lo que, todo instrumento se debe elaborar mediante un proceso estructurado en base a las variables, dimensiones e indicadores. La técnica que se usará en el presente estudio será una entrevista. Este tipo de técnica consiste en un diálogo entablado entre dos o más personas: el entrevistador formula preguntas y el entrevistado las responde que permita evaluar a la muestra en estudio y así se pueda llegar a una conclusión (Bernal, 2016, pág. 220). Para la variable “Distribución física internacional” se ha elaborado un instrumento que contiene 07 preguntas relacionadas a las variables Costos, tiempo y exigencia de mercado.

2.3.2. Instrumentos

La presente investigación se usará como instrumento la guía de entrevista semiestructurada; según Gómez (2006), se basa en una guía donde el entrevistador tiene la facultad de poder adherir más preguntas si así lo ve conveniente; con la finalidad de obtener más información de temas específicos que se van manifestando durante la entrevista. Para la presente investigación, se validó el instrumento mediante el juicio de expertos en el tema, y constará de tres aspectos: Costos, tiempo y exigencias del mercado. Por otro lado, se debe mencionar que la entrevista prudente mencionar que la entrevista presenta dos instrumentos similares, uno con un enfoque a la empresa Camposol y Torre Blanca, por otro lado, a expertos en el tema de operadores logísticos, esto con la finalidad de averiguar cuáles son las herramientas para la mejora de la distribución física internacional

2.4. Procedimiento

En primer lugar, se reviso cual era el producto que tuvo un mayor crecimiento y más demanda durante el periodo 2013-2019, y averiguar los problemas que existen en una distribución física internacional, ya que el Perú no cuenta con un correcto proceso logístico.

Desde el inicio de la investigación, se realizó búsqueda de libros, revistas, tesis, y visitas de páginas web como MINCETUR, SENASA, PROVID, MINAGRI que ayudo a la complementación del planeamiento del problema

Se elaboro el instrumento de la entrevista, debido a que se adecuaba con el tema investigado y así analizar cada respuesta obtenida para así tener un amplio conocimiento en los problemas mas recurrentes en una distribución física internacional, posteriormente se procedió a la validación de los instrumentos por dos docentes de la Universidad Privada del Norte.

Carrasco (2018), señala que el término de la validez hace referencia al grado en el que un instrumento puede medir con objetividad, veracidad y precisión en relación con lo que se desea medir. En esta investigación se usará la validez por contenido, ya que se refleja un dominio en el contenido que se muestra, y solo se realizará la prueba de validez por medio de un juicio de expertos que posean conocimientos profesionales relacionados a la materia en estudio.

Posteriormente se solicitó las entrevistas a los 6 expertos, de las diferentes empresas para conocer las experiencias, conocimientos que llevan en cada centro de labor, se utilizó la herramienta Zoom, lo cual fue de gran ayuda para la realización

Asimismo, en la presente investigación se procederá con el análisis de datos una vez terminada la recolección de datos, puesto que, se analizará los datos correspondientes a las variables, dimensiones e indicadores del estudio y así determinar la problemática de la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras del Perú.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

Objetivo específico 1: Comprobar cómo los costos logísticos influyen en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.

En el estudio realizado se ha obtenido que tras la realización de una entrevista al MBA. Lughy Sánchez Valenzuela quien trabaja como Jefe de Operaciones de DPWorld Callao y que además es un experto en el manejo de carga perecible, señala que los costos logísticos sí influyen a las exportaciones de uvas teniendo en cuenta el INCOTERM pactado. Además, se debe tener en cuenta que un sobrecosto logístico sucede cuando un contenedor se queda en el puerto, el packing se utilizó un par de horas debido al ingeniero de SENASA que debe de inspeccionar, o en el transporte nacional. Ahora un sobrecosto aproximadamente puede ser 500\$ de más y un contenedor en total sale 80,000\$ entonces no hay mucha pérdida. No todos los sobrecostos son derivados al exportador, ya que todos firmamos un contrato, si es que cotizas mal ya uno debe de asumir el costo que ya se cotizo por ese motivo el precio no afecta al precio de la uva. Cuando hay un error del agroexportador lo asume el mismo agroexportador y si hay un error del operador logístico lo asume el operador logístico.

Pero con la opinión de otro experto se señala que José Antonio Castro – Ejecutivo comercial de exportaciones de la procesadora Torre Blanca, indica que el costo del transporte de la planta hasta el puerto, se le conoce como costo de transporte interno, debido a los problemas que el Perú presenta se puede decir que es un sobrecosto logístico ya que tenemos al puerto de Callao como el principal terminal marítimos y hay demasiada congestión. Por ejemplo, tenemos un terminal en Pisco, pero no tiene mucha

profundidad y no puede entrar muchas naves y eso genera que toda la fruta de Ica o Piura que deberían de salir de un puerto más cercano se tiene que trasladar hasta el terminal de Callao y lo mismo sucede con el norte chico también sale por callao. La solución es ampliar los servicios portuarios a nivel de nacional, por parte de eso existe una inversión en chancay que se está haciendo la construcción de un mega puerto.

Sin embargo, con la opinión de otro experto se señala que Juan Carlos Muñoz Gerente general de Lassica, indica que, los costos que afectan en una exportación marítima es el almacenaje, si se pasa el tiempo establecido por el depósito. Además, los costos del transportista. Pero, Richard Jaramillo - Ejecutivo de operaciones de la empresa Savino del Bene, señala que los costos pueden impactar si es que no tiene una buena correcta cadena de frio, ya que este compuesto por 4 fases importantes que son producción, almacenamiento, transporte y venta, si la cadena de frio se rompe ya no hay vuelta atrás y dice que es muy importante tener un correcto embalaje para evitar la degradación de la uva, los costos de embarque, desembarque y el transporte internacional. Tener en cuenta que el importador debe de estar registrado en la FDA, ya que nos genera sobrecostos porque no entra la mercadería a los Estados Unidos.

Por otra parte, el experto David Vertiz Garate - Asistente de exportaciones de uvas frescas en la empresa Camposol, señala que existen dos tipos de costos logísticos, el costo logístico interno los fletes desde la chacra hasta la planta para que pasen procedimiento y sean calificados para la exportación, en donde se descarta varios productos según las exigencias del mercado y luego pasan al puerto, para que sean paletelizados, puestos en cajas, y acondicionado al contenedor y luego pasa al costo

logístico externo en donde el comprador pacta con el vendedor el Incoterms a usar, básicamente se utiliza CPR y FOB

Se debe de tener en cuenta que Perú no estaba preparado para el aumento de las agroexportaciones por eso tiene dos terminales portuarios que tienen todos los equipos preparados uno es el terminal de Paita y el terminal de Callao, pero también tienen varias fallas logísticas, debido a las vías de acceso en los alrededores lo que genera sobrecostos logísticos.

Los principales sobrecostos son un mal etiquetado, mal llenado del Bill of lading, mal emitido del registro sanitario, mal seteo del contenedor, ya que la temperatura debe de tener la temperatura correcta, otro sobrecosto es si se ingresa mal información a la VUCE. La mayoría de pérdida se da cuando el comprador nos devuelve debido a los problemas que pueden existir en el contenedor o también si es que la fruta no ha tenido un proceso correcto de maduración. Por eso es muy importante que la producción y la logística estén muy bien comunicados para evitar cualquier inconveniente con la fruta

Por último, el experto Franco Ferrari - Sub gerente comercial de Agencia RANSA, señala que los costos logísticos en el Perú son bastante elevados, debido a una problemática en la infraestructura de los accesos al puerto, las congestiones de los puertos también encarecen de los costos logísticos. Por ejemplo en Ica que tiene mayor participación debería de realizar las operaciones por el puerto de Pisco, pero no lo hace muy atractivo para el cliente debido a que el puerto de Pisco no tiene mucho movimiento

y los fletes son más elevados que en el terminal de Callao, y una de las soluciones es ampliar las vías de salidas, los agroexportadores tienen que generar la oferta para que las navieras puedan recalar en los terminales portuarios, así generaría que tengan más volumen o movimiento y que se vuelven más independientes. El volumen genera que haya una mayor competencia entre proveedores y esa competencia es lo que ayudara a bajar los precios y conlleva a bajar los costos.

Objetivo específico 2: Determinar cómo los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.

De la investigación realizada se observa que tras la realización de una entrevista al MBA. Lughy Sánchez Valenzuela quien trabaja como jefe de Operaciones de DPWorld Callao y que además es un experto en el manejo de carga perecible, señala que en cuanto a los tiempos existen 4 tipos, el primero es el retiro de vacío en el contenedor donde la agroexportación ha aumentado que los almacenes siguen siendo lo mismo entonces la capacidad instalada para cada almacén es de 50 camiones ahora son aproximadamente 150 camiones. Antes la atención duraba 1 hora ahora dura 8 a 9 horas. En el segundo tipo es la planta del agroexportador donde se realiza la inspección de SENASA, la temperatura, inyección de gases. En el tercer tipo se encuentra el ingreso al puerto donde antes el camión hacía cola de 1 hora a 2 horas para ingresar, ahora el camión hace una cola de 6 o 8 horas. Por último, en el cuarto tipo se encuentra el tránsito al puerto donde se tiene que cumplir el tiempo de la ventana, caso contrario la nave se queda fondeada.

José Antonio Castro - jefe de operaciones de Torre blanca, indica que los tiempos de atención para que el contenedor ingrese al terminal y realice toda la maniobra de carga tarda más que en otros puertos y genera tiempos muertos. Esos tiempos ineficientes lo llega asumir el exportador, probablemente una operación logística que hoy día cuesta 1300 dólares, si no tuviera las deficiencias del tiempo costaría 800 dólares. Esto lleva que no tengamos buenas condiciones en la carretera, no tenemos autopista, también los cuellos de botella en las carreteras, lo terminales aduaneros ya no se dan abasto.

Sin embargo, con la opinión de otro experto se señala que Juan Carlos Muñoz Gerente general de LASSICA, indican que toda operación se cumple debido que los terminales portuarios, tienen su programación de naves en ese aspecto no hay mucha congestión de tiempo. Los tiempos que afectan en una exportación es la inspección de SENASA que dura entre 3 a 4 horas y si encuentra alguna larva en el producto la mercadería se retrasa, ya que no cuenta con el permiso de SENASA. Otro de los tiempos que afecta una exportación son los tiempos de transito nacional, debido a que el Perú no tiene un buen sistema de transporte. Además, se debe de tener en cuenta que para la exportación de uva todo sale por el puerto de Callao lo que genera una mayor congestión.

Por otra parte, el experto David Vertiz Garate – Asistente de exportaciones de uvas frescas en la empresa Camposol, señala que, en primer lugar, los colaboradores deben de estar capacitados debido a que la documentación debe de estar bien emitida, ya que si el documento tiene pequeños errores el producto en los Estados Unidos no

podrá desaduanar hasta que se regularice. En un segundo lugar, el tránsito nacional y el ingreso al puerto es lo que nos genera varias desventajas, ya que en los terminales para la atención de las naves se demora aproximadamente entre 6 a 8 horas. En el tercer lugar es la inspección SENASA que ellos son los únicos en validar si se realizó el tratamiento de frío, si todos los documentos requeridos por el inspector están correctamente llenados.

Por último, el experto Franco Ferrari - Sub gerente comercial de Agencia RANSA, señala que todo proceso de exportación se rige a base de tiempos los puertos son bien estrictos con el cumplimiento de los tiempos debido a que ellos tienen una programación que se debe de cumplir. A veces los tiempos que dan en el puerto no son los suficientes para ingresar los contenedores.

Objetivo específico 3: Determinar cómo las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica.

De la investigación realizada se señala que tras la realización de una entrevista al MBA. Lughí Sánchez Valenzuela quien trabaja como jefe de Operaciones de DPWorld Callao y que además es un experto en el manejo de carga perecible, señala que la exigencia del mercado es la que se solicita a Estados Unidos para el tratamiento de frío, primero pasa la inspección de SENASA para poder desaduanar allá, Estados Unidos pide 10 de refrigeración antes que llegue a destino y porque se dan esos días es porque Estados Unidos tiene una política que no llegue la plaga de a mosca de la fruta. Además, el tratamiento de frío se calcula desde el ingreso al almacén autorizado.

Pero con la opinión de otro experto se señala que José Antonio Castro - jefe de operaciones de Torre blanca, indica que los Estados Unidos tiene la entidad de APHIS Y USDA en la cual requieren que las uvas deben de cumplir con el tratamiento cuarentenario, y pase el tratamiento de frio que es la eliminación de las plagas, en el caso de la uva esta la mosca de la fruta. La entidad de APHIS solicita que tiene que estar en refrigeración 10 días antes que llegue a destino.

Sin embargo, con la opinión de otro experto se señala que Juan Carlos Muñoz - gerente general de LASSICA, indica que los requisitos principales los exportadores deben de estar incluidos en la FDA y pasar la inspección de SENASA para eliminar todo plaga que tenga la fruta.

Por otra parte, el experto David Vertiz Garate – Asistente de exportaciones de uvas frescas en la empresa Camposol, señala que una de las exigencias, es la guía de remisión debe de estar con los precintos oficiales, ya que eso respalda que el contenedor no ha sido manipulado en el transcurso del trayecto, ya que la nave muchas veces tiene paradas en otros terminales internacionales. Además, la revisión fitosanitaria es una exigencia tanto para la salida y entrada de la mercadería. Por otro lado, los Estados Unidos es un mercado que le importa mucho lo que está consumiendo las personas por eso es importante que el comprador este inscrito en el FDA.

Por último, el experto Franco Ferrari - Sub gerente comercial de Agencia RANSA, señala que la primera exigencia de mercado es que se realice el cold treatment que es el tratamiento de frio sirve en eliminar cualquier las plagas que puedan existir, en el caso de uva tiene la mosca de la fruta, además se debe de cumplir el plazo de 10

días lo que garantiza que la fruta que está siendo enviada no va a tener riesgo de la mosca de la fruta ya que cumpliendo ese plazo las larvas van muriendo. El exportador debe de ser certificado por el FDA para que cumplan con todos los estándares de calidad.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

En el desarrollo de la presente tesis, se entrevistó a expertos en el tema de la distribución física internacional y encargados de las exportaciones de uvas frescas con el objetivo de identificar y describir los problemas que se presentan en la distribución física internacional de las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019. Se entrevistó a los encargados de cada empresa para detallar cuales son los problemas más significativos que existe en una distribución internacional.

Con respecto a la hipótesis específica 1, los costos logísticos sí influyen en la exportación de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica. Por lo que, este resultado es similar con lo argumentado por Contardo (2013), en su tesis donde se señala que tanto la pequeña, como la mediana exportadora utilizan estrategias de comercialización que ponen énfasis en la categorización de calidades. Este aumento de los volúmenes de fruta de alta calidad favorece a su vez el contacto con clientes dispuestos a pagar sobrepagos, obteniendo un mayor retorno económico para los productores. Lo cual este antecedente refuerza los resultados del presente estudio, así como también se evidencia una amplia relación entre sus variables.

Con respecto a la hipótesis específica 2, los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica. Por lo que, este resultado es similar con lo que describe Alcívar y Sánchez (2016), en su tesis, donde se señala que, con una correcta coordinación y organización por parte de los intervinientes

en el traslado de mercancías, indudablemente mejorará de manera positiva el retraso existente con respecto a la entrega de mercancías. Lo cual este antecedente refuerza los resultados del presente estudio, así como también se evidencia una amplia relación entre sus variables.

Con respecto a la hipótesis específica 3, las exigencias del mercado sí afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica. Por lo que, este resultado es similar con lo argumentado por Coronel (2017), en su tesis, donde se señala que la apertura comercial a través de los Tratados de Libre Comercio es fundamental para la continua expansión de las exportaciones peruanas, y en particular a la uva fresca, ya que ayuda a los exportadores de este producto frutícola la búsqueda de nuevos mercados internacionales. Lo cual se evidencia que mediante este antecedente existe una amplia relación con el presente estudio.

4.2 Conclusiones

1. Según los datos obtenidos mediante la encuesta se puede afirmar que los costos logísticos si afectan a las exportaciones de uvas frescas, ya que Perú no es un país desarrollado y las agroexportaciones ha venido incrementado con el pasar de los tiempos, lo cual los terminales marítimos ya no se dan abasto para la atención de las naves y mayormente toda la carga de los agroexportadores sale por el terminal de Callao, lo que genera altos costos en el embarque, desembarque. Para prevenir esos sobrecostos logísticos se debe de tener una buena coordinación entre el exportador y el operador logístico.
2. Por otro lado, los factores que afecta a los sobrecostos logísticos, se deben a que no se ha mejorado la capacitación de los colaboradores que están involucrados en la operatividad, por lo que esto provoca errores en la documentación y genera un retraso que perjudica a toda la cadena de la DFI.
3. Se identificó que los tiempos ineficientes o tiempos muertos afectan a las exportaciones, ya que no se está cumpliendo con la entrega de Justo a tiempo debido a los problemas que se presentan en el territorio nacional. Además, solo contamos con una entidad que realiza la inspección fitosanitaria, lo cual genera retrasos para la atención.
4. Finalmente, es importante saber cuáles son las exigencias del mercado al que se va a exportar, en el caso de los Estados Unidos el exportador debe de estar inscrito en la FDA y cumplir con los requisitos que solicita el APHIS y USDA uno de ellos es el tratamiento de frio, se calcula desde el ingreso al almacén autorizado,

REFERENCIAS

- Alcívar, & Sánchez. (2016). *Análisis de la distribución física internacional y su incidencia para el comercio exterior del ecuador periodo 2010 - 2014. Caso: Logística de la modalidad transportación terrestre*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Aquino, & Quijandría. (2019). *Factores que influyeron en las exportaciones de uva fresca de las Pymes en la Región Ica: Periodo 2013-2017*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado el 7 de Setiembre de 2020, de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/626136>
- Barbá. (2012). *Academia*. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de Academia: https://www.academia.edu/26447672/LOG%C3%8DSTICA_Y_DISTRIBUCI%C3%93N_F%C3%8DSICA_INTERNACIONAL
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales* (Cuarta ed.). Bogotá, Colombia: Editorial Pearson. Recuperado el 13 de Noviembre de 2019
- Bossio, Cotillo, & Delgado. (2017). *Optimización de costos de la logística internacional de exportación de productos peruanos como elemento de mejora en la gestión empresarial. Caso: Exportación de botellas con bebida de maca peruana, por el Grupo Algana*. Lima: Universidad Catolico Sede Sapientae.
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (Decimo cuarta ed.). Lima: San Marcos. Recuperado el 26 de Noviembre de 2019
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (Segunda ed.). Lima: Editorial San Marcos. Recuperado el 27 de Noviembre de 2019

Castro. (27 de Marzo de 2018). *PromPerú*. Recuperado el 5 de Agosto de 2020, de PromPerú:

<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8CF-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF>

Caviedes, & González. (2016). *Diseño de la distribución física de la bodega de producto terminado en la empresa: "Arrocera La Esmeralda S.A.S." para mejorar la capacidad de almacenamiento*. Cali: Pontificia Universidad Javeriana Cali.

Caycho, Condezo, Pancorbo, & Romero. (2017). *Planeamiento estratégico de la uva en el Perú*. Santiago de Surco: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Chamorro. (2018). *Logística de distribución para la UEN conservas y enlatados de una empresa manufacturera de Buga*. Medellín: Universidad EAFIT.

Contardo. (2013). *Análisis comparativo de distintas estrategias de comercialización de uva de mesa (vitis vinifera) de exportación (Estudio de caso)*. Santiago: Universidad de Chile. Recuperado el 6 de Setiembre de 2020, de Universidad de Chile: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/151162>

Coronel. (2017). *Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina. Recuperado el 7 de Setiembre de 2020, de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNAL_67eb9ac80857a454b35782777957e6d3

Daccarett. (2018). *Estrategia de crecimiento para empresa outsourcing de distribución y logística*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.

Díaz, V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago: Ril.

Hernández, R. (2015). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Mexico D.F.: McGraw - Hill / Interamericana Editores.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México D.F.: McGRAW-HILL. Recuperado el 23 de Noviembre de 2019

JCV Shipping & Solutions. (7 de Octubre de 2019). *JCV Shipping & Solutions*. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de JCV Shipping & Solutions: https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf

Mendoza. (Junio de 2016). *Instituto Tecnológico de Toluca*. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de Instituto Tecnológico de Toluca: https://dspace.itcolima.edu.mx/bitstream/handle/123456789/218/INFORME%20T%C3%89CNICO%20%20DE%20RESIDENCIAS%20PROFESIONALES_mariela.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MINCETUR. (Junio de 2015). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Guia_Transporte_Aereo_13072015.pdf

MINCETUR. (Abril de 2016). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Uva.pdf

- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación: Cuantitativa, Cualitativa y Redacción de la Tesis* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado el 28 de Octubre de 2019
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 9 de Setiembre de 2020, de Organización Mundial del Comercio: <https://www.tfafacility.org/es/asociacion-internacional-de-transporte-aereo-iata>
- Palacios. (2016). *Distribución física internacional en las empresas exportadoras de café de Chanchamayo 2016*. Lima: Universidad César Vallejo.
- PromPerú. (13 de Junio de 2016). *PromPerú*. Recuperado el 9 de Setiembre de 2020, de PromPerú: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Valderrama. (2018). *Propuesta de mejora para la reducción de tiempos en el proceso productivo para uvas de mesa variedad Red Globe aplicando herramientas Lean Manufacturing*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Valderrama, S. (2015). *Pasos Para Elaborar Proyectos de Investigación Científica: Cuantitativa, Cualitativa y Mixta* (Segunda ed.). Lima: Editorial San Marcos. Recuperado el 26 de Noviembre de 2019
- Velásquez, A., & Rey, N. (2013). *Metodología de la investigación científica* (Primera ed.). Lima: Editorial San Marcos.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

Matriz de consistencia				
Título: Análisis de la problemática de la distribución física internacional en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019				
Problemas de investigación	Objetivos de investigación	Hipótesis	Variables	Técnicas de recolección de datos
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente:	
¿De qué manera la problemática de la distribución física internacional afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019?	Analizar la problemática de la distribución física internacional que afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019	La problemática de la distribución física internacional afecta a las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019	Distribución física internacional	Revisión documentaria
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	Variable Dependiente:	
¿Cómo los costos logísticos influyen en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unido de Norteamérica?	Comprobar cómo los costos logísticos influyen en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unido de Norteamérica.	Los costos logísticos influyen en la exportación de uvas frescas al mercado de Estados Unido de Norteamérica	Costos	Entrevista y modelo econométrico

¿En qué medida los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica?	Determinar cómo los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica	Los tiempos afectan en las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica	Tiempo	Entrevista
¿Cómo las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica?	Determinar cómo las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica	Las exigencias del mercado afectan a las exportaciones de uvas frescas a los Estados Unidos de Norteamérica	Exigencia del mercado	Entrevista

Anexo 2 Matriz de operacionalización de las variables

Variable principal	Definición	Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems.
Distribución física internacional	Es un conjunto de actividades que integra el proceso de comercialización a nivel internacional de un bien o servicio. Por lo cual es un procedimiento necesario para el traslado físico de un producto desde el almacén del exportador hasta el almacén del importador, teniendo en cuenta los acuerdos pactados.	Costos	Los costos logísticos permiten la cuantificación en unidades monetarias del uso de recursos empleados en una actividad o proceso logístico.	La variable costos están conformados por sobrecostos logísticos internos, el tratamiento de frío y los terminales portuarios relacionados a la exportación e importación.	Sobrecostos logísticos internos	Entrevista a exportadores de uvas y operadores marítimos
					Tratamiento de frío	
					Terminales Portuarios	
		Tiempo	El tiempo logístico es el que transcurre desde el que se emite la orden de compra pidiendo la mercancía hasta que el proveedor la entrega al cliente.	La variable tiempo está compuesto por los indicadores eficacia de la entrega, estados de las carreteras, documentación y personal capacitado.	Transporte Nacional	Entrevista a exportadores de uvas y operadores marítimos
					Personal Capacitado	
					Documentación	
					Inspección SENASA	
		Exigencia de mercado	Las exigencias del mercado son requerimientos que van dando paso a nuevas maneras de hacer, nuevos métodos para trabajar y desarrollar negocios, por el constante movimiento al que se enfrenta.	La variable exigencias de mercado está compuesto por los indicadores acuerdos comerciales y convenios internacionales.	Requisitos Sanitarios	Entrevista a exportadores de uvas y operadores marítimos
					Convenios internacionales	
Aceptación del mercado						

Anexo 3 Ficha técnica de la uva fresca

Ficha Técnica Uva	
	
Nombre Comercial:	Uvas Frescas, grapes, uva de mesa
Nombre Científico:	Vitis Vinifera
Origen:	Caucaso
Partida Arancelaria:	0806.1000.00
Variedades:	Flame seedless. Thompson seedless. Red globe White seedless. Sugarone seedless.
Zonas de producción:	Ica, La Libertad y Lima
Epocas de cosecha:	Enero - Abril y Octubre- Diciembre
Usos y Aplicaciones:	<p>Los racimos que se comercializan se ajustan a normas de calidad que determinan el peso y el tamaño medio de los frutos que tendrán un diámetro medio de 1,6 cm. y un peso de entre 200 y 350 gr.</p> <p>Se consume principalmente en forma fresca o combinada con otras frutas</p> <p>Se emplea para la preparación de confituras, postres, cocktails, vinos.</p> <p>Contiene potasio, útil por su acción diurética, además de calcio, aminoácidos, entre otros componentes</p> <p>Se le atribuyen propiedades diuréticas y hepáticas</p>

Anexo 4 Guía de Entrevista

Nombre:

Tiempo de experiencia:

Cargo:

Empresa:

Preguntas:

1. ¿Me puede indicar cuáles son los costos logísticos que afectan a las exportaciones de uvas frescas?
2. ¿Quién asume esos costos logísticos?
3. ¿Me puede mencionar como se pueden reducir esos sobrecostos logísticos?
4. ¿Usted cree que el transporte nacional afecta a los tiempos de exportación?
5. ¿Para usted el problema de las carreteras, los cuellos de botella que existen influyen en los tiempos de exportación?
6. ¿Usted cree que si el personal no esta capacitado influyen en los tiempos de exportación?
7. ¿Para usted cuales son las principales exigencias de mercado para la exportación de uvas a los Estados Unidos?

**Anexo 5 Entrevista a MBA. Lughí Sánchez Valenzuela - Jefe de Operaciones de
DPWorld Callao**



Anexo 6 Entrevista al Gerente General de LASSICA – Juan Carlos Muñoz y Richard

Jaramillo Ejecutivo de operaciones de la empresa Savino del Bene

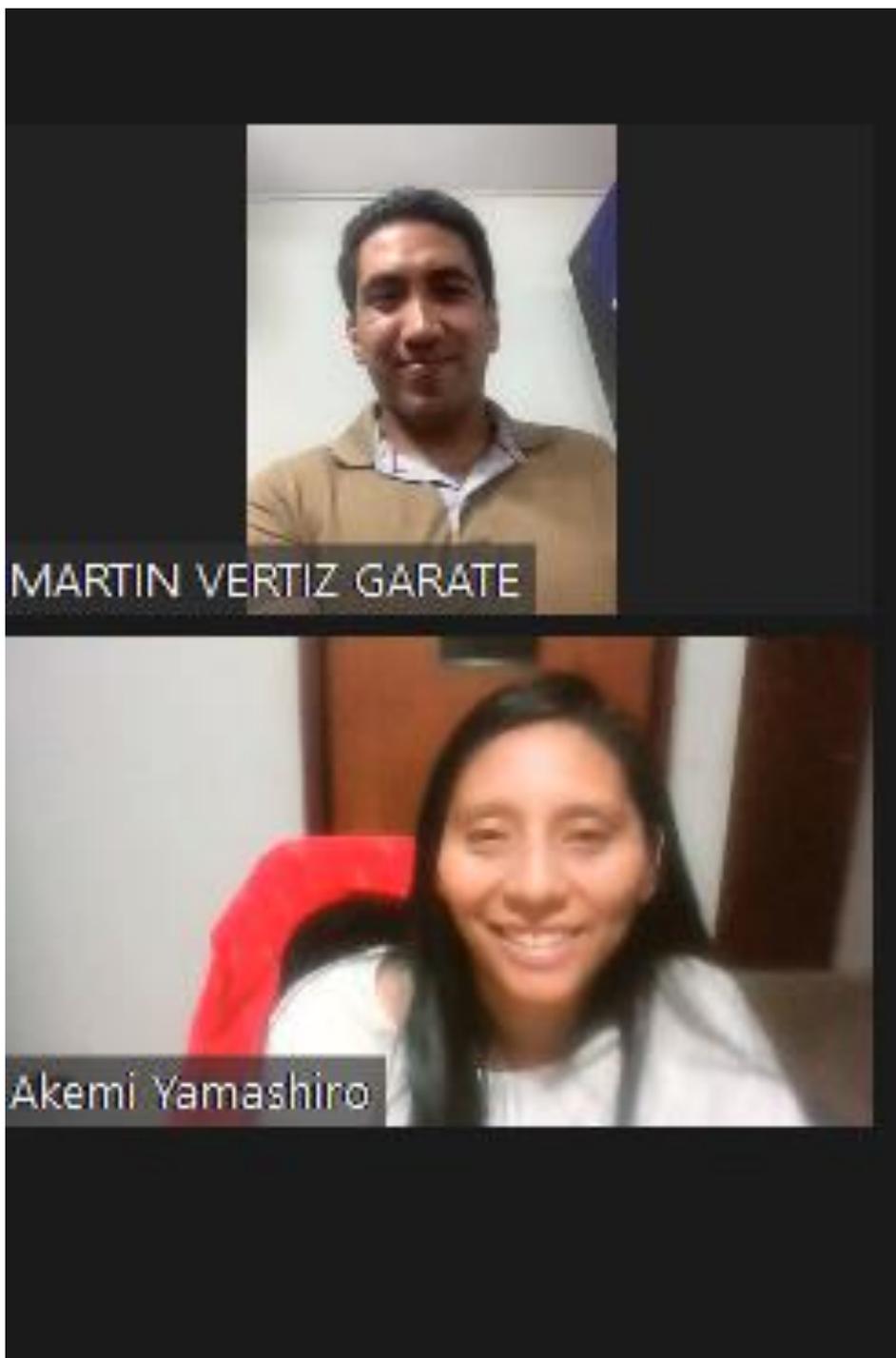


Anexo 6 Entrevista al Sub-gerente comercial de Agencias Ransa- Franco Ferrin



Anexo 7 Entrevista al Asistente de exportaciones de uvas frescas en la empresa

Camposol - David Vertiz Garate



Anexo 8 Simulador de costos marítimos por navieras



The screenshot shows a web-based simulator for shipping costs. At the top, there is a navigation bar with buttons for various routes: Callao - Balboa, Callao - Miami, Callao - Port Everglades, Callao - Charleston, Callao - Norfolk, Callao - Baltimore, Callao - New York, and Callao - Montreal. The 'Callao - New York' button is selected.

Below the navigation bar, the selected route is displayed as 'Líneas Navieras: Callao - New York'. To the left of a central table, there is a summary of the route details:

- Puerto de origen:** Callao (Perú)
- Puerto de destino:** New York (Estados Unidos)
- Tarifa promedio de flete por contenedor:**
 - 20 pies: \$ 1900
 - 40 pies: \$ 2151
 - 40 pies refrigerado: \$ 4143.5
- Mercadería Consolidada:**
 - Tm/m³: \$ 70

To the right of the summary is a table listing shipping lines and their agents:

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
EVERGREEN	GREENANDES	TPP	22	SEMANTAL
MSC	MSC PERU	LICSA	14	SEMANTAL
HAMBURG SUD	COSMOS	DEMARES	17	SEMANTAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	14	SEMANTAL

Fuente: (SIICEX)

Anexo 9 Validación de instrumentos 1

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo validador:	de	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente Universidad Privada del Norte]
Apellidos nombres:	y	Plasencia Alva, Mary Ann
Sexo:		Hombre () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Profesión:		Administradora en Negocios Internacionales
Grado académico		Licenciado ¹ () Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años experiencia laboral	de	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 (<input checked="" type="checkbox"/>) De 21 a más ()
Solamente para validadores externos		
Organización donde labora:		RF International Aduanas S.A.C.
Cargo actual:		Gerente de Comercio Exterior y Aduanas
Área de especialización	de	Comercio Exterior – Aduanas
N° telefónico de contacto		994201340
Correo electrónico de contacto	de	Correo institucional: mary.plasencia@upn.pe
Medio de preferencia para contactarlo	de	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono (<input checked="" type="checkbox"/>) Por correo electrónico ()



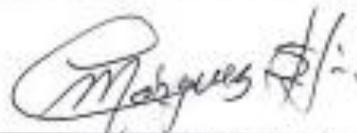
Firma Validador Experto

Anexo 10 Validación de instrumentos 2

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (X) Externo () [Docente Universidad Privada del Norte]
Apellidos y nombres:	Marquez Salas Carlos Eliseo
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro (X) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 (X) De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Anexo 11 Calendario de Cosechas de Uvas

Tabla 4

Calendario de Cosechas de uvas

Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Red Globe	X	X	X							X	X	X
Flame Seedles	X									X	X	X
Sugarone	X									X	X	X
Thompson Seedles	X	X	X							X	X	X
Crimson Seedles	X	X										X

Fuente: (ProInversión, 2009)

Anexo 12 Evolución mundial de las exportaciones



Figura 6 *Evolución mundial de las exportaciones de uvas frescas*

Fuente: (MINAGRI, 2019)

Anexo 13 Cadena de suministro de la uva

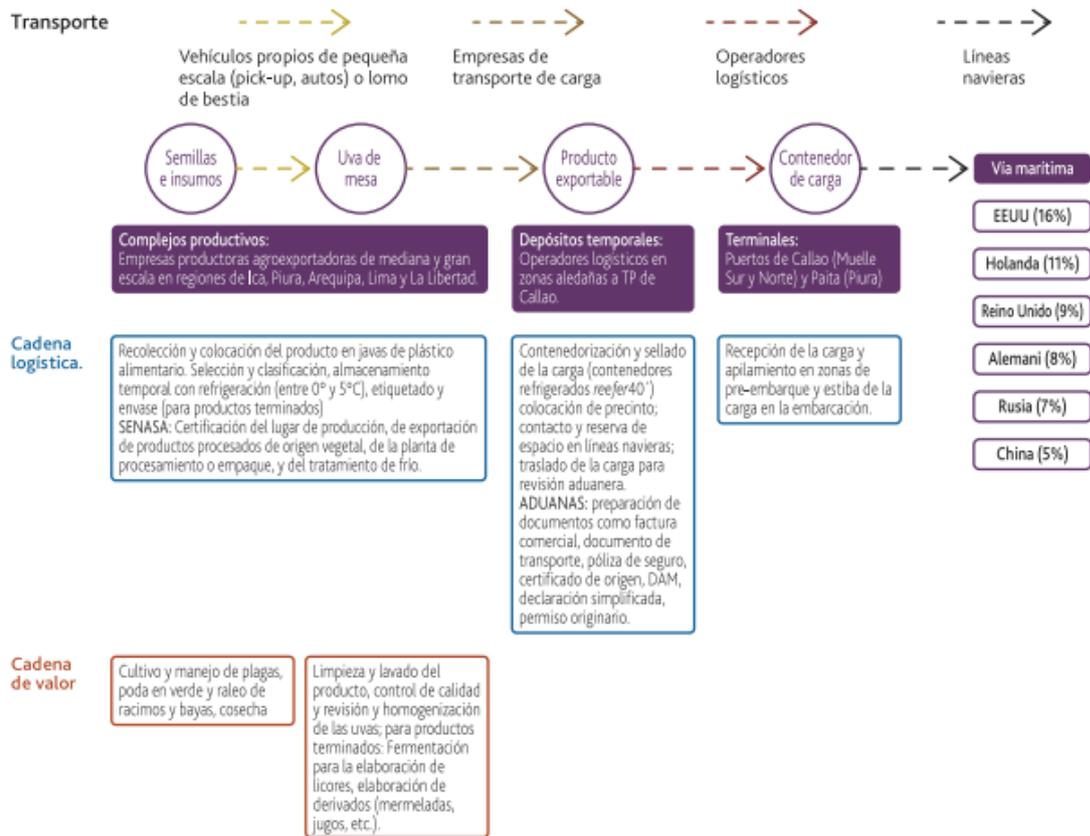


Figura 7 Cadena de suministro de la uva

Fuente: (MINCETUR, 2016)

Anexo 14 Cajas de cartón para la exportación de uvas

Cajas de cartón:

Dimensiones de la caja: 50 x 40 x 12 cm

Largo: 50 cm

Ancho: 40 cm

Alto: 12 cm

Peso: 870 gramos



Figura 8 *Cajas de cartón corrugado*

Fuente (Peruvian Grapes Export, 2013)

Anexo 15 Pallets para la exportación de uvas

Medidas de 120 x 100 x 15 cm

Capacidad de carga de cada pallet = 1500 Kg.

Peso del pallet = 30 Kg.



Figura 9 *Pallets de madera*

Fuente (Peruvian Grapes Export, 2013)

Anexo 16 Contenedor Reefer

01 x 40' Reefer high cube

Largo: 11.57 m

Ancho: 2.26 m

Alto: 2.16 m

Peso máximo de carga: 27 tons.

Capacidad de carga en volumen: 67 m³



Figura 10 *Contenedor Reefer de 40'*

Fuente (Peruvian Grapes Export, 2013)

Anexo 17 Principales Agentes Navieros

Agentes navieros	
1	Harryson Line
2	Nedlloyd Line
3	Empremar S.A. Chile
4	Compañía Trasatlántico-española
5	Compañía Chilena De Navegación
6	Sealand Service Inc
7	Navigaz Spa Génova Italia
8	Sudamericana De Vapores
9	Kawasaki Kisen Kaisha Ltd.
10	Nippon Yusen Kaisha
11	Unimar - Naviera Universal - Uniline
12	Transporte Navieros Ecuatorianos
13	Flota Mercante Grancolombiana
14	Cga Sua
15	Hapag Lloyd Belgium
16	Laser Lines

Fuente: (SIICEX, 2019)

Anexo 18 Principales Agentes Marítimos

Agentes marítimos	
1	Abraham Woll Davila S. A
2	Santa Sofia Puertos S.A.
3	Agencia Marítima Columbia Del Perú S.A.
4	Mar Pisco S R Ltda
5	Ramesa S.A.
6	Internacional S.A.
7	Agencia Donnelly S.A.
8	Representaciones Portuarias
9	Agencia Marítima A. Morales S.A.
10	Cromium Agencia Naviera S.A.
11	Facilidad Portuaria S.A.C.
12	Serv. Portuarios Y Comerciales S.C.R. Ltd.
13	Serv Marítimos Y Representación Ilo S A
14	Técnica Naviera Y Portuaria S.A.
15	The Pacific Navigation
16	Agencia Euro-Peru S.A.
17	Hamburg Sud Peru S.A.
18	Concordia Marítima Del Sur S.A.
19	Cosmos Agencia Marítima SAC

Fuente: (SIICEX, 2019)

Anexo 19 Principales Agencias de Aduanas

TIPO / DESPACHADOR DE ADUANA	Valor FOB (US)	% FOB	Nro de DUA'S	Peso Neto (Kg)	Peso Bruto (Kg)
BEAGLE AGENTES DE ADUANA S.A	7,342,858,288.79	24.09%	4,127.00	5,604,145,964.30	5,814,913,472.62
AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J. K.M. S.A .C.	5,634,320,396.48	18.48%	4,804.00	3,708,441.88	4,016,860.00
AGENCIAS RANSA S A	4,964,205,780.55	16.28%	7,837.00	5,739,223,728.06	5,845,505,081.08
SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	1,535,760,906.04	5.04%	1,163.00	977,060,970.63	1,060,303,884.00
JAIME RAMIREZ MC CUBBIN S.R.L.	1,373,811,685.59	4.51%	626.00	765,045,578.87	829,492,166.65
AUSA ADUANAS S.A	1,283,589,063.01	4.21%	4,775.00	1,035,853,194.23	1,124,719,434.10
SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A	1,231,811,540.24	4.04%	8,372.00	799,204,027.87	812,533,139.88
PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	885,911,219.48	2.91%	11,473.00	493,932,300.38	504,075,477.40
AGENCIA DE ADUANA TRANSOCEANIC S.A.	861,152,553.68	2.82%	12,030.00	429,995,943.01	455,393,835.74
DESPACHOS ADUANEROS CHAVIMOCHIC SAC	711,350,632.58	2.33%	15,600.00	680,704,777.40	713,179,435.12
JRC ADUANAS S.A.	678,991,985.15	2.23%	1,064.00	254,784,034.00	262,838,682.50
LIP ADUANAS S.A.	557,999,066.04	1.83%	20,465.00	275,151,407.07	305,457,305.82
UCL ADUANAS S.A.C	536,777,753.45	1.76%	1,459.00	1,126,715,459.37	1,370,016,855.36
M.C. LORET DE MOLA OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	513,633,808.88	1.68%	1,825.00	455,942,094.38	457,621,325.76
JOSE V MOLFINO S A	474,098,340.15	1.56%	608.00	351,340,269.59	380,367,998.00
TECNOSUR S.A.	436,693,244.41	1.43%	377.00	63,206,099.52	63,670,279.50
AGENTES DE ADUANA SAN NICOLAS S.A.	399,253,466.14	1.31%	77.00	12,100,733,833.00	12,778,606,176.00
FRANCISCO PICCO VIEIRA SA AG DE ADUANA	398,972,376.58	1.31%	828.00	276,533,449.12	295,969,384.50
TRANSITARIO INTERNACIONAL MULTIMODAL SAC	384,004,962.67	1.26%	10,900.00	197,949,211.47	222,323,611.01
DOGANA SA AGENTES AFIANZADOS DE ADUANAS	278,910,855.96	0.91%	5,893.00	130,646,918.04	149,558,694.82
TOTAL	30,484,107,925.87	100.00%	114,303.00	31,761,877,702.19	33,450,563,099.86

Fuente: (SUNAT, 2018)