



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TESIS

**“LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA
GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE
TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA
EL MERCADO DE CANADÁ, 2018”**

PRESENTADO POR:

BACH. RENZO JEFREY QUIROZ GRADOS

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ASESOR:

MG. MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR

LIMA – PERÚ

2021

DEDICATORIA

A mis padres, hermanos, amigos y familiares por el apoyo brindado para el logro de una de mis metas personales. Para ellos, mi eterno agradecimiento por ser parte importante de mi desarrollo humano y profesional.

AGRADECIMIENTOS

A Dios: Por haberme dado la vida, fuerza, valor e iluminarme para disfrutar un triunfo más, dándome la sabiduría para sobrellevar las dificultades vividas durante el proceso de formación profesional.

A mi familia: **mi padre** José Luis Quiroz Oré, **mi madre** Liliana Ivonne Grados Salvador, **hermanos** Naylea Yajaira, Josue Daniel y Ludwing Jesús, pilares fundamentales quienes con su confianza, apoyo, esfuerzo y sacrificio me han demostrado el gran amor que me tienen; convirtiéndome en un hombre responsable, dedicado y capaz de emprender y culminar mis metas.

Al asesor: Manuel Fernando Ramos Hernández, por orientarme y compartir sus conocimientos para mi formación y poder así culminar con éxito, mi proceso de investigación.

RESUMEN

El crecimiento económico, social y cultural de todos los países no es homogéneo, cada país desarrolla sus políticas internas en función a los lineamientos económicos impuestos por los gobiernos de turno, cuya finalidad debe estar orientada a la generación del empleo, la sostenibilidad empresarial y al bienestar social. Es por ello, la forma como las empresas direccionan sus actividades administrativas, funcionales y operativas en función al grado de complejidad del rubro de negocios en el cual desarrollan actividades productivas y/o servicios. Pero, todas reconocen que la base medular de cualquier empresa es su sistema logístico, en especial si estas desarrollan actividades de comercio internacional, debido a que sus procesos productivos y de comercialización se involucran con la gestión de costos, entre ellos: los costos de producción, los costos de transporte local y los costos relacionados con la exportación, entre otros costos relacionados.

Por tales motivos, en la presente investigación se tuvo como objetivo general determinar cuál es la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018. Es por ello, que la investigación realizada es considerada de tipo aplicada de enfoque cuantitativo y correlacional al pretender generar cierto grado de conocimiento sobre una parte de la realidad problemática de algunas empresas peruanas para ingresar al mercado europeo y mediante el método de investigación hipotético deductivo, no experimental se pretende generalizar los resultados obtenidos y contrastarlo con los objetivos específicos planteados y las respectivas hipótesis. También, puede ser considerada una investigación de tipo transversal debido a que los datos se recopilaban durante una vez durante el horizonte temporal de la investigación.

La confiabilidad del instrumento de investigación ha sido determinada por la opinión del juicio de expertos quienes opinaron por su aplicabilidad y desarrollo, así como a los resultados obtenidos a través del coeficiente del Alfa de Cronbach de 0.78 para la variable independiente Cadena Logística a partir de una prueba piloto en una muestra de 10 sujetos y de acuerdo con la escala de

valoración del alfa de Cronbach, se acepta un instrumento cuando nos da un Alfa de Cronbach encima de 0.70; y para la variable dependiente Gestión de Costos fue 0.72. Por consiguiente, se puede deducir que es aceptable.

Por los resultados obtenidos durante el desarrollo de la presente investigación, se puede manifestar que la cadena logística en la exportación de truchas al mercado de Canadá ha incidido de manera muy significativa en la gestión de costos, ello se deduce del análisis de los datos obtenidos en los instrumentos de investigación.

Palabras clave: Comercio Internacional, Exportación de truchas, Normas sanitarias.

ABSTRACT

The economic, social and cultural growth of all countries is not homogeneous, each country develops its internal policies according to the economic guidelines imposed by the governments of the moment, whose purpose should be aimed at generating employment, business sustainability and social welfare. It is for this reason, the way in which companies direct their administrative, functional, and operative activities according to the degree of complexity of the business category in which they develop productive activities and / or services. But all recognize that the core of any company is its logistics system, especially if they develop international trade activities, because their production and marketing processes are directly involved aspects related to production costs, costs of local transportation and costs related to export, among other related costs.

For these reasons, in the present investigation the general objective is how to determine the influence between the logistics chain and the costs management in the process of exporting trout from the Canadian market of the company PISCIS S.A. – Lima in 2018. It is for this reason that the research carried out is considered to be of the applied type with a quantitative and correlational approach, trying to generate a certain degree of knowledge about a part of the problematic reality of some Peruvian companies to enter the European market and through the method of deductive, non-experimental hypothetical research is intended to generalize the results obtained and contrast it with the specific objectives set and the respective hypotheses. Also, it can be considered a cross-sectional investigation because the data was collected during one time during the time horizon of the investigation.

The reliability of the research instrument has been determined by the judgment of experts who expressed their opinion about its applicability and development, as well as the results obtained through the coefficient of Cronbach's alpha of 0.78 for the independent variable Logistics Chain from a pilot test in a sample of 10 subjects and according to the Cronbach's alpha rating scale, an instrument is accepted when it gives us a Cronbach's Alpha

above 0.70; and for the dependent variable the Cost Management was 0.72. Therefore, it can be inferred that it is acceptable.

Based on the results obtained during the development of the present investigation, it can be stated that the trout export of the logistics chain to the Canadian market has had pretty significant impact on cost management, which can be deduced from the analysis of the data obtained in the instruments research.

Keywords: International Trade, Exportation of trout, Sanitary norms

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	18
1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.2.1. Delimitación Espacial.....	24
1.2.2. Delimitación Social.....	24
1.2.3. Delimitación Temporal.....	24
1.2.4. Delimitación Conceptual.....	24
1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	25
1.3.1. Problema general	25
1.3.2. Problemas específicos.....	25
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
1.4.1. Objetivo general	25
1.4.2. Objetivos específicos.....	26
1.5. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
1.5.1. Hipótesis general.....	26
1.5.2. Hipótesis específicas	27
1.5.3. Variables.....	27
1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	31
1.6.1. Tipo y nivel de investigación	31
1.6.2. Método y Diseño de la Investigación	32
1.6.3. Población y Muestra.....	33
1.6.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	34
1.6.5. Justificación, Importancia y Limitaciones de la Investigación	38
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	45
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	45
2.1.1. Antecedentes internacionales	45
2.1.2. Antecedentes Nacionales	48
2.2. BASES TEÓRICAS	54
2.2.1. Cadena Logística	55
2.2.2. Gestión de Costos	79
2.2.3. Plan estratégico nacional exportador – PENX.....	94
2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	111
CAPÍTULO III: PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	116
3.1. Presentación de resultados.....	116
3.1.1. Resultados de fiabilidad.....	116
3.1.2. Análisis e interpretación de las Variable Cadena Logística	117
3.2. Método de consistencia interna Alfa de Cronbach.....	156

3.2.1. Análisis de resultados de encuesta de la variable: La Cadena Logística.....	160
3.2.2. Análisis de resultados de encuesta de la variable: La Gestión de Costos.....	161
3.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	162
3.3.1. Análisis de Resultados	162
CONCLUSIONES	164
RECOMENDACIONES	166
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	167
ANEXOS	170

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES: LA CADENA LOGÍSTICA Y LA GESTIÓN DE COSTOS	29
Tabla N° 2: Cosecha de truchas según regiones – año 2016	68
Tabla N° 3: Ahorro en S/ de costo de transporte de 40 Tm Puno - Lima	83
Tabla N° 4: Desgravación de categorías y sus plazos	85
Tabla N° 5: Exportaciones de truchas a Canadá de empresas peruanas	88
Tabla N° 6: Exportaciones de trucha de Peruvian Andean Trout SAC por países.....	88
Tabla N° 7: Exportaciones de trucha de Produpesca SAC por países.....	89
Tabla N° 8: Exportaciones de trucha de Piscifactorías de Los Andes S.A. por países	90
Tabla N° 9: Repartición de los costos según Incoterms negociado.....	93
Tabla N° 10: Declaración	99
Tabla N° 11: Otra información.....	101
Tabla N° 12: Control Aduanero	104
Tabla N° 13: Seguridad	108
Tabla N° 14: Cumplimiento de estándares de calidad	117
Tabla N° 15: Cumplimiento de tiempos en la producción	118
Tabla N° 16: Control mínimo y/o máximo de inventario de materias primas	119
Tabla N° 17: Control de tiempos en el proceso productivo.....	120
Tabla N° 18: Entrega oportuna de productos requeridos	121
Tabla N° 19: Mejoramiento de niveles de producción e internacionalización.....	122
Tabla N° 20: Inocuidad alimentaria dentro del contexto internacional.....	123
Tabla N° 21: Capacidad instalada para atención de la demanda.....	124
Tabla N° 22: Elección de transporte de carga congelada hacia Lima	125
Tabla N° 23: Acomodamiento y manipuleo para el traslado de carga.....	126
Tabla N° 24: Cumplimiento de normas de rotulado y marcado	127
Tabla N° 25: Coordinación de áreas de producción y logística	128
Tabla N° 26: Control de calidad y reducción de riesgos asociados.....	129
Tabla N° 27: Recepción de productos en los plazos programados	130
Tabla N° 28: Controles periódicos de atmósfera asistida a productos	131
Tabla N° 29: Percepción sobre reducción de costos logísticos	132
Tabla N° 30: Percepción sobre reducción de costos logísticos	133
Tabla N° 31: Política de Seguridad y confiabilidad percibida	134
Tabla N° 32: Optimización de plazos y reducción de costos	135
Tabla N° 33: Mejora continua de la calidad	136
Tabla N° 34: Control de inventarios por requerimientos	138
Tabla N° 35: Optimización del tiempo para su acomodamiento y carga	139
Tabla N° 36: Control y muestreo de la carga antes de embarque.....	140
Tabla N° 37: Relación entre las áreas involucradas	141
Tabla N° 38: Cumplimiento de envío por reserva de espacio.....	142
Tabla N° 39: Previsión del Booking.....	143
Tabla N° 40: Continuidad con Agencia de Aduana.....	144
Tabla N° 41: Continuidad con Agencia de Aduana.....	145
Tabla N° 42: Reducción de riesgo de no embarque	146
Tabla N° 43: Optimización de la Cadena Logística	147
Tabla N° 44: Optimización de la Cadena Logística	148
Tabla N° 45: Operatividad del embarque.....	149
Tabla N° 46: Aumento de costos por uso de almacén extraportuario	150
Tabla N° 47: Fiabilidad, garantía y seguridad en operadores portuarios	151
Tabla N° 48: Parámetros de exactitud y confiabilidad del pesaje.....	152
Tabla N° 49: Entrega oportuna de las facturas de parte de agencia de aduana	153
Tabla N° 50: Percepción sobre gastos portuarios y derechos de uso	154
Tabla N° 51: Variable independiente: La Cadena Logística	156
Tabla N° 52: Variable dependiente: La Gestión de Costos	158
Tabla N° 53: Variable independiente	160
Tabla N° 54: Variable dependiente	161
Tabla N° 55: ENCUESTA A USUARIOS	175

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Exportación de productos acuícolas según especie, 2016	76
Gráfico N° 2: Exportación de productos acuícolas según continente, 2016	76
Gráfico N° 3: Cumplimiento de estándares de calidad	117
Gráfico N° 4: Provisión oportuna de materia prima.....	118
Gráfico N° 5: Percepción sobre mecanismos de control de flujos de materias primas	119
Gráfico N° 6: Percepción de control de tiempos en la producción.....	120
Gráfico N° 7: Percepción sobre entrega oportuna de productos	121
Gráfico N° 8: Percepción sobre la mejora de la producción e internacionalización del producto	122
Gráfico N° 9: Percepción sobre inocuidad alimentaria de la producción	123
Gráfico N° 10: Percepción sobre la capacidad productiva	124
Gráfico N° 11: Percepción sobre cumplimientos de tiempos en transporte.....	126
Gráfico N° 12: Acomodamiento y manipuleo de carga	127
Gráfico N° 13: Cumplimiento de rotulado y marcado.....	128
Gráfico N° 14: Percepción sobre coordinación de áreas involucradas	129
Gráfico N° 15: Mecanismos de control y de permisos	130
Gráfico N° 16: Cumplimiento de plazos programados	131
Gráfico N° 17: Percepción sobre la calidad del producto.....	132
Gráfico N° 18: Reducción de costos logísticos de exportación	133
Gráfico N° 19: Necesidad de muestreo del producto.....	134
Gráfico N° 20: Cumplimiento de plazos y condiciones pactadas.....	135
Gráfico N° 21: Percepción sobre plazos y reducción de costos	136
Gráfico N° 22: Proyecciones de crecimiento por mejora continua.....	137
Gráfico N° 23: Percepción sobre control de inventarios	138
Gráfico N° 24: Optimización de tiempo para embarque.....	139
Gráfico N° 25: Posibilidad de control y muestreo de carga antes de embarque	140
Gráfico N° 26: Involucramiento de áreas para la programación de embarque.....	141
Gráfico N° 27: Cumplimiento de envío en plazo estimado.....	142
Gráfico N° 28: Previsión de booking para reducción de riesgos.....	143
Gráfico N° 29: Continuidad comercial con Agencia de Aduana.....	144
Gráfico N° 30: Prestigio Agencia de Aduana	145
Gráfico N° 31: Disminución de riesgo de no embarque	146
Gráfico N° 32: Percepción sobre la cadena logística de exportación	147
Gráfico N° 33: Almacén extraportuario como recurso logístico	148
Gráfico N° 34: Dificultad de la operatividad del embarque	149
Gráfico N° 35: Aumento de costos de exportación	150
Gráfico N° 36: Seguridad en operaciones portuarias.....	151
Gráfico N° 37: Exactitud de pasaje en puerto	152
Gráfico N° 38: Entrega oportuna de factura	153
Gráfico N° 39: Asequibilidad de los gastos portuarios	154

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Cosecha de Recursos hidrobiológicos de Acuicultura según ámbito y especie, 2016	70
Cuadro N° 2: Perú: cosecha de truchas según región de procedencia, 2007 al 2016 en TM....	71
Cuadro N° 3: Producción de recursos biológicos congelados según especie, 2007 - 2016	72
Cuadro N° 4: Producción de recursos hidrobiológicos congelados de la acuicultura, 2016 (TM)	73
Cuadro N° 5: Exportación de trucha congelada a Canadá 2016, valor FOB US\$ - Grupo 1	74
Cuadro N° 6: Exportación de trucha congelada a Canadá 2016, valor FOB US\$ - Grupo 2	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Flujograma del proceso productivo	58
Figura N° 2: Flujograma de compras	59
Figura N° 3: Flujograma de recepción y almacenamiento	59
Figura N° 4: Flujograma de transporte	60
Figura N° 5: Flujograma de importación.....	60
Figura N° 6: Flujograma de exportación.....	61
Figura N° 7: Caja de despacho de truchas cliente AquaStar	63
Figura N° 8 : Paletización de cajas para exportación	64
Figura N° 9: Exportación de productos acuícolas al mundo 2016	77
Figura N° 10: Estructura del Incoterms ® 2010	92

INTRODUCCIÓN

El Perú tiene una gran biodiversidad natural, y ello permite ofrecer al resto del planeta una gran gama de alimentos en diferentes presentaciones, incluyendo las provenientes de las especies marinas, debido al conocimiento de las bondades que tiene el pescado por la calidad de proteína, los ácidos grasos insaturados, su carne altamente digerible han generado en algunos casos, el incremento de consumo y el incremento de sus precios, tanto en el mercado nacional, regional y/o local.

No obstante, la acuicultura en nuestro país es incipiente y de recursos escasos, destacando la concha de abanico que se cultiva (término comúnmente usado al referirse a las especies hidrobiológicas) en el mar, el langostino que se cultiva tanto en aguas de mar como agua dulce; la tilapia en la costa y la selva alta (American Quality Aquaculture que aprovecha las aguas de la represa de Poechos en Piura). En la sierra destaca el cultivo de trucha en jaulas flotantes en el lago Titicaca; en la Amazonía, en las cochas formadas por los ríos en la época creciente (época de lluvias en la selva), utilizan jaulas flotantes para el cultivo del paiche; especie de buena velocidad de crecimiento y de buen rendimiento en carne además que esta es de buen sabor y calidad. Por otro lado, en la actualidad el desarrollo de la acuicultura ha permitido que oferte casi la mitad del pescado que se comercializa en el mundo compensando la oferta casi estable del pescado por captura.

Considerando, que el sector pesquero es un elemento estratégico para la seguridad alimentaria del Perú y del mundo y que, desde el punto de vista económico, la pesquería es una fuente generadora de divisas destacando la pesquería marítima y en un menor grado la acuicultura y la pesca artesanal, aunque la actividad pesquera en nuestro país ha estado centrada tradicionalmente en los recursos pesqueros marinos pelágicos, principalmente la anchoveta (*Engraulis ringens*) y la sardina (*Sardinops sagax*) esta última cuando la anchoveta fue sobreexplotada, ocupó su espacio; otros recursos son el jurel

(*Trachurus murphyi*) y caballa (*Scomber japonicus*). En años recientes se ha incrementado la piscicultura y el cultivo de truchas para su explotación comercial. Respecto al **mercado europeo** de la revisión de información de fuente secundaria que forman parte del presente estudio, se puede indicar que, los consumidores europeos son considerados como “cosmopolitas y saludables” y por la carencia de tiempo libre evitan ocuparse mucho en la compra y preparación de sus alimentos. Es por ello, en sus hogares existen mejores condiciones de cadena de frío, lo cual posibilita almacenar estos alimentos, significando que las empresas nacionales peruanas deben identificar las oportunidades de negocios que se pudieren generar debido a la demanda existente en épocas de escasez en determinados países, incluyendo las especies marinas y/o productos derivados de dicho sector.

Hoy en día, tanto en el mercado estadounidense y/o europeo para proteger la salud de la población utilizan ciertos controles sanitarios y fitosanitarios a los productos de consumo humano. Por consiguiente, los productos procedentes de otros países deben cumplir con ciertas normas y regulaciones de inocuidad alimentaria, y para otros rubros de productos se exigen certificaciones de calidad y/o de origen, y a esta realidad no es ajena nuestro país. Es decir, dichas medidas son aplicadas en salvaguarda a los intereses nacionales o como proteccionismo a las empresas locales a fin de evitar la presencia en exceso de productos que existen en el país, lo que puede generar competencia desleal en precios o calidad. Del acervo documentario analizado para el desarrollo de la presente investigación se puede argumentar que la pesquería peruana ha sido esencialmente marina y dentro de ella un 95% de la pesca es de anchoveta para la producción de harina y aceite de pescado que se usa para la alimentación de otros animales, y el otro 5% de la captura es para el consumo humano local y dentro de ese porcentaje mínimo, se encuentra la exportación de especies marinas, cantidad relativamente ínfima.

Por lo expresado en los párrafos que anteceden, a través del desarrollo de la presente tesis denominada: LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA

EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018, se pretende dar respuesta al objetivo general relacionado a determinar la relación existentes entre las dos variables de estudios (Cadena Logística y Gestión de Costos), así como a los objetivos específicos y la contrastación con los resultados obtenidos en la aplicabilidad de los instrumentos de investigación (encuestas). Por la situación expuesta y los resultados obtenidos se ha tenido a bien estructurar de la mejor manera posible el contenido de la presente investigación, el mismo que se detalla a continuación:

En el Capítulo I denominado el Planteamiento de Problema, se detalla la delimitación y planteamiento del problema, la formulación, los objetivos generales y específicos, la justificación de la investigación y las limitaciones encontradas. Esta parte de la investigación, es considerada relevante porque permite establecer el planteamiento de diversas interrogantes y en especial conocer la realidad existente en el año 2018, respecto a: la cadena logística y su influencia en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

Las hipótesis, variable independiente y la variable dependiente, que de manera directa y/o indirecta permiten al investigador fundamentar conceptos, dimensiones e indicadores involucrados en los instrumentos de investigación.

También desarrollaremos la metodología de la investigación, comprende aspectos relacionados con el tipo y nivel de Investigación, el ámbito de aplicación, la población y muestra utilizada, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, su validez y confiabilidad y el plan de recolección de datos, los mismo que permiten direccionar los objetivos de la investigación y su posterior contrastación.

En el Capítulo II denominado Marco Teórico, se presenta la descripción de los antecedentes nacionales e internacionales de la investigación que guardan relación con el fenómeno de estudio de la presente investigación, las bases teóricas planteados por diferentes autores, la definición de términos usados en la actividad del comercio exterior.

El Capítulo III denominado Presentación, Análisis e Interpretación de Resultados, se expone los aspectos relacionados con las entrevistas y encuestas; el análisis del acervo documental; la corroboración de hipótesis, lo que permitirá indirectamente establecer la importancia del estudio y el diagnóstico de la realidad existente de la empresa PISCIS S.A. - Lima en la exportación de truchas hacia el mercado de Canadá, 2018.

Además, comprende la Discusión de Resultados, de cuyo análisis e interpretación de los instrumentos de investigación se puede establecer la influencia de las variables de estudio para la empresa PISCIS S.A., así como determinar de manera significativa el contenido literal de los objetivos propuestos y contrastar los datos obtenidos con la finalidad de obtener una mejor percepción y análisis de la información relevante obtenida.

Por último, se presenta las Conclusiones y Recomendaciones; la Bibliografía utilizada en el desarrollo de la investigación y los anexos correspondientes.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

En el mundo entero la forma como las empresa direccionan sus actividades logísticas difieren en cuanto al grado del complejidad del rubro de negocios en el cual desarrollan actividades productivas y/o servicios. Pero, todas reconocen que la principal columna básica de cualquier empresa es su sistema logístico. En especial, si estas desarrollan actividades de comercio internacional, debido a que en sus procesos productivos y de comercialización se involucran directamente aspectos relacionados con los costos de producción, con los costos de transporte local y los costos de exportación, entre otros costos directo e indirectos.

Considerando que la cadena logística está relacionada con la manipulación y custodia de la mercancía durante el transporte desde un país de origen hacía un país destino, es necesario comprender todos los costos relacionados en todo el proceso logístico, desde la obtención de materias primas, la manipulación y fabricación del producto hasta la entrega final del producto al consumidor y/o comprador. Además, resulta necesario evaluar en términos económicos a los proveedores de servicios, en función a los tiempos de entrega y travesía desde un país a otros, y ello demanda costos que deben ser controlados de manera óptima con la finalidad de lograr gestiones como reajustes o reducción en los costos de exportación.

Si bien es cierto, a la fecha existe una gran cantidad de definiciones sobre la logística empresarial, pero si nos remontamos a un enfoque práctico se puede deducir que el concepto contempla aspectos relacionados con el aprovisionamiento de materias primas, productos semielaborados y componentes desde las fuentes de suministro de materias primas a los centros de producción para ser transformados por el proceso productivo, y conducidos a los almacenes de distribución de forma que lleguen al mercado en perfectas condiciones y con un costo mínimo. Es decir, la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento,

el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad. Según Mollins (2011) los grandes costos que marcan la diferencia en la gestión de las empresas son los costos logísticos, es por ello que la logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto.(p.151).

Dorta (2013) los costos logísticos guardan relación con la gestión de inventarios, el procesamiento de pedidos, los fletes de transporte, los seguros, el almacenamiento, el manejo, la carga y descarga, el embalaje y la documentación. Estos costos tienen un peso muy importante en el precio final del producto. Una adecuada gestión logística no sólo economiza los costos señalados, sino que también reduce o elimina los denominados costos ocultos, más difíciles de valorar pero no por ello menos importantes. Estos costos, que se pueden evitar, incluyen los asociados a la pérdida de ventas por falta de satisfacción de clientes y distribuidores, el coste por demora, los intereses del capital invertido en la mercancía, directamente relacionados con la duración del envío, y las pérdidas por falta de un seguro que cubra los riesgos. (pp.33, 34).

Por consiguiente , el precio de un producto en mercados externos está condicionado precisamente por los costos logísticos asociados a tener el producto disponible en ese mercado. Por eso, resulta clave optimizar los procesos comerciales y operacionales dentro de la cadena de suministro, y gran parte de ello se relaciona con la Logística. La inclusión de alta tecnología y la especialización de múltiples servicios logísticos (así como de otros relacionados) reflejan que es un área fundamental en todas las empresas para marcar ventajas competitivas en el mercado local y, en especial, cuando se está abierto al intercambio internacional. Es necesario mencionar, que en el proceso logístico internacional se

encuentran asociados los costos de transporte, de inventario, de almacenaje y de suministro.

Para fines del desarrollo de la presente investigación denominada: “**LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018.**”, se pretende determinar cual es el nivel de influencia de la cadena logística y la gestión de costos en el proceso de exportación de truchas al mercado de Canadá.

PISCIS S.A. tiene como principales actividades dentro de su cadena logística la adquisición de materia prima y la distribución de productos terminados, en este caso la trucha congelada para la exportación en contenedores refrigerados de 40 pies, las cuales se realizan de **manera eficaz más no eficiente** debido a los altos costos de transporte desde las plantas procesadoras ubicadas en la localidad de Quichuay (Junín), Salcedo (Puno) y Tacna (Tacna) a la ciudad de Lima en camiones refrigerados; donde se alquila un espacio en la empresa ALFRIMAC S.A.C. (especialista en productos refrigerados) para su almacenamiento temporal y posteriormente realizar el embarque del producto a Canadá (Montreal y Toronto) vía marítima a través del puerto de Nueva York, como se puede entrever la empresa utiliza diversos medios de transporte y para ello se requiere de estrategias logísticas para minimizar los costos de operaciones de exportación, debido a las variaciones de precios que existen en el transporte.

A través de la presente investigación se permite acumular mayor evidencia empírica sobre la actividad logística en el comercio exterior y/o prioriza la importancia de la gestión de los costos involucrados. De ello, depende la sobrevivencia de la empresa y expresa la factibilidad del aprovechamiento de la base teórica de la gestión administrativa.

En Perú la economía de exportación, lo cual ha quedado evidenciado en los años recientes durante los cuales el PBI peruano ha crecido a un promedio de 6.2% anual desde el año 2002, generado principalmente por el desarrollo del sector extractivo, que constituye más del 60% de las exportaciones totales. En el año 2013, Perú exportó bienes valorados en US\$ 43,800 millones, ocupando la casilla 59 como uno de los exportadores más importantes en el mundo.

A pesar de este destacable desempeño, la dependencia de las exportaciones de recursos naturales e importaciones de productos alimenticios genera una sensibilidad alta a fluctuaciones de precios globales, lo cual puede poner a la economía en riesgo. Esto se debe a que los precios de muchos minerales y bienes agrícolas son fijados globalmente, no fijados por el exportador en negociaciones bilaterales y frecuentemente vendidos free on board (FOB) en el puerto de exportación. Para estos productos, la ganancia neta viene dada por la diferencia entre el precio FOB y el costo.

Para estos productos los costos logísticos podría no tener impacto en la fijación del precio de exportación pero ciertamente es uno de los factores más importantes en la rentabilidad del producto.

Es por ello que en una economía como la peruana, mejorar la eficiencia de las cadenas logísticas de productos de exportación es esencial en la medida que Perú se trace como meta ser más competitivo en mercados regionales y globales y en cambiar la composición del portafolio de exportación para hacerlo más diversificado. Perú ha tomado esa agenda con mucha determinación. Sin embargo, mas allá de los recientes esfuerzos públicos y privados para mejorar la infraestructura y la provisión de servicio de transporte y logística, la firma de acuerdos de comercio y el altísimo perfil del tema logístico en la agenda del desarrollo de Perú desde la Agenda de Competitividad 2014-2018, el Plan Nacional de

Logística y la reciente revisión del Plan Estratégico Nacional Exportador, aún quedan retos plausibles que dificultan el aumento de la competitividad de la oferta exportable nacional. De hecho, el desempeño de la logística peruana se encuentra entre los escaños más bajos en comparación con otros países de ingreso medio de América Latina.

En Chile, una de las 11 líneas estratégicas del programa de gobierno “Chile Transforma” de Corfo es la logística de exportación. El propósito al escoger esta área es disminuir los costos, mejorar la velocidad y puntualidad, e incorporar tecnologías que permitan una logística sin papeles, coordinada, con trazabilidad y visibilidad de las mercancías, desde el punto de producción hasta el punto de consumo.

Uno de los dos programas asociados al tema es el denominado Transforma Logística (TL) el otro es para la mesorregión Maule-Los Lagos que tiene como objetivo central desarrollar una plataforma sofisticada en la materia que pueda responder con soluciones innovadoras a los desafíos competitivos de Chile.

El objetivo del programa es abordar en forma transversal problemáticas a nivel nacional, impulsando iniciativas que permitan articular y fortalecer las capacidades vinculadas a la logística y su gestión, en temas de capital humano, investigación, desarrollo, innovación, transferencia tecnológica, difusión tecnológica u generación de bienes públicos habilitantes. El resto es que un conjunto contribuyan al fortalecimiento de la cadena logística, para incrementar la productividad y competitividad del país, en particular del sector exportador.

Nos hemos planteado desafíos estratégicos en torno a la eficiencia logística, infraestructura inteligente, sostenibilidad social y ambiental, generación de valor e industria de servicios logísticas.

Dentro del plan de trabajo para el 2017 destacan el diseño del mencionado Instituto Tecnológico Logístico Nacional, definición de Indicadores Logísticos y Estimación de Línea Base y el desarrollo de un

sistema integrado formativo/laboral, que considere la formación, capacitación y certificación de los trabajadores del sector, diseño de sistema PCS (Port Community Systems) de carácter nacional. Además, establecer estándares de Acuerdos de Producción Limpia para puertos, Certificaciones para sector transporte y el desarrollo de un Sistema de Información de Tráfico de Carreteras.

Nuestras iniciativas apuntan a toda la cadena, exportadores, transportistas, operadores logísticos, instituciones públicas, operadores de infraestructura y puertos.

Para el estudio realizado se introduce:

- **Problema**

En la empresa PISCIS S.A. - Lima, la cadena logística tiene influencia en la gestión de costos en la exportación de truchas hacia el mercado de Canadá, 2018.

- **Causa**

Este problema se ha detectado en el estudio contiene muchas causales en diferentes aspectos en la cadena logística del cual se toma mayor enfoque en la actividad de exportación de la empresa, y provoca un mal manejo en la gestión de costos.

- **Consecuencia**

Si la gestión de costos no es corregida oportunamente ocasionaría fuertes pérdidas para la rentabilidad de la empresa, de esta manera generaría sobrecostos y por ende reducción de personal.

- **Aporte**

Si la gestión de costos se incrementa se sugiere revisar los gastos de operación en la exportación y establecer plazos para el despacho correspondiente en el plazo determinado y evitar sobrecostos.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Delimitación Espacial

La investigación se desarrolla en el departamento de Lima, en el distrito de San Isidro, realizando diversas técnicas e instrumentos a los proveedores, operarios, gerentes, personal de la alta gerencia, transportistas y distribuidores.

1.2.2. Delimitación Social

En el ámbito social en los roles que intervienen proveedores, operarios, gerentes, personal de la alta gerencia, transportistas y distribuidores en la empresa PISCIS S.A.

1.2.3. Delimitación Temporal

La investigación es de actualidad, además de que el proceso de asesoría y de consultoría se llevó a cabo en el año 2018.

1.2.4. Delimitación Conceptual

La investigación abarca dos conceptos que tiene congruencia muy estrecha tales como son la cadena logística y la gestión de costos, son conocimientos que posee un alumno del a carrera de Administración y Negocios Internacionales de la UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS, estos

conceptos son temas de actualidad en el mundo de los negocios nacionales e internacionales.

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema general

¿Cuál es la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?

1.3.2. Problemas específicos

- 1) ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?
- 2) ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?
- 3) ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?
- 4) ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo general

Determinar la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

1.4.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar la relación entre la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 2) Determinar la relación entre la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 3) Determinar la relación entre la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 4) Determinar la relación entre la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

1.5. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Hernández, Fernández & Baptista (2014), sostienen que las hipótesis son explicaciones tentativas del fenómeno investigado que se enuncian como proposiciones o afirmaciones. Se derivan de la teoría existente y deben formularse como respuestas provisionales a las preguntas de investigación y pueden ser de tipo investigativo, nulas, alternativas y estadísticas (pp. 103, 104). Por la naturaleza del estudio que implica la actividad de comercio exterior a través de la cadena logística y su relación con la reducción de costos en la exportación de truchas , se ha tenido a bien establecer una hipótesis general y cuatro (04) hipótesis específicas, descártandose la formulación de la hipótesis nula.

1.5.1. Hipótesis general

Existe influencia significativa entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A.- Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

1.5.2. Hipótesis específicas

- 1) Existe relación entre la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 2) Existe relación entre la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 3) Existe relación entre la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.
- 4) Existe relación entre la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

1.5.3. Variables

Hernández, Fernández & Baptista (et.al), refieren que una variable es una propiedad que puede variar y cuya variación es suceptible de medirse u observarse, y que las variables adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras (formar parte de una hipótesis o una teoría), en este caso se le suele denominar “constructos o construcciones hipotéticas”. Es necesario especificar que, las variables son conceptos, pero no cualquier concepto constituye una variable.

1.5.3.1. Definición conceptual de la variable

Variable independiente: La Cadena Logística

Según Ospina (2015) la cadena logística de exportación es el proceso continuo del flujo de mercancías e información entre clientes y proveedores, en la cual se establecen las diferentes etapas y operadores que se requieren e intervienen para que todos los productos se entreguen en el momento y lugar indicado (p. 115). Esta requiere de

actividades de procesamiento, transporte, almacenaje a fin de lograr un proceso just in time (justo a tiempo). Del análisis de concepto mencionado se extrae las dimensiones de la variable cadena logística y sus respectivos indicadores.

Variable dependiente: La Gestión de Costos

Según Fresco (2010) la gestión de costos consiste en la detección, prevención y eliminación del uso excesivo de recursos de la empresa, e incluye el mejoramiento de la calidad, de la productividad y la reducción de inventarios (p. 89).

1.5.3.2. Definición operacional de la variable

Tabla N° 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES: LA CADENA LOGÍSTICA Y LA GESTIÓN DE COSTOS

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Variable Independiente: La Cadena Logística	Según Ospina (2015, p.115) la cadena logística de exportación es el proceso continuo del flujo de mercancías e información entre clientes y proveedores, en la cual se establecen las diferentes etapas y operadores que se requieren e intervienen para que todos los productos se entreguen en el momento y lugar indicado. Esta requiere de actividades de procesamiento, transporte, almacenaje.	Los grandes costos que marcan la diferencia en la gestión empresarial de ciertas organizaciones están asociados con los logísticos, debido a que los precios de un producto en los mercados internacionales están condicionados precisamente por los costos logísticos asociados a tener el producto disponible en ese mercado.	Procesamiento	Entrada de materias primas	1 al 3
				Producción	4 al 8
			Transporte	Cumplimiento	9 al 13
			Almacenaje	Recepción	14 al 16
				Distribución Física Internacional	17 al 20
	Según Fresco (2010,p.89) la gestión de costos consiste en la detección, prevención y	Las diferencias y ventajas que tienen determinados países para producir bienes y	Calidad	Control	21, 22
				Programación	23, 24
			Productividad	Reserva de espacio	25, 26
				Trámites	27, 28

Variable Dependiente: La Gestión de Costos	eliminación del uso excesivo de recursos de la empresa, e incluye el mejoramiento de la calidad, de la productividad y la reducción de inventarios	servicios aunado a la disposición de materias primas y dominio tecnológico, la aplicación de aranceles y el diferente valor adquisitivo de las monedas, pueden ser consideradas como factores determinantes en la reducción de costos logísticos.		Cita terminal portuario	29, 30
			Reducción de inventarios	Retiro del contenedor	31, 33
				Revisión	34, 35
				Gastos portuarios	36, 37

1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. Tipo y nivel de investigación

a) Tipo de Investigación

Con respecto a la metodología de investigación que se utilizan para el desarrollo de un trabajo de investigación, del análisis bibliográfico sobre el tema se puede indicar que existen 04 tipos de investigación: (1) Investigación básica (puede ser exploratoria, descriptiva, confirmatoria); (2) Investigación aplicada; (3) Investigación estratégica; (4) Investigación adaptativa. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014 et.al). Asimismo, también sostienen que, de acuerdo al alcance de investigación este puede ser: (1) Explicativo; (2) Correlacional; (3) Descriptivo; (4) Exploratorio.

Por el sustento metodológico expuesto se puede indicar que el presente trabajo de investigación es de tipo de investigación aplicada con enfoque cuantitativo y correlacional. Es aplicada, debido a que busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo, que caracterizan una realidad existente de la actividad exportadora en nuestro país. Por lo expresado, la presente investigación trata de responder a preguntas o problemas concretos que se presentan al investigador con el objeto de encontrar soluciones o respuestas que puedan aplicarse de manera inmediata en contextos o situaciones específicas. También es de enfoque cuantitativo

La investigación es de alcance correlacional, porque tiene como objetivo medir el grado de relación que existe en dos o más conceptos o variables, en un contexto en particular. En ocasiones, solo se realiza entre dos variables con el propósito de entender el fenómeno de estudio,

cómo es el caso de establecer la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas al mercado de Canadá.

Según Hernández Sampieri, (et.al), afirman que en esta modalidad investigativa se “tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más variables o conceptos”.

b) Nivel de Investigación

Según el nivel de investigación es correlacional, por lo que mide el grado de relación entre la variable independiente y la variable dependiente, miden cada una de ellas, y, después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba.

Hernández Sampieri y otros (et.al) señalan que la utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos o casos en una variable, a partir del valor que poseen en la o las variables relacionadas.

1.6.2. Método y Diseño de la Investigación

a) Método de Investigación

Hernández Sampieri y otros (et.al) señalan que el enfoque cuantitativo se fundamenta en un esquema deductivo y lógico que busca formular preguntas de investigación e hipótesis para posteriormente probarlas.

Se utiliza para la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

b) Diseño de Investigación

Estos diseños no experimentales se aplican en los enfoques cuantitativos y/o cualitativos, se puede indicar que es de diseño no experimental, transeccional. Es no experimental, porque en su realización no existe manipulación deliberada de las variables, tan sólo se observa los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural.

Es transeccional o transversal, porque abarca un determinado período de estudio y los datos se recolectan en un solo momento, en un tiempo único, es como tomar la foto en un momento dado. Para el caso de la presente investigación, el período está comprendido entre enero a noviembre de 2018.

Hernández Sampieri y otros (et.al), señalan que los diseños transeccionales correlacionales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa – efecto.

1.6.3. Población y Muestra

a) Población

Representa todas las unidades de la investigación que se estudia de acuerdo a la naturaleza del problema. Es decir, la suma total de las unidades que se van a estudiar, las cuales deben poseer características comunes dando origen a la investigación. La población está conformada por 30 colaboradores de la empresa PISCIS S.A. - Lima que prestan servicios de manera permanente en todo los procesos internos administrativos, de producción y comercialización.

Según Hernández, Fernández & Baptistas (2014, et. al), sostiene que la población o universo es el Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.

b) Muestra

La muestra es una parte de la población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo.

Hernández Sampieri y otros, define a la Muestra que es un Subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta.

Para efectos de la realización del presente trabajo de investigación la muestra a utilizar es censal porque comprende a los 30 colaboradores que forma parte de la empresa materia del presente estudio. Es decir, tiene como unidad de análisis a todos los trabajadores, los mismos que representan un valor para algunos de los atributos observados.

Dado que la población de estudio es asequible por ser pequeña, se decidió aplicar la técnica del censo, entendido como el recuento total de los individuos de una población.

1.6.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

a) Técnicas

Por ser una investigación de enfoque cuantitativo se ha requerido la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. Es por ello, que se emplea la técnica del cuestionario.

Según Arias (2010), “las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información” (p.198). Es decir, es la forma en la que el investigador obtiene los datos de la muestra con base a la experiencia de los individuos. Es por ello que, en el presente proyecto, se utilizará la técnica del cuestionario por encuestas a fin de efectuar la recolección de los datos para determinar la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.

b) Instrumentos

El instrumento de recolección que se aplicará en la presente investigación será el Cuestionario de escalas tipo Likert, este método nos permite medir el grado positivo, negativo y neutral de cada ítem. Es necesario, clarificar que el cuestionario es un agregado de preguntas que están hiladas unas con otras a fin de determinar el comportamiento de la variable. Por ello, el cuestionario ha sido diseñado considerando la operacionalización de las variables y los Ítems correspondientes según las dimensiones determinadas por el estudio.

Se aplicará en excel las técnica de Alfa de Cronbach a las encuestas realizadas al personal de la empresa PISCIS S.A. – Lima.

c) Análisis documentario

De los datos de exportación de truchas congeladas de diferentes entidades de comercio exterior (SIICEX, MINCETUR, PROMPERU, SUNAT, entre otros) y del Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola del Ministerio de la producción, y otros datos de fuentes primarias y/o secundarias que obran en la Web.

d) Validez y confiabilidad del instrumento

En términos generales, un indicador es válido cuando mide lo que dice medir, aunque es bastante conocido a nivel investigativo que existen dos tipos de validez: una interna y otra externa. Por lo expuesto, existe validez interna cuando hay una adecuada conceptualización y operacionalización de la variable al existir correspondencia entre ambas, aunque puede que la conceptualización sea más amplia que la operacionalización y viceversa, o puede haber una combinación entre ambas. En cambio, la validez externa se refiere a la confianza o veracidad de la fuente de información, para efectos de la presente evaluación se detalla lo siguiente:

Validez: con base a lo desarrollado por Hernández Sampieri y otros (2014, et. al), se puede afirmar que la validez de un instrumento es el grado en el que los resultados de un instrumento de investigación reflejan lo que en efecto se está midiendo. Es por ello que el instrumento de investigación del presente estudio se validó a través del juicio de expertos, los mismos que opinaron por su aplicabilidad, tal y como se denota en los documentos que obran en el anexo de la presente investigación.

Confiabilidad del instrumento: Según Hernández Sampieri (2014, et.al), sostiene que: “existen diversos procedimientos para calcular la confiabilidad de un instrumento de medición. Todos utilizan fórmulas que producen coeficientes de confiabilidad. Estos coeficientes pueden oscilar entre 0 y 1. El coeficiente de 0 significa nula confiabilidad y 1 representa un máximo de confiabilidad (confiabilidad total)”.

La confiabilidad del instrumento de investigación está basado en el Alfa de Cronbach realizado en el estudio piloto de 10 sujetos, a través del cual se obtuvo un coeficiente de 0.78 para la variable independiente Cadena logística y de 0.72 para la variable dependiente Gestión de costos, siendo ambos resultados considerados como ALTA.

Por los resultados obtenidos a través del desarrollo de la presente investigación y el coeficiente del Alfa de Cronbach de 0.659 para la variable independiente La Cadena logística se puede indicar, que el resultado obtenido es Alto y el coeficiente de 0.422 para la variable dependiente La Gestión de costos, se puede indicar, que el resultado obtenido es Moderado. Por consiguiente, se puede indicar que si existe influencia entre ambas variables.

e) Plan de recolección y procesamiento de datos

Para la recolección de datos se ha establecido ciertos procedimientos que permitan determinar:

- 1) Las fuentes de información y localización.
- 2) Los medios para recolectar datos.
- 3) Instrumentos de recolección y validación de datos.
- 4) Las variables de estudio.
- 5) La muestra.
- 6) Los recursos disponibles.

Obtenido los datos se trasladan al programa Excel para la tabulación respectiva y luego proceder al ingreso de datos al SPSS 22 (estadística descriptiva) debido a que permite analizar y representar los datos por medio de tablas, gráficos y resúmenes.

A través de la aplicación matemática de conteo denominada tabulación se extrae la información pertinente ordenándola en cuadros simples y de doble entrada con indicadores de frecuencia y porcentaje, los mismos que permiten la graficar los resultados para su posterior interpretación y proyección de conclusiones.

1.6.5. Justificación, Importancia y Limitaciones de la Investigación

Considerando que las actividades relacionadas al comercio internacional peruano encierran una gran complejidad para su desarrollo, sobrevivencia y sostenibilidad de las empresas que participan en ese contexto de negocios debido a los hábitos de consumo de las personas, las tendencias a un consumo de productos saludables orgánicos, las regulaciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias y los estándares internacionales establecidos para el ingreso de productos que involucran sistemas de calidad relacionados con las Buenas Normas de Procesamiento – Sistema HACCP, así como el cumplimiento de las legislaciones aduaneras.

Considerando las actividades acuícolas de exportación de truchas al mercado canadiense que realiza la empresa peruana PISCIS S.A. y los costos del proceso de exportación que involucran el transporte local para embarque, el flete y el seguro, así como la participación de los agentes económicos que hacen posible el despacho y transporte de la carga al país de destino, han permitido direccionar la presente investigación a fin de conocer aspectos relacionados de la cadena logística y su implicancia en la gestión de costos de exportación, debido a que dicha actividad incluyen costos variables, costos directos e indirectos. No obstante, la empresa materia del presente estudio continua teniendo cierto grado de aceptación en el mercado europeo y para seguir teniendo singular éxito se requiere estimar y/o ajustar las actividades de gestión de acuerdo a las exigencias y estándares internacionales, aunado a la normatividad sanitaria vigente en el país destino.

a) Justificación teórica

Según Colás & Ramírez (2016,p.23) en su publicación “Justificación del Estudio”, considera que en el apartado de justificación se deben incluir argumentos que avalen la importancia y el interés de la temática y /o enfoque de investigación de nuestra

tesis de investigación. Concretamente se trata de exponer razonamientos para responder al interrogante de “para qué se lleva a cabo la investigación”, y qué beneficios que pueden reportar los hallazgos obtenidos. Las explicaciones que se pueden utilizar deben ser preferentemente de naturaleza científica. Pero también pueden completarse con explicaciones de índole pedagógica, social, práctica, económica, etc.

Por lo expresado en el párrafo que antecede, se puede manifestar que el éxito económico y social de una empresa depende del desarrollo de determinadas capacidades con que se cuenta, llámese capacidad de gestión, capacidad productiva, capacidad económica, capacidad de financiamiento y capacidad de innovación y desarrollo. Es decir, si se logran sincronizar dichas actividades como un sistema global, los objetivos, metas y proyectos se podrían lograr dentro del horizonte temporal estimado.

Para efectos de la presente investigación, se pretende conocer aspectos relacionados con la gestión empresarial desarrollada por la empresa PISCIS S.A. - Lima, considerando que ésta desarrolla actividades acuícolas, cuyo rubro económico es muy complicado para poder satisfacer la demanda de truchas en el mercado europeo. Especialmente, el mercado canadiense donde también participan otras empresas de otros países, lo que enmarca mejoramiento de procesos productivos internos y conlleva a estimar la reducción de los costos de exportación, debido a que no tiene injerencia directa para controlar los costos de fletes, seguro, entre otros.

Lo que denota, que para lograr sostenibilidad empresarial se requiere de un adecuado uso de la administración y sus actividades relacionadas, como es el caso de producción, logística, comercialización y ventas, lo que permite acumular una mayor

evidencia empírica al valor teórico del significado del término “Administración”. Pero, para ello se requiere del involucramiento total de todo el componente humano que forma parte de la empresa para la consecución de logros y objetivos.

b) Justificación metodológica

Todo estudio de investigación requiere de conocimientos previos de una problemática existente y la determinación de probables causas que lo originan y los probables efectos que pueden generar, y de esta manera poder identificar las variables de estudio, las dimensiones e indicadores a utilizar durante el desarrollo de todo el proyecto de investigación. Considerando, que la empresa PISCIS S.A. - Lima, realiza actividades de exportación de truchas al mercado extranjero, se ha estimado para la realización de la presente investigación sólo el mercado canadiense en el año 2018.

Significando, por ello la elección de una variable independiente denominada “Cadena Logística”, y una variable dependiente “Gestión de Costos”, lo que permitirá a través de la aplicación de los instrumentos de investigación, la validación de datos, entre otros, determinar el nivel de relación de la cadena logística y su nivel de influencia en la gestión de costos involucrados en la exportación de truchas al mercado canadiense.

Del análisis del acervo documental sobre la exportación de truchas a nivel mundial, las respuestas de las encuestas de la muestra de estudio, la interpretación y discusión de resultados, se pretende contrastar los objetivos, las hipótesis planteadas a fin de poder determinar el grado de relación entre las variables de estudio.

c) Justificación práctica

Las empresas requieren de mejoras continuas de sus procesos internos de producción, es por ello que el desarrollo de la investigación permitirá conocer la importancia que tiene la gestión empresarial a fin de lograr la proyección de metas y objetivos, ello incluye el mejoramiento de los procesos logísticos que posibiliten la reducción de sus costos e influya de manera positiva en los resultados económicos – financieros de la empresa.

En el desarrollo de la presente investigación se abarcará aspectos relacionados con el flujograma de la cadena logística de exportación de la empresa PISCIS S.A. - Lima, debido a que de ello depende el éxito del negocio, dicha actividad implica aparte del transporte, el tipo de embalaje para conservar la trucha a exportar, trámites y regulaciones pertinentes.

d) Importancia

Las empresas necesitan desarrollar investigaciones sobre sus principales falencias y lograr hacer las correcciones necesarias, para en un futuro no tener que lamentar situaciones que pudieron corregirse en su debido momento.

Para la empresa PISCIS S.A. – Lima, que tiene años en el mundo de comercio exterior con la actividad de exportación de trucha principalmente al mercado canadiense, siendo nuestros clientes exigentes en el proceso logística y calidad del producto, se realizar esta investigación con el fin de dar lineamientos para futuros proyectos de investigación.

e) Limitaciones

Según Price & Murnan (2011), respecto a las posibles limitaciones metodológicas que se pudieren generar en todo trabajo de investigación podemos encontrar algunas referidas al tamaño de la

muestra, falta de datos posibles y/o confiables, carencia de estudios previos de investigación sobre el tema, así como otros aspectos relacionados a la recolección de datos. Asimismo, sostienen que dentro de las limitaciones que pudiere encontrar el investigador tenemos la dificultad de acceso a la información, los efectos longitudinales, las limitaciones culturales y de sesgos. (p.34)

Debido a la complejidad que conlleva la realización de un tópico de estudio relacionado con la exportación de truchas, por ser una actividad no muy común en el mercado exportador peruano, se han presentado ciertas limitaciones de orden teórico y/o práctico debido a la poca existencia de bibliografía de producción acuícola sobre las variables que comprenden la problemática de estudio que engloban actividades de la **Cadena Logística** y la **Gestión de Costos** involucrados en la exportación de truchas así como de datos estadísticos y/o históricos referentes a la producción y comercialización de trucha., así como el hermetismo de parte de la población del presente estudio, no se puede detallar de manera conjunta las limitaciones teóricas, metodológicas, de gestión o del entorno, tal y cómo se puede realizar cuando la problemática del estudio considera variables de estudios y/o dimensiones que forman parte de un término teórico y/o conceptual que comúnmente son utilizados en temas administrativos de gestión empresarial, como es el caso de calidad de servicio, satisfacción del cliente, imagen institucional, capacitación de personal, reingeniería de procesos, gerencia de producción, planeación estratégica, gestión por procesos, gestión por resultados, entre otros.

Del análisis documental que obra sobre el contexto de las limitaciones de un estudio de investigación, se tiene a bien especificar que cada estudio es diferente, por lo que en las limitaciones a veces se tiende a determinar generalidades, pueden existir ciertas particularidades que no están asociadas a ninguna variante o categoría que se puede comentar, e por ello que dentro

de las limitaciones metodológicas que se encuentra para realizar la presente investigación se puede indicar que la **falta de estudios previos de investigación** sobre la problemática de estudio dificulta referenciar y criticar estudios previos. Pero, esta limitación puede servir como oportunidad para identificar nuevas brechas en la literatura y consecuentemente nuevas investigaciones que puedan realizarse en el ámbito del comercio exterior, llámese importación, exportación, tránsito.

No obstante, para lograr la salvedad de las limitaciones, existen pruebas estadísticas que permiten, acortar o eliminar estas limitaciones, debido a la recurrencia a la prueba de hipótesis (según la naturaleza del estudio) e incluso las no paramétricas que permiten comprobar que los datos son homogéneos con respecto a otros. Además, en mi condición de investigador del presente tema de estudio presto actividades laborales en la empresa materia de la presente investigación y ello me posibilita de manera directa el acceso a la información logística que son consideradas como relevantes dentro el aspecto operacional en el comercio exterior.

Por lo expresado, en los párrafos que anteceden se estima conveniente manifestar, que los datos que se exponen y analizan para poder cumplir con los objetivos de la presente investigación y la validación de los datos que forman parte de los instrumentos de investigación, a la fecha no forman parte de ninguna información confidencial de la empresa PISCIS S.A. – Lima. Por lo tanto, son datos de fuente abierta, llámese primaria y/o secundaria y no inciden en el fomento de perjuicio alguno, ni mucho menos afectará el nivel de competencia.

Para fines del desarrollo de la presente investigación denominada: **“LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE**

CANADÁ, 2018.”, se pretende determinar cual es el nivel de relación de la cadena logística de exportación y la gestión de costos involucrados en el proceso de exportación de truchas al mercado de Canadá. Por ello, la **delimitación del estudio** comprende el ámbito local de la sierra central de la empresa que tiene como razón social y comercial la denominación: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A. (PISCIS S.A.), con RUC 20129561263, siendo reconocida en el ámbito nacional con el nombre de PISCIS S.A con domicilio fiscal en el Paraje Ataquichque S/N – Quichuay, Huancayo- Junín, y actualmente tiene como dirección comercial la Calle Las Golondrinas N° 393, Oficina 301 en el Distrito de San Isidro – Lima, cuyo sector económico de actividade es la Acuicultura (CIU:0322- Acuicultura de agua dulce).

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Generalmente en todo estudio de investigación el marco teórico implica analizar teorías, investigaciones y antecedentes que se consideren válidos para el encuadre de la realidad problemática del estudio de la investigación. Hay que tener en cuenta, que el marco teórico, no es sinónimo de teoría y es decisión del investigador elegir el material que se puede ser útil para generar el planteamiento del problema. Por lo tanto, es en esencia un esfuerzo de reflexión, síntesis y construcción de objetivos, determinación de variables e instrumentos de investigación.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014,p.67) sostiene que, la **perspectiva teórica** proporciona una visión sobre dónde se sitúa el planteamiento del problema propuesto dentro del campo del conocimiento en el cual nos “moveremos”, y que dicho “**marco teórico**” no es lo mismo que **teoría**. Por consiguiente, **no todos los estudios que incluyen un marco teórico** tienen que fundamentarse en una **teoría**, y el número de investigaciones previas y **los antecedentes investigativos dependerá de la naturaleza y complejidad del estudio**, así como las limitaciones metodológicas y las que tuviere el investigador.

2.1.1. Antecedentes internacionales

Por la falta de estudios previos de investigación que lleven inmersas las dos variables de investigación, en este caso Cadena Logística y Gestión de Costos, y poder cumplir con los propósitos de la presente investigación denominada: LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018., se ha tenido a bien estimar las investigaciones que a continuación se detallan por contener al menos en la investigación, una de las variables de

estudio o denominación similar, tal y cual se considera para investigaciones complejas en comercio exterior:

Rave, Arias & García (2015) en su informe "*Planteamiento de un modelo logístico para reducir costos del subproceso de pintura en muebles Bovel Ltda.*". Cuyo objetivo de la investigación está orientado a determinar como la estructura de costos logísticos afectan en rentabilidad, al no considerar todos los procesos que estos involucran. Para ello, utiliza el método cuantitativo de nivel básico, no experimental.

Justifica la investigación debido a la existencia de mercados cada vez más exigentes, por ello es importante que las organizaciones identifiquen los productos, servicios y necesidades que se acomodan más a las expectativas de los potenciales clientes, llevándolas a afrontar retos con miras a la expansión y perfeccionamiento de las técnicas propias de una operación. Las exigencias del medio y la alta competitividad, lleva al perfeccionamiento de las operaciones y a la búsqueda de la optimización de sus recursos, buscando ofrecer productos de alta calidad, con mayor eficiencia y productividad, a un menor costo. Y en esta medida, la exigencia al cambio es cada vez mayor, allí es donde aparece la logística como un elemento diferenciador que permite observar a la organización como un elemento integrador.

Concluye que la logística ha sido vista durante décadas como la que orienta los procesos de abastecimientos, recepción, distribución y almacenamiento, sin ninguna relación con los demás procesos de la organización; pero la realidad es que la logística es el proceso integrador por excelencia en una empresa.

Andrade (2014) en su investigación sobre "*Plan de exportación de café a Hamburgo, Alemania*", dicho estudio tiene como objetivo determinar que los obstáculos que las personas o empresas enfrentan para exportar un producto o servicio, está relacionado con los recursos humanos y

financieros. Debido a que no es suficiente conocer idiomas extranjeros, sino además de ello, es indispensable conocer culturas, negociaciones e investigar el lugar con el que se va a realizar dicha exportación. Utiliza el método de investigación cuantitativo, de nivel aplicado y de diseño no experimental.

Llega a la conclusión que el exportador no puede pasar por alto aspectos que influyen en las exportaciones, como la situación financiera, política y económica de un país; debido que pueden abrir o cerrar mercados; conocerlos es fundamental para la exportación, así como observar y seguir su evolución es indispensable. Exportar es enviar un bien o servicio a otra parte del mundo, con el propósito de comercializar, además de que se establecen bajo circunstancias determinadas. Las comercializaciones son de gran ayuda para el país, debido a que existen ingresos de capital y además, lo hace más competitivo. Se pretende que el futuro exportador comercialice productos de calidad, para colocar a México como uno de los principales países en los intercambios.

Jiménez & Lorduy (2011) en su investigación sobre el *“Análisis y propuesta de mejora del proceso logístico de exportación de flores colombianas vía marítima hasta Holanda a través de la sociedad portuaria regional Cartagena”*. El objetivo central de la investigación a demostrar es que el rápido crecimiento del comercio, así como la apertura comercial conlleva a que los países aprovechen su capacidad competitiva explorando actividades de gran potencial del sector primario que no se han explotado adecuadamente para la exportación a gran escala. Utiliza un estudio cuantitativo, de nivel básico – descriptivo, de corte transeccional.

También refiere que el concepto logístico juega un papel fundamental en las empresas dedicadas al sector primario; se caracteriza por integrar de manera organizada y en forma de ciclo cada una de las actividades que tienen que ver con el aseguramiento de un flujo dirigido a suministrar al

cliente los productos que demanda en el momento que lo demanda, con la calidad exigida y al costo que está dispuesto a pagar. Por lo anterior los agentes del sector agrícola colombiano se han concientizado que la actividad logística ha dejado de ser una función que realiza su gestión ante el reclamo emergente de los clientes, la producción y las otras funciones de la empresa para pasar a tener una gestión proactiva y jugar un papel determinante en el mejoramiento de la competitividad de exportación.

Concluye que en Colombia existen aproximadamente 350 empresas dedicadas a la producción y exportación de flores, lo cual demuestra la importancia del sector en la economía del país siendo el primer generador de divisas dentro de las exportaciones no tradicionales después del café y banano en el sector agroindustrial. Por esta razón, este sector ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, ha utilizando otras mejores modalidades para llegar al consumidor final. En Holanda, han venido aumentando gradualmente los vínculos con grandes distribuidores y la participación de los supermercados en la cadena de distribución de las flores colombianas.

2.2.2. Antecedentes Nacionales

Mercado (2011) en su investigación sobre la *“Propuesta de estrategia comercial para exportar papayas en conserva a Australia”*. La tesis tiene como objetivo evaluar una opción de internacionalización para las empresas del rubro a través de un plan estratégico para la comercialización de papayas en conserva, de manera de evaluar una opción de internacionalización para empresas del rubro. Para ello, utiliza un estudio cuantitativo, de nivel no experimental.

En primer lugar se realizó un análisis del mercado mundial para identificar y caracterizar los diez mercados de mayor relevancia para la exportación, en base a criterios de tamaño de mercado y ventas per cápita. Del análisis, fue seleccionado el mercado de Australia como propuesta para la

exportación. Posteriormente, se realizó un estudio del entorno externo y del ambiente interno, identificando los clientes objetivos y sus características. Asimismo, se desarrolló un análisis estratégico de la industria para establecer las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas que se podrían enfrentar los exportadores chilenos. Por último, se determinó la posición que debe ocupar la industria y la respectiva propuesta de valor.

Concluye que los factores claves de éxito para la exportación son el compromiso de la empresa, la correcta asignación de recursos, el alto nivel de innovación, calidad certificada, equipo profesional altamente comprometido y calificado, apoyo técnico adecuado y una correcta implementación de la estrategia. El análisis de riesgo identifica la escasez de la disponibilidad de recursos, el tipo de cambio, los posibles competidores y nuevas restricciones pueden alterar el éxito de ejecutar la estrategia. Junto con lo anterior, se plantearon las directrices de la estrategia comercial, en la que se detalla las consideraciones y el mix de marketing apropiado para comenzar la exportación a este mercado. La estrategia está basada en satisfacer las necesidades de un segmento desatendido con este tipo de producto y que hoy se encuentra ocupado por otras frutas de menor valor nutricional.

Bautista & Córdova (2016) en su investigación sobre *“Estrategias logísticas para desarrollar proceso de exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016”*, cuyo objetivo de la investigación se basa en la identificación y propuesta de los costos logísticos de exportación de frambuesas frescas hacia Países Bajos, selección de prácticas logísticas y de la cadena de abastecimiento. Utiliza el método cuantitativo, de nivel básico descriptivo, no experimental.

Durante el estudio se identificó deficiencias en el proceso de selección, cosecha, transporte, siendo estos involucrados en lo largo de la cadena logística. De esta forma, se estableció como un modelo a las “Estrategias logísticas para desarrollar proceso de exportación de frambuesas del

Departamento de Lambayeque en el año 2016”, definido como el más adecuado para cumplir con los objetivos planteados.

Como conclusión, sostiene que este modelo permitirá negociar de manera eficiente con los proveedores, obtener un producto de calidad, mejorar la comunicación con el cliente y tener una visión internacional; teniendo como resultado una reducción en el costo de venta del producto.

Calderón & Cornetero (2014) en su investigación sobre “*Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013*”. Cuyo objetivo está relacionado a determinar como la mejora de procesos logísticos en el almacén de una empresa influye directamente en la reducción de costos de ventas. El estudio es cuantitativo, de nivel correlacional y aplicado.

El estudio considera que la evaluación de una gestión logística en los almacenes de las empresas es muy necesaria ya que sí se cumple de manera adecuada con todos los procesos esto ayuda a disminuir los costos y por ende a bajar precios, con la cual estas, pueden ser más competitivas en el mercado. Las entidades comerciales manejan mercancías en sus transacciones, por lo que se vuelve necesaria la existencia de una gestión logística que organice este movimiento que incluye la compra, almacenamiento y salida de estas mercancías, así como también que influencia ejerce la infraestructura y su mantenimiento en este proceso logístico, para la determinación del costo de ventas.

Llega a la conclusión que al evaluar todo este proceso desarrollado en esta entidad y al determinar de qué manera esto influye en la determinación de su costo de ventas, se plantea mejoras de solución, estableciendo políticas de control en los almacenes con las cuales se pueda cumplir con el proceso logístico requerido para lograr desarrollar un adecuado proceso en la

compra, almacenamiento y salida de sus mercancías logrando así tener un control sobre sus inventarios, y determinar de manera correcta y de acuerdo a normas contables y tributarias el costo de venta de productos vendidos.

Huaman (2012) en su investigación sobre *“Logística externa de exportación de Quinoa. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia”*, cuyo objetivo de estudio es describir y comparar el sistema logístico de exportación de la Quinoa peruana y boliviana, con la finalidad de identificar la diferencia competitiva en el mercado internacional utilizando indicadores logísticos emitidos por el Banco Mundial, apoyado del diamante de Porter con énfasis en dos determinantes que son la condición de los factores y de la demanda. Es un estudio cuantitativo, de nivel básico descriptivo y de diseño correlacional.

De acuerdo a los resultados obtenidos Perú en infraestructura, comercio exterior, idoneidad logística, trazabilidad y justo a tiempo; posee mejor desempeño comparado a Bolivia. También sostiene que en los fletes internos (terrestres) y externos (marítimo) de quinua a mercados como EE.UU (Los Ángeles) y España (Puerto de Barcelona), el Perú tiene menores costos de exportación (US\$/contenedor 890) que Bolivia (US\$/contenedor 1.440), pero mayores al promedio de Latinoamérica. Uno de los factores que se apalancó para esta competitividad, son sus ventajas comparativas (cercanía de Puerto con zonas productoras), y competitivas (modernización del puerto de Callo). Además la iniciativa que ha tenido el estado peruano en la concesión de sus puertos para la modernización y la reducción de trámite documentario, así como el TLC con EE.UU que permitió a Perú tener mejores relaciones comerciales (52 ranking de 144 países evaluados) comparado con Bolivia (82).

Por último, concluye de manera general que el sistema logístico de quinua de Perú logísticamente es más competitivo que el sistema logístico de

quinua de Bolivia, ya que obtuvo 10 % más de ampliación de mercado externo, creando una ventaja diferenciada respecto a Bolivia que al 2014 disminuyó en un 15% en sus exportaciones con respecto al 2013. Asimismo, cerca del 70% del valor total exportado de la quinua de Perú representa quinua convencional y el otro 30% quinua orgánica, siendo esta última en promedio un 10% mejor pagada que el producto convencional. Y que generalmente la mercancía es despachada y puesta a disposición al importador generalmente dado por precio FOB.

Briceño-Garmendia, Guasch, Diaz & Menendez (2016) en su informe para el Banco Mundial y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo denominado: *“Análisis Integral de la Logística en el Perú – 5 cadenas de exportación”* explican claramente en su estudio la problemática de los costos logísticos y su influencia en la exportación de nuestros productos al exterior, inician su informe considerando que su estudio tiene como objetivo cuantificar y caracterizar costos logísticos en el Perú. Para la medición de los costos logísticos existen varios enfoques: macroeconómico, de percepción, y microeconómico. El enfoque macroeconómico mide los costos logísticos como porcentaje del producto interno del país y se basa en cálculos que usan las cuentas nacionales. El enfoque de percepción se basa en entrevistas a expertos y agentes de la cadena de suministro que evalúan su percepción de distintos aspectos de la cadena logística en una escala predeterminada.

Concluye que el enfoque microeconómico mide los costos logísticos como porcentaje del valor producto basado en detalladas encuestas a los distintos actores de la cadena logística de suministros. En este estudio la medición de costos logísticos sigue un enfoque micro con lo cual se estudia la cadena de suministros de productos específicos. Con ese propósito, se seleccionaron 5 cadenas de suministros de productos agrícolas, y se

diseñaron y aplicaron un conjunto de encuestas a productores, transportistas, exportadores y consolidadores de carga.

Los productos objeto de estudio son el café, cacao, uvas (frescas), cebollas (frescas/refrigeradas), y quinua. Estos productos fueron seleccionados estratégicamente dada su importancia exportadora actual y potencial, su representatividad de los corredores principales de comercio del país, y su representatividad de aspectos fundamentales de la logística agropecuaria (producto perecedero/seco, consolidado/no consolidado).

Huapaya, J. (2011) en su investigación "*Análisis de la problemática en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea*", cuyo objetivo general es identificar la problemática de la distribución física internacional en las principales empresas agroexportadoras para la exportación aérea de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea. El estudio es cualitativo, de nivel descriptivo y aplicado.

Según los datos obtuvieron de las cuatro empresas entrevistadas; da a conocer los resultados de la empresa Agrícola Athos S.A. e Inca Frut S.A., puesto que Green Perú S.A. y Agrícola Chapl, presentna las mismas problemáticas; las cuales exportan sus mercancías desde hace 13 y 15 años respectivamente.

En cuanto a los análisis de resultados; se puede decir que las dos empresas estan cosntituidas y cuentan con amplia experiencia en el mercado; ofreciendo un buen servicio a su amplao cartera de clientes en destino, los cuales son exigentes en que se ofrezcan productos de calidad y en el tiempo justo.

Concluye que para acceder al mercado de la Unión Europea y los productos de la Unión Europea y Iso productos garanticen la procedencia de origen, estos deben contar con certificaciones de calidad como el Global GAP, British Retail Consortium, certificados fitisanitarios y ciertas normas técnicas. Los importadores dek mercado europeo son exigentes, por ello solicitan que los espárragos lleguen en buenas condiciones al mercado de

destino, así mismo exigen que el producto llegue en el tiempo adecuado, volumen solicitado y con fletes competitivos, esto son puntos importantes para poder atraer y mantener buenas relaciones con el mercado de destino.

Cabanillas, W. (2018) en su investigación "*Estrategias logísticas para optimizar la cadena de aprovisionamiento en la empresa lambayecana CONSORCIO DE FRUTAS S.A.C. durante los años 2015-2016*", cuyo objetivo general es determinar de qué manera estrategias logísticas optimizarían la cadena de aprovisionamiento en la empresa lambayecana Consorcio de Frutas S.A.C. durante los años 2015-2016. El estudio es cuantitativo, de nivel descriptivo y aplicado.

En cuanto a los análisis de resultados la empresa lambayecana Consorcio de Frutas S.A.C., se aplicaron con el propósito de sugerir elaborar estrategias logísticas para optimizar de la cadena de aprovisionamiento.

Concluye que según el diagnóstico realizado a la empresa lambayecana Consorcio de Frutas S.A.C., durante los años 2015-2016, se presentan problemas en el estado actual de la Cadena de Aprovisionamiento. Por lo tanto, necesita mejorar sus estrategias logísticas, ya que solo cumplen con el 90% de su despacho y no cumplen con todo sus pedidos por falta de materia prima.

Los costos que generará la propuesta de mejora en la cadena de aprovisionamiento para crear una cadena óptima y eficiente en la empresa lambayecana Consorcio de Frutas S.A.C., durante los años 2015-2016 es de 16,270.00 soles, basado en el Modelo SCOR.

2.2. BASES TEÓRICAS

La empresa materia del presente estudio de investigación tiene como razón social y comercial la denominación: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A., con RUC 20129561263, con domicilio fiscal en el Paraje Ataquichque S/N – Quichuay, Huancayo- Junín, y actualmente tiene como dirección comercial la Calle Las Glondrinhas N° 393, Oficina 301 en el

Distrito de San Isidro – Lima, cuyo sector económico de actividad es la Acuicultura (CIIU:0322- Acuicultura de agua dulce).

La empresa ha delimitado su misión, visión como se detalla a continuación:

Misión: Criamos y entregamos un producto alimenticio de alto valor agregado que lleva el sabor de los Andes Peruano, desarrollando a nuestra gente con total armonía y respeto a las tradiciones de la comunidad y el entorno que nos acoge.

Visión: Ser el líder mundial en la producción y comercialización de Truchas con alto valor agregado y calidad Premium.

Piscis S.A., inició operaciones en el año 1978 con la finalidad de promover el comercio en la región andina , hoy en día cuenta con dos plantas de producción uno en Quichuay - Huancayo, y otro en Charcas -Puno y tres plantas procesadoras (Huancayo, Puno y Tacna), en el año 1981 inició su primera actividad de exportación hacía Suecia, país que hasta la fecha continúa siendo cliente. En la actualidad, exporta prácticamente el 70 % de sus productos a mercados selectos y exigente como Francia, Suecia, Noruega, Alemania, Polonia, República Checa y Holanda. También comercia con países como U.S.A., Canadá, México, Argentina, Brasil y Bolivia, y planea seguir expandiéndose en mercados internacionales.

2.2.1. Cadena Logística

El concepto cadena logística en exportación involucra la participación de una empresa en actividades de comercio internacional, comprendiendo aspectos relacionados con el acondicionamiento de la mercancía a internacionalizar, el transporte internacional, su almacenamiento y depósito, la cobertura de seguro, entre otras. Es por ello, que las empresas deben cumplir con una serie de procedimientos para ofrecer al consumidor final ,

no solo el producto o servicio terminado, sino la satisfacción que estos desean obtener.

Existen una serie de definiciones de diversas instituciones y autores sobre cadena logística de exportación, para efectos de la presente investigación nos centraremos en la definición siguiente, por la más adecuada para estimar las dimensiones de estudios y los indicadores respectivos:

Según Ospina (2015) la cadena logística de exportación es el proceso continuo del flujo de mercancías e información entre clientes y proveedores, en la cual se establecen las diferentes etapas y operadores que se requieren e intervienen para que todos los productos se entreguen en el momento y lugar indicado. Esta requiere de actividades de procesamiento, transporte, almacenaje y exportación a fin de lograr un proceso just in time (justo a tiempo) y con ello poder lograr el nivel de cumplimiento requerido en los plazos y tiempos previstos (p.115)

Generalmente, los grandes costos que marcan la diferencia en la gestión empresarial de ciertas organizaciones están relacionados con los logísticos, debido a que los precios de un producto en los mercados internacionales están condicionados precisamente por los costos logísticos asociados a tener el producto disponible en ese mercado. Por ello, resulta clave optimizar los procesos comerciales y operacionales dentro de la cadena de suministro, y gran parte de ello se relaciona con la Logística. La inclusión de alta tecnología y la especialización de múltiples servicios logísticos reflejan que es un área fundamental en todas las empresas para marcar ventajas competitivas en el mercado local y, en especial, cuando se está abierto al intercambio internacional.

Las empresas que participan en el comercio internacional necesariamente requieren de políticas de logística internacional en función de varios aspectos: las necesidades del cliente, el producto que se fabrica y el tipo al mercado al que se dirige. En ocasiones, las empresas que elaboran un

producto no son especialistas en este rubro de logística y el transporte, por lo que deciden subcontratar a otras empresas especializadas en este sector, también conocidos como operadores logísticos, estas empresas se centran en actividades de transporte y de la actividad aduanera. Por consiguiente, las empresas que desarrollan actividades de comercio internacional deben realizar la gestión correcta del tiempo de entrega, caso contrario tendrá que asumir el tipo de penalización acordado entre las partes por la no entrega oportuna de la mercancía en los plazos previstos.

Por lo expresado, la cadena logística está relacionado con la gestión del flujo de información en una empresa desde el momento mismo en que el cliente piensa en el producto o servicio hasta que lo recibe. La exportación consiste en obtener beneficios mediante la venta de productos en mercados exteriores. Considero relevante especificar que se debe tener en cuenta en toda cadena logística de exportación los siguientes aspectos:

- ✓ Tipo de producto a exportar.
- ✓ Peso del producto.
- ✓ Volumen de la carga.
- ✓ Valor del producto y embarque.
- ✓ Punto de origen y punto de destino.
- ✓ Tipo de empaque y embalaje.
- ✓ Requerimientos de importador en cuanto a frecuencia y disponibilidad.

2.2.1.1 Proceso logístico

La importancia de la logística en el transporte de productos al mercado internacional reviste una gran relevancia para las empresas nacionales, como es el caso de la empresa PISCIS S.A., la misma que en la exportación de truchas congeladas al mercados canadiense debe utilizar contenedores refrigerados.

Anaya (2015) en su libro “El transporte de mercancías: enfoque logístico de distribución”, define el proceso logístico como toda

actividad encaminada a trasladar productos desde un punto de origen hasta un punto de destino (p.87).

Robusté (2011) en su libro “Logística del transporte”, tipifica de manera fehaciente que la logística es considerado como un proceso estratégico para organizar las actividades de producción y de distribución de las empresas. Es por ello, que el concepto de proceso logístico incluye la aplicabilidad de un sistema logístico con un amplio espectro de operaciones que condicionan la eficiencia y la competitividad empresarial en el actual contexto de globalización de la economía, lo que significa la optimización de todas las actividades administrativas, de producción y comercialización (p.79).

En este sentido, el autor afronta y analiza los distintos aspectos que inciden en los procesos de planificación y gestión de los procesos logísticos relacionados más directamente con la distribución física de las empresas, desde la localización estratégica de los almacenes, recursos en el territorio y la gestión de los inventarios y stocks, hasta el diseño de un sistema de red de distribución física eficiente.

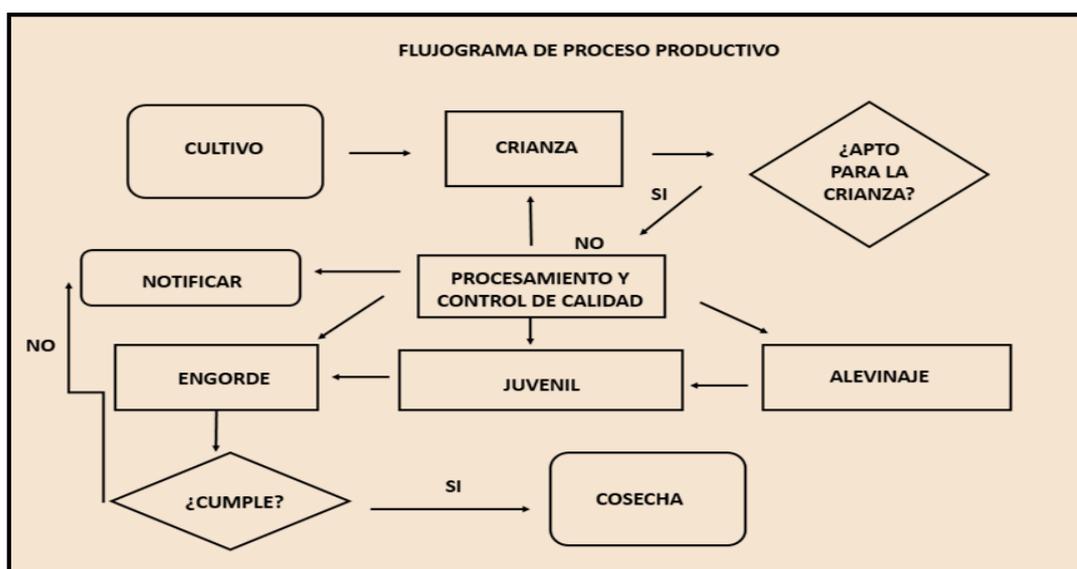


Figura N° 1: Flujograma del proceso productivo

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

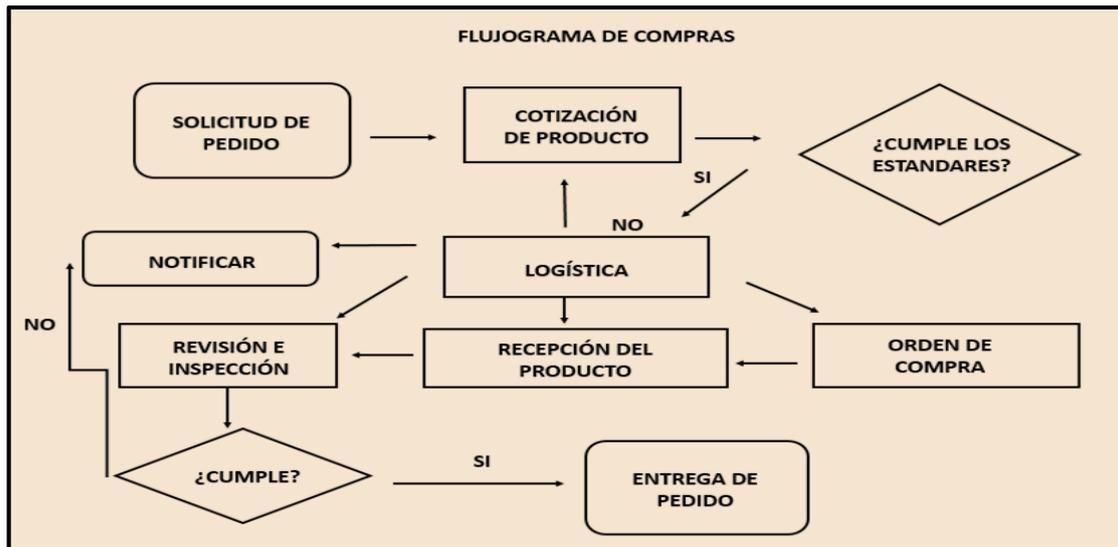


Figura N° 2: Flujograma de compras

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

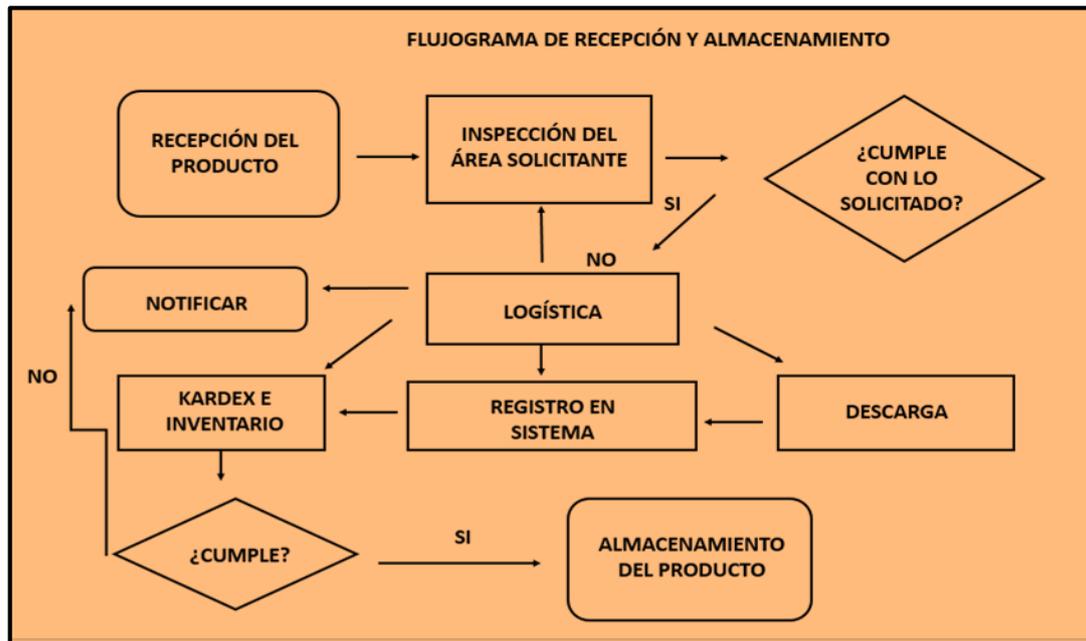


Figura N° 3: Flujograma de recepción y almacenamiento

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

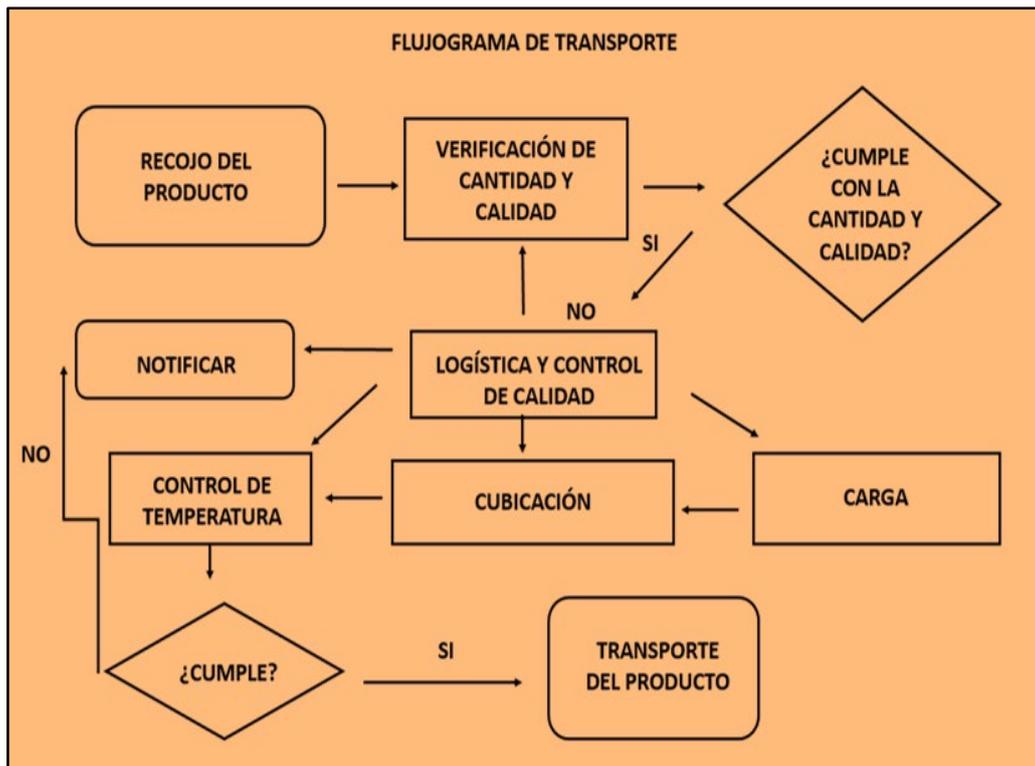


Figura N° 4: Flujograma de transporte

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

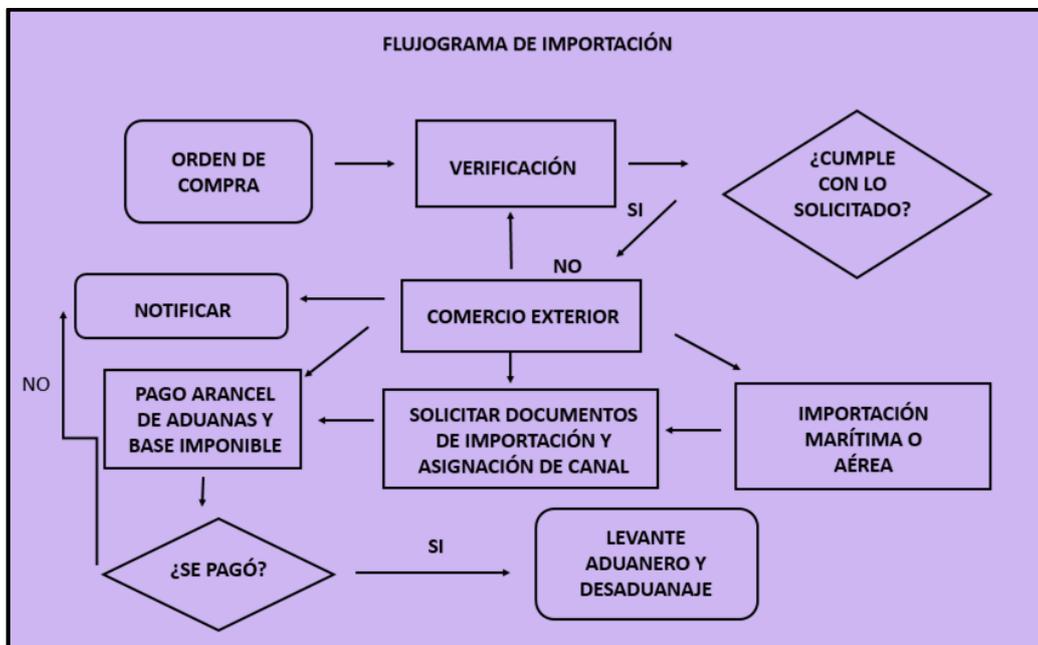


Figura N° 5: Flujograma de importación

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

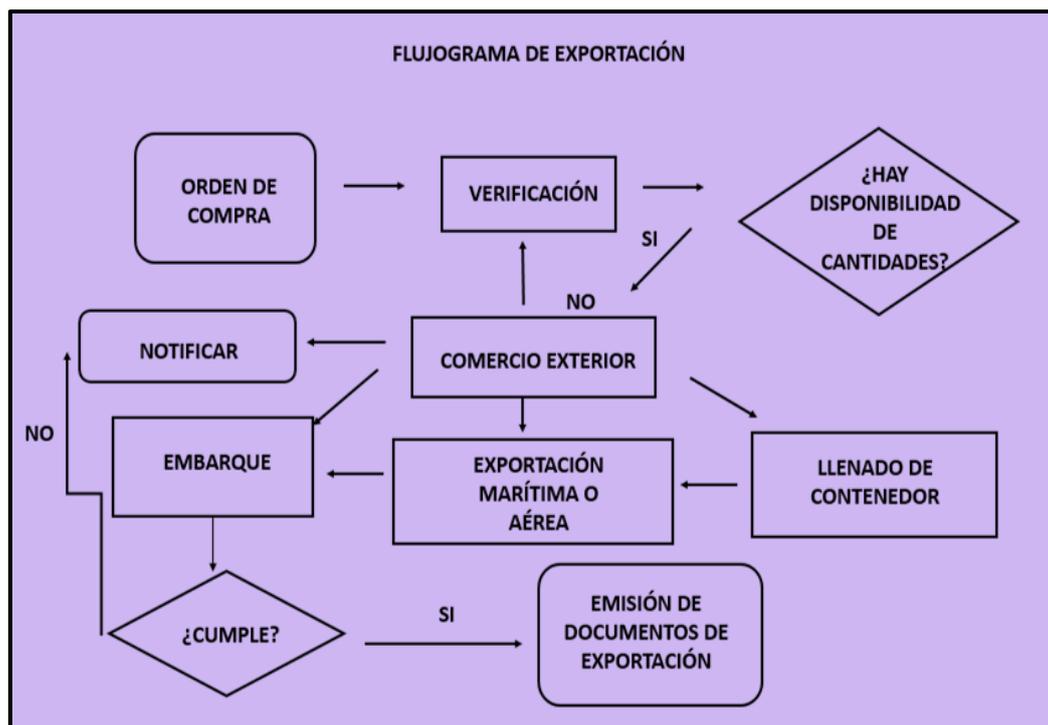


Figura N° 6: Flujograma de exportación

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

2.2.1.2 Proceso de exportación

La empresa PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A., dentro del proceso de exportación de truchas al mercado de Canadá, realiza las siguientes actividades: (1) Procedimiento en el despacho marítimo; (2) paletización; (3) Unidad de transporte; (4) trámites administrativos aduaneros; (5) Embarque marítimo.

(1) Procedimiento en el despacho marítimo (operador logístico)

En el despacho marítimo se tiene los siguientes procedimientos desde la reserva de espacio en la nave (Booking) hasta la zona de zarpe:

- Se comienza realizando contacto directo con HAMBURG SUD (línea naviera) para reserva de espacio en la nave, cuando las exportaciones van hacia Canadá, USA Rusia, Francia, Holanda, Bélgica.
- Ocasionalmente trabajamos con agencia de carga (esto ocurre para EUROPA), que realizan el servicio de reserva de

espacio en la nave con la línea naviera, puede ser HAPAG LLOYD, SEABOARD, MAERSK LINE, etc.

- Al tener la reserva en la nave, se realiza un muestreo de la lista de empaque (PACKING LIST), con la certificadora de calidad INSPECTORATE de unas pequeñas cantidades para obtener el certificado de calidad (Canadá y USA) y certificado sanitario (EUROPA). Esto se realiza en el almacén de frío ALFRIMAC, se coordina tanto para la certificadora de calidad y el almacén la hora del muestreo.
- Se coordina con la agencia de aduana TRANSGLOBAL CUSTOMS LOGISTIC, para el retiro de contenedores vacíos REEFER 40' (45R1) en los almacenes como MEDLOG, DEMARES, NEPTUNIA.
- Se procede con el llenado de contenedor refrigerado en el almacén ALFRIMAC, previo a esto se coordina con la agencia de aduana para el ingreso del transporte al almacén frío para que el contenedor se conecte para tener una temperatura de -22 °C. Además la agencia de aduana solicita cita en los terminales marítimos DP WORLD y APM TERMINALS (se necesita cita para ingreso a puerto).
- Tomar fotografías de la siguiente manera:
 - ✓ Externo: lado derecho e izquierdo, panel, piso y techo del contenedor.
 - ✓ Interno: lado derecho e izquierdo, panel, piso y techo del contenedor.
- El contenedor al lograr la temperatura de -22°C, se procede con el llenado con las cajas de truchas según el cliente y presentación de sus cajas.
- Realizar el cubicaje
 - ✓ Al terminar el llenado del contenedor, se toma una foto antes del cierre del contenedor como un señal de verificación.

- Cuando se cierra el contenedor, el transportista hace la entrega del ISO precintos: aduana, línea 1, línea 2. El almacén da su precinto para el cierre de contenedor.
- Se consigna la Guía de Remisión con la descripción del producto, cantidades de cajas, el peso unitario y peso total (libras o kilos), número de contenedor y precintos.
- Se completa la matriz para la emisión del Conocimiento de embarque con los datos del exportador, cantidad, destino (Bill of Lading) y VGM.
- La línea naviera emite el conocimiento de embarque y la entrega al exportador. La fecha que aparecerá en el conocimiento de embarque es la fecha del zarpe de la nave.
- Para el envío de documentos de exportación se envía lo siguiente: Factura Comercial, Packing List, Certificado de Origen, Certificado de Calidad o Certificado Sanitario y el Conocimiento de Embarque, usualmente la empresa Piscifactorías de Los Andes S.A. utiliza para el envío a FEDEX o DHL.
- Las cajas de despacho marítimo tiene diversas presentación, ello depende según el pedido del cliente.



Figura N° 7: Caja de despacho de truchas cliente AquaStar

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A.

(2) Paletización

Jamart (2012) en su blog Blogística, la define como la consolidación de una determinada cantidad de mercancías sobre un palet con el final de facilitar su manipulación y disminuir el tiempo requerido para su carga y transporte (p. 33).

Según Padilla (2013) en su blog Logística Center Palet, define la paletización como el acomodo sobre una plataforma de madera, plástico o metálica de empaques buscando optimizar el espacio, facilitando las operaciones de carga, descarga y transporte, manejando todo el conjunto como una unidad de carga.

La paletización en la empresa Piscifactorías de Los Andes S.A., se da en paletas europeas (1200mm x 800mm), se dimensiona la cantidad teniendo como base 6 unidades por 7 columnas, en total suma 42 cajas por palet.



Figura Nº 8 : Paletización de cajas para exportación

Fuente: PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES S.A.

(3) Unidad de transporte

La empresa utiliza como unidad de transporte de carga un trailer que tenga una longitud aproximada de 12 metros de largo para que pueda transportado contenedor de 40'. La temperatura del contenedor debe estar a -22°C para proceder al llenado del contenedor.

En la carga de truchas al contenedor se procede el llenado según las dimensiones de las cajas por cliente, se estima un cubicaje por filas y columnas para completar la cantidad a exportar.

(4) Trámites administrativos aduaneros

Los procesos aduaneros para la exportación de truchas a Canadá que se trabaja en conjunto con la agencia marítima son los siguientes:

- ✓ La exportación definitiva no está sujeta al pago de tributo alguno porque así lo establece la LGA.
- ✓ Guía de Remisión entregada al transportista, luego del cierre del contenedor con sus respectivos precintos para que el terminal marítimo (DP WORLD o APM TERMINALS) permita el ingreso del transporte con el contenedor (para nuestro caso el contenedor reefer ingresa lleno directo a puerto). Antes de ello se pesa por el Método 2 (suma de la tara y el peso neto de la mercadería, se realiza en un depósito temporal autorizado por aduana).
- ✓ Factura electrónica (SUNAT) entregada por la empresa para soporte en la declaración de la DAM. Existen dos DAM de exportación, la primera N° 40 (DAM provisional del cual se detalla los datos del embarcador, el cliente, país de origen y destino, puerto de origen y destino, valor FOB de la

mercancía, etc, para nuestro caso se asocia código DRAWBACK).

- ✓ La segunda N° 41 que viene a ser la DAM definitiva para la exportación, se tiene en cuenta que para regularizar la DAM se tiene 30 días calendarios luego del embarque.
- ✓ Los canales para la exportación son: naranja (listo para ser embarcado) y rojo (revisión documentaria y física)
- ✓ El Drawback se asocia con el código 13, y el porcentaje que se retorna al cliente es el 4% con los siguientes sustentos: Factura comercial (detallando sujeto a Drawback), DAM 40 y 41, Cuadro de Insumos Productos, e importación de insumos y materiales que participen dentro del ciclo productivo de la mercancía (cartón corrugado, alimentos para peces, etc.). Para cuyo efecto, tal producto importado debe haber pagado tributos y no superar el 50% del valor FOB de la mercancía exportada, caso contrario no puede ser considerado para la obtención de dicho beneficio.
- ✓ Además de tener los documentos de Conocimiento de embarque, el booking (reserva de espacio en la nave)

(5) Embarque marítimo

La empresa Piscifactorías de Los Andes S.A realiza el embarque marítimo de la siguiente manera:

- Reserva de espacio en la nave con la Línea Naviera (Booking).
- Programación de muestreo con la certificadora de calidad antes del llenado y embarque.
- El retiro del contenedor vacío en los almacenes extraportuarios (DEMARES, NEPTUNIA, MEDLOG, etc), lo realiza la agencia de aduana (programación de embarque).
- El llenado del contenedor se realiza en ALFRIMAC.

- La entrada del transporte con el contenedor es directo a puerto.
- La recepción y control de aduanas (canal naranja o rojo) adicionalmente se realiza el peso VGM por método 1 y/o 2.
- La numeración de la DAM 40 y 41.
- La emisión del Conocimiento de embarque por la línea naviera.
- El zarpe de la nave, realizar seguimiento (tracking).
- Envío de los documentos de embarque al cliente para que con esos documentos proceda a la importación (país destino).

2.2.1.3 Requisitos para la exportación de truchas

Para realizar una exportación definitiva de truchas al mercado de Canadá, la empresa materia del presente estudio de investigación cumple en cada embarque con una serie de requisitos y formalidades que se detallan a continuación:

(1) Documentos comerciales

- ✓ Factura proforma.
- ✓ Factura comercial
- ✓ Lista de empaque (Packing List).
- ✓ Certificado de origen (Cámara de Comercio de Lima-CCL).
- ✓ Certificado de inspección.
- ✓ Certificado de SANIPES.

(2) Documentos de embarque – transporte

- ✓ Instrucciones de embarque.
- ✓ Carta de responsabilidad.
- ✓ Reserva de espacio (Booking).
- ✓ Aviso de Llegada (Shipping Advice).
- ✓ Conocimiento de embarque (Bill of Lading – B/L).

2.2.1.4 Análisis de la cosecha de truchas

De la revisión del acervo documentario relacionado con el sector acuicultura se puede manifestar lo siguiente:

El Plan Nacional de Desarrollo Acuícola (PDNA 2010 – 2021) elaborado por el Ministerio de la Producción, señala que desde los años ochenta, en el Perú se hace referencia al enorme potencial con que se cuenta para el desarrollo de la acuicultura, debido a la disponibilidad de gran variedad de especies nativas, condiciones favorables para la acuicultura marina y de agua dulce en la costa y vastas áreas de la amazonia y la sierra peruana, una experiencia acumulada de investigaciones sobre las cualidades de diferentes especies nativas para la producción acuícola, personal técnico formado en diferentes disciplinas de aplicación en la acuicultura y los casos de Ecuador y Chile, que han desarrollado con éxito grandes sistemas de acuicultura, basados en el cultivo de langostinos - el primero, de salmones y truchas - el segundo. Sin embargo, en el año 2000, que el Ministerio de Pesquería (hoy Ministerio de la Producción), definió el desarrollo de la acuicultura como un objetivo importante para el período 2001-2006 y posteriormente se visionó hasta el año 2021.

Tabla N° 2: Cosecha de truchas según regiones – año 2016

REGIÓN	TONELADAS (TM)	PORCENTAJE (%)
Amazonas	291.41	0.56%
Ancash	85.70	0.16%
Apurímac	97.68	0.19%
Arequipa	18.81	0.04%
Ayacucho	543.98	1.04%
Cajamarca	139.31	0.27%
Cusco	797.50	1.53%
Huancavelica	3,704.50	7.09%
Huánuco	247.00	0.47%

Junín	2,262.95	4.33%
La Libertad	120.31	0.23%
Lima	371.78	0.71%
Pasco	234.11	0.45%
Puno	43,290.02	82.86%
San Martín	8.08	0.02%
Tacna	32.70	0.06%
TOTAL	52,245.84	100%

Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y acuícola 2016 P.148

De acuerdo al Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola del año 2016 elaborado por el Ministerio de la Producción la cosecha de trucha en ese periodo ha sido de 53,245.84 tm a nivel país, siendo el departamento de Puno, el que alcanzó la mayor producción.

Lo que actualmente busca el PDNA es la inversión privada con el apoyo de los gobiernos regionales, para establecer empresas dedicadas al cultivo de la “trucha” en diferentes lagunas o lagos, aplicando una tecnología apropiada para lograr una especie de alta calidad, destinada una parte de la producción al consumo de las comunidades y ciudades de las diversas regiones de cultivo, como es el caso de las siguientes ciudades: Ancash, Ayacucho, Junín, Loreto, Madre de Dios, Piura, Puno, San Martín, Ucayali; con la finalidad de lograr un crecimiento sostenido en exportación.

Cuadro N° 1: Cosecha de Recursos hidrobiológicos de Acuicultura según ámbito y especie, 2016

El porcentaje de cosecha de trucha es de 52.16% respecto a la cosecha general de recursos hidrobiológicos del año 2016

Ámbito / Especie	Total	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Total	100 191,45	8 104,25	7 315,47	7 801,75	7 807,83	5 915,92	7 086,27	8 795,73	8 134,17	9 306,63	10 043,5	9 990,80	9 889,17
Continental	58 771,49	4 382,95	4 557,15	5 108,75	4 883,17	3 752,78	4 766,63	5 922,65	4 417,77	4 732,34	5 165,54	5 376,21	5 705,56
Boquichico	31,50	1,12	1,22	2,51	1,04	3,39	0,51	0,82	2,10	1,75	5,65	4,67	6,73
Camarón Gigante de Malasia	33,61	1,54	1,40	1,64	1,67	1,62	1,88	2,23	2,53	5,82	6,20	3,97	3,12
Carachama	8,87	0,77	0,32	0,49	0,72	0,51	0,83	0,49	0,44	1,00	1,21	0,89	1,20
Carpa	3,89	-	0,14	0,24	0,12	0,15	0,12	0,21	0,58	0,91	0,73	0,40	0,29
Gamitana	1 863,04	135,79	136,25	221,92	137,40	142,11	126,50	151,93	164,48	156,92	123,79	136,30	229,65
Paco	1 390,28	138,47	136,55	145,95	159,32	134,18	100,40	94,84	31,02	38,16	118,47	133,62	159,30
Pacotana/Gamipaco	11,18	1,03	2,95	-	2,19	-	-	-	-	-	1,15	3,86	-
Paiche	142,22	33,65	0,81	0,51	10,95	1,48	0,11	1,78	6,44	4,28	2,10	59,84	20,28
Sábalo	87,43	7,45	10,01	3,04	1,59	1,97	2,78	5,46	0,41	9,88	41,12	1,48	2,22
Tilapia	2 949,66	278,38	238,87	267,97	238,30	235,96	227,32	224,33	246,96	263,18	240,87	243,04	244,49
Trucha	52 245,40	3 783,96	4 027,02	4 464,39	4 328,97	3 231,19	4 305,74	5 440,44	3 962,81	4 250,44	4 624,15	4 788,13	5 038,17
Otros	4,39	0,78	1,61	0,09	0,90	0,20	0,44	0,12	0,00	0,00	0,10	0,01	0,12
Maricultura	41 419,96	3 721,30	2 758,33	2 693,00	2 924,66	2 163,14	2 319,64	2 873,08	3 716,40	4 574,29	4 877,9	4 614,59	4 183,61
Algas	1,27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,27
Concha de Abanico ^v	20 974,99	946,33	1 402,31	1 029,88	1 014,02	905,56	963,85	1 551,27	2 107,06	2 406,27	3 611,93	2 885,50	2 151,00
Langostino	20 440,55	2 774,66	1 355,83	1 662,87	1 910,26	1 257,31	1 355,56	1 321,66	1 609,19	2 167,73	1 265,71	1 728,78	2 030,98
Lenguado	3,16	0,32	0,19	0,25	0,37	0,27	0,23	0,15	0,15	0,28	0,27	0,30	0,37
Otros	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

^v Incluye cosecha de Parachique correspondiente a las asociaciones formalizadas a fines del periodo 2009 e inicio del 2010

Fuente: Direcciones Regionales de Producción (DIREPRO) y Empresas Acuícolas

Datos extraídos del Anuario Estadístico y Pesquero 2016 – P.146

Cuadro N° 2: Perú: cosecha de truchas según región de procedencia, 2007 al 2016 en TM

REGIÓN	2007 TM	2008 TM	2009 TM	2010 TM	2011 TM	2012 TM	2013 TM	2014 TM	2015 TM	2016 TM	TOTAL TM	PORCENTAJE
AMAZONAS	58.70	44.97	100.60	23.83	24.88	60.59	41.11	35.55	81.30	291.40	762.93	0.30%
ANCASH	215.71	145.71	147.68	129.31	128.11	135.77	659.00	82.10	78.56	85.70	1,807.65	0.72%
APURIMAC	27.42	25.72	21.47	50.59	26.95	38.31	50.14	59.55	75.04	97.68	472.87	0.19%
AREQUIPA	17.40	44.51	52.74	15.32	43.57	62.33	42.82	90.67	28.79	18.81	416.96	0.17%
AYACUCHO	102.28	82.53	97.32	67.96	209.41	240.36	264.86	304.40	482.65	543.98	2,395.75	0.95%
CAJAMARCA	122.72	130.19	225.56	263.17	294.42	328.86	328.43	175.13	75.49	139.31	2,083.28	0.83%
CUSCO	105.11	161.84	132.88	263.55	251.74	438.00	641.00	170.15	637.00	797.50	3,598.77	1.43%
HUANCAVELICA	115.25	153.68	247.34	726.38	1,122.29	1,143.91	1,222.00	1,443.95	3,386.84	3,704.05	13,265.69	5.26%
HUANUCO	34.47	38.38	47.13	112.07	109.56	148.00	197.70	269.10	258.99	247.00	1,462.40	0.58%
JUNIN	1,758.05	2,078.85	1,757.93	1,847.87	1,967.06	3,412.53	2,126.97	1,614.74	1,177.55	2,262.96	20,004.51	7.93%
LA LIBERTAD	11.54	206.02	73.98	63.54	6.89	9.36	9.56	49.23	122.08	120.31	672.51	0.27%
LIMA	190.61	172.52	181.15	794.37	83.39	128.32	197.39	219.61	253.15	371.78	2,592.29	1.03%
MOQUEGUA	64.02	5.72	24.58	4.66	1.11	6.23	10.66	8.44	8.44	0.00	133.86	0.05%
PASCO	263.74	310.83	243.51	171.06	121.73	90.28	88.25	89.27	127.76	234.11	1,740.54	0.69%
PUNO	3,893.25	8,877.17	9,437.84	9,682.82	15,549.64	18,471.02	29,090.66	28,236.12	34,114.00	43,290.02	200,642.54	79.49%
SAN MARTIN	0.68	1.03	1.05	2.30	3.60	6.50	6.90	7.20	7.50	8.08	44.84	0.02%
TACNA	16.99	18.81	25.15	33.78	21.08	47.50	20.75	67.62	29.67	32.70	314.05	0.12%
TOTAL	6,997.94	12,498.48	12,817.91	14,252.58	19,965.43	24,767.87	34,998.20	32,922.83	40,944.81	52,245.39	252,411.44	100.00%

Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola 2016, pág. 146 -148

Cuadro N° 3: Producción de recursos biológicos congelados según especie, 2007 - 2016

PERÚ: PRODUCCIÓN DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS CONGELADOS PROCEDENTES DE LA ACTIVIDAD DE ACUICULTURA SEGÚN ESPECIE, 2007 - 16

Ámbito / Especie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	12 058,45	12 633,91	11 850,06	19 767,50	21 347,79	20 077,42	22 552,80	23 898,05	20 183,50	23 029,38
Continental	972,53	902,34	692,82	1 421,81	1 964,65	2 570,88	1 605,51	1 407,52	2 555,39	3 243,53
Paiche	-	-	-	-	184,16	-	14,05	11,12	40,24	39,14
Trucha	972,53	902,34	692,82	1 421,81	1 964,65	2 570,88	1 591,47	1 396,14	2 373,80	3 204,39
Tilapia	-	-	-	-	-	-	-	0,26	141,35	-
Marítimo	11 085,92	11 731,57	11 157,24	18 345,69	19 383,14	17 506,54	20 947,29	22 490,53	17 628,11	19 785,85
Concha de Abanico	2 989,11	2 639,90	2 843,54	9 665,21	8 345,49	5 056,80	10 410,40	8 336,88	5 076,73	3 950,56
Langostino	8 096,81	9 091,67	8 313,70	8 680,48	11 037,65	12 449,74	10 536,88	14 151,79	12 549,01	15 835,29
Lenguado	-	-	-	-	-	-	-	1,87	2,37	-

Fuente: Empresas acuícolas

Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola 2016, p. 157.

Cuadro N° 4: Producción de recursos hidrobiológicos congelados de la acuicultura, 2016 (TM)

PERÚ: PRODUCCIÓN DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS CONGELADOS PROCEDENTES DE LA ACTIVIDAD DE ACUICULTURA SEGÚN ESPECIE, 2016 (TM)													
Especie	Total	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Total	23 029,38	2 373,94	1 484,73	1 781,62	1 901,05	1 456,10	1 487,09	1 677,27	1 965,47	2 630,60	1 771,70	2 187,96	2 311,85
Continental	3 243,53	203,59	175,43	275,96	250,68	357,22	421,04	372,47	198,03	271,08	189,54	294,83	233,66
Paiche	39,14	16,72	-	-	6,46	-	-	1,60	-	-	-	13,76	0,60
Trucha	3 204,39	186,87	175,43	275,96	244,22	357,22	421,04	370,87	198,03	271,08	189,54	281,07	233,06
Tilapia	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marítimo	19 785,85	2 170,35	1 309,29	1 505,66	1 650,37	1 098,88	1 066,05	1 304,81	1 767,44	2 359,52	1 582,16	1 893,13	2 078,20
Concha de Abanico	3 950,56	148,71	254,79	125,01	168,10	149,57	146,81	245,93	385,21	640,03	695,05	564,76	426,60
Langostino	15 835,29	2 021,64	1 054,51	1 380,65	1 482,27	949,30	919,24	1 058,88	1 382,23	1 719,49	887,11	1 328,37	1 651,60
Lenguado	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Empresas acuícolas

Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola 2016, P. 156

Cuadro N° 5: Exportación de trucha congelada a Canadá 2016, valor FOB US\$ - Grupo 1

PERÚ: EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS PROCEDENTES DE LA ACTIVIDAD DE ACUICULTURA POR ESPECIE Y SEGÚN PAÍS DE DESTINO, 2016						
Destino	Total		Langostino		Concha de Abanico	
	TMB	US\$ FOB	TMB	US\$ FOB	TMB	US\$ FOB
Total	28 399,76	230 104 751	20 062,42	130 049 480	5 132,58	77 300 483
Europa	13 157,48	117 539 191	7 432,20	43 928 794	4 482,16	67 258 418
Alemania	176,94	3 142 916	-	-	165,58	3 052 913,00
Bélgica	775,91	12 222 504	26,42	110 124,39	738,42	12 025 715,11
Dinamarca	132,40	1 452 683	-	-	132,40	1 452 683,00
España	5 945,19	38 030 996	5 192,52	30 547 327,06	752,53	7 483 163,14
Francia	3 428,11	40 489 261	1 567,36	10 224 913,79	1 837,24	30 097 496,72
Italia	396,19	3 100 398	222,69	1 067 089,34	173,50	2 033 308,48
Lituania	0,00	0	-	-	-	-
Noruega	34,23	270 570	-	-	-	-
Países Bajos	727,91	10 878 682	49,02	256 212,12	615,97	10 111 436,02
Reino Unido	69,12	822 257	23,62	158 482,50	45,50	663 774,00
Rusia	1 420,58	6 846 672	299,65	1 282 390,90	21,04	337 929,00
Suecia	0,00	0	-	-	-	-
Otros	50,91	282 254	50,91	282 253,6	-	-
América	13 300,46	99 373 135	11 000,60	75 510 039	606,17	9 406 923
Canadá	497,37	4 162 841	-	-	44,58	810 281,60
Chile	250,38	2 168 271	186,37	1 300 773,00	64,01	867 497,50
Colombia	20,95	99 997	20,44	94 288,75	0,51	5 708,25
Ecuador	0,03	192	-	-	-	-
Estados Unidos	11 837,78	87 771 514	10 239,09	70 539 034,51	434,92	6 749 980,25
Otros	693,96	5 170 320	554,70	3 575 943,18	62,15	973 455,76
Asia, África y Oceanía	1 941,81	13 192 425	1 629,62	10 610 647	44,24	635 141
Australia	22,80	326 400	-	-	22,80	326 400,00
Corea del Sur	327,10	2 176 803	327,07	2 176 785,44	0,03	18,00
Japón	1 161,26	8 391 604	969,30	6 731 431,61	0,04	19,00
Nueva Zelanda	21,38	308 704	-	-	21,38	308 704,00
Otros	409,28	1 988 914	333,25	1 702 429,81	-	-

Fuente: Anuario Pesquero y Acuícola 2016, P.164

Cuadro N° 6: Exportación de trucha congelada a Canadá 2016, valor FOB US\$ - Grupo 2

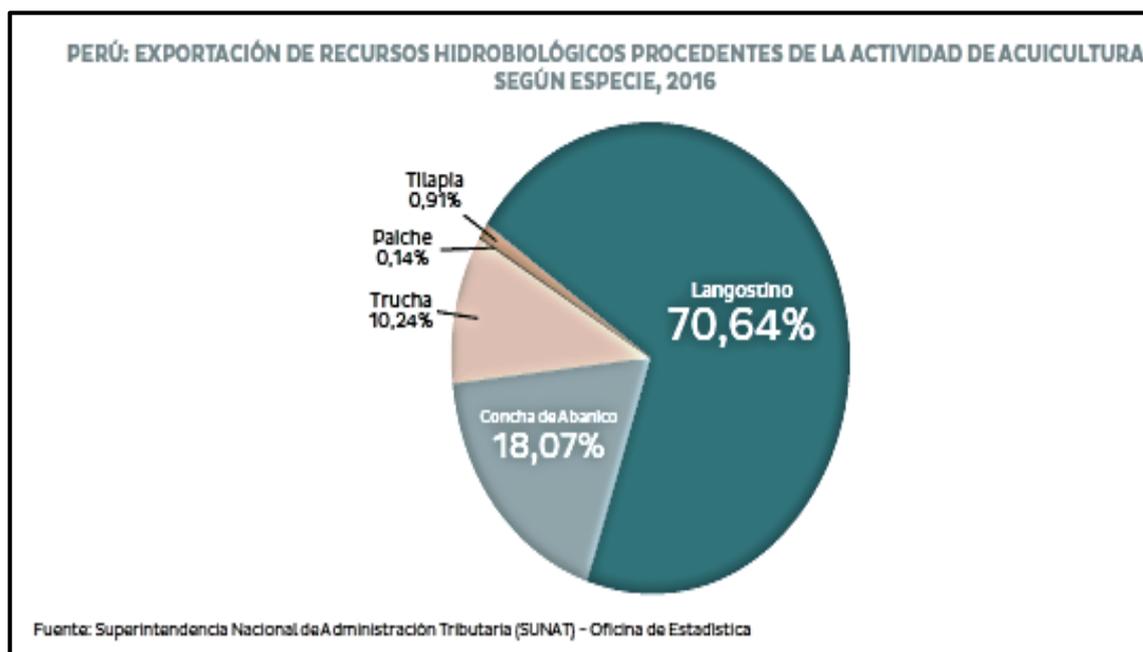
...Continuación

**PERÚ: EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS
PROCEDENTES DE LA ACTIVIDAD DE ACUICULTURA POR ESPECIE Y
SEGÚN PAÍS DE DESTINO, 2016**

Destino	Trucha		Tilapia		Paiche		Algas	
	TMB	US\$ FOB	TMB	US\$ FOB	TMB	US\$ FOB	TMB	US\$ FOB
Total	2 908,28	20 418 202	257,48	1 889 147	38,99	447 440	0,00	0
Europa	1 242,94	6 350 899	0,00	0	0,18	1 080	0,00	0
Alemania	11,36	90 003,25	-	-	-	-	-	-
Bélgica	11,07	86 664,00	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-
España	0,05	475,33	-	-	0,08	30,00	-	-
Francia	23,51	166 850,50	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	-	-	-	-	-
Lituania	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	34,23	270 570,19	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	62,83	509 984,00	-	-	0,10	1 050,00	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-
Rusia	1 099,89	5 226 352,03	-	-	-	-	-	-
Suecia	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-
América	1 434,00	12 233 335	222,03	1 791 147	37,65	431 690	0,00	0
Canadá	452,78	3 352 548,00	0,01	11,75	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	0,03	192,00	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	904,08	8 259 673,91	222,03	1 791 135,62	37,65	431 689,75	-	-
Otros	77,11	620 920,79	-	-	-	-	-	-
Asia, Africa y Oceanía	231,34	1 833 968	35,45	97 999,85	1,16	14 670	0,00	0
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-
Corea del Sur	-	-	-	-	-	-	-	-
Japón	191,91	1 660 153,51	-	-	-	-	-	-
Nueva Zelanda	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	39,43	173 814,00	35,45	97 999,85	1,16	14 670,00	-	-

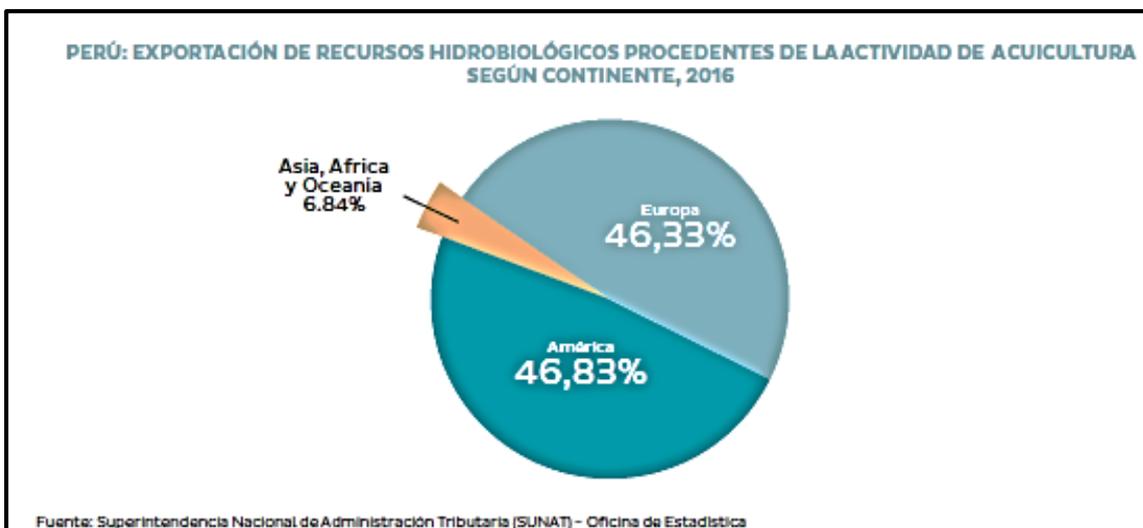
Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola 2016, p.165

Gráfico N° 1: Exportación de productos acuícolas según especie, 2016



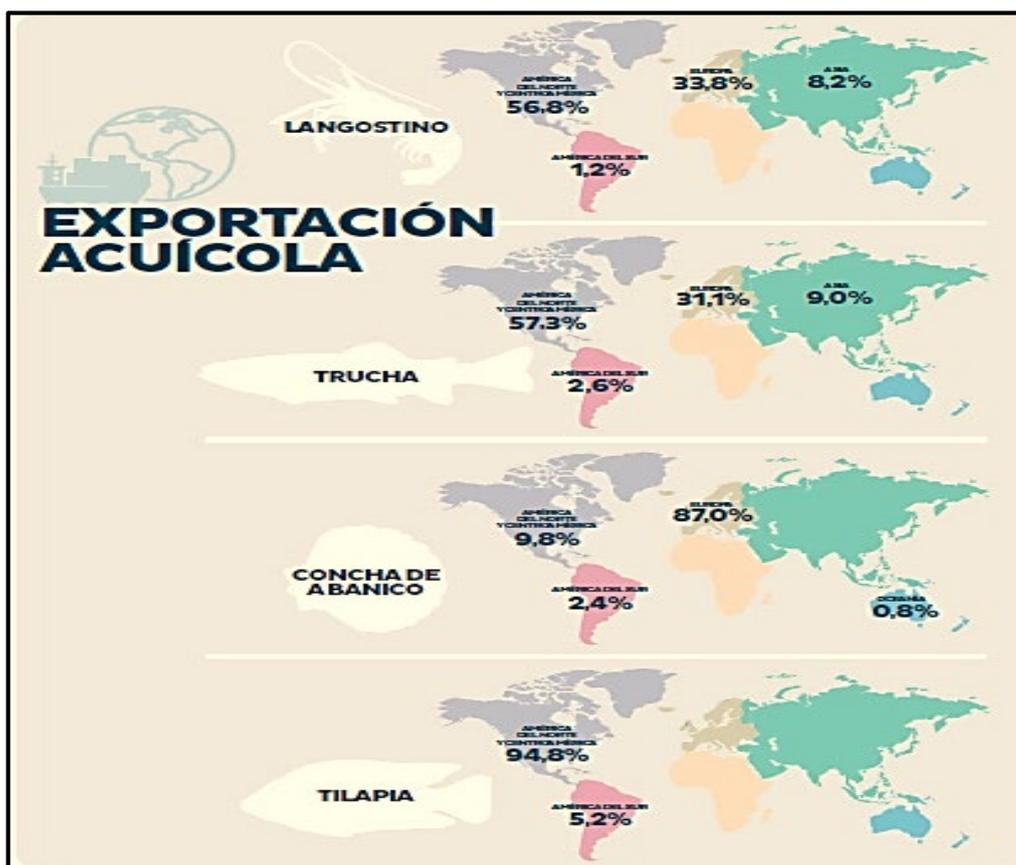
Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola, 2016 p. 164

Gráfico N° 2: Exportación de productos acuícolas según continente, 2016



Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola, 2016 p. 164

Figura N° 9: Exportación de productos acuícolas al mundo 2016



Fuente: Anuario Estadístico Pesquero y Acuícola 2016, p.171

La actividad acuícola en nuestro país requiere de una mayor participación de las empresas privadas, pues a la fecha dicha actividad tiene un desarrollo aislado y no homogéneo, tal y cómo se puede corroborar por los datos obtenidos en el desarrollo de la presente investigación e implica reconocer que la Región Puno tiene el 82.66% de la cosecha nacional de trucha.

2.2.1.5 Intercambio bilateral con Canadá

Con la finalidad de tener una mayor claridad sobre la actividad de exportación de truchas congeladas a Canadá que realiza la empresa Piscifactorías de Los Andes S.A., se tiene a bien considerar ciertos aspectos que pueden ser considerados muy importantes para poder realizar una apreciación crítica sobre las

variables de estudios denominadas: Cadena Logística y Gestión de Costos.

Canadá es una de las diez (10) economías más importantes del mundo por el volumen de su Producto Interno Bruto, su per cápita es un buen indicador de vida de sus habitantes debido a que en el 2017 fue de 40,438 € euros por habitante, ocupa el puesto 18 del ranking de PIB per cápita de entre 196 países. Se tiene conocimiento que el nivel de vida en Canadá es uno de los más altos del mundo: Según datos del 2017 de la Conference Board de Canadá, los consumidores confían que el empleo seguirá siendo pleno, observándose una tendencia de cambio en los hábitos de consumo., se preocupan por su alimentación y no dudan en comprar productos saludable, naturales y biológicos, cuenta con una población aproximada de 37'038,288 habitantes, de los cuales 18'375,816 son población masculina (49.6%) y 18'682,472 (50.4%) es su población femenina.

Con respecto a las relaciones comerciales que tiene nuestro país con Canadá, se debe citar que existe un Tratado de Libre Comercio que data del 29 de mayo de 2008 firmado en la Ciudad de Lima y que entró en vigencia plena a partir del 01 de agosto de 2009. Dicho tratado cuenta con negociaciones en los siguientes capítulos: (1) Trato nacional y acceso a mercados; (2) Reglas de origen; (3) Facilitación de comercio; (4) Medidas sanitarias y fitosanitarias; (5) Obstáculos técnicos al comercio; (6) Emergencias y defensa comercial; (7) Inversión; (8) Comercio transfronterizo de servicios; (9) Telecomunicaciones; (10) Entrada temporal de personas de negocios; (11) Políticas de competencia; (12) Contratación Pública; (13) Comercio electrónico; (14) Laboral; (15) Medio ambiente; (16) Transparencia; (17) Solución de controversias.

Los principales productos que se exportan a Canadá son: oro, gasolina, minerales de plata, cobre y plomo, plata en bruto, aceite de pescado, mineral de zinc, harina de pescado, gas natural productos agropecuarios, mandarina, uvas frescas, artesanía, maderas y papeles, metal-mecánico, minería no metálica, pesquero, pieles y cueros, químicos, siderometalúrgico, textiles, joyería. Después de la firma del TLC con Canadá, exactamente en el año 2010 las exportaciones peruanas aumentaron 44% con respecto al 2009, de los cuales un 18% de aumento se registró en las exportaciones no tradicionales.

Este Tratado puede ser considerado de gran alcance porque incorpora obligaciones sobre libre comercio de bienes y servicios e inversiones, también capítulos y acuerdos sobre el Medio Ambiente y Cooperación Laboral, que establecen compromisos sustanciales para que Canadá y Perú cumplan estándares laborales que han asumido en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de protección ambiental.

La economía canadiense ha tenido un desempeño creciente en las últimas décadas, el cual permite a su población mantener elevados estándares de vida y constituye una buena alternativa para la exportación de productos peruanos no tradicionales y de esta forma ir incrementando paulatinamente el ingreso de otros productos nacionales con mayor valor agregado.

2.2.2. Gestión de Costos

Toda empresa sin distinción del rubro en cual realicen actividades productivas tienen como propósito fundamental la reducción de los costos administrativos, funcionales y operativos. Todo ello, se traduce en la optimización de la gestión de costos ya que ello implica supervisar los procesos de desarrollo, producción y venta de productos o servicios de

buena calidad, al tiempo que trata de reducir los costos o mantenerlos a niveles objetivos.

La Gestión de Costos en la empresa es el producto de diversas actividades que lleva a cabo la gerencia con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad, o enfrentar los niveles de competencia que existen en el sector. Lamentablemente en muchas empresas tratan de reducir los costos sólo mediante el recorte de gastos; el despido de personal, la reestructuración y la disminución de proveedores. Este tipo de acciones provoca la interrupción del proceso de calidad y da como resultado el deterioro de ésta. Pero, en los mercados actuales los clientes y consumidores exigen una mejor calidad a un menor precio y una entrega puntual, lo cual puede también formularse como una más alta relación satisfacción (calidad + servicio) / precio.

Fresco (2010), la mejor manera de gestionar los costos en la empresa es mediante la detección, prevención y eliminación sistemática del uso excesivo de recursos. Para reducir los costos, deben ejecutarse en forma simultánea siete actividades, de las cuales el mejoramiento de la calidad ocupa el lugar más importante, y las otras seis actividades deben ser consideradas como parte de la calidad del proceso (p.89). Las actividades a las que hacemos mención son:

- 1) Mejoramiento de la calidad.
- 2) Mejoramiento de la productividad.
- 3) Reducción de inventarios.
- 4) Acortamiento de las líneas de producción.
- 5) Reducción del tiempo ocioso de las máquinas y equipos.
- 6) Reducción del tiempo total del ciclo.
- 7) Reducción del espacio utilizado.

El mejoramiento de la calidad es esencial para dar inicio a la reducción de costos. Mejorar la calidad de los procesos de trabajo genera como resultado una menor cantidad de errores, de productos defectuosos y de

repetición del trabajo, acortando de tal forma el tiempo total del ciclo y reduciendo el consumo de recursos, disminuyéndose de tal manera los costos de las operaciones. Una empresa que pretenda ser competitiva internacionalmente debe fijarse como objetivo lograr un nivel de calidad, de lo que se trata no es sólo de llegar al cliente final con productos exentos de defectos, porque una mayor calidad contribuye a aumentar el valor marca de los productos y consecuentemente la capacidad de generación de ingresos futuros, con lo cual se puede recompensar en mayor medida a los empleados, directivos, propietarios y proveedores.

Mejorar los índices de productividad implica generar un mayor volumen de producto con la misma cantidad de insumos, o un mismo volumen con una cantidad de insumos menor. Por insumos entendemos tanto los recursos humanos, como los equipos y maquinarias, las instalaciones, las materias primas y componentes, la energía y demás servicios públicos, por ello es necesario fijar objetivos de productividad, determinar estrategias y acciones concretas para su logro, y medir los logros obtenidos. (Lefcovich, 2013. p. 54)

La reducción de inventario también es de vital importancia para la reducción de costos en las empresas, debido a que el inventario ocupa espacio, prolonga el tiempo de espera de la producción, genera necesidades de transporte y almacenamiento, y absorbe los activos financieros. Los materiales, trabajos en proceso y productos terminados que ocupan espacio en la fábrica o en los almacenes no generan ningún valor agregado, sino todo lo contrario se desmejora e incluso pueden volverse rápidamente obsoletos.

El acortamiento de las líneas de producción puede ser necesario en la reducción de costos, debido a que en un proceso de fabricación una línea de producción larga implica la necesidad de un mayor número de personas, mayor cantidad de trabajo en proceso, y un tiempo total del ciclo más prolongado. El mayor número de personas en la línea implica también mayor cantidad de errores, lo que genera menores niveles de calidad,

siendo ésta última una cuestión primordial a la hora de reducir costos y satisfacer plenamente al consumidor.

Maquinarias y equipos con averías dan lugar a tiempos ociosos, incapacidad de cumplir con los plazos de entregas previstos, generación de defectos en los productos, y altos gastos en conceptos de reparaciones, con todo lo que ello implica tanto en materia de satisfacción del cliente, como en los resultados financieros. Por ello, es importante la reducción del tiempo ocioso de las máquinas y equipos. Además, la falta de fiabilidad y durabilidad de las máquinas lleva a la generación de stock de seguridad a los efectos de servirse de ellos en caso de anomalías, como la interrupción o mal funcionamiento de determinados equipos.

Generalmente, las empresas tradicionales suelen utilizar cuatro veces el espacio que realmente necesitan. La eliminación de bandas transportadoras, el acortamiento de las líneas de producción, la incorporación de estaciones de trabajo separadas dentro de la línea principal de producción reduce el inventario y disminuye las necesidades de transporte. Ello, revela la necesidad de reducción del espacio utilizado, debido a que se pueden utilizar los espacios sobrantes en la implantación de nuevas líneas, alquilar de ser factible su uso a terceros, o bien eliminar la necesidad de arrendar dichos locales. El tiempo total del ciclo comienza cuando una empresa paga las materias primas y los diversos suministros y termina sólo cuando la empresa recibe el pago de sus clientes por los productos vendidos. De tal modo el tiempo de espera representa la rotación del dinero. Un tiempo de espera más corto implica un mejor uso y rotación de los recursos, mayor flexibilidad en la satisfacción de las necesidades del cliente y un menor costo de operaciones. Por lo expresado, la gestión de costos también puede generarse a través de la reducción del tiempo total del ciclo o tiempo de espera.

Si bien es cierto, los aspectos relevantes tratado en los párrafos que anteceden permiten la reducción de costos de producción. Pero, para efectos del presente trabajo de investigación que involucran dos variables

de estudios, llámese cadena logística de exportación y gestión de costos que involucran la exportación de truchas al mercado canadiense, la reducción de costos de exportación implica referenciar otros costos asociados debido a la participación de otros agentes económicos que posibilitan el traslado de la mercadería desde un país de origen hacia un país destino. Por ejemplo, el flete internacional impacta en el precio final, cuando se está en “Temporada Alta” los costos de transporte tienden a subir.

Según los datos obtenidos para la realización de la presente investigación, debido al incremento de exportación de truchas al mercado canadiense en el año 2017 y lo que va del año 2018, Piscifactorías de Los Andes S.A., ha logrado la reducción de costos de exportación en el transporte desde la planta de Puno hacia Lima, en un 10.86% por envío de 40 tm de producto terminado.

Tabla N° 3: Ahorro en S/ de costo de transporte de 40 Tm Puno - Lima

Detalle	2017	2018	Ahorro %
Estiba	600.00	600.00	0.00%
Almacenamiento	5,400	5,400	0.00%
Transporte	15,000.00	12,500.00	16.67%
TOTAL	23,017.00	20,518.00	10.86%

Fuente: PISCIFACTORÍAS DE LOS ANDES S.A. – Elaboración propia

2..2.2.1 Beneficios arancelarios.

- El 100% de las exportaciones de productos peruanos a Canadá ingresa con arancel cero desde el 01.08.2009.
- Productos con gran potencial: textiles y confecciones, muebles de madera, artesanías, mangos, productos agrícolas e industriales, uvas, menestras entre otros.
- Se elimina el arancel de forma inmediata a las exportaciones del sector textil y confecciones (salvo a 11 líneas arancelarias de

productos textiles). Este sector enfrentaría sin el TLC Perú-Canadá un arancel promedio de 16%.

- Existen importantes oportunidades para exportar servicios profesionales (de ingenieros, contadores y arquitectos).
- Perú y Canadá se comprometen a asegurar estándares laborales y medio ambientales en el acuerdo, incluidos en un acuerdo de cooperación laboral 15 ambientales.
- La nomenclatura arancelaria utilizada en la negociación es la del Sistema Armonizado.
- Eliminación progresiva de sus aranceles aduaneros de las mercancías originarias.
- 7 categorías de desgravación que van desde la Letra A hasta la G.
- Durante el proceso de eliminación arancelaria, a las mercancías originarias comerciales entre ellas, se aplicará el menor arancel aduanero resultante de una comparación entre la tasa establecida y la tasa existente.

El comercio Perú – Canadá es muy significativo, por ejemplo en el año 2017 alcanzó los US\$ 1,850 millones (4.2% del comercio de Perú. Sin embargo, en el 2019 se ha reducido debido a la menor exportación de oro de nuestro país. Asimismo, la exportación de productos agrícolas al mercado de Canadá ha venido aumentando notablemente debido a una mayor oferta exportable del Perú y a los ejes estratégicos de visión de País, sustentado en su Plan Estratégico Nacional Exportador. No obstante, sólo el 76% de la exportación peruana corresponde a minerales, mientras el 53% de las importaciones de Canadá es el trigo.

Tabla N° 4: Desgravación de categorías y sus plazos

TLC Perú – Canadá

Categoría de desgravación	Plazos (AB 01.04.07)	Subpartidas nacionales	Porcentaje %
A	LA	5,625	76.45
B	5 años	1,008	13.70
C	10 años	583	7.92
D	12 años	4	0.005
E	Exceptuados de la eliminación arancelaria	103	1.40
F	15 años	3	0.04
G	9 años a partir de 2017	4	0.05
Cupo: azúcar	100% liberados a la entrada en vigor del TLC	8	0.11
Cupo: cerdo, carne deshuesada – cote RIB y despojos	100% liberados a la entrada en vigor del TLC	14, 2 y 4	0.19, 0.03 y 0.05
TOTAL		7,358	100%

Fuente: SUNAT

2.2.2.2 Normas Técnicas y Normatividad Sanitaria

Las normas técnicas son especificaciones técnicas accesibles al público, establecidas con la cooperación y el consenso o la aprobación general de todas las partes interesadas, basadas en los resultados conjuntos de la ciencia, tecnología y la experiencia. Es un documento técnico voluntario que contiene especificaciones de calidad, terminología, métodos de ensayo, información de rotulado, entre otros.

En el Perú se elaboran Normas Técnicas Peruanas para diversos alimentos, frescos y procesados, que puedan comercializarse en el mercado interno como externo. Son elaborados por INACAL, el organismo peruano de normalización. En Canadá el Organismo

Normalizador es la Oficina Canadiense de la Propiedad Intelectual (CIPO).

Respecto a la Normas sanitarias se han establecido ciertos requisitos a los productos pesqueros y acuícolas para el acceso al mercado canadiense. Canadá cuenta con la “Fisheries and Oceans Canada” (Dirección de Pesquería y Océanos de Canadá) y la CFIA “Canadian Inspection Agency” (Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos). Canadá no solicita la presentación del Certificado Oficial Sanitario de Exportación emitido por la Autoridad Competente en el Perú (SANIPES); sin embargo, se puede encontrar el “Fish Inspection Regulations” (Reglamento de Inspección de Pescados).

Los productos pesqueros y acuícolas que ingresen a Canadá son inspeccionados por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos – CFIA para evitar la comercialización de productos peligrosos e insalubres o mal etiquetados. Las operaciones de inspección se dirigen a las procesadoras extranjeras que han demostrado un historial de incumplimiento con las normas canadienses. Por otro lado, el esfuerzo de inspección se reduce mediante el establecimiento de memorandos de entendimiento (MOU) o acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) con otros países que tienen sistemas de inspección fiables.

- **Instituciones Reguladoras:**

- Agencia Canadiense para la Inspección de alimentos pesqueros y acuícolas: Se encarga de la regulación a la importación y exportación, procesamiento, empaquetado, etiquetado, embarque, certificación, almacenaje, re-empaquetado de productos marinos.
- Ministerio de Medio Ambiente de Canadá: Clasifica todas las áreas reales y potenciales para el crecimiento de crustáceos

en base a la calidad sanitaria y la seguridad de la salud pública.

- Pesquerías y Océanos de Canadá: Brinda un recurso pesquero sostenible e industria económicamente viable y diversa.

La protección y conservación de los recursos pesqueros son una parte clave para la gestión de las pesquerías:

- Inocuidad y Seguridad Alimentaria: La Agencia Canadiense para la Inspección de Alimentos resalta sus esfuerzos para mejorar la inocuidad y la seguridad de suministro de alimentos por medio de su Programa de Mejora de Inocuidad Alimentaria.
- Empaquetado y Transporte: Es primordial el debido empaquetado de mariscos para transporte aéreo; cuanto más fresco llega el cargamento, mejor la calidad y confiabilidad.

El sistema de empaquetado generalmente aceptado en Canadá, Empaquetado en Átmosfera Modificada (MAP en inglés) resalta la conveniencia, consistencia, inocuidad alimenticia y extiende la vida en estante del producto hasta en 10 días; brinda el producto case-ready y etiquetado con instrucciones de preparación, fechas de mejor antes de, y un panel con información nutricional.

- Etiquetado: La Herramienta de Etiquetado Para la Industria es la referencia para el etiquetado de alimentos y los interesados en Canadá. Esta herramienta ofrece información sobre Productos Alimenticios que Requieren una Etiqueta; los principales Generales para el Etiquetado y Promoción; y una lista de Verificación con Requerimientos de Etiquetado.

2.2.2.3 Análisis de datos de la competencia

En el ámbito de los negocios nacionales e internacionales sin distinción al rubro, resulta de vital importancia tener en cuenta la aparición de nuevas empresas de la competencia y de esta forma adecuar nuestras actividades administrativas, productivas y/o servicios a las exigencias del mercado.

Tabla N° 5: Exportaciones de truchas a Canadá de empresas peruanas

Empresas	2016	2017	2018	Total General US\$
Peruvian Andean Trout SAC	1'048,233.20	620,918.00	----	1'669,151.20
Piscifactorías de Los Andes S.A	2'459,890.24	4'950.966.60	2'215,228.72	9'626,085.56
Produpesca	45,692.48	52,090.40	----	97,782.88
Total General	3'553,815.92	5'623,975.00	2'215,228.72	11'393,019.64

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

Tabla N° 6: Exportaciones de trucha de Peruvian Andean Trout SAC por países

AÑO	EMPRESA	US\$	DESTINO
2016	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	1'048,233.20	CANADÁ
2016	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	1'669,017.46	JAPÓN
2016	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	5'237,152.46	RUSIA
2016	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	7'965,302.08	USA
2017	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	620,918.00	CANADÁ
2017	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	3'760,282.48	JAPÓN
2017	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	3'206,244.00	RUSIA
2017	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	11'931,724.38	USA
2018	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	1,875.25	JAPÓN
2018	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	2'294,724.00	RUSIA
2018	PERUVIAN ANDEAN TROUT SAC	8'843,644.63	USA

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

Tabla N° 7: Exportaciones de trucha de Produpesca SAC por países

AÑO	EMPRESA	US\$	DESTINO
2016	PRODUPESCA SAC	45,692.48	CANADÁ
2016	PRODUPESCA SAC	148,581.49	CHINA
2016	PRODUPESCA SAC	164,990.73	COSTA RICA
2016	PRODUPESCA SAC	619,120.83	COREA DEL SUR
2016	PRODUPESCA SAC	38,400.00	ESPAÑA
2016	PRODUPESCA SAC	106,054.78	RUSIA
2016	PRODUPESCA SAC	18,528.00	TAILANDIA
2016	PRODUPESCA SAC	6'539,306.36	USA
2016	PRODUPESCA SAC	31,780.00	VIETNAM
2017	PRODUPESCA SAC	52,090.40	CANADÁ
2017	PRODUPESCA SAC	535,776.35	CHINA
2017	PRODUPESCA SAC	37,455.59	COSTA RICA
2017	PRODUPESCA SAC	162,924.80	ESPAÑA
2017	PRODUPESCA SAC	73,697.80	ISRAEL
2017	PRODUPESCA SAC	59,712.40	JAPÓN
2017	PRODUPESCA SAC	578,576.51	RUSIA
2017	PRODUPESCA SAC	10'650,415.51	USA
2018	PRODUPESCA SAC	625,706.00	CHINA
2018	PRODUPESCA SAC	8'135,143.99	USA
2018	PRODUPESCA SAC	171,200.00	VIETNAM

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

Del análisis de los datos de las Tablas 4 y 5 relacionado con las empresas de la competencia de Piscifactorias de Los Andes S.A. que exportan truchas a Canadá, Peruvian Andean Trout SAC tiene una mayor participación en dicho mercado.

Tabla N° 8: Exportaciones de trucha de Piscifactorías de Los Andes S.A. por países

AÑO	EMPRESA	US\$	DESTINO
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	90,003.25	ALEMANIA
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	80,100.00	BAHAMAS
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	86,664.00	BÉLGICA
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	540,820.76	BRASIL
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	2'459,890.24	CANADÁ
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	166,850.50	FRANCIA
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	509,984.00	HOLANDA
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	270,570.19	NORUEGA
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	173,814.00	TAIWAN
2016	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	294,383.57	USA
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	4'950,966.60	CANADÁ
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	49,492.80	FRANCIA
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	354,750.00	HOLANDA
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	102,350.00	NORUEGA
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	326,652.00	RUSIA
2017	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	211,049.83	SUECIA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	374,270.85	USA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	94,819.32	ALEMANIA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	16,038.00	BIELORUSIA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	2'215,228.72	CANADÁ
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	259,008.25	HOLANDA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	100,350.00	NORUEGA
2018	PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES	165,520.00	USA

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

2.2.2.4 Incoterms ® 2010

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales que tienen como finalidad facilitar la conducción del comercio global. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en diferentes países. Los Incoterms, ayudan a identificar las respectivas obligaciones entre las partes (Comprador / Vendedor) y reduce el riesgo de complicaciones legales. Los Incoterms determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador.

Según Mondragón (2014) en la revista Diario del Exportador, define al Incoterms como: un conjunto de reglas internacionales, estipuladas y revisadas por la Cámara de Comercio Internacional, que sirven para la interpretación de los términos comerciales en un contrato de compraventa internacional de mercancías (p.12)

Según Hernández & Flores (2013) en su artículo "Incoterms y su importancia en las actividades comerciales" publicado en Observatorio de la Economía Latinoamericana, definen a los Incoterms como: reglas internacionales que tienen como finalidad facilitar la conducción del comercio global y así poder evitar incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en diferentes países, estos auxilian en la identificación de las obligaciones entre las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales.

También determinan el punto exacto de la transferencia de la mercancía, el riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre los involucrados, Sin embargo, estas no son

consideradas como Ley, son recomendaciones reconocidas como Práctica Internacional Uniforme de Comercio.

Los Incoterms se clasifican en las siguientes cuatro (4) categorías:

E: único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F: el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C: el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D: el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

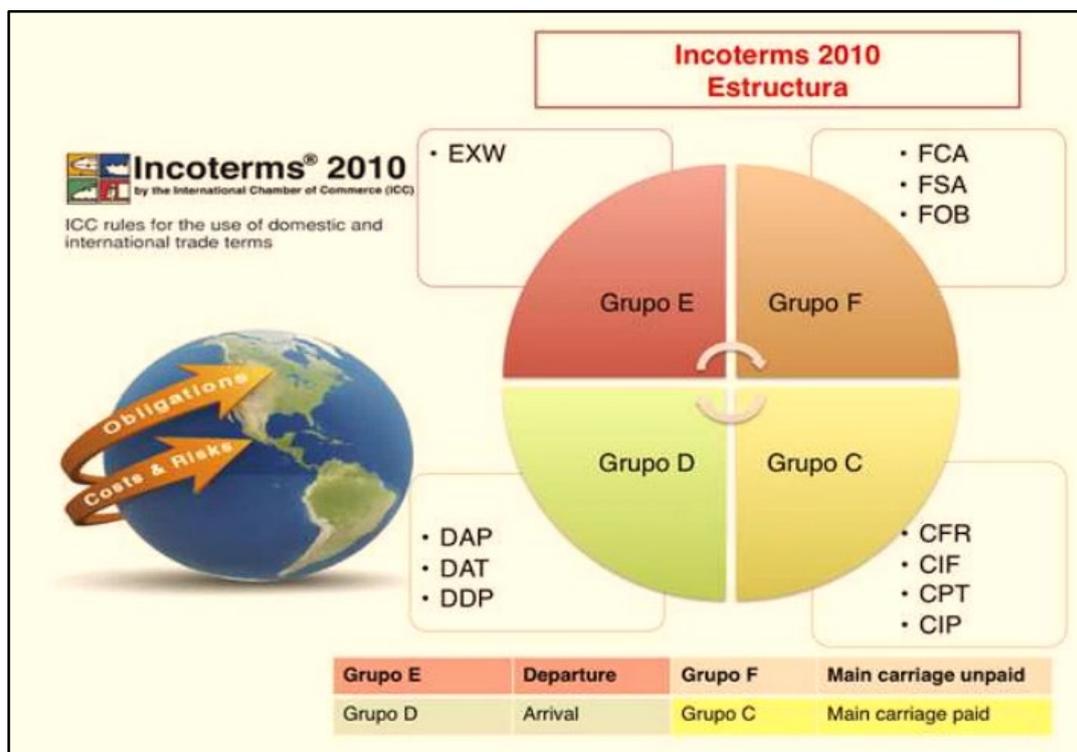


Figura N° 10: Estructura del Incoterms ® 2010

Fuente: OMC

Los Incoterms utilizados por la empresa Piscifactorias Los Andes S.A. para sus exportaciones se agrupan en las categorías o grupos F y C, que detallamos:

- ✓ CFR (95 %): COST AND FREIGHT - Exportaciones hacia Canadá, Rusia, Países Bajos, Bélgica, Francia, etc..
- ✓ FOB (2,5 %): FREE ON BOARD - Exportación a un cliente de Canadá.
- ✓ CIF (2,5 %): COST, INSURANCE AND FREIGHT - Exportación a un cliente de Canadá.

Tabla N° 9: Repartición de los costos según Incoterms negociado en el contrato

INCOTERMS /COSTO	FOB	CFR	CIF
Embalajes	V	V	V
Carga en fábrica	V	V	V
Antes de entrega de mercancía al transportista	V	V	V
Aduana exportación	V	V	V
Manutención al partir	V	V	V
Transporte principal	C	V	V
Seguro de transporte	C	C	V
Manutención al llegar	C	C	C
Aduana importación	C	C	C
Al finalizar la ruta	C	C	C
Descarga fábrica	C	C	C

Fuente: Transport -Export.net (Formación E-Learning)

V= costo asumido por el vendedor

C= costo asumido por el comprador

En síntesis, los Incoterms determinan:

- ✓ El alcance del precio.
- ✓ En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- ✓ El lugar de entrega de la mercadería.
- ✓ Quién contrata y paga el transporte.
- ✓ Quién contrata y paga el seguro.
- ✓ Qué documentos tramita cada parte y su costo.

2.2.3. Plan estratégico nacional exportador – PENX

Cada país desarrolla una serie de políticas internas y/o externas en materia de comercio exterior con la finalidad de intercambiar bienes y/o servicios, o en su defecto estimar la posibilidad de facilitación de comercio exterior para las empresas nacionales que desean expandir sus negocios fuera de las fronteras nacionales, para ello fomentan y/o articulan mecanismos relacionados a la promoción de la oferta exportable con que cuentan las empresas nacionales, a fin de lograr una mayor presencia de productos denominados no tradicionales en los mercados extranjeros.

Si bien es cierto, el desarrollo comercial de los países latinoamericano no es homogéneo, debido a que unos han crecido económicamente más que otro. Quizás, ello es producto de la dependencia industrial y tecnológica de las empresas peruanas y a la falta de involucramiento en actividades comerciales de comercio exterior y a la no identificación oportuna de las oportunidades que tenemos a través de la implementación y/o ratificación de los Tratados de Libre Comercio o de los Acuerdos de Complementación Económica con que cuenta nuestro país.

Desde el año 2003 el Perú ha desarrollado un Plan Estratégico Nacional Exportador, en virtud al estudio de Planes Sectoriales, Planes Locales y Planes Regionales, los mismos que han permitido identificar las fortalezas y debilidades comerciales en determinadas zonas. En especial, en la que cuenta con determinados recursos naturales y/o alimentarios que por la carencia de conectividad o carretera no son comercializados en otras zonas de la región, ocasionando pérdidas y en otros casos, sólo la supervivencia económica de los moradores de esas zonas pobres. Debido al involucramiento de ciertas instituciones privadas y otras dependientes del sector público, así como la exoneración del pago de impuesto a las exportaciones peruanas se ha generado una ventana de oportunidades para el ingreso al comercio exterior.

La creación del MINCETUR a través de la Ley N° 27779 del 23 de julio de 2002, constituye un gran acierto del gobierno de ese entonces por cuanto de acuerdo a su marco normativo lo convierte en el organismo que define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo, otorgándosele responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de los negocios comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas. Con dicha creación se da inicio a un nuevo norte a las actividades de comercio internacional.

Hasta el año 2002 nuestro país carecía de una institución rectora que impulsara el desarrollo del comercio exterior e involucre de forma participativa a los actores sociales, económicos y comerciales bajo determinados lineamientos estratégicos reales. Si bien es cierto, existían ciertas líneas ejes, éstas no se sustentaban dentro de un diagnóstico situacional comparativo con el contexto globalizado de los negocios mundiales. Hoy en día, el Plan Estratégico Nacional Exportador- PENX está orientado hacia el año 2025, sobre la base de las siguientes áreas temáticas: Oferta Exportable, Mercado de Destino, Facilitación del Comercio y una Cultura Exportadora.

En síntesis, se puede manifestar que la creación del MINCETUR es producto del diagnóstico de la realidad nacional del comercio exterior, a efectos de buscar un norte a nuestro saldo comercial deficitario derivado de una mayor cantidad de importaciones de bienes y servicios, versus una menor cantidad de exportaciones. Como consecuencia del análisis situacional, se establecen ciertas políticas de comercio exterior para impulsar las actividades exportadoras en nuestro País. Es necesario, mencionar que actualmente el Perú ha alcanzado una mayor presencia de productos nacionales a través de la agroexportación de productos frutales y/o vegetales y a través de programas Sierra y Selva Exportadora se ha orientado la asociatividad de pequeños agricultores y desarrollado la creación de asociaciones productivas.

Las diferencias y ventajas que tienen determinados países para producir bienes y servicios, quizá por la disposición de materias primas y dominio tecnológico, la

aplicación de aranceles y el diferente valor adquisitivo de las monedas, pueden ser consideradas como factores determinantes en la reducción de costos en el establecimiento del comercio internacional, debido al déficit de la producción nacional o en su defecto para buscar un mercado ampliado para colocar los excedentes de producción. Es por ello, de la existencia de mecanismos reguladores de los Estados, en algunos casos mediante medidas de carácter administrativo, técnico y/o legal que influyen en los volúmenes de importaciones o exportaciones, así como en la política de restricciones y prohibiciones de ciertas mercancías.

Es necesario especificar que los objetivos estratégicos en materia de comercio exterior, se encuentran sustentados dentro de un marco legal en concordancia con los Arts. 58 al 65 de la Constitución Política del Perú, en cuyo Capítulo relacionado al Régimen Económico, se establece una política de corte neoliberal donde la producción de bienes y servicios son libres, así como lo es el comercio exterior. Por consiguiente, el Estado se reservará el derecho de establecer barreras arancelarias para los productos de aquellos países que establezcan ciertas prohibiciones y restricciones a los productos peruanos, todo aquello en función al principio de reciprocidad.

No obstante, generalmente las actividades de comercio internacional son percibidas como oportunidades de negocios para el desarrollo de las actividades productivas de las empresas locales, tanto para la importación como la exportación de bienes y servicios. Aunque, siempre es bueno considerar los aspectos relacionados a la competencia desleal o Dumping, así como las políticas de subsidios como forma de intervención estatal en determinados mercados, por tal motivo se puede deducir que el Dumping y las Subvenciones son prácticas desleales que distorsionan la competencia en el mercado de bienes y servicios, por ello los Gobiernos establecen su regulación a fin de generar condiciones de competencias justas.

2.3. BASES LEGALES

a) Ley General de Aduanas

Norma: Decreto Legislativo N° 1053

TÍTULO III

REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO I

De la exportación definitiva

Artículo 60°. - Exportación Definitiva

Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo.

Artículo 61°. – Plazos

Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

La regularización del régimen se realiza dentro del plazo de treinta (30) días calendario a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

El Reglamento puede establecer plazos mayores para la regularización del régimen en los supuestos especiales que se determinen en este.

Artículo 62°. - Mercancía prohibida o restringida

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibida y para las mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.

Artículo 63°. – Otras operaciones consideradas como exportación definitiva

Considérese como exportación definitiva de mercancías a las operaciones a que se refiere los numerales 2 y 5 del artículo 33° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado mediante Decreto Supremo N° 055-99-EF, modificado por la Ley N° 27625 y la Ley N° 28462.

b) REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE ADUANAS

Norma: Decreto Supremo N° 010.2009-EF

TÍTULO III

REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO I

De la Exportación Definitiva

Artículo 81°. - Del valor y moneda a declarar

El valor a declarar es el valor FOB de la mercancía exportada en dólares de los Estados Unidos de América. Los valores expresados en otras monedas se convertirán a dólares de los Estados Unidos de América, utilizando el factor de conversión monetaria publicado por la SUNAT vigente a la fecha de la numeración de la declaración, sobre la base de la información proporcionada por la Superintendencia De Banca, Seguros y Administradora Privada de Fondos de Pensiones. En caso de diferencias entre los valores por conceptos distintos al valor FOB de la mercancía consignados en la factura o boleta de venta respecto al documento de transporte, póliza de seguro u otros documentos utilizados en los regímenes de exportación, prevalecerán los valores señalados en estos últimos.

Artículo 82°. - Plazo para el embarque y embarques parciales

El plazo para el embarque de las mercancías previsto en artículo 61 de la Ley puede ser ampliado por quince días calendarios, previo cumplimiento de las condiciones que establezca la Administración Aduanera.

Una declaración puede amparar embarques parciales siempre que se efectúe de un exportador a un único consignatario. Los embarques parciales se efectúan dentro del plazo máximo de treinta días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

Artículo 83°. – Regularización del régimen

La Administración Aduanera, previa confirmación electrónica de la información, procede a regularizar el régimen de acuerdo con las condiciones que establezca.

En caso de las exportaciones con embarques parciales el plazo para la regularización del régimen se computa a partir del día siguiente de la fecha del término del último embarque parcial.

La Administración Aduanera en base a gestión de riesgo puede disponer una acción de control extraordinario por un plazo de hasta tres meses desde la confirmación electrónica de la información de la declaración, para verificar la veracidad del valor declarado. De verificarse información falsa respecto del valor o la utilización de información no fehaciente para sustentar el valor de la declaración, no procede la regularización de la declaración.

Artículo 84°. – Beneficios a la exportación

Para acogerse a los beneficios tributarios o aduaneros aplicables a la exportación, la declaración de exportación definitiva debe estar regularizada.

Artículo 85°. – Aduanas Autorizadas.

Sólo por las Aduanas expresamente autorizadas podrá exportarse mercancías que requieren ser verificadas por otras autoridades en cumplimiento de normas específicas. Corresponde a dichas autoridades aplicar medidas especiales de control.

c) TABLA DE SANCIONES APLICABLES A LAS INFRACCIONES
PREVISTAS EN LA LEY GENERAL DE ADUANAS

Norma: Decreto Supremo N° 418-2019-EF

Tabla N° 10: Declaración

Cód.	Supuesto de Infracción	Ref.	Sanción	Gravedad	Infractor
P11	No transmitir la información o no proporcionar la documentación necesaria para regularizar el régimen aduanero, en la forma y el plazo establecidos legalmente o dispuestos por la	Art. 198 Inciso b)	0.2 UIT	LEVE	- Importador. - Exportador.

	<p>Administración Aduanera, salvo resulte aplicable el supuesto de infracción P12.</p> <p>INFORME N° 033-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 035-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 074-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 107-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 169-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 176-2020-SUNAT/340000</p>				
P12	<p>No transmitir la información o no proporcionar la documentación necesaria para regularizar el régimen aduanero, en la forma y el plazo establecidos legalmente o dispuestos por la Administración Aduanera, cuando se subsana antes de cualquier requerimiento o notificación de la Administración Aduanera.</p> <p>INFORME N° 033-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 035-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 074-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 107-2020-SUNAT/340000 INFORME N° 176-2020-SUNAT/340000</p>	<p>Art. 198</p> <p>Inciso b)</p>	0.1 UIT	LEVE	<p>- Importador.</p> <p>- Exportador.</p>
P18	<p>En los regímenes de exportación, proporcionar información incompleta o</p>	<p>Art. 198</p>	0.2 UIT	LEVE	<p>- Exportador.</p>

	que no guarde conformidad con los datos relativos a la descripción de las mercancías que ocasione el cambio de la partida del Sistema Armonizado, salvo que resulte aplicable el supuesto de infracción P19.	Inciso b)			- Beneficiario de régimen aduanero.
P19	En los regímenes de exportación, proporcionar información incompleta o que no guarde conformidad con los datos relativos a la descripción de las mercancías que ocasione el cambio de la partida del Sistema Armonizado, cuando se subsana antes de cualquier requerimiento o notificación de la Administración Aduanera.	Art. 198 Inciso b)	0.1 UIT	LEVE	- Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.

Fuente: SUNAT

Tabla N° 11: Otra información

Cód.	Supuesto de Infracción	Ref.	Sanción	Gravedad	Infractor
P76	No proporcionar, exhibir o transmitir la información o documentación completa o sin errores, en la forma y plazo establecidos legalmente o dispuestos por la Administración Aduanera, con excepción de los incisos c), d) y e) del	Art. 198	0.25 UIT	LEVE	- Importador.

	<p>artículo 198 de la LGA o de no resultar aplicables los supuestos de infracción P01, P02, P03, P04, P64, P65, P07, P08, P09, P10, P11, P12, P68, P69, P70, P18, P19, P20, P71, P72, P73, P74, P75 y P77.</p> <p>Supuesto que sustituye al previsto en en el código P24 - DS N° 169-2020-EF</p> <p>INFORME N° 048-2020-SUNAT/340000</p> <p>INFORME N° 052-2020-SUNAT/340000</p> <p>INFORME N° 006-2021-SUNAT/340000</p>	Inciso b)			<ul style="list-style-type: none"> - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio. - Pasajero.
P77	<p>No proporcionar, exhibir o transmitir la información o documentación completa o sin errores, en la forma y plazo establecidos legalmente o dispuestos por la Administración Aduanera, con excepción de los incisos c), d) y e) del artículo 198 de la LGA o de no resultar aplicables los</p>	Art. 198	0.1 UIT	LEVE	- Importador.

	<p>supuestos de infracción P01, P02, P03, P04, P64, P65, P07, P08, P09, P10, P11, P12, P68, P69, P70, P18, P19, P20, P71, P72, P73, P74 y P75, cuando se subsana antes de cualquier requerimiento o notificación de la Administración Aduanera.</p> <p>Supuesto que sustituye al previsto en en el código P25 - DS N° 169-2020-EF</p> <p>INFORME N° 048-2020-SUNAT/340000</p> <p>INFORME N° 052-2020-SUNAT/340000</p>	Inciso b)			<ul style="list-style-type: none"> - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio. - Pasajero.
P78	<p>No proporcionar, exhibir o transmitir la información o documentación veraz o auténtica, en la forma y plazo establecidos legalmente o dispuestos por la Administración Aduanera, con excepción de los incisos c), d) y e) del</p>	Art. 198	1 UIT	GRAVE	- Importador.

	<p>artículo 198 de la LGA o de no resultar aplicables los supuestos de infracción P01, P02, P03, P04, P64, P65, P07, P08, P09, P10, P11, P12, P68, P69, P70, P18, P19, P20, P71, P72 , P73, P74 y P75.</p> <p>Supuesto que sustituye al previsto en en el código P26 - DS N° 169-2020-EF</p>	<p>Inciso b)</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio. - Pasajero.
--	--	------------------	--	---

Fuente: SUNAT

Tabla N° 12: Control Aduanero

Cód.	Supuesto de Infracción	Ref.	Sanción	Gravedad	Infractor
28	Impedir, obstaculizar o no facilitar la realización de las labores de reconocimiento, de inspección o	Art. 198 Inciso a)	3 UIT	MUY GRAVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.

	de fiscalización dispuestas por la autoridad aduanera con excepción del inciso k) del artículo 198 de la LGA o de no resultar aplicables los supuestos de infracción P29, P30, P31, P32, P33, P34, P35 y P37.				<ul style="list-style-type: none"> - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio. - Pasajero.
P29	No someter las mercancías al control no intrusivo a su ingreso, traslado o salida del territorio nacional.	Art. 198 Inciso a)	3 UIT	MUY GRAVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Operador de base fija.
P30	No pongan a disposición de la autoridad aduanera las instalaciones, la infraestructura, los equipos o los medios que permitan el ejercicio del control aduanero.	Art. 198 Inciso a)	3 UIT	MUY GRAVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio.

P31	No garantizar el ingreso preferente de la autoridad aduanera a sus instalaciones para el cumplimiento de sus funciones.	Art. 198 Inciso a)	3 UIT	MUY GRAVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio.
P35	No comparecer ante la autoridad aduanera cuando sean requeridos.	Art. 198 Inciso g)	0.5 UIT	LEVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija. - Proveedor de precinto. - Laboratorio. - Pasajero.
P37	Si decretado el comiso la	Art. 200	Equivalente al valor FOB	MUY	<ul style="list-style-type: none"> - Importador.

	mercancía o el medio de transporte no fueran hallados o entregados a la autoridad aduanera.	Último párrafo	de la mercancía, determinado por la autoridad aduanera	GRAVE	- Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Turista.
P41	Destinar mercancía restringida sin la documentación exigible o que esta documentación no cumpla con las formalidades previstas para su aceptación. La sanción se aplica por cada declaración.	Art. 198 Inciso e)	1 UIT	GRAVE	- Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.
P42	Destinar mercancía prohibida. La sanción se aplica por cada declaración. INFORME N° 012-2021-SUNAT/340000	Art. 198 Inciso e)	2 UIT	GRAVE	- Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.
P48	No extraer las muestras representativas de las mercancías dispuestas por la Administración Aduanera o, de ser el caso, no realizar el análisis de estas, a través de laboratorios, en el plazo establecido por	Art. 198 Inciso h)	0.5 UIT	LEVE	- Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.

la Administración Aduanera, salvo que resulte aplicable el supuesto de infracción P49.				
--	--	--	--	--

Fuente: SUNAT

Tabla N° 13: Seguridad

Cód.	Supuesto de Infracción	Ref.	Sanción	Gravedad	Infractor
P54	No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad aduanera o la administración aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, y se detecte carga vinculada al tráfico ilícito de drogas, salvo resulte aplicable el supuesto de infracción P55.	Art. 198 Inciso j)	Equivalente al valor FOB de la mercancía, determinado por la autoridad aduanera	MUY GRAVE	- Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija.
P55	No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad	Art. 198 Inciso j)	2 UIT	GRAVE	- Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero.

	<p>aduanera o la Administración Aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, cuando comunique el hecho de acuerdo con lo establecido por la administración aduanera antes del inicio de una acción de control y se detecte carga vinculada al tráfico ilícito de drogas.</p>				<p>- Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales.</p> <p>- Operador de base fija.</p>
P56	<p>No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad aduanera o la administración aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, y se detecte la falta o pérdida de las mercancías bajo su responsabilidad.</p>	<p>Art. 198 Inciso j)</p>	<p>Equivalente al valor FOB de la mercancía, determinado por la autoridad aduanera</p>	<p>MUY GRAVE</p>	<p>- Importador.</p> <p>- Exportador.</p> <p>- Beneficiario de régimen aduanero.</p> <p>- Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales.</p> <p>- Operador de base fija.</p>
P57	<p>No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad</p>	<p>Art. 198 Inciso j)</p>	<p>Equivalente al valor FOB de la mercancía, determinado por la</p>	<p>MUY GRAVE</p>	<p>- Importador.</p> <p>- Exportador.</p> <p>- Beneficiario de régimen aduanero.</p>

	<p>aduanera o la Administración Aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, y se detecte una incidencia asociada a la integridad de la carga diferente de las previstas en los supuestos P54 y P56, salvo resulte aplicable el supuesto de infracción P58.</p>		<p>autoridad aduanera</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija.
P58	<p>No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad aduanera o la Administración Aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, cuando comunique el hecho de acuerdo a lo establecido por la administración aduanera antes del inicio de una acción de control y se detecte una incidencia asociada a la integridad de la carga diferente de las previstas en</p>	<p>Art. 198 Inciso j)</p>	<p>2 UIT</p>	<p>GRAVE</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija.

	los supuestos P54 y P56.				
P59	No implementen, no adopten o no mantengan las medidas de seguridad dispuestas por la autoridad aduanera o la administración aduanera o las necesarias que garanticen la integridad de la carga bajo su responsabilidad, y no se detecte incidencia asociada a la integridad de la carga, salvo comunique el hecho de acuerdo con lo establecido por la administración aduanera, antes del inicio de una acción de control.	Art. 198 Inciso j)	2 UIT	GRAVE	<ul style="list-style-type: none"> - Importador. - Exportador. - Beneficiario de régimen aduanero. - Administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, aeroportuarias o terminales terrestres internacionales. - Operador de base fija.

Fuente: SUNAT

2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Acuicultura

Técnica de dirigir y fomentar la reproducción de peces, moluscos y algas en agua dulce o salada. (www.fao.org)

Apertura comercial

Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como pueden ser permisos previos o licencias de importación y aranceles, entre otros. (<https://definicion.org/apertura-comercial>)

Cadena logística de exportación

Es el proceso continuo del flujo de mercancías e información entre clientes y proveedores, en la cual se establecen las diferentes etapas y operadores que se requieren e intervienen para que todos los productos se entreguen en el momento y lugar indicado. Esta requiere de actividades de *procesamiento, transporte, almacenaje y exportación* a fin de lograr un proceso just in time (Ospina 2015, p.16)

Codex Alimentarius (Código Alimentario)

Creado por la Organización Mundial de la Salud para elaborar Normas Alimentarias Internacionales armonizadas, que protejan la salud de los consumidores y fomenten prácticas leales de los alimentos. Es decir, con estas normas los consumidores pueden confiar en que los productos alimentarios que compran son inocuos (que no hacen daño a la salud) y de calidad. (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación - FAO)

Control aduanero

Conjunto de medidas adoptadas por la Administración Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera, o de otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de ésta (Dec. Leg. 1053 _LGA)

Consignante: persona natural o jurídica que envía mercancías a un consignatario en el país o hacia el exterior (Dec. Leg. 1053-LGA)

Consignatario: persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte (Dec. Leg. 1053-LGA)

Comercio internacional

Actividades de importación y exportación, que hace que los países se especialicen en producir aquellos bienes o servicios en los que tienen ventaja comparativa y competitiva, permitiendo el desarrollo del bienestar de las naciones. Se establecen mecanismos de regulación y cumplimiento de obligaciones y responsabilidades. (Organización Mundial de Comercio – OMC)

Declaración Aduanera de Mercancías - DAM

Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación (Dec. Leg. 1053-LGA)

Despacho aduanero

Cumplimiento del conjunto de formalidades aduaneras necesarias para que las mercancías sean sometidas a un régimen aduanero (Dec. Leg. 1053-LGA)

Destinación aduanera: manifestación de voluntad de la persona declarante expresada mediante la declaración aduanera de mercancías, con la cual se indica el régimen aduanero al que debe ser sometida la mercancía (Dec. Leg. 1053-LGA)

DIGESA

Dirección General de Salud, entidad encargada del control de la calidad de alimentos y bebidas. Supervisa y controla el cumplimiento de la Norma Técnica para garantizar la inocuidad del alimento o bebidas. (minsa.gob.pe)

Exportación

Envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países; cabe destacar que la exportación siempre se efectúa en un marco legal y bajo condiciones ya estipuladas entre los países

involucrados en la transacción comercial. Así es que intervienen y se respetan las legislaciones vigentes en el país emisor y en el que recibe la mercancía. (Minervini, 1996, p. 8)

Gestión de Costos

Es la detección, prevención y eliminación sistemática del uso excesivo de recursos. Para reducir los costos, deben ejecutarse en forma simultánea siete actividades, de las cuales el mejoramiento de la calidad ocupa el lugar más importante, y las otras seis actividades deben ser consideradas como parte de la calidad del proceso (Fresco, 2010 p.89).

Inocuidad

De acuerdo a lo establecido por el Codex Alimentarius, la inocuidad es la garantía de que un alimento no causará daño al consumidor cuando el mismo sea preparado o ingerido de acuerdo con el uso a que se destine (Codex Alimentarius)

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Son medidas que se aplican para proteger la vida de las personas y de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios; proteger la vida de las personas de enfermedades propagadas por vegetales o animales; proteger la vida de los animales o preservar los vegetales de plagas, enfermedades y organismos patógenos; prevenir o limitar otros perjuicios en un país resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas; y proteger la biodiversidad. UNCTAD (2012, p. 7)

Reconocimiento físico

Operación que consiste en verificar lo declarado, mediante una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías, verificar su naturaleza,

origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, o clasificación arancelaria (Dec. Leg. 1053-LGA)

Seguridad Alimentaria

Es la existencia de condiciones que posibilitan a los seres humanos tener acceso físico, económico y de manera socialmente aceptable a una dieta segura, nutritiva y acorde con sus preferencias culturales que les permita satisfacer sus necesidades alimentarias y vivir de una manera productiva y saludable (Manual de Biocomercio – Ministerio de Ambiente, 2015)

SENASA

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura y Riego con autoridad oficial en materia de Sanidad Agraria, calidad de Insumos, Producción Orgánica e inocuidad agroalimentaria. (www.senasa.gob.pe)

CAPÍTULO III: PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. Presentación de resultados

3.1.1. Resultados de fiabilidad

Para la validación de los instrumentos de investigación se ha recurrido al juicio de expertos de la UAP quienes emitieron opinión respecto a la redacción y contenido del instrumento de estudio, estimando su aplicabilidad para el desarrollo de la presente investigación.

Mediante una prueba piloto aplicada a 10 colaboradores de la empresa que prestan servicios de manera permanente en todos los procesos administrativos, de producción y comercialización se obtuvo como Alfa de Cronbach para la variable independiente **La Cadena Logística** un resultado de 0.78 que significa que el nivel de confiabilidad **Aceptable**.

Con respecto a la variable dependiente **La Gestión de Costos** se obtuvo un coeficiente de 0.72 la misma que también es considerada como **Aceptable**. Considerando que la muestra seleccionada en el presente estudio es **Censal** y considera a 30 colaboradores que forman parte de la empresa desde años anteriores al horizonte temporal de estudio, se puede deducir un alto grado de confiabilidad.

Según George y Mallery (2003, p. 78) en lo referente a la evaluación estadística para la viabilidad y confiabilidad de un estudio de investigación, sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- ✓ Coeficiente alfa > 9 es excelente
- ✓ Coeficiente alfa > 8 es bueno
- ✓ Coeficiente alfa > 7 es aceptable
- ✓ Coeficiente alfa > 6 es cuestionable
- ✓ Coeficiente alfa > 5 es pobre
- ✓ Coeficiente alfa < 5 es inaceptable

3.1.2. Análisis e interpretación de las Variable Cadena Logística

VARIABLE INDEPENDIENTE: LA CADENA LOGÍSTICA

1) Dimensión: Procesamiento - items 1 al 8

Valoración:

1. Totalmente en desacuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	---------------	---------------------------------	---------------	--------------------------

1. ¿La materia prima utilizada por la empresa para su procesamiento cumple con las normas internacionales estandarizadas de calidad?

Tabla N° 14: Cumplimiento de estándares de calidad

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	14	46.66	47
2. De acuerdo	16	53.33	53
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%



Gráfico N° 3: Cumplimiento de estándares de calidad

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos relacionados a la calidad de la materia prima para su procesamiento estandarizado internacionalmente, se puede deducir que los entrevistados perciben que la cadena logística es óptima. El 47% está muy de acuerdo y el otro 53% de acuerdo.

2. ¿El área logística provee de manera oportuna de materia prima e insumos a las demás áreas involucradas para la obtención del producto final?

Tabla N° 15: Cumplimiento de tiempos en la producción

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	8	26.66	27
2. De acuerdo	13	43.3.3	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	9	30	30
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

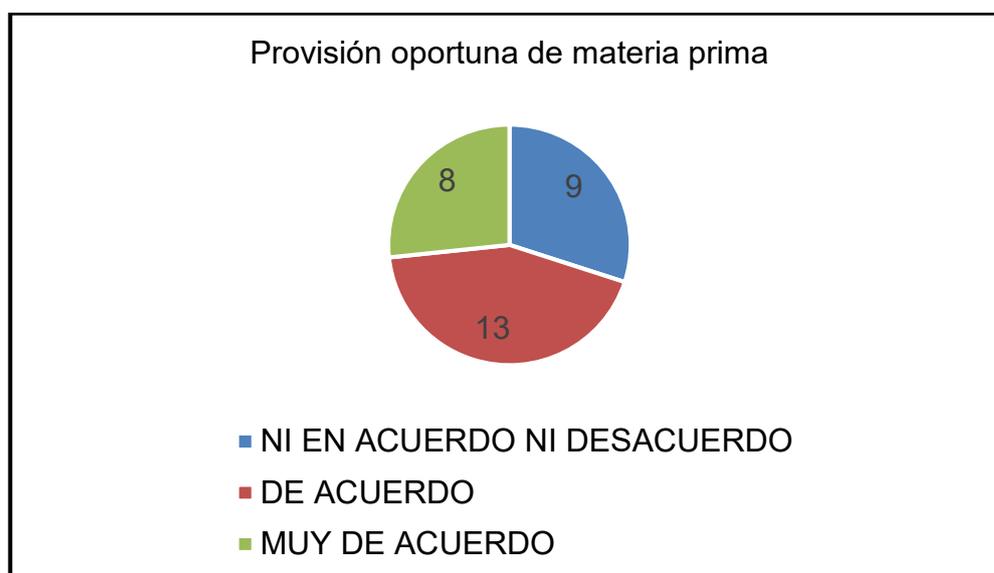


Gráfico N° 4: Provisión oportuna de materia prima

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos en el Ítem 2 relacionado a la provisión oportuna de manera prima de parte del área logística, se puede indicar que en 43% de los encuestados percibe favorablemente dicha provisión, por ello refieren estar de acuerdo. Un 27% refieren estar Muy de acuerdo, y sólo un 30% refieren no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Por consiguiente, el 70% de los encuestados perciben de manera positiva el trabajo realizado por el área logística en la provisión oportuna de materia prima para su transformación en producto final.

3. ¿El flujo de provisión de materias primas establece mecanismos para el control mínimo y/o máximo para evitar tiempo ocioso en el procesamiento?

Tabla N° 16: Control mínimo y/o máximo de inventario de materias primas

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	13	43.33	43
2. De acuerdo	12	40	40
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	5	16.66	17
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

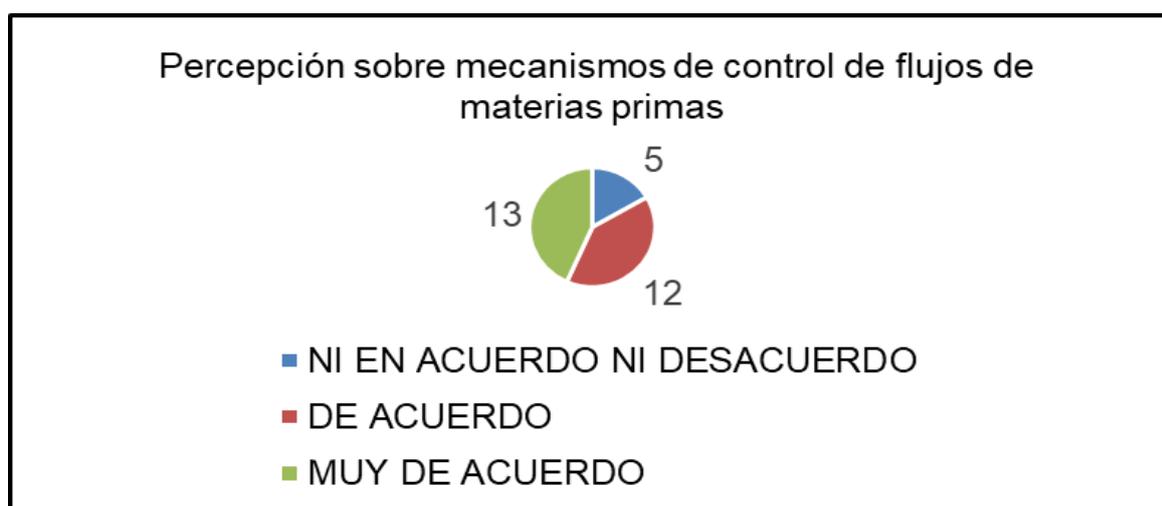


Gráfico N° 5: Percepción sobre mecanismos de control de flujos de materias primas

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos en el Ítem 3 sobre el flujo de provisión y control de inventario de stock mínimo y/o máximos de materias primas de parte del área logística se puede indicar que sólo el 17% refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Un 43% refieren estar Muy de acuerdo, y el otro 40% refieren estar de acuerdo, por tal motivo se puede deducir que existe una percepción favorable.

4. ¿Existe un adecuado control de tiempos en el proceso productivo a fin de maximizar la producción y reducir costos asociados a “tiempo ocioso”?

Tabla N° 17: Control de tiempos en el proceso productivo

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	8	26.66	27
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

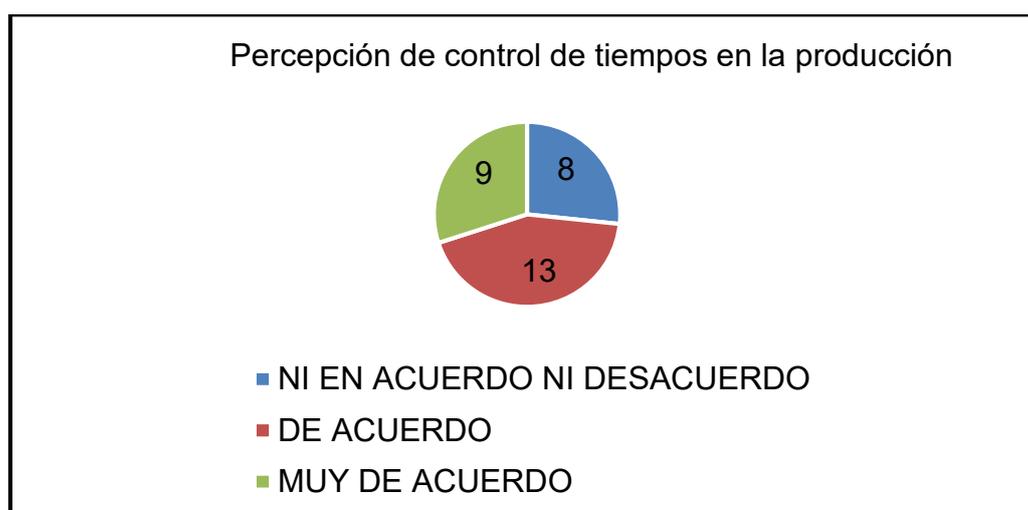


Gráfico N° 6: Percepción de control de tiempos en la producción

Interpretación:

Con respecto a los resultados obtenidos en el Ítem 4 sobre el adecuado control de tiempo del proceso productivo se puede indicar que sólo el 27% del número total de los encuestados demuestra indiferencia al expresar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. En cambio, Un 30% refieren estar Muy de acuerdo, y el otro 43% refieren estar de acuerdo, por tal motivo se puede expresar. Por consiguiente, la sumatoria de las respuestas de los encuestados entre estar de acuerdo y muy de acuerdo alcanza el 73%, siendo la percepción considerada como significativa.

5. ¿El área de producción facilita la entrega oportuna de las cantidades requeridas por los clientes extranjeros?

Tabla N° 18: Entrega oportuna de productos requeridos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	13	43.33	43
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4	13.33	14
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

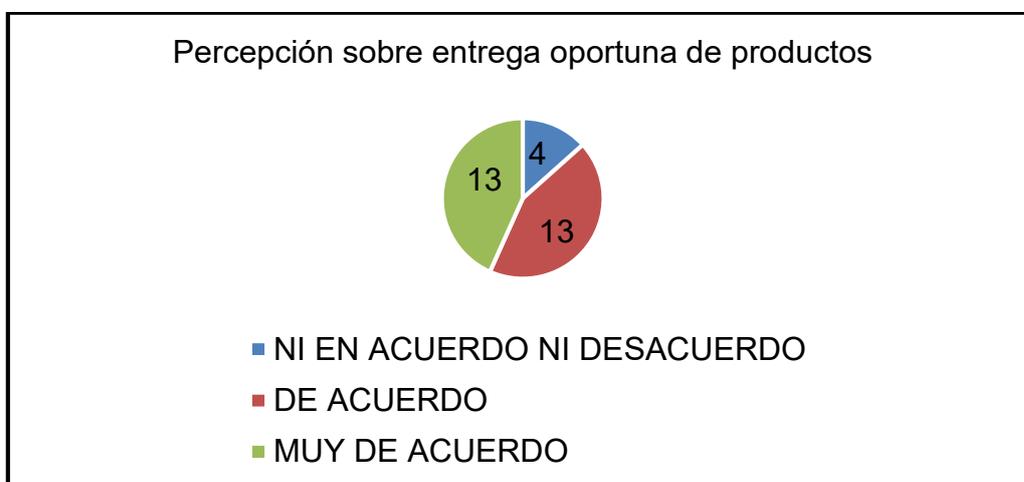


Gráfico N° 7: Percepción sobre entrega oportuna de productos

Interpretación:

De la interpretación de los datos obtenidos se puede indicar que sólo el 14% del número total de los encuestados demuestra indiferencia al expresar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. En cambio, Un 43% refieren estar Muy de acuerdo, y el otro 43% refieren estar de acuerdo, por tal motivo se puede expresar, que la empresa cumple con el envío de productos en el plazo requerido.

6. ¿Existe involucramiento de todos los colaboradores de la empresa para mejorar los niveles de producción y la consolidación internacional del producto?

Tabla N° 19: Mejoramiento de niveles de producción e internacionalización

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	17	56.66	57
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%



Gráfico N° 8: Percepción sobre la mejora de la producción e internacionalización del producto

Interpretación:

Con respecto al presente Ítem relacionado a la percepción que tienen los encuestados sobre el mejoramiento de los niveles de producción que ha tenido la empresa Piscifactorías de los Andes S.A. en el año 2018 y si ello está relacionado con la consolidación internacional de truchas congeladas, se puede indicar que existe una percepción favorable debido a que el 57% de los encuestados opina estar muy de acuerdo, y el otro 43% refiere estar de acuerdo. Asimismo, se observa que no existe contraposición e indiferencia de parte de los encuestados.

7. ¿Los procesos de producción se enmarcan dentro del contexto de inocuidad alimentaria del producto y las exigencias de salubridad internacional?

Tabla N° 20: Inocuidad alimentaria dentro del contexto internacional

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	15	50	50
2. De acuerdo	15	50	50
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

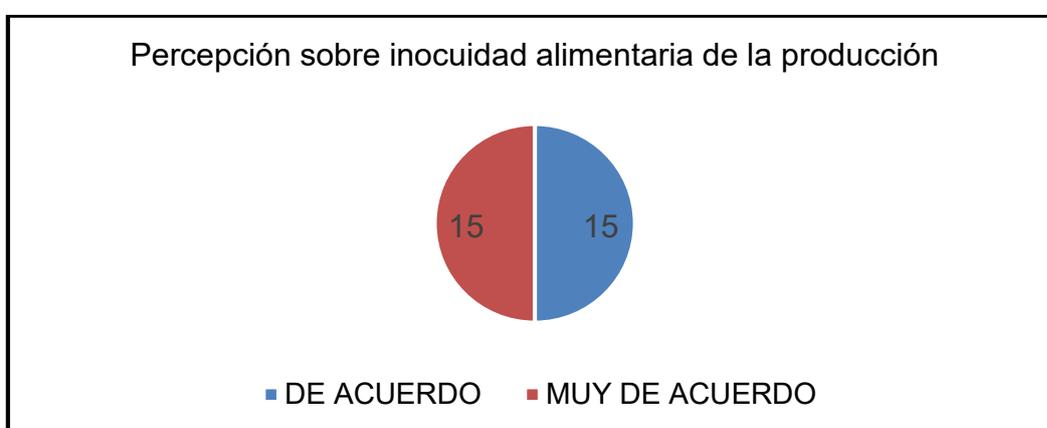


Gráfico N° 9: Percepción sobre inocuidad alimentaria de la producción

Interpretación:

Con respecto al presente Ítem relacionado a la percepción que tienen los encuestados sobre la inocuidad alimentaria del proceso de producción de truchas congeladas y las exigencias de salubridad internacional de truchas congeladas, se puede indicar que existe una percepción favorable debido a que el 50% de los encuestados opina estar muy de acuerdo, y el otro 50% refiere estar de acuerdo. Asimismo, se observa que no existe percepción negativa e indiferencia de parte de los encuestados.

8. ¿La empresa cuenta con la capacidad productiva para atender la demanda interna y/o externa de sus productos?

Tabla N° 21: Capacidad instalada para atención de la demanda

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	8	26.66	27
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

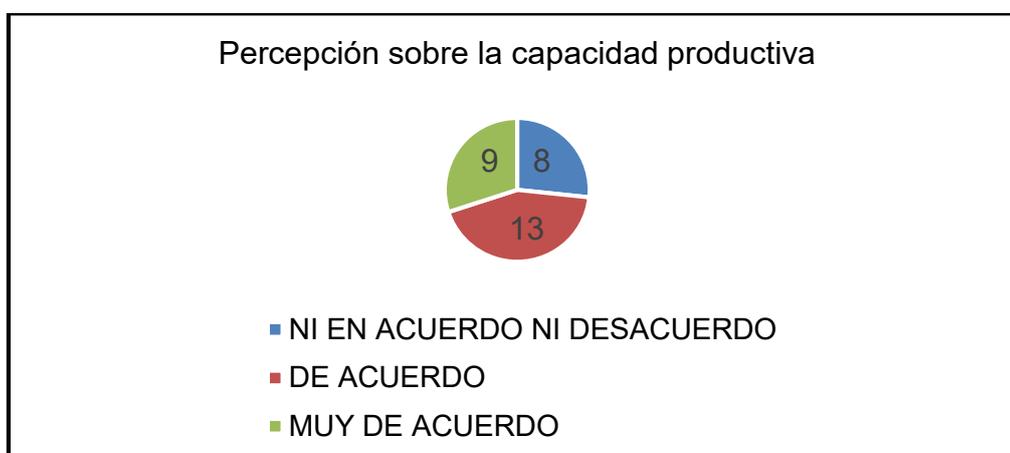


Gráfico N° 10: Percepción sobre la capacidad productiva

Interpretación:

En relación con el presente Ítem relacionado a la percepción de la capacidad productiva para atender la demanda interna y/o externa de parte de la empresa Piscifactorías de Los Andes S.A., del número total de encuestados el 43% refiere estar de acuerdo, un 30% muy de acuerdo, y un 27% denota indiferencia al no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. De los datos obtenidos se puede deducir que la percepción es relativamente favorable, debido a que sólo un 27% no expresa percepción favorable o negativa.

2) Dimensión: Transporte - ítems 9 al 13**Valoración:**

1. Muy de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
-------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

9. ¿La elección adecuada de la empresa de transporte de carga congelada desde la planta productora facilita el cumplimiento de los tiempos estimados hacia Lima?

Tabla N° 22: Elección de transporte de carga congelada hacia Lima

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	54
2. De acuerdo	7	23.33	23
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	7	23.33	23
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

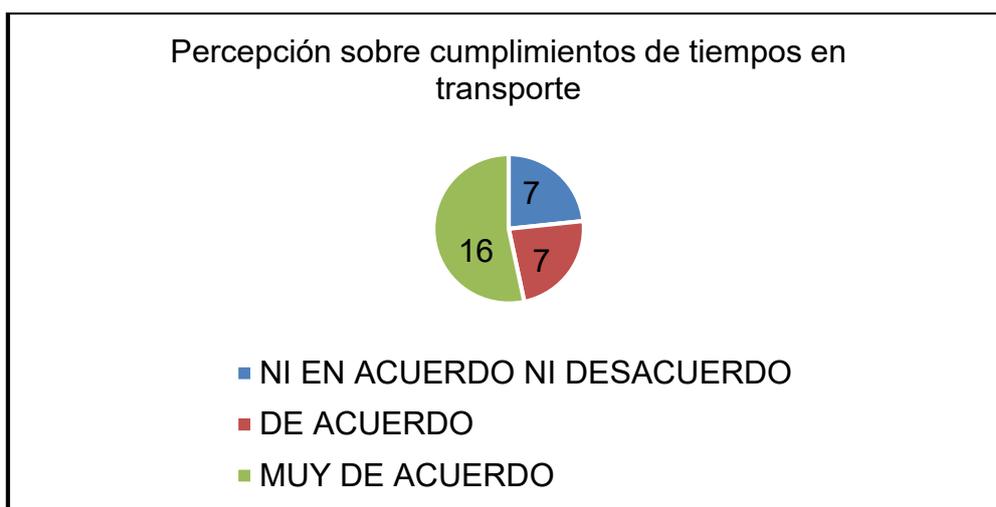


Gráfico N° 11: Percepción sobre cumplimientos de tiempos en transporte

Interpretación:

Respecto al presente Ítem sobre la elección adecuada del medio de transporte congelado, del total del número de encuestados, el 54% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, un 23% manifiesta estar de acuerdo, y un 23% denota indiferencia al manifestar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo.

10. ¿El acomodamiento y manipuleo de la carga en el medio de transporte congelado para su traslado se realiza dentro de los plazos y horas programadas?

Tabla N° 23: Acomodamiento y manipuleo para el traslado de carga

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	12	40	40
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	5	16.66	17
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

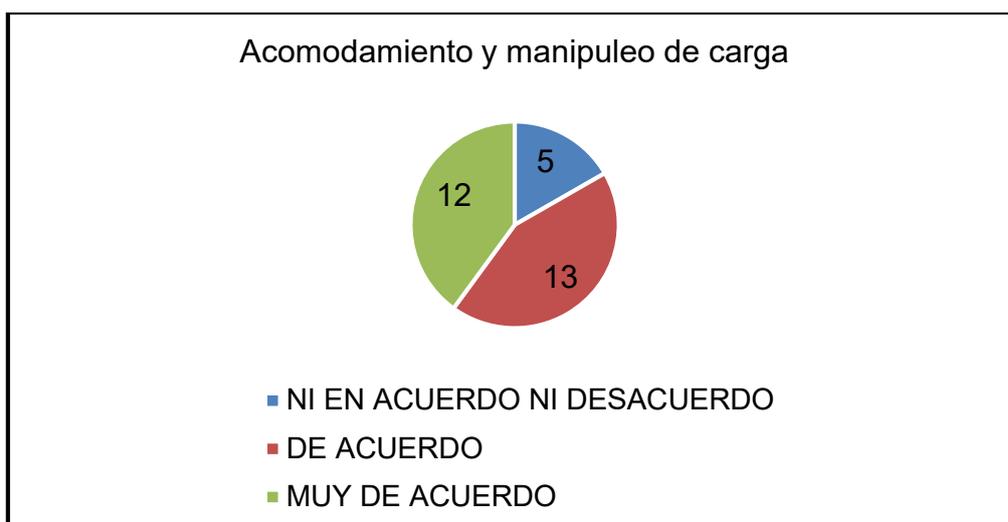


Gráfico N° 12: Acomodamiento y manipuleo de carga

Interpretación:

En relación con el presente Ítem sobre el acomodamiento y manipuleo de la carga en el medio de transporte congelados dentro de los tiempos y plazos previstos el 40% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, un 43 % manifiesta estar de acuerdo, y un 17% denota indiferencia al manifestar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Por los datos obtenidos, se puede deducir que existe una percepción favorable.

11. ¿La empresa prevé el cumplimiento de las normas de rotulado y marcado de los embalajes a fin de disminuir riesgos asociados en el transporte internacional?

Tabla N° 24: Cumplimiento de normas de rotulado y marcado

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	53
2. De acuerdo	9	30	30
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	5	16.66	17
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

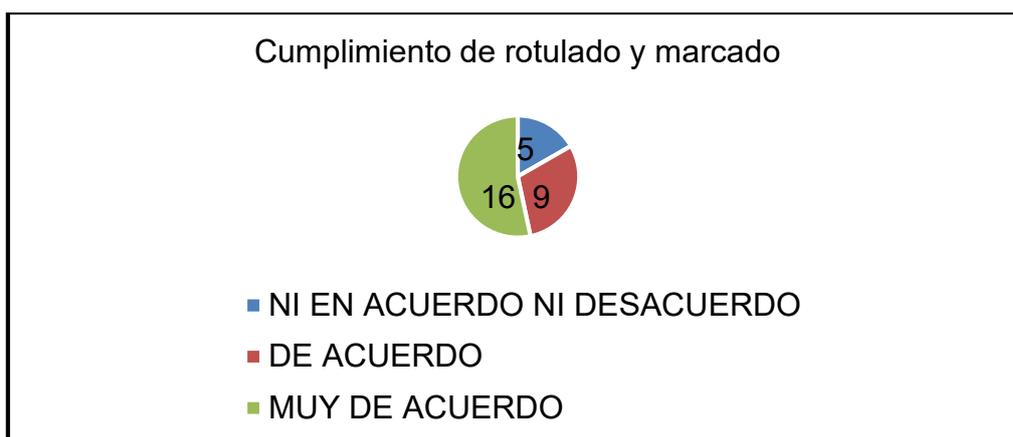


Gráfico N° 13: Cumplimiento de rotulado y marcado

Interpretación:

En relación con el presente Ítem sobre si la empresa prevé la disminución de riesgos en el transporte a través del marcado y rotulado de la mercancía, el 53% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, un 30% manifiesta estar de acuerdo, y un 17% denota indiferencia al manifestar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Por los datos obtenidos, se puede deducir que existe una percepción favorable sobre las actividades que desarrolla el área logística para disminuir riesgos.

12. ¿La adecuada coordinación de las áreas involucradas en la producción y la logística de exportación permite el traslado oportuno de productos a Lima?

Tabla N° 25: Coordinación de áreas de producción y logística

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	14	46.66	47
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	3	10	10
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

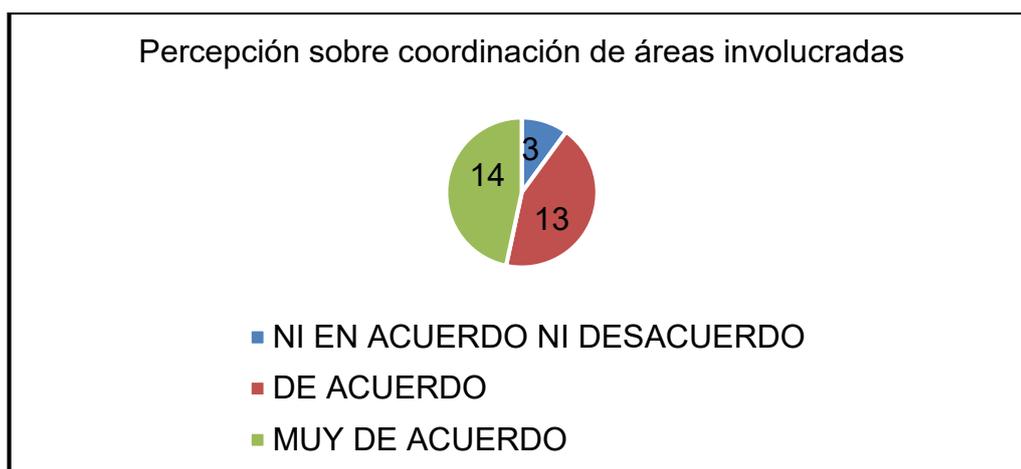


Gráfico N° 14: Percepción sobre coordinación de áreas involucradas

Interpretación:

Respecto a la adecuada coordinación de las áreas de producción y de logística para el traslado oportuno de los productos desde la planta de producción hacia la ciudad de Lima, el 47% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, un 43 % manifiesta estar de acuerdo, y sólo un 10% denota indiferencia al manifestar no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Por lo observado, existe una percepción favorable de parte de los encuestados sobre la adecuada coordinación entre las áreas.

13. ¿El desarrollo de mecanismos de control de calidad del producto y de los permisos correspondientes facilita el transporte y reduce riesgos asociados?

Tabla N° 26: Control de calidad y reducción de riesgos asociados

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	36.66	37	37
2. De acuerdo	43.33	43.	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	20	20	20
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente desacuerdo en	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

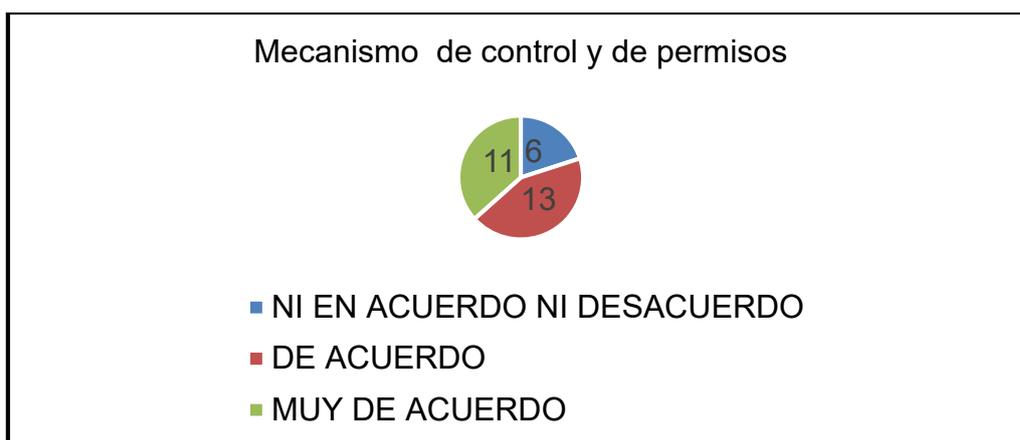


Gráfico N° 15: Mecanismos de control y de permisos

Interpretación:

Respecto a la reducción de riesgos asociados para el traslado de productos desde la planta de producción hacia Lima, un 37% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, un 43 % manifiesta estar de acuerdo, y un 20% denota indiferencia (ni acuerdo, ni desacuerdo).

3) Dimensión: Almacenaje - items 14 al 20

Valoración:

1. Muy de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
-------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

14. ¿Los productos procedentes de las plantas de producción se reciben dentro de los plazos programados a fin de estimar la conformidad de su ingreso?

Tabla N° 27: Recepción de productos en los plazos programados

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	53
2. De acuerdo	14	46.66	47
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

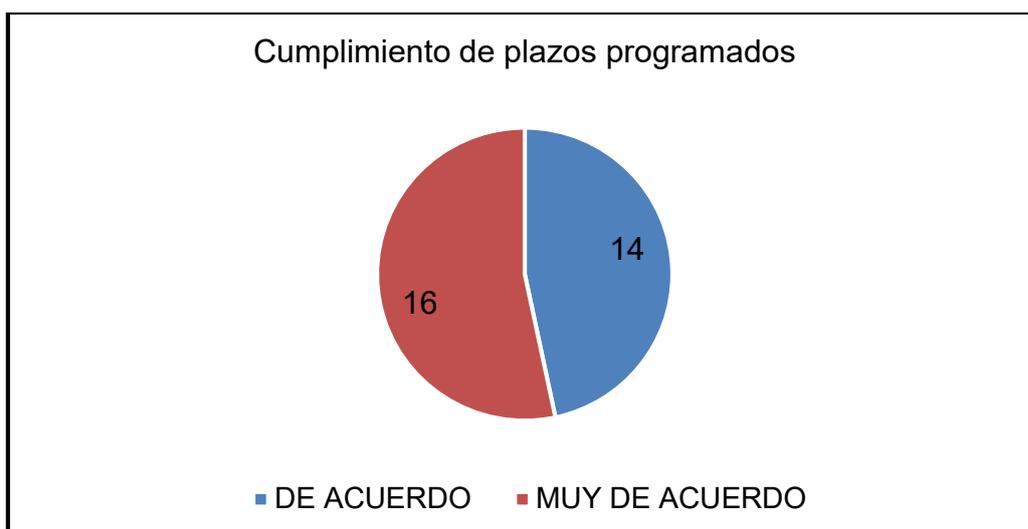


Gráfico N° 16: Cumplimiento de plazos programados

Interpretación:

Respecto a la pregunta del Ítem, el 53% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo que los productos procedentes de las plantas de producción se receptionan dentro de los plazos previstos y el otro 47% manifiestan estar de acuerdo. Es decir, existe una percepción favorable.

15. ¿El producto procedente de la planta de producción requiere en Lima controles periódicos de atmósfera asistida para la preservación de la calidad de los productos?

Tabla N° 28: Controles periódicos de atmósfera asistida a productos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	7	23.33	23
2. De acuerdo	15	50	50
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	8	26.66	27
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

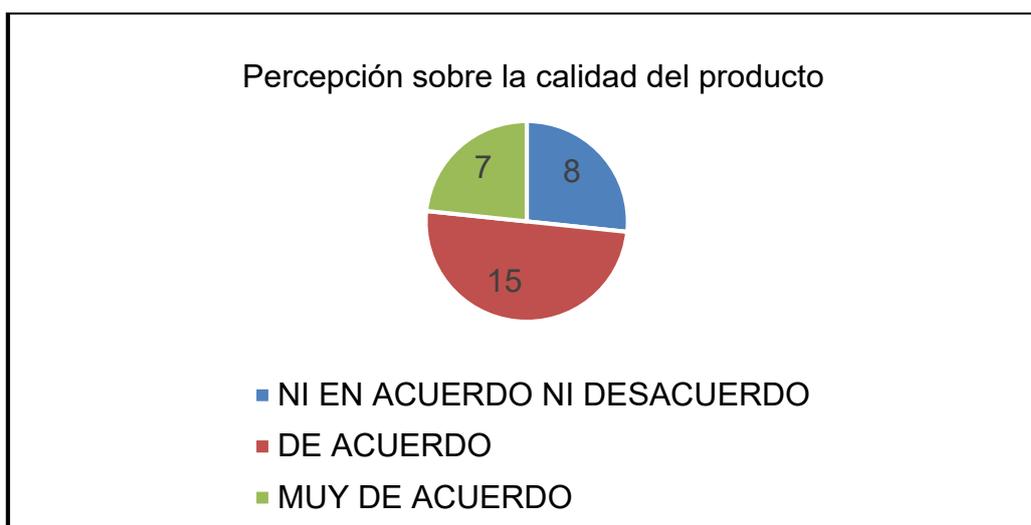


Gráfico N° 17: Percepción sobre la calidad del producto

Interpretación:

Respecto a la necesidad de realización de controles periódicos de atmósfera asistida para la preservación de la calidad del producto a exportar, el 23% manifiestan estar muy de acuerdo, un 50% refieren estar de acuerdo sobre la realización de controles periódicos, y un 27% expresan no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. No obstante, es bastante conocido que los productos que son destinados al consumo humano requieren de monitoreo de atmósfera asistida para preservar la calidad e inocuidad.

16. ¿Al contar la empresa con un espacio de conservación y almacenaje se reduce los costos involucrados en todo proceso logístico de exportación?

Tabla N° 29: Percepción sobre reducción de costos logísticos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	15	50	50
2. De acuerdo	15	50	50
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

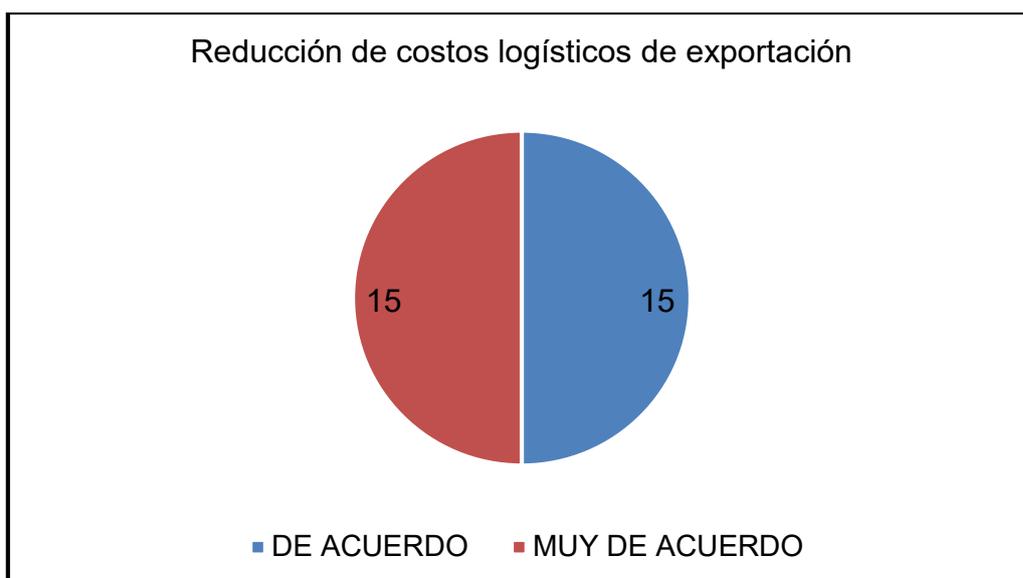


Gráfico N° 18: Reducción de costos logísticos de exportación

Interpretación:

Respecto a la pregunta del Ítem 16 en relación si el aprovechamiento del espacio de conservación y almacenaje permite la reducción de los costos involucrados en el proceso logístico de exportación, se puede deducir que el 50% de los encuestados está muy de acuerdo y el otro 50% también refiere estar de acuerdo que los costos se han visto reducidos al contar con infraestructura para la conservación y almacenaje de los productos a exportar e importar. Por consiguiente, los encuestados perciben la existencia de reducción de costos logísticos en la exportación.

17. ¿Es necesario la realización de los muestreos del producto ante la empresa certificadora de calidad para su posterior exportación?

Tabla N° 30: Percepción sobre reducción de costos logísticos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	53
2. De acuerdo	11	36.66	37
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	3	10	10
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%



Gráfico N° 19: Necesidad de muestreo del producto

Interpretación:

Del análisis de los datos obtenidos se puede indicar que el 53% de los encuestados está muy de acuerdo y el otro 37% también refiere estar de acuerdo en los muestreos de producto ante una empresa certificadora de calidad. No obstante, un 10% expresa indiferencia.

18. ¿La empresa establece política de seguridad y confiabilidad para cumplir con los plazos y condiciones pactadas antes, durante y después de la negociación?

Tabla N° 31: Política de Seguridad y confiabilidad percibida

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	11	36.66	37
2. De acuerdo	16	53.33	53
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	3	10	10
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente desacuerdo en	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

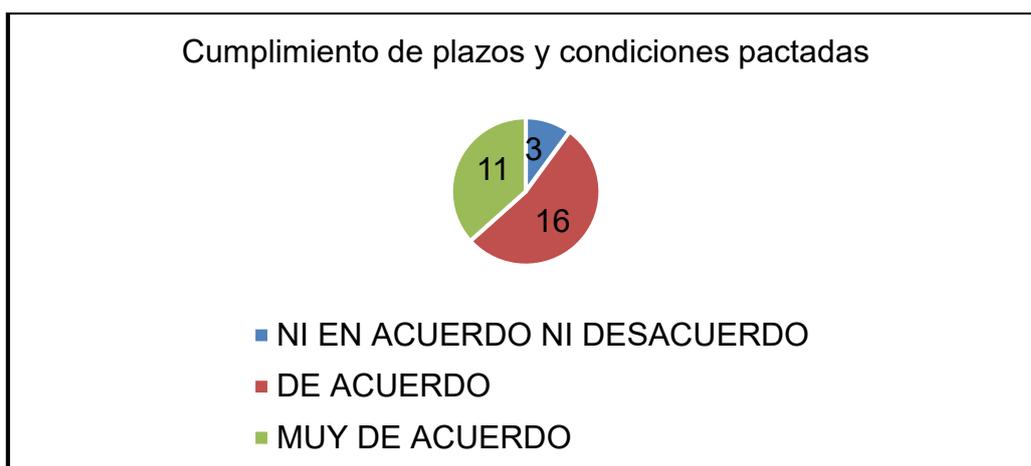


Gráfico N° 20: Cumplimiento de plazos y condiciones pactadas

Interpretación:

Respecto a la pregunta del Ítem 18 en relación con la política de seguridad y confiabilidad de la empresa para cumplir con los plazos y condiciones pactadas para la entrega de productos en el exterior, se debe indicar que el 37% del número de encuestados indica estar muy de acuerdo. En cambio, un 53% refiere estar de acuerdo y un 10% no está de acuerdo, ni en desacuerdo, significando que la percepción de los encuestados resulta favorablemente significativa, debido a que sólo un 10% denota cierto grado de indiferencia.

19. ¿Dentro de la cadena logística de exportación desarrollada por la empresa se busca la optimización de los plazos para la entrega y la reducción de costos?

Tabla N° 32: Optimización de plazos y reducción de costos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	53
2. De acuerdo	14	46.66	47
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	3	10	10
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

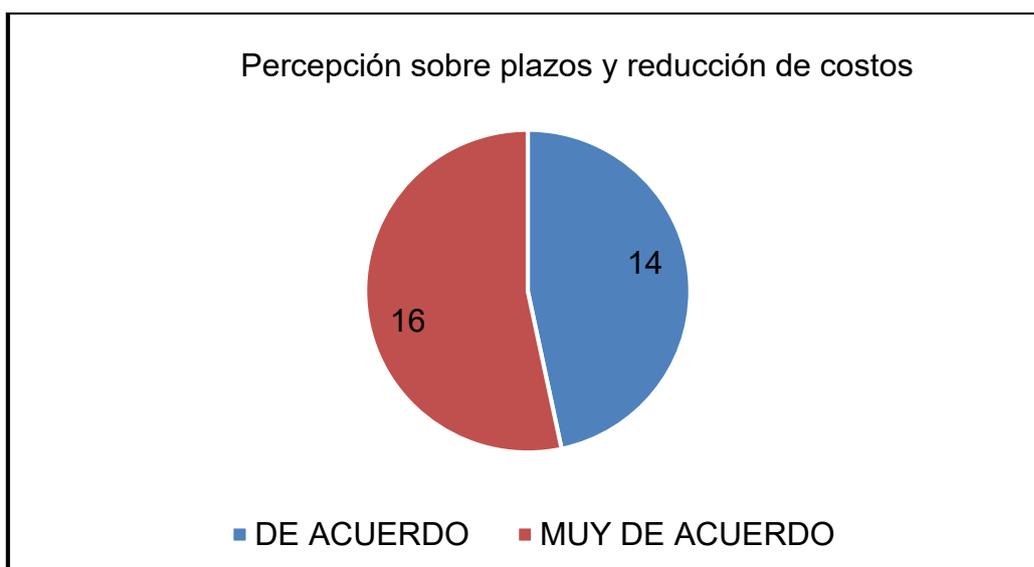


Gráfico N° 21: Percepción sobre plazos y reducción de costos

Interpretación:

En relación si la cadena logística desarrolla por la empresa Piscifactorías de Los Andes S.A. busca la optimización de los plazos de entrega y la reducción de costos, un 53% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, y el 47% también manifiestan estar de acuerdo. Por los datos obtenidos, se puede deducir que todos los encuestados perciben que la empresa desarrolla una óptima cadena logística de exportación.

20. ¿La empresa desarrolla proyecciones de crecimiento a otros mercados externos mediante política de mejora continua de la calidad de sus productos?

Tabla N° 33: Mejora continua de la calidad

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	30	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente desacuerdo en	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

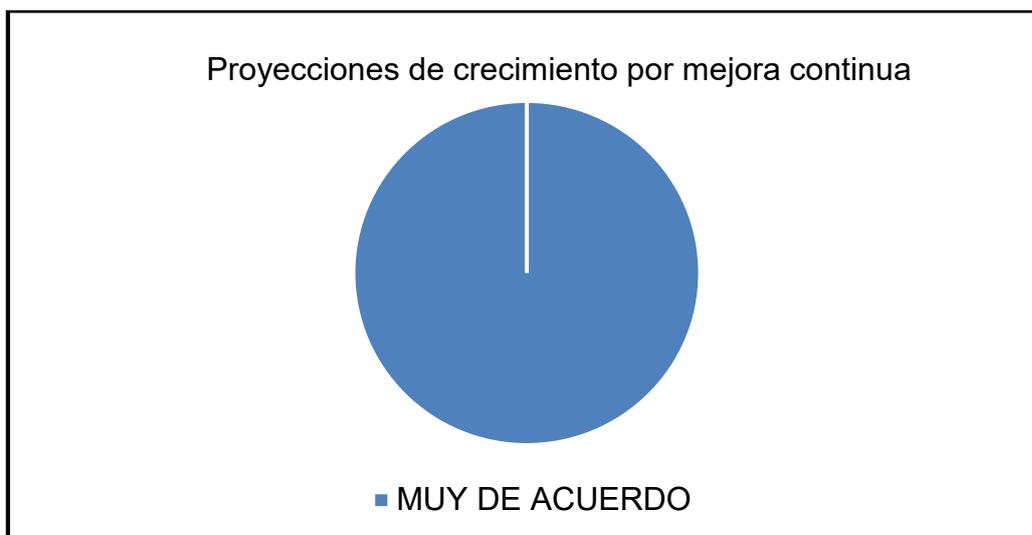


Gráfico N° 22: Proyecciones de crecimiento por mejora continua

Interpretación:

De los resultados obtenidos en el Ítem 20 referidas a si la empresa materia del presente estudio de investigación viene desarrollando una proyección de crecimiento hacía otros mercados externos para la exportación de truchas congeladas a través de su política de mejora continua de la calidad de los productos que comercializa, el 100% de las personas encuestadas están muy de acuerdo con dicha percepción, significando la existencia de una óptima utilización de una cadena logística de exportación.

4.1.3. Análisis e interpretación de la variable gestión de costos

VARIABLE DEPENDIENTE: LA GESTIÓN DE COSTOS

1) Dimensión: Calidad – ítems 21 al 24

Valoración:

1. Totalmente en desacuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
-----------------------------	---------------	---------------------------------	---------------	--------------------------

21. ¿El almacén en Lima desarrolla control de inventarios de stock por productos por requerimientos de empresa?

Tabla N° 34: Control de inventarios por requerimientos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	6	20	20
2. De acuerdo	12	40	40
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	12	40	40
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

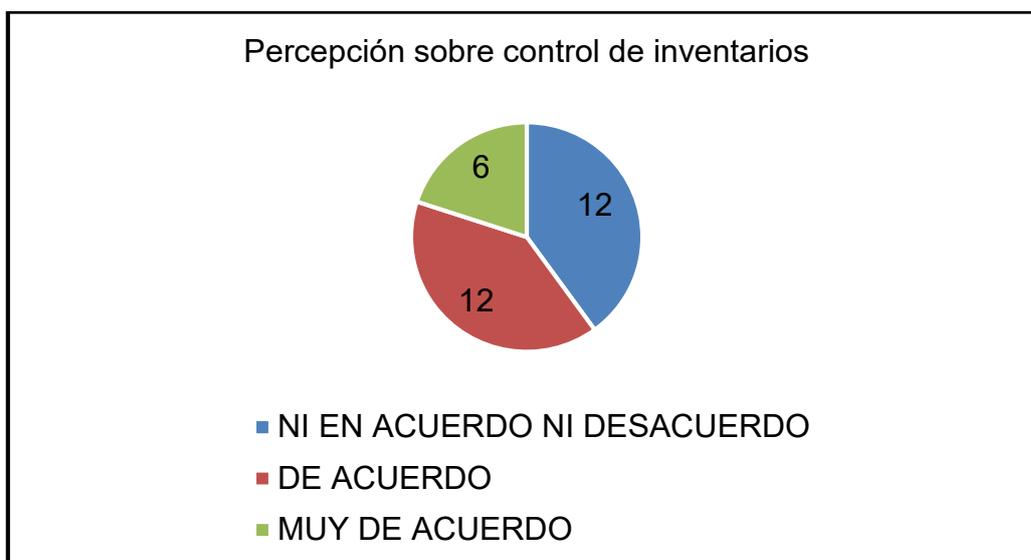


Gráfico N° 23: Percepción sobre control de inventarios

Interpretación:

De los resultados obtenidos en el Ítem 21 se puede referir que un 20% de los encuestados está muy de acuerdo, otro 40% está de acuerdo. Pero, un 40% también refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Significando, que existe un número significativo de encuestados que tiene determinadas dudas sobre la existencia de un control de inventarios en stock.

22. ¿La identificación de los productos ingresados al almacén permite optimizar el tiempo para su acomodamiento y carga posterior de embarque?

Tabla N° 35: Optimización del tiempo para su acomodamiento y carga

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	10	33.33	33
2. De acuerdo	14	46.66	47
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	6	20	20
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

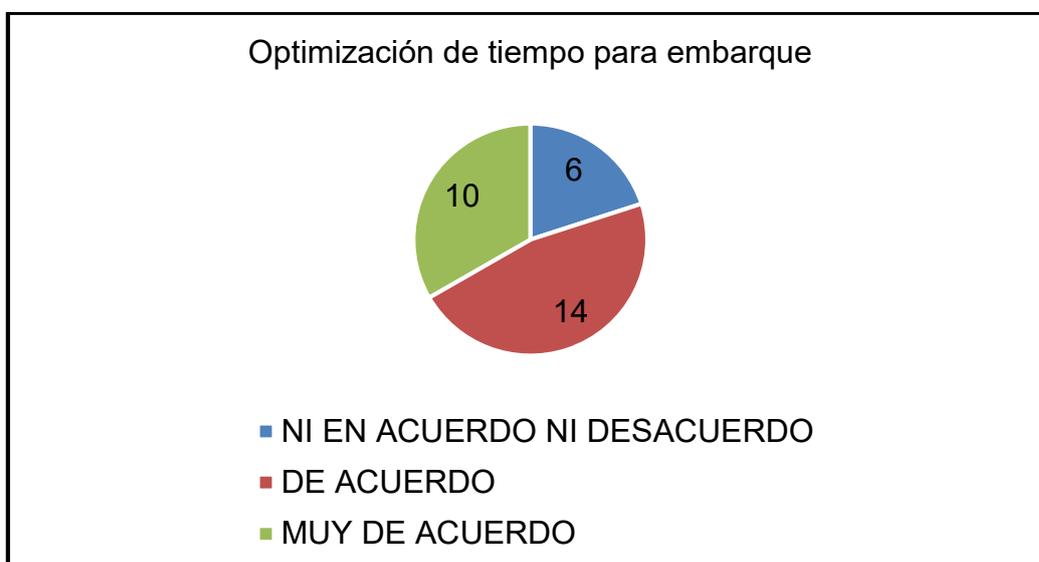


Gráfico N° 24: Optimización de tiempo para embarque

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos en el presente Ítem se puede indicar que el 33% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, otro 47% está de acuerdo. Pero, un 20% también refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Significando, que existe un número significativo de encuestados percibe que se optimizan los tiempos en el ingreso de productos al almacén.

23. ¿El almacenaje de productos en Lima posibilita el control y muestreo anticipado de la carga antes del embarque?

Tabla N° 36: Control y muestreo de la carga antes de embarque

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	16	53.33	53
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	5	16.66	17
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

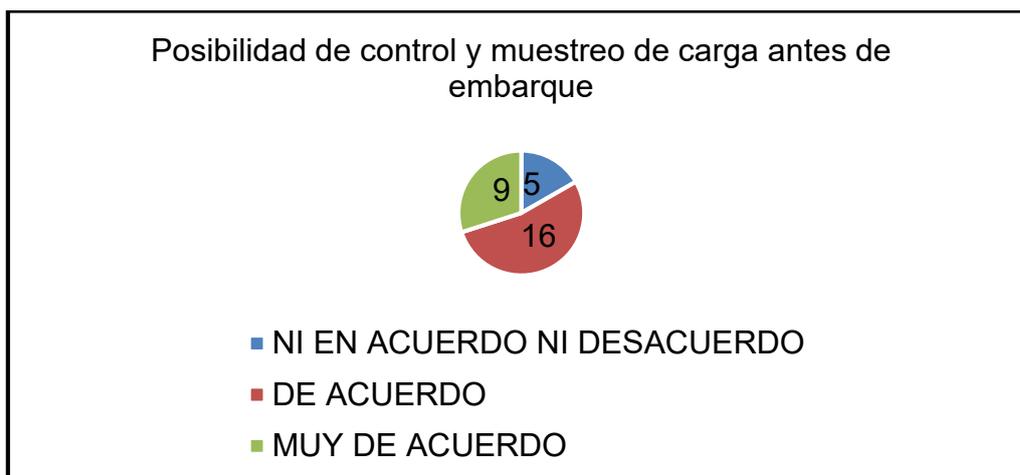


Gráfico N° 25: Posibilidad de control y muestreo de carga antes de embarque

Interpretación:

Respecto a los resultados obtenidos en el Ítem 23 referidas a la posibilidad de control y muestreo anticipado de la carga antes del embarque, un 53% de los encuestados sostienen estar de acuerdo. Otro 30% también refieren estar muy de acuerdo. No obstante, un 17% manifiesta no estar de acuerdo, ni desacuerdo, lo que denota cierto grado de indiferencia.

24. ¿La adecuada relación del área logística, la planta de producción y el área de comercio exterior permiten una adecuada programación de embarque?

Tabla N° 37: Relación entre las áreas involucradas

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	17	56.66	57
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4	6.66	13
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

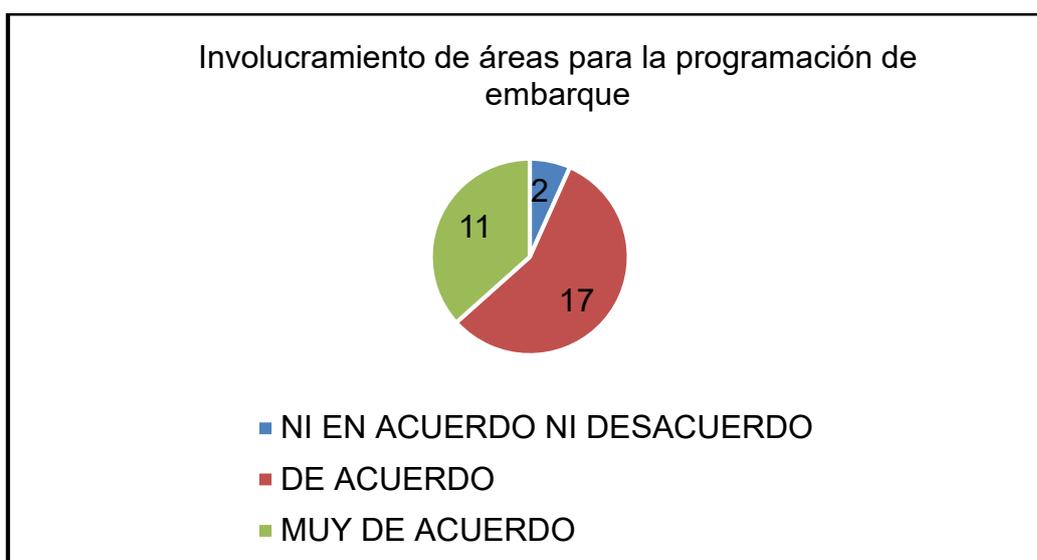


Gráfico N° 26: Involucramiento de áreas para la programación de embarque

Interpretación:

Del análisis de los resultados obtenidos en el Ítem 24 referidas a la adecuada relación del área logísticas con las demás áreas para una adecuada programación de embarque, el 57% de los encuestados manifiestan estar de acuerdo. Otro 30% refieren estar muy de acuerdo, y sólo 4 personas no están de acuerdo, ni en desacuerdo.

2) Dimensión: Productividad: ítems 25 al 30

25. ¿La adecuada coordinación de la línea naviera para la reserva del espacio en buque permite el cumplimiento del envío en el plazo estimado y proyectado?

Tabla N° 38: Cumplimiento de envío por reserva de espacio

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	16	53.33	53
2. De acuerdo	14	46.66	47
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

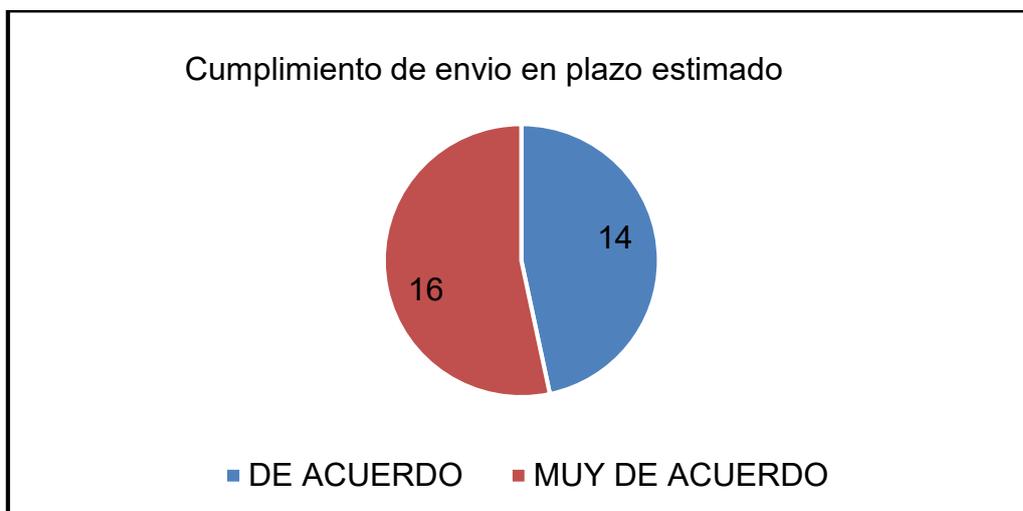


Gráfico N° 27: Cumplimiento de envío en plazo estimado

Interpretación:

Con respecto a los resultados obtenidos en el Ítem 25 referidas a la adecuada coordinación para la reserva del espacio en el buque a fin de cumplir con el envío de los productos en el plazo estimado y convenido entre las partes contratantes,

se puede indicar que el 53% de los encuestados indican estar muy de acuerdo, y el 47% refieren estar de acuerdo.

26. ¿El cumplimiento del requerimiento de envío y la previsión del booking implica la reducción de riesgos de no cumplimiento y el pago de penalidades?

Tabla N° 39: Previsión del Booking

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	13	43.33	43
2. De acuerdo	17	56.66	57
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

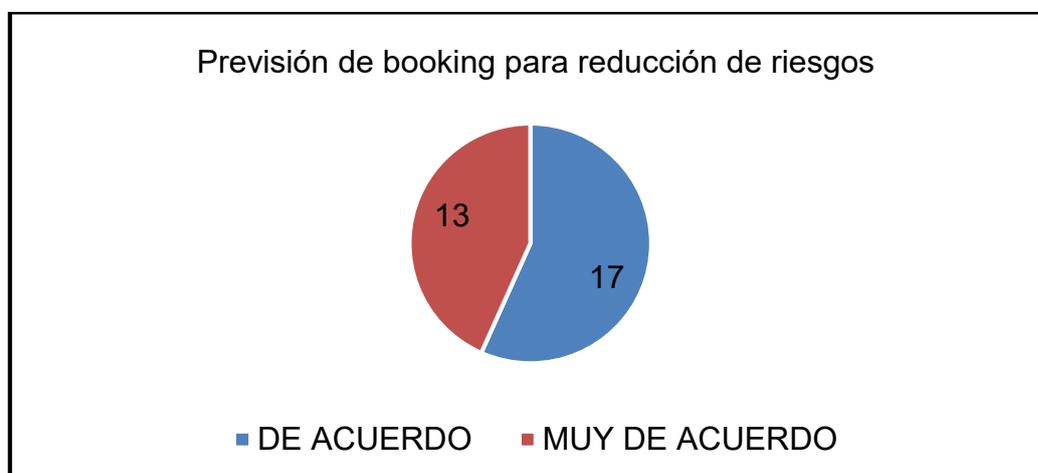


Gráfico N° 28: Previsión de booking para reducción de riesgos

Interpretación:

Con respecto al presente Ítem los entrevistados están de acuerdo con la previsión del booking para cumplir con los requerimientos de envíos de productos al exterior, es por ello por lo que el 43% de los encuestados responden estar muy de acuerdo y el otro 57% también refieren estar de acuerdo. Por lo expresado,

tienen conocimiento sobre la importancia sobre la reducción de riesgos mediante la reserva oportuna del espacio en el buque para el posterior embarque.

27. ¿La continuidad comercial de la empresa con la agencia de aduana permite la asignación oportuna de un agente de aduana para los trámites de exportación?

Tabla N° 40: Continuidad con Agencia de Aduana

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	5	16.66	17
2. De acuerdo	16	53.33	53
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	9	30	30
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

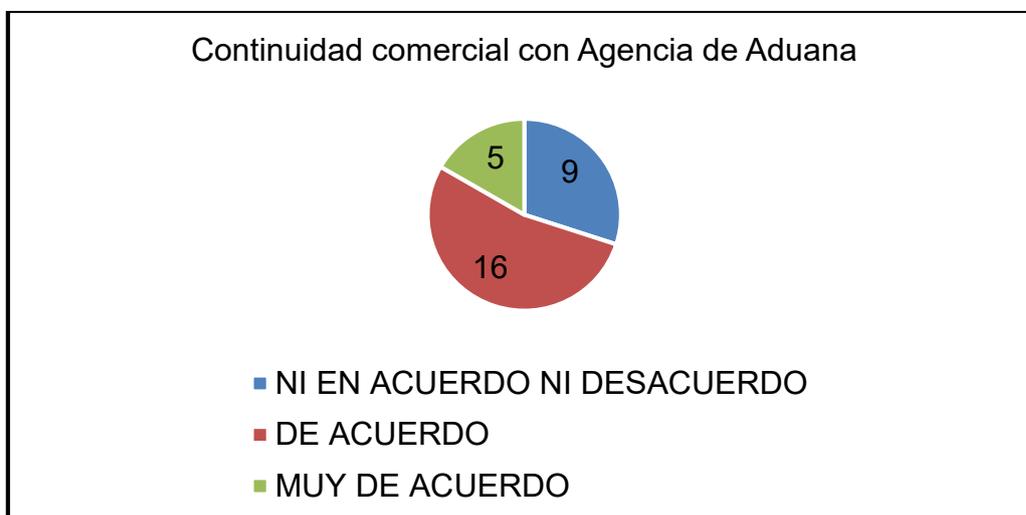


Gráfico N° 29: Continuidad comercial con Agencia de Aduana

Interpretación:

El Ítem 27 relacionado a si la continuidad comercial de la empresa con la Agencia de Aduana posibilita la asignación del agente de aduana para la realización de los trámites el 17% de los encuestados está muy de acuerdo y el 53% refiere estar de acuerdo y el otro 30% expresa no estar de acuerdo, ni en desacuerdo.

No obstante, en toda exportación cuyo monto sea superior a US\$ 5,000 FOB se requiere la participación de un Agente de Aduana.

28. ¿La continuidad comercial posibilita que el porcentaje de comisión del agente de aduana en la exportación no sea superior al 2% del valor total?

Tabla N° 41: Continuidad con Agencia de Aduana

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	6	20	20
2. De acuerdo	7	23.33	23
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	17	56.66	57
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

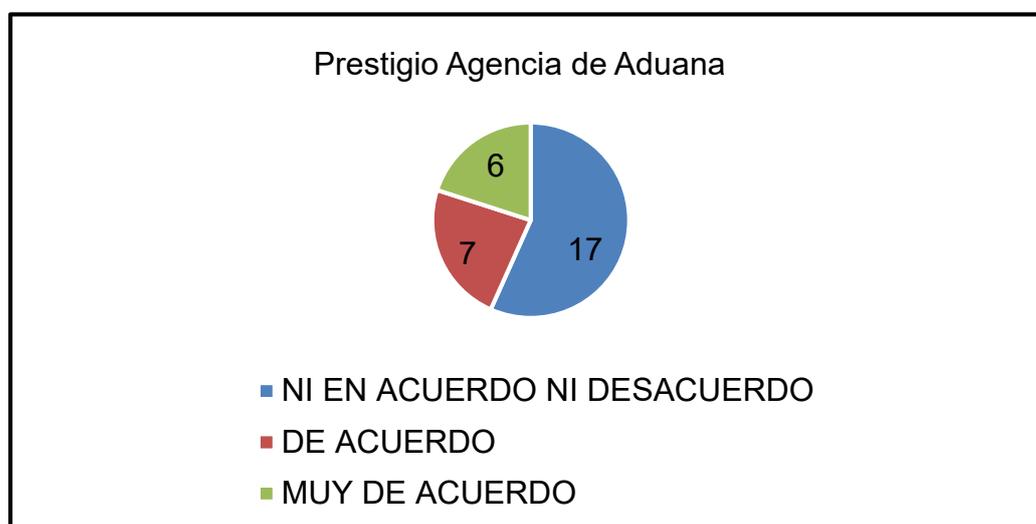


Gráfico N° 30: Prestigio Agencia de Aduana

Interpretación:

De acuerdo con los datos analizados se puede deducir que existen apreciaciones diversas sobre el contenido del presente Ítem, por cuanto un 57% de los encuestados sostienen no estar de acuerdo, ni en desacuerdo, un 23% manifiestan estar de acuerdo y sólo un 20% refieren estar muy de acuerdo. No

obstante, es bastante conocido que la comisión del agente de aduana fluctúa entre el 1 y 2% del monto total.

29. ¿La cita al terminal portuario de parte de la agencia de aduana para el ingreso del contenedor a puerto facilita la reducción del riesgo de no realizar el embarque?

Tabla N° 42: Reducción de riesgo de no embarque

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	10	33.33	33
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	20	66.66	67
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

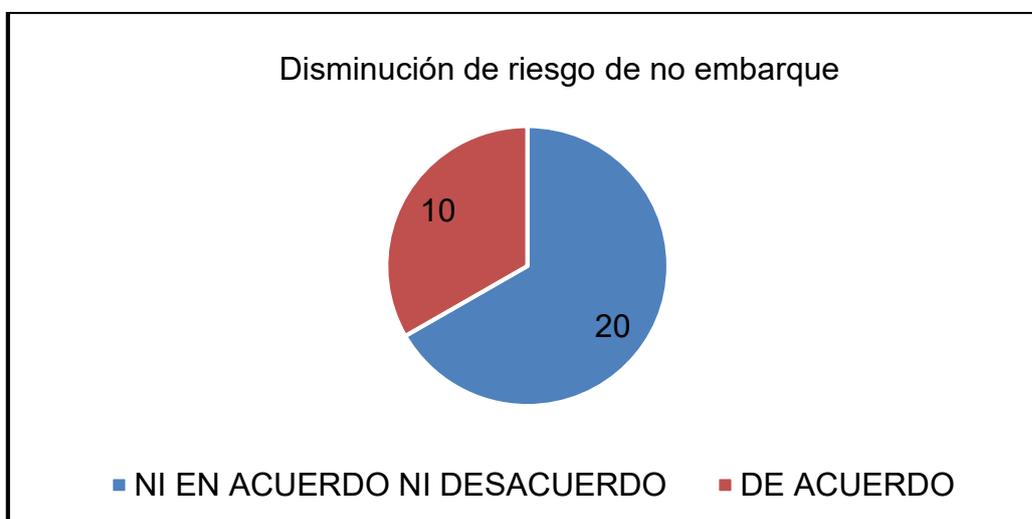


Gráfico N° 31: Disminución de riesgo de no embarque

Interpretación:

Respecto a la pregunta del presente Ítem 29 se puede manifestar que el 67% de los encuestados refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo, y sólo un 33% refiere estar de acuerdo. Por la calidad de la respuesta, se puede percibir una apreciación errónea, por cuanto existen procedimientos previos a realizarse en

todo proceso de exportación y si existe previsión para el cumplimiento de plazos y entregado en fecha acordada se requiere que el contenedor este en zona de embarque con la debida antelación.

30. ¿El ingreso oportuno del contenedor a puerto es producto de una óptima cadena logística de exportación e incide en el ajuste de los costos?

Tabla N° 43: Optimización de la Cadena Logística

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	17	56.66	57
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

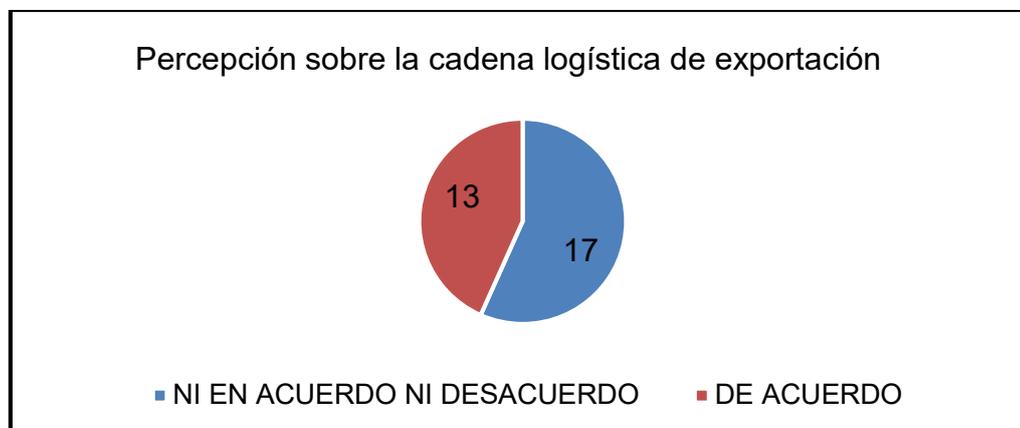


Gráfico N° 32: Percepción sobre la cadena logística de exportación

Interpretación:

Respecto al Ítem 30 un 57% responde no estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo sobre si el ingreso oportuno del contenedor a puerto es producto de una óptima cadena logística, sólo un 43% de los encuestados refieren estar de acuerdo. Es decir, existen opiniones divergentes, pese que la cadena logística de exportación constituye en elemento importante para el ajuste y/o reducción de los costos en la Distribución Física Internacional de un producto.

3) Dimensión: Reducción de inventarios - ítems 31 al 37

31. ¿El almacén extraportuario es un recurso logístico para el cumplimiento de la exportación al permitir preasignar el número del contenedor?

Tabla N° 44: Optimización de la Cadena Logística

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	18	60	60
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	3	10	10
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

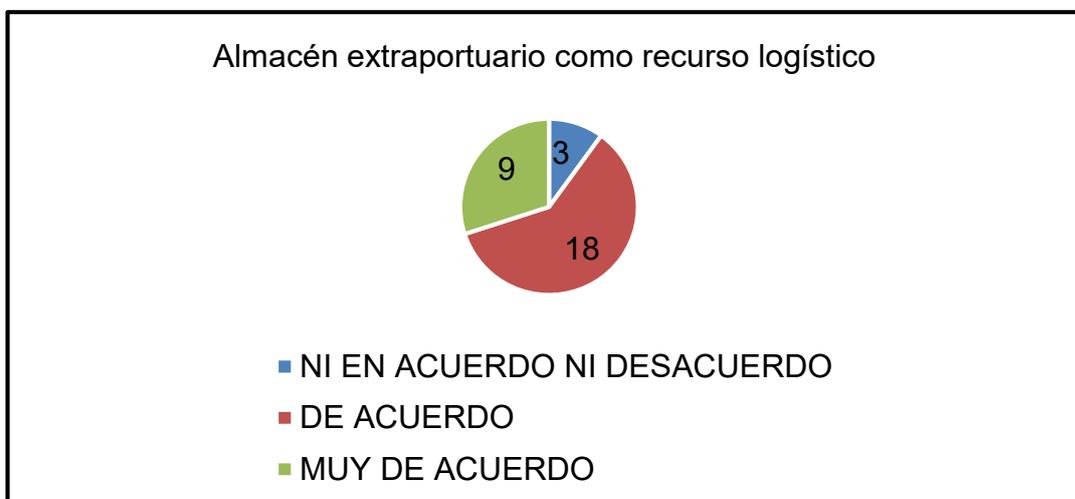


Gráfico N° 33: Almacén extraportuario como recurso logístico

Interpretación:

De los datos obtenidos a través de los instrumentos de investigación con respecto al presente Ítem se puede indicar que el 60% del número total de encuestados refiere estar de acuerdo, un 30% responde en que están muy de acuerdo. El otro 10% refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Del análisis de las respuestas se puede deducir que existe una adecuada percepción de parte de los encuestados sobre el almacén extraportuario.

32. ¿El retiro del contenedor del almacén extraportuario se realiza dentro de un horario que no dificulta la operatividad del embarque?

Tabla N° 45: Operatividad del embarque

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	10	33.33	33
2. De acuerdo	13	43.33	44
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	7	23.33	23
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

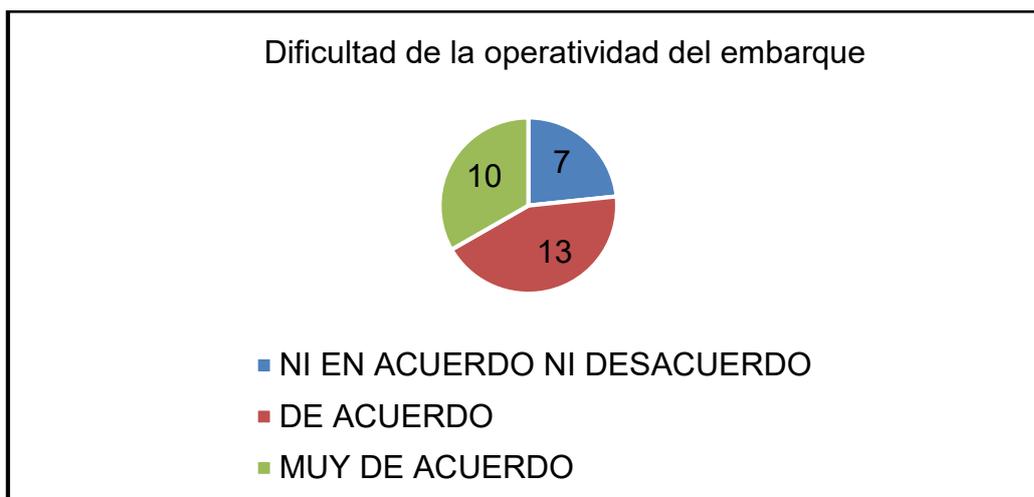


Gráfico N° 34: Dificultad de la operatividad del embarque

Interpretación:

Respecto a los datos obtenidos de parte de los encuestados sobre el presente ítems se puede indicar que existen apreciaciones diversas sobre si el retiro del contenedor del almacén extraportuario se realiza dentro del horario que no afecte la operatividad del embarque, se puede indicar que el 23% no está de acuerdo, ni en desacuerdo, un 43% refiere estar de acuerdo y el otro 44% de los encuestados expresa estar muy de acuerdo. Significando, una marcada contraposición entre los encuestados

33. ¿El uso permanente de un almacén extraportuario incide en el aumento de los costos de exportación?

Tabla N° 46: Aumento de costos por uso de almacén extraportuario

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	9	30	30
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	8	26.66	27
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

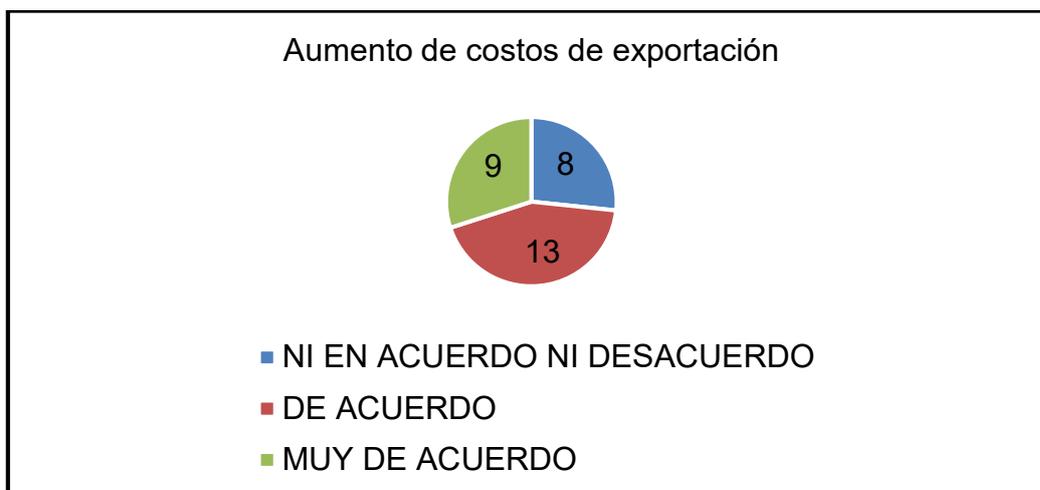


Gráfico N° 35: Aumento de costos de exportación

Interpretación:

Se puede indicar que el 30% refieren estar muy de acuerdo con que el uso permanente de almacenes extraportuarios incide en el aumento de los costos de exportación, un 43 % también sostiene estar de acuerdo, aunque el otro 27% manifiesta cierto grado de indiferencia o desconocimiento.

34. ¿DPW y APM TERMINALS Callao otorgan fiabilidad, garantía y seguridad del contenedor que ingresa a puerto, tanto en muelle norte como en muelle sur?

Tabla N° 47: Fiabilidad, garantía y seguridad en operadores portuarios

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	12	40	40
2. De acuerdo	11	36.66	37
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	7	23.33	23
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%



Gráfico N° 36: Seguridad en operaciones portuarias

Interpretación:

Respecto a la fiabilidad, garantía y seguridad que otorgan los operadores portuarios del Callao, llámese DPW y APM TERMINALS sobre la seguridad del contenedor que ingresa al puerto, el 23% de los encuestados no está de acuerdo, ni en desacuerdo, el 37% manifiesta estar de acuerdo, y el otro 40% de los encuestados refiere estar muy de acuerdo.

35. ¿El pesaje en el puerto de los contenedores a exportarse realiza dentro de los parámetros de exactitud y confiabilidad?

Tabla N° 48: Parámetros de exactitud y confiabilidad del pesaje

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	17	56.66	57
2. De acuerdo	13	43.33	43
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

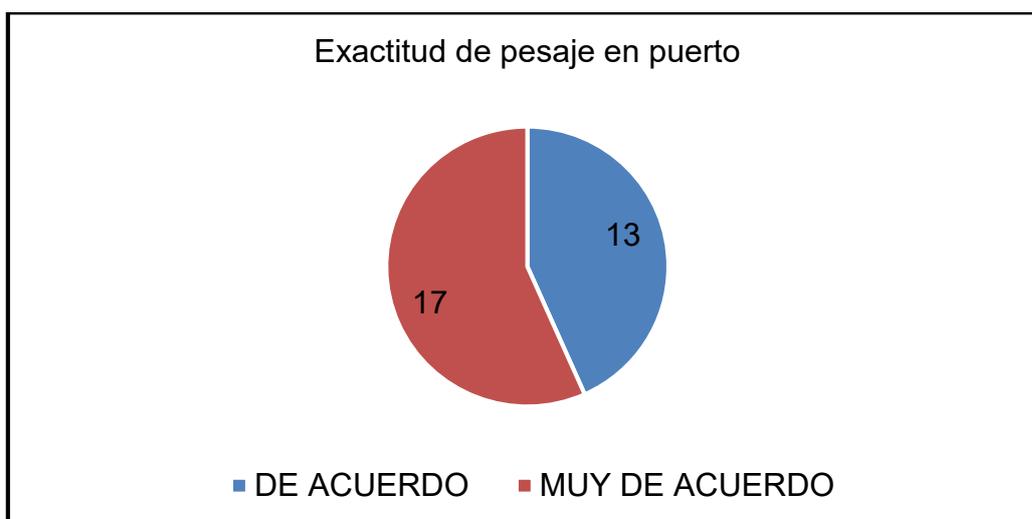


Gráfico N° 37: Exactitud de pasaje en puerto

Interpretación:

Con relación al pesaje de los contenedores en el puerto del Callao dentro de los parámetros de exactitud y confiabilidad, el 57% del número total de encuestados está muy de acuerdo con los expresado literalmente en la pregunta del Ítem 35, el 43% también refiere en estar de acuerdo. Por lo expresado, se puede deducir que se tiene una idónea percepción sobre la confiabilidad, seguridad y garantía

en el pesaje de los contenedores en el puerto, debido a que no existe otro tipo de percepción en desacuerdo.

36. ¿La agencia de aduana cumple con la entrega oportuna de factura de los gastos de exportación en el puerto?

Tabla N° 49: Entrega oportuna de las facturas de parte de agencia de aduana

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	1	3.33	3
2. De acuerdo	11	36.66	37
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	18	60	60
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

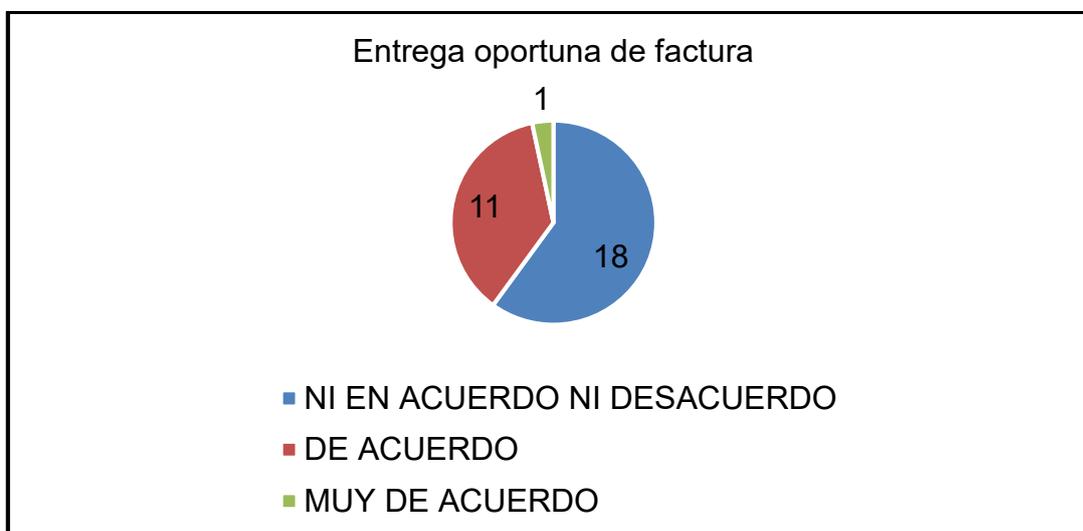


Gráfico N° 38: Entrega oportuna de factura

Interpretación:

El Ítem 36 relacionado con la entrega oportuna de facturas de gastos de exportación de parte de la aduana, existen opiniones divergentes de parte de los encuestados, debido a que el 60% no está de acuerdo, ni en desacuerdo, el 37% está de acuerdo, y sólo un 3% manifiesta estar muy de acuerdo.

37. ¿Los gastos portuarios y otros derechos de uso son considerados como asequibles por los exportadores?

Tabla N° 50: Percepción sobre gastos portuarios y derechos de uso

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Muy de acuerdo	4	13.33	13
2. De acuerdo	9	30	30
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	17	56.66	57
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

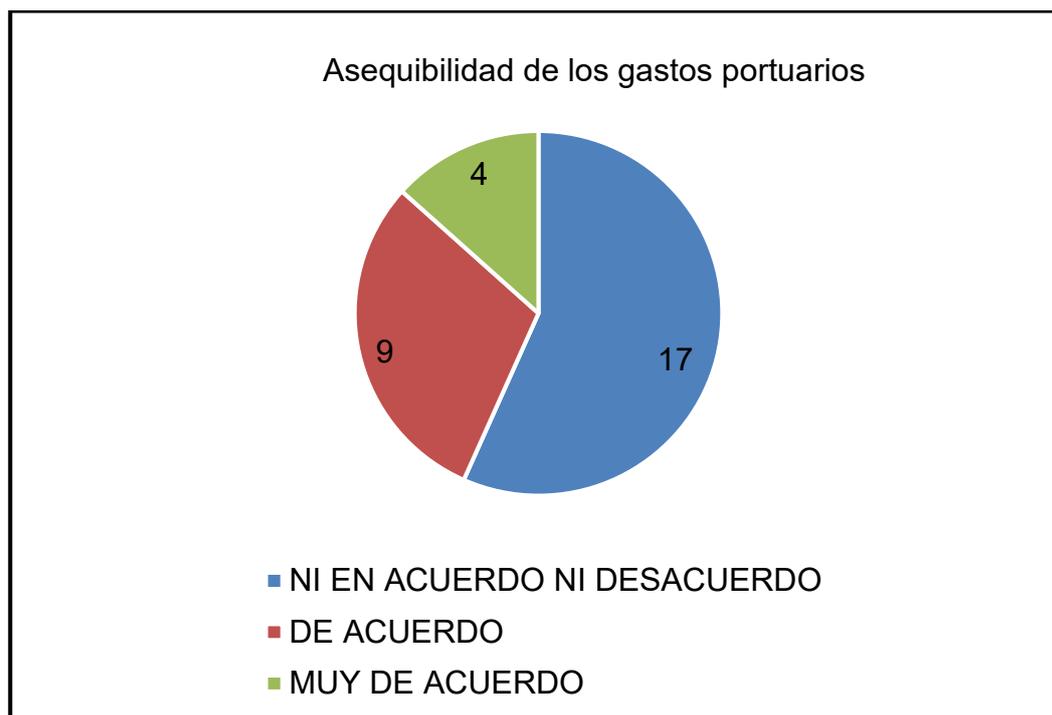


Gráfico N° 39: Asequibilidad de los gastos portuarios

Interpretación:

Respecto a los datos obtenidos en el Ítem 37 relacionado a los gastos portuarios y otros derechos de uso y si estos son considerados asequibles por los exportadores, de la revisión y análisis de los datos obtenidos a través del instrumento de investigación (encuestas) se puede indicar que el 13% de los encuestados estiman estar muy de acuerdo, un 30% refieren estar de acuerdo. Pero, el 57% de los encuestados sostienen no estar de acuerdo, ni en desacuerdo, lo que posibilita deducir que los gastos portuarios y el derecho de uso de los terminales portuarios son considerados no asequibles para la actividad del comercio internacional por parte de las personas encuestadas.

3.2. Método de consistencia interna Alfa de Cronbach

Tabla N° 51: Variable independiente: La Cadena Logística

SUJETOS	PREG.																				total
	a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7	a8	a9	a10	a11	a12	a13	a14	a15	a16	a17	a18	a19	a20	
1	4	5	5	4	5	5	5	3	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	91
2	5	4	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	92
3	5	3	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	91
4	4	3	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	3	4	4	5	5	5	4	5	85
5	5	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	5	5	5	4	5	5	80
6	4	5	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	3	5	5	80
7	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	3	5	5	4	5	4	4	5	5	5	89
8	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	90
9	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	4	5	89
10	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	3	5	3	5	4	5	91
11	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	3	4	3	5	5	5	89
12	5	3	5	4	4	4	4	4	5	5	5	3	4	5	4	4	3	4	5	5	85
13	5	3	4	4	3	4	4	4	5	3	5	3	3	4	4	5	5	4	5	5	82
14	5	4	4	3	3	4	5	4	4	3	5	4	3	5	4	5	4	3	4	5	81
15	4	4	3	3	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	87
16	4	3	3	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	82
17	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	5	4	5	5	81
18	5	3	4	3	4	5	4	3	4	5	5	5	4	4	3	5	4	5	4	5	84
19	4	3	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	89
20	5	4	5	3	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	92
21	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	95

22	4	5	5	4	3	5	4	3	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	86	
23	5	4	3	5	3	5	5	3	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	89	
24	5	3	4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	5	85	
25	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	85	
26	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	91	
27	4	5	4	3	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	92	
28	5	4	5	4	4	5	5	5	5	3	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	90	
29	5	4	4	4	4	5	4	3	3	4	3	5	4	5	3	4	5	4	5	5	83	
30	4	4	4	4	4	5	4	3	3	5	3	4	4	4	3	4	4	4	5	5	80	
																					St	19.016

MEDIA	4.533	3.967	4.267	4.033	4.300	4.567	4.500	4.033	4.300	4.233	4.367	4.367	4.167	4.533	3.967	4.500	4.433	4.267	4.533	5.000	
VARIANZA	0.260	0.590	0.550	0.590	0.490	0.250	0.260	0.590	0.700	0.530	0.590	0.450	0.560	0.260	0.520	0.260	0.460	0.410	0.260	0.000	8.580

Alfa de Cronbach = 0.659

Interpretación:

La confiabilidad de un instrumento se expresa mediante un coeficiente de correlación: rtt, que teóricamente significa correlación del test consigo mismo. Sus valores oscilan entre (0) y uno (1.00), una manera práctica de interpretar la magnitud de un coeficiente de confiabilidad puede ser guiada por la escala siguiente:

0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

El Alfa de Cronbach obtenido es Alto para esta variable.

Método de consistencia interna Alfa de Cronbach

Tabla N° 52: Variable dependiente: La Gestión de Costos

	PREG.																	
SUJETOS	a21	a22	a23	a24	a25	a26	a27	a28	a29	a30	a31	a32	a33	a34	a35	a36	a37	total
1	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	4	5	5	5	5	5	4	76
2	3	5	4	5	5	5	4	3	3	3	4	4	3	4	5	3	4	67
3	3	4	5	5	4	5	4	3	3	3	4	4	3	4	5	3	4	66
4	4	4	5	4	4	5	5	3	3	3	4	4	3	4	5	3	4	67
5	4	4	5	5	4	5	5	3	4	4	4	5	3	4	5	3	4	71
6	5	3	4	4	4	4	5	3	4	4	5	5	3	5	5	3	5	71
7	4	3	4	4	5	4	4	4	3	4	5	4	3	5	4	4	5	69
8	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	5	4	3	5	4	4	5	69
9	3	5	4	5	5	4	4	3	3	4	5	4	3	5	4	3	5	69
10	4	5	3	4	5	4	4	5	3	3	4	4	4	5	4	3	3	67
11	5	5	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	65
12	3	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	5	4	4	5	3	3	66
13	3	4	5	5	5	5	4	4	3	3	5	5	4	4	5	3	3	70
14	3	4	5	5	5	5	3	3	4	4	4	5	4	4	5	4	3	70
15	4	5	3	5	5	5	3	3	4	4	5	5	5	5	5	4	4	74
16	4	4	4	4	4	5	3	3	4	4	5	3	5	5	5	3	4	69
17	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	3	5	5	4	3	4	67
18	4	5	4	4	4	4	3	3	3	4	5	4	5	5	4	3	4	68
19	5	4	5	4	4	4	4	5	3	3	4	4	4	5	4	4	3	69
20	5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	63
21	4	3	4	4	5	4	4	5	3	3	4	3	4	3	4	3	3	63

22	4	3	4	3	5	5	5	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	63	
23	3	4	4	3	5	5	3	3	4	3	4	3	5	3	4	4	3	63	
24	3	5	3	4	5	5	3	4	4	3	4	5	5	3	4	4	3	67	
25	3	5	4	4	4	4	3	3	4	3	4	5	5	4	5	4	3	67	
26	3	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	5	4	4	5	4	3	66	
27	3	5	5	5	5	4	5	5	3	4	4	4	5	4	5	3	3	72	
28	5	4	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4	4	5	5	4	3	70	
29	4	4	4	5	5	4	4	3	3	4	3	3	4	3	5	3	3	64	
30	3	3	5	4	4	4	4	5	3	3	3	3	4	3	5	3	3	62	
																		St	11.264

MEDIA	32.000	32.000	36.000	36.000	36.000	37.000	35.000	25.000	26.000	28.000	35.000	35.000	26.000	36.000	38.000	28.000	35.000	
VARIANZA	0.580	0.530	0.460	0.360	0.260	0.250	0.460	0.650	0.230	0.250	0.370	0.580	0.590	0.630	0.250	0.320	0.530	7.300

Alfa Cronbach	0.422
---------------	-------

Interpretación:

Por lo general un coeficiente de confiabilidad se considera aceptable cuando está por lo menos en el límite superior (0.80) de la categoría Alta. No obstante, no existe regla fija para todos los casos, todo va a depender del tipo de instrumento bajo estudio, de su propósito y del tipo de confiabilidad que se trate. Por ejemplo, un coeficiente de confiabilidad de consistencia para una escala de actitud va a ser diferente para una prueba de rendimiento académico. Con respecto al coeficiente 0.422 obtenido es considerado como Moderado para el presente estudio.

3.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.3.1. Análisis de Resultados

- (1) Con respecto al objetivo general relacionado a determinar cuál es la influencia entre la cadena logística con la gestión de costos en la exportación de truchas de PISCIS S.A. en el mercado de Canadá en el año 2018. Se puede deducir que existe validez interna al haber correspondencia entre la variable independiente Cadena Logística y la variable dependiente Gestión de Costos debido a la adecuada conceptualización y operacionalización de ambas variables y por los resultados de las encuestas se puede indicar que permite contrastarlas con la hipótesis general al obtenerse influencia significativa entre las variables.

- (2) Respecto a los objetivos específicos planteados, las dimensiones seleccionadas para variable **Cadena Logística**: (1) Procesamiento; (2) Transporte; (3) Almacenaje. Así como las dimensiones de la variable **Gestión de Costos**: (1) Calidad; (2) Productividad; (3) Reducción de Inventarios; y los resultados obtenidos a través del instrumento de investigación, se debe indicar que la confianza o veracidad de la fuente de información permite estimar la validez externa de la investigación al haber sido administrado sucesivamente a una muestra o población sin que hayan cambiado las condiciones iniciales reproduce los mismos resultados. Es decir, la confiabilidad es una condición para que exista validez y al haber sido validado el instrumento de investigación por juicio de expertos aumenta la confiabilidad.

- (3) Con base a la metodología empleada para determinar la validez interna de la investigación se puede indicar que es de tipo aplicada debido a que mediante su desarrollo se busca que la muestra obtenga respuesta a preguntas concretas a la muestra censal de estudio sobre la influencia entre las variable cadena logística y la variable gestión de costos de la empresa PISCIS S.A. en la

exportación de truchas en el mercado de Canadá y ello es con el objeto de encontrar soluciones o respuestas que puedan aplicarse de manera inmediata en situaciones específicas, de cuyo resultados e interpretación se puede citar que existe un nivel de relación con el conocimiento a priori o previo.

- (4) Por la naturaleza del estudio se ha tenido a bien establecer el método de consistencia interna mediante el Alfa de Cronbach y de cuyo procesamiento se puede indicar que si se retira uno de los elementos de estudio el nivel de significancia de Alfa de Cronbach no se verá afectado, debido al grado de significancia de fiabilidad de la encuesta tendría un valor similar de 93.2%, mientras que el valor mínimo sería de 90.4% si se quita el elemento gestión de costos en la exportación de truchas a Canadá. Por tanto, es un resultado aceptable dentro del mínimo permitido que sería de 70% como indicador de fiabilidad.
- (5) Se ha podido determinar que la variable independiente: La Cadena Logística y las dimensiones: procesamiento, transporte, almacenaje, han estado estrechamente ligados con sus respectivos indicadores, los mismos que a través de las respuestas del instrumento de investigación han posibilitado el tratamiento, análisis de datos y posterior contrastación, al haberse obtenido 0.659 como coeficiente de Alfa de Cronbach, que es un resultado considerado como Alto. De igual forma, ha sucedido con la variable dependiente: La Gestión de Costos y sus dimensiones: calidad, productividad y reducción de inventarios por tal motivo se ha obtenido como coeficiente de Alfa de Cronbach 0.422, resultado considerado como Moderado.

CONCLUSIONES

- (1) Durante el desarrollo de la investigación ha permitido lograr el Objetivo General debido a que se ha podido determinar la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018. Por lo tanto, los resultados obtenidos también permiten dar respuesta a la hipótesis general planteada en la investigación debido a que la cadena logística ha permitido influenciar de manera significativa en la gestión de costos.
- (2) Con respecto al primer objetivo específico relacionado a determinar la relación entre la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018 y en base a los datos obtenidos en la investigación se puede deducir que la cadena logística en la calidad ha permitido cumplir con los plazos previstos para la exportación de sus productos y permite, contrastar la relación con la primera hipótesis específica, debido a que no ha existido carencia de materia y ello ha permitido cumplir con los compromisos comerciales contraídos.
- (3) Con relación al segundo objetivo específico orientado a determinar la relación entre la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018; se puede indicar que la política de la empresa está orientada al mejoramiento de la calidad y cumplimiento de entrega oportuna. Por consiguiente, de los datos obtenidos y la contrastación realizada de los mismos se puede inferir que el segundo objetivo específico está estrechamente relacionado a la influencia de la optimización de la cadena logística y da respuesta a la segunda hipótesis específica.

- (4) Respecto al tercer objetivo específico a fin de determinar la relación entre la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018; se puede argumentar en relación a los datos obtenidos y la revisión del acervo documentario de la empresa que la cadena logística desarrollada en el año 2018 ha permitido cumplir con los despachos de productos en la fecha programada sin incurrir en penalidades. Por tal razón, se puede indicar que la tercera hipótesis específica que la reducción de inventarios influencia de manera significativa en la gestión de los costos.
- (5) Con respecto al cuarto objetivo específico orientado a determinar la relación entre la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá en el año 2018. Del análisis de los datos obtenidos, se puede deducir que existen percepciones diversas de parte de los encuestados. Pero, de una u otra manera se tiene conocimiento que la cita y trámites oportunos evitan gastos innecesarios, por lo cual se puede indicar que el cuarto objetivo específico, se encuentra relacionado con la cuarta hipótesis específica, debido a que existe influencia de manera significativa entre la cadena logística y la gestión de costos, tal y como se puede corroborar con los resultados obtenidos.
- (6) Las variables de estudios denominadas: la Cadena Logística y la Gestión de Costos, así como las respectivas dimensiones e indicadores utilizados para la elaboración del presente estudio ha permitido establecer la influencia existente y ello se puede corroborar con los resultados de confiabilidad del Alfa de Cronbach que arroja 0.659 para la variable independiente Cadena Logística y de 0.422 para la variable Gestión de Costos. No obstante, podemos referir que respecto a la Gestión de Costos en la exportación de truchas al mercado de Canadá existe una influencia moderada en el año 2018.

RECOMENDACIONES

- (1) En el ámbito académico de la carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales se debe fomentar el desarrollo de trabajos de investigación dentro de una línea de investigación en actividades de comercio exterior sobre productos no tradicionales, a fin de posibilitar la presencia de estudios previos de investigación sobre un tópico de estudio que sirva como antecedente de investigación y/o material guía.
- (2) Fortalecer mecanismos de gestión empresarial mediante la asociatividad empresarial y de gestión comercial de las empresas peruanas en el rubro de exportación de productos acuícolas, lo que permitirá penetrar a nuevos mercados o en su defecto consolidarse en el mercado objetivo y de esta manera poder cubrir con las necesidades de demanda de productos marinos congelados.
- (3) Repotenciar los programas Sierra y Selva Exportadora que impulsa el MINCETUR para posibilitar el aprovechamiento de la pesca artesanal y comercial de los pobladores de las zonas Altos Andinas, así como la crianza y cultivo de especies marinas lo que incidirá en el mejoramiento de la calidad de vida y la realización de un medio de trabajo alternativo a su actividad principal.
- (4) Aprovechar las oportunidades de negocios que otorgan los TLC firmados por nuestro País para incrementar un mayor ingreso de productos acuícolas peruanos hacia nuevos mercados destinos, considerando que hoy en día las exportaciones en nuestro país están exentas del pago de impuestos o aranceles, para ello es necesario el cumplimiento de las exigencias mundiales en materia de salubridad e inocuidad alimentaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anaya, J. (2015). *El Transporte de Mercancías*. España, Madrid, Editorial: ESIC Editorial 2da. Edición.
- Andrade, M. (2014). *Plan de exportación de café a Hamburgo, Alemania*. México, Veracruz: Universidad de América Latina.
- Bautista, K. & Córdova, S. (2016). *Estrategias logísticas para desarrollar proceso de exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016*. Lambayeque, Pimentel: Universidad Señor de Sipán. *Análisis Integral de la Logística en el Perú – 5 cadenas de exportación*
- Briceño-Garmendia, C. & Guasch, L. & Diaz, L. & Menendez, Aurelio (2016). *Análisis integral de la logística en el Perú . 5 cadenas de exportación*. Perú: Mincetur & Banco Mundial.
- Cabanillas, W (2018). *Estrategias logísticas para optimizar la cadena de aprovisionamiento en la empresa lambayecana CONSORCIO DE FRUTAS S.A.C. durante los años 2015-2016*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Calderón, G. & Cornetero, A. (2014). *Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Colás, P. & Ramírez, J. (2016). *Justificación del Estudio*. España, Sevilla: Universidad de Sevilla, Facultad Ciencias de la Comunicación.
- Dirección General de Acuicultura (2010). *Plan Nacional de Desarrollo Acuícola*. Perú: Ministerio de la Producción.
- Dorta, P. (2013). *Transporte y Logística Internacional*. España, Gran Canarias: Universidad De Las Palmas.
- Fresco, J. (2010). *Efectividad Gerencial*. Segunda Edición, Editorial Prentice Hall, Madrid: España

- Hernández, J. & Flores, O. (2013). *INCOTERMS y su importancia en las actividades comerciales*. México, Ciudad Victoria, Universidad Autónoma de Tamaulipas, Revista: Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*, Sexta edición, México.
- Huaman, N. (2012). *Logística externa de exportación de Quinoa. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia*. Perú, Apurímac: Universidad Nacional Micaela Bastidas.
- Huapaya, J. (2011). Análisis de la problemática en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Jamart, S. (2012) *Paletización*. España, blog Blogística. Recuperado de: <http://blogistica.es/paletizacion/>
- Jiménez, C. & Lorduy, G. (2011). *Análisis y propuesta de mejora del proceso logístico de exportación de flores colombianas vía marítima hasta Holanda a través de la sociedad portuaria regional Cartagena*. Colombia, Cartagena de Indias: Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Lefcovich, M. (2013). *Estrategia Kaizen*, Segunda Edición, Editorial Prentice Hall, Madrid: España.
- Mercado, M. (2011). *Propuesta de estrategia comercial para exportar papayas en conserva a Australia*. Chile, Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Minervini, N. (2010). *Manual del exportador un consultor a su alcance*. Mc Graw Hill, México: DF.
- Ministerio del Ambiente (2015). *Manual de Biocomercio*. Lima – Perú.
- Ministerio de Comercio Exterior (2016). Análisis Integral de la Logística en Perú
- Ministerio de la Producción (2016). *Anuario Estadístico Pesquero y Acuicola*. Lima - Perú
- Molins, A. (2011). *Logística Internacional*. Madrid: Escuela de Organización Industrial (EOI).

- Mondragón, V. (2017). *Revista Diario el Exportador*. Recuperado de: https://www.diariodelexportador.com/2014/11/incoterms-2010-definicion-y-reglas-de_2.html
- Mundo Marítimo (2017). *Transforma Logística: productividad y competitividad en el sector exportador de Chile*. Recuperado de <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/transforma-logistica-productividad-y-competitividad-en-el-sector-exportador-de-chile>
- Ospina, J. (2015). *12 conceptos básicos de logística que no se deben olvidar*. Colombia, Bogotá, Revista Medium.
- Price, J. & Murnan, J. (2004). *Research Limitations and the Necessity of Reporting Them*. American Journal of Health Educations.
- Rave, N. & Arias, D. & García, J. (2015). *Planteamiento de un modelo logístico para reducir costos del subproceso de pintura en muebles Bovel Ltda*. Colombia, Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.
- Robusté, F. (2011). *Logística del transporte*. España, Cataluña, Universidad Politécnica de Cataluña (UPC), Editorial: Ediciones UPC.
- SUNAT (2008). *Ley General de Aduanas*. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.html>
- SUNAT (2009). *Reglamento de la Ley General de Aduanas*. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.04.htm>
- SUNAT (2019). *Tabla de Sanciones Aplicables a las Infracciones Previstas en la Ley General de Aduanas*. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.05.htm>

ANEXOS

ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA: LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018.

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
<p>Problema general ¿Cuál es la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>	<p>Hipótesis General Existe influencia significativa entre la cadena logística y la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A.-Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>	<p>Variable independiente: X: La Cadena Logística</p>	<p>X1: Procesamiento X2: Transporte X3: Almacenaje</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel: Correlacional</p> <p>Método: Deductivo</p>
<p>Problemas específicos 1. ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018? 2. ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?</p>	<p>Objetivos específicos 1. Determinar la relación entre la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018. 2. Determinar la relación entre la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>	<p>Hipótesis específica 1. Existe relación entre la cadena logística y la calidad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018. 2. Existe relación entre la cadena logística y la productividad en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>	<p>Variable dependiente Y: La Gestión de Costos</p>	<p>Y1: Calidad Y2: Productividad Y3: Reducción de inventarios</p>	<p>Diseño: No experimental, Transeccional</p> <p>Población: Colaboradores de PISCIS S.A.</p>

<p>3. ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?</p> <p>4. ¿En qué medida se relaciona la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018?</p>	<p>3. Determinar la relación entre la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p> <p>4. Determinar la relación entre la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>	<p>3. Existe relación entre la cadena logística y la reducción de inventarios en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. – Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p> <p>4. Existe relación entre la cadena logística y el transporte en la gestión de costos en la exportación de truchas de la empresa PISCIS S.A. - Lima hacia el mercado de Canadá, 2018.</p>			<p>Muestra: Censal (30)</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>Estadística: Descriptivo e inferencial</p>
---	---	---	--	--	---

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 2: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES: LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Variable Independiente: La Cadena Logística	Según Ospina (2015, p.115) la cadena logística de exportación es el proceso continuo del flujo de mercancías e información entre clientes y proveedores, en la cual se establecen las diferentes etapas y operadores que se requieren e intervienen para que todos los productos se entreguen en el momento y lugar indicado. Esta requiere de actividades de procesamiento, transporte, almacenaje.	Los grandes costos que marcan la diferencia en la gestión empresarial de ciertas organizaciones están asociados con los logísticos, debido a que los precios de un producto en los mercados internacionales están condicionados precisamente por los costos logísticos asociados a tener el producto disponible en ese mercado.	Procesamiento	Entrada de materias primas	1 al 3
				Producción	4 al 8
			Transporte	Cumplimiento	9 al 13
			Almacenaje	Recepción	14 al 16
				Distribución Física Internacional	17 al 20
			Variable Dependiente:	Según Fresco (2010,p.89) la gestión de costos consiste en la detección, prevención y eliminación del uso excesivo de recursos de la empresa, e incluye el	Las diferencias y ventajas que tienen determinados países para producir bienes y servicios aunado a la disposición de materias primas y dominio
Programación	23, 24				
Productividad	Reserva de espacio	25, 26			
	Trámites	27, 28			
	Cita terminal portuario	29, 30			
	Retiro del contenedor	31, 33			

La Gestión de Costos	mejoramiento de la calidad, de la productividad y la reducción de inventarios	tecnológico, la aplicación de aranceles y el diferente valor adquisitivo de las monedas, pueden ser consideradas como factores determinantes en la reducción de costos logísticos.	Reducción de inventarios	Revisión	34, 35
				Gastos portuarios	36, 37

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 3: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

EMPRESA PISCIS S.A.

Tabla N° 55: ENCUESTA A USUARIOS

Estimado usuario (a):

Se agradece por anticipado su colaboración al dar opinión sobre las actividades de exportación de truchas de la empresa en la usted labora, cuya información será utilizada en el trabajo de investigación de la UAP titulado: "LA CADENA LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COSTOS EN LA EXPORTACIÓN DE TRUCHAS DE LA EMPRESA PISCIS S.A. - LIMA HACIA EL MERCADO DE CANADÁ, 2018. Se recomienda no escribir dato personal alguno, por cuanto la respuesta será considerada anónima y confidencial.

Marque con una "X" la alternativa de respuesta que, según su criterio considere correcta.

SEXO: M F

VALORACIÓN:

1. Totalmente de acuerdo	2. En desacuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. De acuerdo	5. Totalmente de desacuerdo
--------------------------	------------------	---------------------------------	---------------	-----------------------------

N°	VARIABLE INDEPENDIENTE: LA CADENA LOGÍSTICA DIMENSIÓN: PROCESAMIENTO	Valoración				
		1	2	3	4	5
1	La materia prima utilizada por la empresa para su procesamiento cumple con las normas internacionales estandarizadas de calidad.					
2	El área logística provee de manera oportuna de materia prima e insumos a las demás áreas involucradas para la obtención del producto final.					
3	El flujo de provisión de materias primas establece mecanismos para el control de stock mínimo y/o máximo para evitar tiempo ocioso en el procesamiento.					
4	Existe un adecuado control de tiempos en el proceso productivo a fin de maximizar la producción y reducir costos asociados a "tiempo ocioso".					

5	El área de producción facilita la entrega oportuna de las cantidades requeridas por los clientes extranjeros.					
6	Existe involucramiento de los colaboradores de la empresa para mejorar los niveles de producción y la consolidación internacional del producto.					
7	Los procesos de producción se enmarcan dentro del contexto de inocuidad alimentaria del producto y las exigencias de salubridad internacional.					
8	La empresa cuenta con la capacidad productiva para atender la demanda interna y/o externa de sus productos.					
	DIMENSIÓN: TRANSPORTE	1	2	3	4	5
9	La elección adecuada de la empresa de transporte de carga congelada desde la planta productora facilita el cumplimiento de tiempos estimados hacia Lima.					
10	El acomodamiento y manipuleo de la carga en el medio de transporte congelado para su traslado se realiza dentro de los plazos y hora programada.					
11	La empresa prevé el cumplimiento de las normas de rotulado y marcado de los embalajes a fin de disminuir riesgos asociados en el transporte internacional.					
12	La adecuada coordinación de las áreas involucradas en la producción y la logística de exportación permite el traslado oportuno del producto a Lima.					
13	El desarrollo de mecanismos de control de calidad del producto y de los permisos correspondientes facilita el transporte y reduce riesgos asociados.					
	DIMENSIÓN: ALMACENAJE	1	2	3	4	5
14	Los productos procedentes de las plantas de producción se reciben dentro de los plazos programados a fin de estimar la conformidad de su ingreso.					
15	El producto procedente de la planta de producción requiere en Lima, controles periódicos de atmósfera asistida para la preservación de la calidad del producto.					
16	Al contar la empresa con un espacio de conservación y almacenaje se reduce los costos involucrados en todo proceso logístico de exportación.					
17	Es necesario la realización de los muestreos del producto ante la empresa certificadora de calidad para su posterior exportación.					
18	La empresa establece políticas de seguridad y confiabilidad para cumplir con los plazos y condiciones pactadas antes, durante y después de la negociación.					

19	Dentro de la cadena logística de exportación desarrollada por la empresa se busca la optimización de los plazos para la entrega y la reducción de costos.					
20	La empresa desarrolla proyecciones de crecimiento, e ingreso a otros mercados externos mediante política de mejora continua de la calidad de sus productos.					
N°	VARIABLE DEPENDIENTE: LA GESTIÓN DE COSTOS	Valoración				
	DIMENSIÓN: CALIDAD	1	2	3	4	5
21	El almacén en Lima desarrolla control de inventarios de stock por productos y por requerimientos de la empresa.					
22	La identificación y clasificación de los productos ingresados al almacén permite optimizar el tiempo para su acomodamiento y carga posterior para su embarque.					
23	El almacenaje del producto en Lima posibilita el control y muestreo anticipado de la carga antes del embarque.					
24	La adecuada relación del área logística, la planta de producción y del área de comercio exterior permiten una adecuada programación de embarque.					
	DIMENSIÓN: PRODUCTIVIDAD	1	2	3	4	5
25	La adecuada coordinación de la línea naviera para la reserva del espacio en el buque permite el cumplimiento del envío en el plazo estimado y proyectado.					
26	El cumplimiento del requerimiento de envío y la previsión del booking implica la reducción de riesgos de no cumplimiento y el pago de penalidades.					
27	La continuidad comercial de la empresa con la agencia de aduana permite la asignación oportuna de un agente de aduana para los trámites de exportación.					
28	La continuidad comercial posibilita que el porcentaje de comisión del agente de aduana en la exportación no sea superior al 2% del valor total.					
29	La cita al terminal portuario de parte de la agencia de aduana para el ingreso del contenedor al puerto facilita la reducción de riesgo de no realizar el embarque.					
30	El ingreso oportuno del contenedor a puerto es producto de una óptima cadena logística de exportación e incide en el ajuste de costos de exportación.					
	DIMENSIÓN: REDUCCIÓN DE INVENTARIOS	1	2	3	4	5
31	El almacén extraportuario es un recurso logístico para el cumplimiento de la exportación al permitir en preasignar el número del contenedor					

32	El retiro del contenedor del almacén extraportuario se realiza dentro de un horario que no dificulta la operatividad del embarque.					
33	El uso permanente de un almacén extraportuario incide en el aumento de los costos de exportación.					
34	DPW CALLAO y APM TERMINALS CALLAO otorgan fiabilidad, garantía y seguridad del contenedor que ingresa a puerto, tanto en el muelle norte o muelle sur					
35	El pesaje en el puerto de los contenedores a exportar se realiza dentro de los parámetros de exactitud y confiabilidad.					
36	La agencia de aduana cumple con la entrega oportuna de las facturas de los gastos de exportación en el puerto.					
37	Los gastos portuarios y otros derechos de uso de puerto son considerados como asequibles por los exportadores.					

Fuente: Elaboración propia