



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO
FACULTAD DE LAS CIENCIAS ECONOMICAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



TESIS

**DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS
EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE
ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SOCIEDAD ANÓNIMA
CERRADA EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN- CUSCO,
2023**

Línea de investigación: Gestión de Negocios Internacionales

Tesis presentada por:

Bach. Jerson Aldair Caceres Olazabal
Código ORCID: 0009-0001-2886-6768

Bach. José Israel Oros Alzamora.
Código ORCID: 0009-0006-1680-7871

**Para optar al Título Profesional de
Licenciado en Administración de Negocios
Internacionales**

ASESORA: Mgt. Susi Alviz Pazos
Código ORCID: 0000-0002-6107-8843

CUSCO – PERÚ

2023



Metadatos

Datos del autor	
Nombre y apellidos	Jerson Aldair Caceres Olazabal
Numero de documento de identidad	73043193
URL de Orcid	https://orcid.org/0009-0001-2886-6768
Datos del autor	
Nombre y apellidos	Jose Israel Oros Alzamora
Numero de documento de identidad	71229374
URL de Orcid	https://orcid.org/0009-0006-1680-7871
Datos del asesor	
Nombres y apellidos	Susi Alviz Pazos
Numero de documento de identidad	23893951
URL de Orcid	https://orcid.org/0000-0002-6107-8843
Datos del jurado	
Presidente del jurado (jurado 1)	
Nombres y apellidos	Shirley Villafuerte Salazar
Numero de identidad	41417309
Jurado 2	
Nombres y apellidos	Manuel Juan Cárdenas Holgado
Numero de identidad	41765306
Jurado 3	
Nombres y apellidos	Mario Obando Cazorla
Numero de identidad	42334618
Jurado 4	
Nombres y apellidos	Angela Cornejo Rojas
Numero de identidad	41922103
Datos de la investigación	
Línea de investigación de la Escuela Profesional	Gestión de Negocios Internacionales



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega:	Jerson Aldair , José Israel Caceres Olazabal , Oros Alzamora
Título del ejercicio:	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL
Título de la entrega:	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL
Nombre del archivo:	TESIS_CACERES_OROS.pdf
Tamaño del archivo:	1M
Total páginas:	84
Total de palabras:	19,196
Total de caracteres:	109,621
Fecha de entrega:	18-sept.-2023 02:15p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega:	2169870463

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO
 FACULTAD DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS
 ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
 ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA PRODUCTORA DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA PRODUCTORA DE LA SEMILLA DE ACHIOTE ANÓNIMA S.R.L. CERRADA EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN -CUSCO, 2023

Trabajo presentado por

Back: Jerson Aldair Caceres Olazabal
Back: José Israel Caceres Olazabal

TRABAJANDO: Jerson Aldair Caceres Olazabal

CUSCO - PERU
2023

Derechos de autor 2023 Turnitin. Todos los derechos reservados.

Susi Alviz Pazos
 DNI: 23893951



DISTRIBUCIÓN FÍSICA
INTERNACIONAL DE LAS
EXPORTACIONES DEL
PIGMENTO DE LA SEMILLA DE
ACHIOTE EN LA EMPRESA
AICACOLOR SOCIEDAD
ANÓNIMA CERRADA EN LA
PROVINCIA DE LA

Fecha de entrega: 18-sep-2023 02:15p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2100870463

Nombre del archivo: TESIS_CACERES_OROS.pdf (1M)

Total de páginas: 50

Total de caracteres: 109621

CONVENCIÓN- CUSCO, 2023

por: Aldair, José Israel Caceres Olazabal, Oros Alzamora

SUSI ALVIZ PAZ
DNI: 23893951



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO
FACULTAD DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS
EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE
ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SOCIEDAD ANÓNIMA
CERRADA EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCION- CUSCO,
2023

Tesis presentada por:


Bach. Jerson Aldair Caceres Olazabal

Bach. José Israel Oros Alzamora.

DOCENTE: Mgter. Susi Alviz Pazos

CUSCO – PERÚ

2023


SUSI ALVIZ PAZOS
DNI: 23893951



DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN- CUSCO, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

12%

FUENTES DE INTERNET

2%


PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	agraria.pe Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	1%
3	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.upec.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Esumer Institucion Universitaria Trabajo del estudiante	1%
6	Submitted to upec Trabajo del estudiante	1%
7	revistas.eleconomista.es Fuente de Internet	1%


SUSI ALVIZ PAZOS
DNI: 23893951



PRESENTACIÓN

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO.**

SEÑORES REPLICANTES Y SEÑORES DICTAMINANTES:

En cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, ponemos a vuestra consideración el Plan de Tesis intitulada **“LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SAC EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN-CUSCO, 2023”**, con el objetivo de optar al título profesional de Licenciados en Administración de negocios internacionales.

Atentamente,

Bach. Jerson Aldair Caceres Olazabal.

Bach. José Israel Oros Alzamora.



AGRADECIMIENTO

A nuestra querida Universidad Andina del Cusco y a su plana docente que durante 5 años nos llenó de conocimientos, capacidades y habilidades para ser profesionales de primer nivel.

A nuestra Asesora Mgt. Susi Alviz Pazos por su apoyo incondicional, por su tiempo, su experiencia y consejos durante la realización de nuestro trabajo de investigación.

A la empresa AICACOLOR SAC y a todos sus colaboradores por brindarnos su apoyo y colaboración para acceder a la información y llevar a cabo nuestra investigación.



DEDICATORIAS

Dedico este trabajo a Dios por brindarme conocimiento y perseverancia para poder llegar a este momento de mi formación profesional.

A mis padres Santiago y Coral por su constante apoyo y paciencia durante toda mi formación profesional.

A mis hermanos Gabriel y Camila por siempre estar presente ayudándome en cualquier momento.

A mis amigos y familiares por ser parte importante en todas las etapas de mi vida.

Atte. Jerson Caceres Olazabal.



A Dios y la Virgen María por haber guiado mi camino hasta este momento y sobre todo por guardarme y protegerme en todo momento.

A mis padres, Jose Oros y Katiana Alzamora, por el apoyo incondicional desde el inicio de mi carrera profesional, por su amor infinito en cada etapa de mi vida, y sobre todo por los consejos para tomar buenas decisiones tanto en lo profesional como en la vida misma, gracias por absolutamente todo.

A mi abuela Sara Torres, por el amor incondicional, por su paciencia y cuidado en mi niñez, por inculcarme los valores más importantes que una persona puede tener, gracias por encaminarme.

A mi abuelo Julio Alzamora, por sus consejos y enseñanzas para lograr una vida plena, por su apoyo incondicional en una de las etapas más difíciles de mi vida, y sobre todo por enseñarme el verdadero valor de ser una persona profesional.

A mi hermano Jossua Oros por ser mi compañero de aventuras, mi mejor amigo y sobre todo por su amor infinito hacia mi persona.

A mis grandes amigos, Jerson C., Gonzalo V., Bruno L., Fernando P., Dario B., Anibal A., Enzo O., Kevin C., quienes estuvieron conmigo en los buenos y malos momentos, pero sobre todo a mi gran amigo Marcelo F., quien me apoyo incondicionalmente desde hace más de 10 años, gracias por absolutamente todo.

Atte. Jose Oros Alzamora



INDICE

PRESENTACIÓN	3
AGRADECIMIENTO	4
DEDICATORIAS.....	5
INDICE	7
INDICE DE TABLAS	10
INDICE DE FIGURAS	11
RESUMEN	12
ABSTRACT	13
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	14
1.1 Planteamiento del problema	14
1.2 Formulación del problema.....	17
1.2.1 Problema general	17
1.2.2 Problemas específicos.....	17
1.3 Objetivos de la investigación	18
1.3.2 Objetivo General	18
1.3.3 Objetivos Específicos.....	18
1.4 Justificación de la investigación.....	18
1.4.1 Relevancia social.....	18
1.4.2 Implicancias prácticas.....	19
1.4.3 Valor teórico	19
1.4.4 Utilidad metodología.....	19
1.5 Delimitación de la investigación	19
1.5.1. Delimitación Temporal.....	19
1.5.2. Delimitación Espacial.....	20
1.5.3. Delimitación Conceptual	20
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	21



2.1	Antecedentes de estudio	21
2.1.1	<i>Antecedente Internacional</i>	21
2.1.2	<i>Antecedentes Nacionales</i>	22
2.1.3	<i>Antecedentes Locales</i>	23
2.2	Bases legales	25
2.3	Bases teóricas	26
2.3.1	<i>Concepto de Distribución Física Internacional</i>	26
2.3.2	<i>Prestadores de servicios</i>	27
2.3.3	<i>Relaciones económicas</i>	28
2.3.4	<i>Etapas de la distribución física internacional</i>	29
2.3.5.1	<i>Análisis de la Carga a Transportar</i>	29
2.3.5.2	<i>Preparación del empaque y embalaje</i>	31
2.3.5.3	<i>Selección del Modo de Transporte</i>	33
2.4	Marco Conceptual	34
2.5	Formulación de la Hipótesis	37
2.6	Variable de estudio	37
2.6.1	<i>Variable</i>	37
2.6.2	<i>Conceptualización de la variable</i>	38
2.6.3	<i>Operacionalización de la variable</i>	40
2.7	Marco institucional.....	41
2.7.1	<i>Localización</i>	41
2.7.2	<i>Misión</i>	41
2.7.3	<i>Visión</i>	41
2.7.4	<i>Certificado BRC</i>	41
CAPITULO III: MÉTODO		43
3.1.	Tipo de investigación	43
3.2	Enfoque de investigación.....	43
3.3	Diseño de la investigación	43
3.4	Alcance de la investigación	43
3.5	Población y muestra de la investigación.....	44
3.5.1	<i>Población</i>	44
3.5.2	<i>Muestra</i>	44
3.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	44



3.6.1 Técnicas	44
3.6.2 Instrumento	44
3.7 Plan de análisis de datos	44
CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	45
4.1. Presentación y fiabilidad del instrumento.....	45
4.1.1. Presentación del instrumento.....	45
4.1.2. Fiabilidad del instrumento aplicado	46
4.2 Resultados de las dimensiones de la variable estrategias de comercialización	47
4.2.1 Análisis de la carga a transportar.....	47
4.2.2 Preparación del empaque y embalaje	51
4.2.3 Análisis de la carga a transportar selección del modo de transporte.....	56
4.3 Resultado de la variable distribución física internacional	61
CAPITULO V: DISCUSIÓN.....	64
5.1 Hallazgos más significativos y relevantes	64
5.2 Limitaciones del estudio	65
5.3 Comparación crítica con la literatura existente y los antecedentes de la investigación ...	65
5.4 Implicancias de la investigación	67
CONCLUSIONES.....	68
RECOMENDACIONES	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
ANEXOS	74
ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA	75
ANEXO 02: MATRIZ DEL INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	77
ANEXO 03: INSTRUMENTO	81
ANEXO 04: PROCEDIMIENTO DE LA BAREMACIÓN	83
ANEXO 05: RESULTADOS DE LOS ÍTMES DEL CUESTIONARIO DE LA VARIABLE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	84



INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Distribución de los ítems del cuestionario</i>	45
Tabla 2 <i>Descripción de la Baremación y escala de interpretación</i>	46
Tabla 3 <i>Estadísticas de fiabilidad</i>	46
Tabla 4 <i>Indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar</i>	47
Tabla 5 <i>Análisis de la carga a transportar</i>	49
Tabla 6 <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar</i>	50
Tabla 7 <i>Indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje</i>	52
Tabla 8 <i>Preparación del empaque y embalaje</i>	54
Tabla 9 <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje</i>	55
Tabla 10 <i>Indicadores de la dimensión selección del modo de transporte</i>	57
Tabla 11 <i>Selección del modo de transporte</i>	58
Tabla 12 <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte</i>	60
Tabla 13 <i>Distribución física internacional</i>	61
Tabla 14 <i>Comparación promedio de las dimensiones de la distribución física internacional</i> ...	62



INDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar</i>	48
Figura 2. <i>Análisis de la carga a transportar</i>	49
Figura 3. <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar</i>	51
Figura 4. <i>Indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje</i>	52
Figura 5. <i>Preparación del empaque y embalaje</i>	54
Figura 6. <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje</i>	56
Figura 7. <i>Indicadores de la dimensión selección del modo de transporte</i>	57
Figura 8. <i>Selección del modo de transporte</i>	59
Figura 9. <i>Comparación promedio de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte</i>	60
Figura 10. <i>Distribución física internacional</i>	61
Figura 11. <i>Comparación promedio de las dimensiones de la variable distribución física internacional</i>	63



RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como propósito de general; Describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de achiote en la empresa AICACOLOR SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA en la provincia de La Convención - Cusco, 2023, este trabajo de investigación es de tipo básico, con alcance descriptivo y enfoque cuantitativo. El ámbito de estudio este compuesto por colaboradores, se realizó un cuestionario con 20 preguntas para ayudar a la recopilación de información sobre la distribución física internacional y el instrumento fue sometido al proceso de confiabilidad llamado Alfa Cronbach, con un valor de 0.821. Los resultados concluyeron que la distribución física internacional se considera ni inadecuado ni adecuado con un valor promedio de 3.02; dicha variable se midió mediante los siguientes promedios: Análisis de la carga a transportar, considerado como ni inadecuado ni adecuado con una media de 2.77, Preparación del empaque y embalaje, considerado como ni inadecuado ni adecuado con una media de 3.15 y la selección del modo de transporte como ni inadecuado ni adecuado con una media de 3.14. Finalmente se concluye que dentro de la distribución física internacional se presentan deficiencias en cuanto a la planeación, evaluación y ejecución de todos los procesos que conlleva la distribución física internacional.

Palabras clave: Distribución física internacional, pigmento de la semilla del achiote, análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, selección del modo de transporte



ABSTRACT

This research work has a general purpose; Describe the international physical distribution of annatto seed pigment exports in the company AICACOLOR SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA in the province of La Convencion - Cusco, 2023. This research work is basic, with a descriptive scope and quantitative approach. The scope of study is made up of collaborators, a questionnaire with 20 questions was carried out to help collect information on international physical distribution and the instrument was subjected to the reliability process called Cronbach Alpha, with a value of 0.821. The results concluded that the international physical distribution is considered neither inadequate nor adequate with an average value of 3.02; This variable was measured using the following averages: Analysis of the load to be transported, considered as neither inadequate nor adequate with a mean of 2.77, Preparation of packaging and packaging, considered as neither inadequate nor adequate with a mean of 3.15, and the selection of the mode of transportation as neither inadequate nor adequate with a mean of 3.14. Finally, it is concluded that within international physical distribution there are deficiencies in terms of planning, evaluation and execution of all the processes that international physical distribution entails.

Keywords: International physical distribution, annatto seed pigment, analysis of the load to be transported, preparation of packaging and packaging, selection of the mode of transportation



CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

A nivel global, las empresas exportadoras se topan con muchas dificultades de distintos ámbitos y de distintas categorías. Las empresas exportadoras deben de estar al corriente de las condiciones competitivas en los mercados actuales en el mundo, lo que implica que la distribución física internacional sea perfecta para garantizar el intercambio de bienes de un país a otro. Esto genera competitividad en todas las empresas que desean exportar, ya que; si fallan en algunas de las etapas de la distribución física internacional como son análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, y selección del modo de transporte; no podrán ni competir ni finalizar una exportación exitosa sea cual sea la ubicación de este.

La Distribución Física Internacional, conocida por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. (Villamizar, 2010, pág. 13)

Según Ramos (2022) actualmente la exportación de Achiote provee una cantidad considerable de ingresos en los países que este mismo se extrae. Solo en el Perú Durante los 12 meses de 2021, Perú exportó 608.557 kilos del colorante achiote por un valor FOB de US\$ 14.216.968. Estas cifras revelan una importante caída desde los 901.501 kilos exportados en 2020 por US\$ 24.702.419. La principal empresa exportadora del rubro en 2021 fue Frutarom Perú SA con ventas por US\$ 3.814.059 (27% del total de envíos). Luego se posicionaron Biocon del Perú SAC con US\$ 2.844.322, Sensient Natural Colors Peru SAC con US\$ 2.535.215, Aicacolor SAC con US\$ 1.923.718, Productos Naturales de Exportación SA con US\$, Imbarex SA con US\$ 723.482, Agrocondor SRL con US\$ 470.552 y otros por US\$ 145.525.



Además, que muchos países del que se extrae el achiote están en vías de desarrollo y muchos tienen el desafío de poder realizar una distribución física internacional correcta sin ningún fallo en ninguna etapa de esta, por lo que existe problemas y escasa información para poner en práctica toda la distribución física internacional.

Según Escudra & Vazquez (2018) el achiote a nivel mundial es uno de los productos más cotizados en distintos sectores, por sus atributos como colorante natural, puesto que, se prohibió el uso de colorantes químicos. Este colorante natural ha logrado posicionarse en los sectores de cosméticos, alimentos, bebidas, productos farmacéuticos, atrayendo un gran número de países que lo importan para satisfacer a su demanda. (pág. 11)

La distribución física internacional dentro de nuestro país es fundamental, ya que; las exportaciones en todos los rubros tienden siempre a estar en alza, por lo que somos un país en vías de desarrollo muchas empresas buscan nuevos mercados donde puedan enviar sus productos en los cuales podrán establecerse, sin embargo muchas empresas no saben por dónde empezar, no poseen la información específica, muchos de ellos incluso no saben si su producto tiene las características para poder ser enviado a otro país, además que se necesitan conocimientos tanto teóricos como en campo para poder realizar la distribución con el producto específico, todos los productos son distintos y poseen un proceso diferente, por lo que empezar con una distribución física internacional y sus etapas en la mayoría de los casos siempre terminan eligiendo otro camino o teniendo fallos en alguno de ellos.

Cusco es una de las principales regiones productoras de achiote. Es necesario mejorar la semilla para impulsar la competitividad del producto. Adex busca concretar convenio con el INIA y el Gobierno Regional del Cusco para el mejoramiento de la calidad del achiote. (Agraria.pe, 2015)

Sin embargo, los productores de semilla de achiote de Cusco, desconocen en el proceso logístico y sobre todo en la cadena de distribución física internacional, esto ocasiona que las empresas locales y los empresarios no puedan tener una ventaja competitiva en mercados internacionales; la falta de conocimiento y falta de apoyo del gobierno e instituciones especializadas en comercio exterior hacen difícil el proceso de exportación de los diferentes derivados de la semilla de achiote.



Dentro de las etapas de la distribución física internacional podemos encontrar que las diferentes empresas exportadoras tendrían escasos conocimientos de estas.

En cuanto al análisis de carga la empresa AICACOLOR no contaría con un análisis de carga completo donde se analiza persuasivamente la protección de la mercadería y su rápida movilización de este mismo, además que se pierden oportunidades de nuevos clientes al no saber el tiempo de movilización de la carga o mercadería, por lo tanto, es necesario un especialista para realizar este análisis y muchos de ellos poseen un costo elevado.

La preparación del empaque y embalaje se observa que la empresa AICACOLOR tiene un conocimiento mínimo de este, ya que; su empaque y embalaje es inadecuado lo que puede ocasionar daños en el mismo, modificaciones en el achiote y hasta estropear el mismo producto, el empaque y embalaje debe ser óptimo para el producto por lo que existen distintos tipos de materiales para cada uno de ellos, esto hace que se pueda lograr un vínculo y lograr una buena impresión frente a la empresa importadora final, por lo que la empresa AICACOLOR pierde oportunidades de tener aliados estratégicos donde puedan introducir el Achiote y ganar más reputación como empresa, inclusive los costos implican todo el proceso de distribución física internacional que se encuentra de principio a fin; la empresa AICACOLOR no maneja un control de precios estable desde la producción del achiote, la administración, el transporte, seguros, especialistas, incluso los costos futuros de nuevas negociaciones en mercados extranjeros no están estructurados menos planeados, también técnicas de financiación para poder optar con mejor infraestructura, maquinaria, transporte y especialistas.

En cuanto a la selección del modo de transporte la empresa solamente utiliza un medio de transporte para la exportación del pigmento de la semilla de Achiote que es el transporte marítimo, por lo que no ve otras opciones, que podrían disminuir costos disminuir tiempos, tener aún más seguros para la carga e incluso optar por un nuevo medio de transporte que sería el transporte aéreo o el transporte aéreo tipo mixto para que el producto llegue aún más rápido de lo normal y poder generar una economía de escala y aumentar el volumen de exportación, además que se deberían de conocer los Incoterms más a profundidad para ganar oportunidades con el tiempo y la inversión. La documentación de los transportes es sumamente importante en el DFI pero el que realiza la empresa es mínimo, porque son generales y no establece estándares de la exportación del pigmento de la semilla de Achiote, mucho menos se anticipa a futuros cierres de exportación donde se podría ganar nuevos clientes y mercados mostrando la formalidad de la empresa y del producto, además que



estas mismas facilitan muchas actividades desde el traslado del producto, seguros, permisos, contratos, e incluso las cláusulas de los pagos anticipados que se puedan dar, además que de por medio existiría una legitimidad en todo proceso desde que se envía el Achiote.

Siendo el Perú uno de los lugares donde se produce la mayor cantidad de pigmento de achiote, el gobierno debería implementar mayor tecnología y capacitar a los pequeños productores para que estos produzcan la mayor cantidad de materia prima para la elaboración del pigmento de achiote. Otros países como Estados Unidos y países de Europa tienen mejor ventaja competitiva en los mercados internacionales, como; mejor proceso logístico tecnología de punta innovación en la presentación del achiote mismo, facilidad de financiamiento frente al sector financiero, capacitación total del personal frente a la manipulación del achiote e incluso un plan de marketing muy estructurado dirigido a los clientes habituales y a los potenciales clientes, sin necesidad de que su producto sea de los mejores; lo que hace que sea atractivo para otros mercados es su eficiente proceso de Distribución Física Internacional. Es por eso que AICACOLOR y productores locales de la provincia de la Convención necesitan el apoyo del gobierno para poder mejorar el proceso de distribución física internacional en las exportaciones del pigmento de achiote y así tener mayor ventaja competitiva en los mercados internacionales.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo es la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo es el análisis de la carga a transportar de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023?
- ¿Cómo es la preparación del empaque y embalaje de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023?



- ¿Cómo es la selección del modo de transporte de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.2 Objetivo General

Describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.

1.3.3 Objetivos Específicos

- Describir el análisis de la carga a transportar de las exportaciones del pigmento de la semilla de ACHIOTE en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.
- Describir la preparación del empaque y embalaje de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.
- Describir la selección del modo de transporte de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Relevancia social

La presente investigación ayudaría a mejorar las etapas de la distribución física internacional como son análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, y selección del modo de transporte; de las exportaciones del pigmento de achiote en la empresa **AICACOLOR SAC**, además beneficiaría a agricultores y productores con mayor conocimiento acerca del proceso de preparación de la materia prima logrando mejores resultados generando mayor cantidad de achiote para la producción del pigmento que



requiere la empresa y así tener mayores beneficios económicos tanto para ellos como para la provincia de la Convención, Cusco.

1.4.2 Implicancias prácticas.

La presente investigación proporciona información valiosa acerca de la distribución física internacional de las empresas AICACOLOR SAC de la provincial de la Convención - Cusco, con el objetivo de ampliar los conocimientos tanto de la variable como del potencial exportador del pigmento de la semilla de achiote.

1.4.3 Valor teórico

La presente investigación aportaría mayor conocimiento a estudiantes, empresarios, y público en general sobre temas de distribución física internacional y la competitividad del pigmento de achiote peruano en el mundo.

1.4.4 Utilidad metodología

La presente investigación es cuantitativa y buscó describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC. Por lo tanto, el tipo de alcance es descriptivo y no experimental, además se ha construido un concepto para futuras investigaciones.

1.5 Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación Temporal

La presente investigación se realizó en los meses de febrero, marzo y abril del año 2023.



1.5.2. Delimitación Espacial

La presente investigación se realizó en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco.

1.5.3. Delimitación Conceptual

La presente investigación se realizó con conceptos y teorías contemplados en los libros, artículos y programas de comercio exterior del gobierno, para el desarrollo de las bases teóricas y el marco conceptual con respecto a la variable distribución física internacional y de sus respectivas dimensiones e indicadores. El trabajo de investigación se circunscribe a la línea de investigación: Gestión de Negocios Internacionales.



CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de estudio

2.1.1 Antecedente Internacional

Antecedente 1. Alanoca Flores Teodora (2015) en su investigación titulada “Distribución física internacional para la importación de tapas y preformas para la industria de bebidas” realizado en la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras de la Universidad Mayor de San Andrés, cuyo objetivo fue demostrar que la actual distribución física internacional de requerimientos de materia prima (tapas y preformas) de importación, es una de las causas que no permite la optimización de costos en los procesos de atención de los requerimientos de materia prima en las empresas embotelladoras de gaseosas. El método de investigación fue deductivo y descriptivo y abordo las siguientes conclusiones:

- Realizando el análisis correspondiente de la distribución física internacional de etapas y preformas para la industria de bebidas se llegó a la conclusión que estas dos materias primas son de vital importancia para las empresas de gaseosas, esta información fue dada por el gerente de abastecimiento de EMBOL S,A, y que realmente es un egreso considerable que cada año va incrementando, puesto que solamente se realiza su importación debido a que actualmente en nuestro país no existen empresas dedicadas a la producción de estas dos materia primas como son las tapas y preformas.
- Respecto a la cantidad de importación de tapas se van incrementando cada año y a medida de la demanda de las gaseosas, ya que existen picos altos y bajos que varía en cada mes, es decir que los picos altos los tenemos a fin de cada año por ejemplo en diciembre de la gestión 2014 se importó 24.323.026 tapas como también existen meses como ser de febrero a junio donde la demanda baja y por ende también baja la importación de esta materia prima como son las tapas.
- Al revisar los costos por unidad de tapas se verifico que no se incrementó de gran manera año tras año y el costo no sobrepasa 0.038 dólares por unidad, pero si lo multiplicamos por la cantidad importada de esta metería prima se hace un costo considerable el cual asciende a 420.813 dólares mensualmente en épocas de pico alto, es decir, cuando existe mucha demanda del producto.
- Como conclusión final podemos señalar que al realizar la investigación del tema en cuestión se pudo verificar y constatar que la actual distribución física internacional de



requerimientos de materia prima (tapas y preformas) de importación, es una de las causas que no permite optimizar los costos en los procesos de atención de los requerimientos de materia prima en las empresas embotelladoras de gaseosas, esto se da por la cuantía y egresos en los que incurre las empresas embotelladoras que se ven perjudicadas de alguna manera que seamos considerados un país en vías de desarrollo que, por ahora no tiene una empresa productora de estas dos materias primas como lo son las tapas y las preformas y se ven obligadas a importar para generar sus diferentes productos y esta aseveración se justifica en el modelo econométrico planteado, en el cual se valida la hipótesis de trabajo.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Antecedente 2. Rivera Bustamante Carmen Amelia y Pisconte Bardalez Carlos Manuel (2020) en su investigación titulada “Distribución Física Internacional en relación a las Exportaciones de Palta de las Empresas peruanas 2018” realizado en la Facultad de Administración y Negocios de la Universidad Tecnológica del Perú, cuyo objetivo fue determinar la influencia de la Distribución Física Internacional en las exportaciones de palta de Eurofresh Perú S.A.C 2018. El método de investigación fue descriptiva y causal con una población de 15 colaboradores y la entrevista como técnica. Abordaron las siguientes conclusiones:

- Se tiene que, efectivamente, la Distribución Física Internacional influyó significativamente en las exportaciones de palta de Eurofresh Perú S.A.C 2018. Esto, se evidenció con el control interno que posee la empresa Eurofresh S.A.C mediante un plan operacional que facilita el análisis, comprensión e interpretación de los mercados nacionales e internacionales dentro del proceso de operación de exportación de paltas.
- El índice de eficiencia de las exportaciones de palta fue significativo. Esto, debido a que se cumple, mediante la Distribución Física Internacional de Eurofresh Perú S.A.C 2018, con excelentes niveles de competencia y eficacia del servicio logístico, coordinación en el despacho de la palta peruana, control de despacho, equipos tecnológicos de avanzadas, transportes de calidad, seguimiento de la palta y entrega de la palta justo a tiempo.
- Entre los principales hallazgos, se tiene que la Distribución Física Internacional de Eurofresh Perú S.A.C 2018 facilita el seguimiento eficiente y sistemático desde el



contacto con el productor, su formación en cuanto a la siembra para la calibración oportuna de la palta (tamaño del fruto y tipo), clasificación de la tierra, evaluación del fruto durante la siembra, clasificación del fruto, empaque, conservación y traslado del fruto hasta su destino cuya consecuencia es crecimiento y más oportunidades de la comercialización de la palta a nivel nacional e internacional.

- El aporte que da este trabajo de investigación a la literatura académica registrada en el estado del arte está, precisamente, en que toda exportación no sólo se debe contar siempre con un plan operativo que optimice la competitividad en los diferentes mercados sino con la capacitación y seguimiento permanente en todo el proceso de la Distribución Física Internacional.

2.1.3 Antecedentes Locales

Antecedente 3. Milthon Morales Miranda (2019) en su investigación titulada “Factores restrictivos en la exportación de achiote (*Bixa orellana* Linneo) a los Estados Unidos en los periodos 2012-2016” realizado en la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Huancavelica cuyo objetivo fue identificar los factores restrictivos que obstaculizan las exportaciones de Achiote (*Bixa orellana* Linneo) a Estados Unidos en los periodos 2012-2016, El método de investigación fue descriptivo correlacional y la encuesta como instrumento. Abordaron las siguientes conclusiones:

- De acuerdo con los resultados de la investigación con respecto a los factores que restringen los canales de comercialización del achiote durante el periodo 2012 – 2016, se identificaron factores que influyeron las exportaciones del achiote, tales como la deficiente interconexión de las zonas de comercialización, ya sea por la lejanía o por el agreste terreno de la selva amazónica, entre ellas tenemos a los mercados ubicados en las capitales de los distritos de kimbiri, Kepashiato, Echarate, Kiteni, Postaklato, Campanayo, Ocobamba y Quellouno, haciendo que el producto sea comercializada a un precio variante e inestable entre los productores, acopladas por parte de los intermediarios, empresas privadas agroindustriales tales como Alcasa Export S.A y Aicacolor S.A.C. ubicadas en la ciudad de Quillabamba. Así mismo se determinaron los factores que limitan la comercialización de este producto, entre ellas se evidencio que existe una producción desarticulada del achiote entre los agentes que conforman la cadena de producción en los lugares más alejados, vías de transporte en mal estado, que dificulta la conexión hacia los mercados mencionados



y el alto costo de transporte del producto, falta de promoción y publicidad de achiote en el mercado nacional, especulación de precios en el campo por razones técnicas y económicas, variación de precios por el atraso de la campaña y la desinformación en el campo. Factores que influyeron en la desaceleración de las exportaciones de achiote hacia los Estados Unidos en el periodo 2012 – 2016.

- Con respecto a los factores que determinen los rendimientos y niveles de producción del Achiote producido en el Perú, los resultados indican que los niveles de producción son diversos en las zonas productoras; solo el 5% de los encuestados producen más de 2500 kg por campaña, el 12,5% producen un promedio de 2250 kg, el 22,50% produce 1750 kg, en tanto que el 25% produce 1250 kg y el 35, 00% produce 750 kg de achiote. Mientras tanto que el rendimiento de producción del achiote, el 75,00% de los encuestados tuvieron un rendimiento promedio de 625 kg/ha, en tanto que el 17,50% tuvo un rendimiento promedio de 875 kg/ha, y el 7,50% de los encuestados tuvieron un rendimiento promedio de 1100 kg/ha. Estos resultados nos indican que el rendimiento promedio (kg/ha) de la mayoría de los productores encuestados, tienen valores por debajo del rendimiento nacional que fue de 810 kg/ha, por lo que se concluye que efectivamente estos factores influenciaron de manera.
- Con respecto a los resultados de la calidad del achiote, indican que el 100% de los encuestados no cuenta con un certificado de calidad del achiote y no tienen aval de alguna entidad que pueda garantizar y/o certificar la calidad del Achiote Así mismo se identificaron los factores que influyeron en la producción, rendimiento y calidad de la semilla, entre ellas se evidencio que existe una falta de capacitación y asistencia técnica a los productores de achiote sobre el conocimiento del manejo, control de plagas y enfermedades, así como buenas prácticas agrícolas (BPA), buenas prácticas de manufactura (BPM), poco acceso a capital de trabajo y a créditos para cultivos, bajo desarrollo de tecnología agrícola y de procesamiento para la producción del achiote, cambios de cultivo rentables como el cacao y café, escasas de mano de obra, factores hacen que se obtenga baja producción repercutiendo en las exportaciones de achiote y baja calidad del producto, tal como lo menciona el presidente del comité de Colorantes y Extractos Naturales de ADEX, Pablo Trelles (2015)



2.2 Bases legales

- El marco legal que rige nuestro comercio exterior está conformado por la Constitución Política del Perú; la Resolución Legislativa N° 26407 que aprueba e incorpora a nuestra legislación el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio - OMC y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda de Uruguay; el Decreto Supremo N° 060-91-EF que dejó sin efecto el Registro Unificado de Exportación por lo que a partir de la vigencia de esta norma, las personas naturales y jurídicas pueden realizar operaciones de exportación sin el requisito de estar previamente registrado como tales; el Decreto Legislativo N° 668 - Ley Marco del Comercio Exterior, que liberaliza las operaciones de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país y deja sin efecto cualquier prohibición o restricción para la importación y exportación de bienes, sin perjuicio de las medidas de prevención y protección de la salud pública, medio ambiente, orden sanitario, flora y fauna silvestre, patrimonio cultural y defensa de la moral, y la seguridad interna y externa ; así como la Ley General de Aduanas, aprobada por el Decreto Legislativo N° 1053 y su Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2009
- De acuerdo a la Ley N° 27790 - Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR-, este Ministerio dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo (excepto en materia arancelaria) y tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas y los demás sectores del Gobierno en el ámbito de sus respectivas competencias, encargándose de la regulación del Comercio Exterior. El titular del sector dirige las negociaciones comerciales internacionales del Estado y está facultado para suscribir convenios en el marco de su competencia.
- Reglamento de la Ley N° 29196 – Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica, cuya finalidad es promover el desarrollo sostenible y competitivo de la producción orgánica o ecológica en el Perú. Que, de conformidad con la Única Disposición Final de la referida Ley, debe dictarse su Reglamento, haciéndose la salvedad que las funciones que en virtud del numeral 1 del Artículo 5º de la referida Ley se atribuye a la que fuera Dirección General de Promoción Agraria, corresponden ser asumidas, en virtud del Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de



Agricultura, aprobado por Decreto Supremo N° 031-2008-AG, por la Dirección General de Competitividad Agraria.

- Decreto Supremo N° 061-2006-AG – Establecimiento del Registro Nacional de Organismos de Certificación de la Producción Orgánica, que decreta: Establecer el Registro Nacional de Organismos de Certificación de la Producción Orgánica, el cual estará a cargo del SENASA, debiendo los Organismos de Certificación de la Producción Orgánica que deseen operar en el país con reconocimiento de la Autoridad Nacional Competente en materia de Producción Orgánica, solicitar ante este, su inscripción, obtención de registro, renovación de registro a ampliación a reducción de registro correspondientes.

2.3 Bases teóricas

2.3.1 Concepto de Distribución Física Internacional

La Distribución Física Internacional, conocida por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. (Villamizar, 2010, pág. 13)

La distribución física internacional corresponde al proceso logístico desarrollado para colocar un producto X en el mercado internacional, cumpliendo a cabalidad con términos anteriormente pactados entre vendedor y comprador. Entre sus objetivos se encuentran reducir al máximo tiempos, reducir costos y minimizar el riesgo generado durante el trayecto del producto X, desde el punto de salida en origen hasta el punto de destino de la entrega. (Aguirre & Carolina, 2017, pág. 9)

“Es la forma como se determinan y gestionan los flujos de materiales y de información internos y externos de una empresa, tratando de adecuar la oferta de una empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas.” (Sarria Mendez, 1997, pág. 15)

Por DFI se entiende el conjunto de operaciones requeridas para el transporte de una mercancía de un punto de destino a otro externo al país de destino. En la realización de estas operaciones intervienen las empresas (exportadora-importadora), a la vez que otros estamentos públicos y privados cuyo concierto hace posible la DFI dentro de las



normatividades de cada una de las naciones. La regla de oro de la DFI es transportar la cantidad requerida del producto adecuado a un lugar acordado y con el menor costo, de tal modo que sea posible satisfacer las necesidades del consumidor del mercado internacional. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 57)

2.3.2. *Prestadores de servicios*

Álvarez Pareja y Figueroa Peinado (2021) nos dicen que “En las operaciones de DFI intervienen diversos agentes prestadores de servicios, los cuales intervienen en los procesos logísticos, aduaneros y de transporte para asegurar la llegada de la carga a su destino final; se describirán a continuación.” (pág. 57)

- a) **Operador logístico:** La Asociación Empresarial de Operadores Logísticos de España (Anadif) y la Consultora Deloitte emplearon una definición que por su claridad y nivel de detalle citan: Operador logístico es aquella empresa que —por encargo de su cliente— diseña los procesos de una o varias fases de su cadena de suministro (aprovisionamiento, transporte, almacenaje y distribución e incluso ciertas actividades del proceso productivo) y organiza, gestiona y controla dichas operaciones utilizando para ello infraestructuras físicas, tecnología y sistemas de información propios o ajenos, independientemente de que preste o no los servicios con medios propios o subcontratados. En este sentido el operador logístico responde directamente ante su cliente por los bienes y adicionales acordados en relación con éstos y es su interlocutor directo. (Zona Logística, 2016)
- b) **Agente de aduana:** Este es, quizá, el estamento más importante en la productividad de la DFI, por cuanto corresponde a la persona —profesional o jurídica— facultada en la realización de trámites necesarios para que las mercancías puedan ser despachadas. Forman actividad dentro de la agencia aduanera; las autoridades portuaria, aduanera y sanitaria, estibadores, trabajadores y operarios portuarios. Ésta facultad le permite hacer: Por cuenta propia o de terceros. Una importación, exportación o tránsito. Transporte marítimo o terrestre de mercancías. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 58)
- c) **Operador económico autorizado (OEA)** Con el término que da título a esta sección se conoce una certificación que otorga la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) a las empresas que por sus altos estándares de seguridad en la cadena de suministro facilitan el comercio internacional. Esta certificación representa



para la empresa beneficios aduaneros, cambiarios y tributarios, reglamentados en el Decreto 3568 de 2011. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 58)

2.3.3. Relaciones económicas

“Las relaciones comerciales entre los actores involucrados en los procesos de facilitación del comercio deben definirse de manera formal, mediante el establecimiento de compromisos y obligaciones entre compradores, vendedores y agentes intermediarios.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 59)

- a) **Contrato de compraventa:** El contrato de compra venta es el factor central de toda transacción comercial y se constituye en el punto de partida del comercio internacional. En el proceso de comercio internacional se realizan diversos contratos; el principal es el contrato de compraventa internacional de mercancías. De igual manera, la comercialización de productos en un país determinado puede dar lugar a contratos de agencia, de distribución y de representación. También es posible concertar contratos de Joint Venture, para la producción de bienes y su posterior comercialización internacional. El contrato de compraventa internacional, por su parte, se da con base en el lugar de entrega de la mercancía, el pago y la transmisión de riesgos. (Castellanos, 2015, pág. 439)
- b) **Documento B/L:** El documento B/L (Bill of Lading; en español, formato de conocimiento de embarque), es el documento que recoge y certifica el contrato de transporte marítimo internacional. En otras palabras, es la escritura privada en la que el capitán y el cargador reconocen el embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido. (Castellanos, 2015, pág. 452)
- c) **Carta de crédito:** Según la Cámara Internacional de Comercio, una carta de crédito es el compromiso de un banco en nombre del comprador (cliente/ importador) de pagar al vendedor (beneficiario/exportador) una cantidad especificada de dinero en la moneda acordada, a cambio de que el vendedor entregue los documentos y mercancías requeridos en una fecha determinada. Mediante la carta de crédito el comprador se compromete a pagar al vendedor la factura de compra, según los términos establecidos en el contrato de compraventa y la misma carta. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 64)
- d) **Seguros:** El proceso de DFI, toda mercancía está expuesta a riesgos que deben ser cubiertas con el fin de evitar situaciones de pérdida de la carga, con su consecuente



impacto comercial. Para escoger la póliza de seguro deben considerarse su cobertura y duración. A este respecto, y según el Instituto Cargo Clauses (ICC) de Londres, las pólizas más comunes son las de tipo A, que cubren todo tipo de riesgo; sin embargo, se excluyen dolo del asegurado, pérdidas de peso o volumen normales, desgaste, embalaje y acondicionamiento inadecuados, vicio propio, demoras, insolvencias y radioactividad. En el caso de guerras y huelgas, estas deben cubrirse con las cláusulas del Institute War Clauses (IWC) y del Institute Strikes Risk and Civil Conmotions (ISRCC). (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 66)

- e) **Partida arancelaria:** La partida arancelaria es un código de identificación de 10 dígitos con el que una mercancía se identifica a nivel mundial para los procesos de importaciones o exportaciones: puede interpretarse como el “documento de identidad” de la mercancía, con el cual se identifica en cualquier lugar del mundo en el contexto del comercio internacional. Esta codificación es un sistema estandarizado a partir del Sistema Armonizado (SA) que fue desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). La partida arancelaria se divide en tres partes: capítulo, partida y subpartida. La nomenclatura está compuesta por 21 capítulos que permiten categorizar la mercancía en función de su origen (animal, vegetal, minerales y productos manufactureros) y segmentada por sector o categoría de producto terminado. En este último caso se detalla el material o componente principal, y el uso o destino del producto. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 66)

2.3.4. Etapas de la distribución física internacional

Según Villamizar (2010) “las etapas de la distribución física internacional son: Análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, selección del modo de transporte.” (pág. 23)

2.3.5.1 Análisis de la Carga a Transportar

“La carga es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilite su rápida movilización.” (Villamizar, 2010, pág. 23)

Los indicadores a considerar en el análisis de carga a transportar son:

- a) **Carga general:** Según (Villamizar, 2010) “Todo tipo de carga de distinta naturaleza que se transporta conjuntamente, en pequeñas cantidades y en unidades



independientes. Se pueden contar el número de bultos y en consecuencia se manipulan como unidades. Se transportan y se almacenan juntas.” (pág. 16)

Carga general: Para Portrans (2020) Es todo tipo de carga que se transporta en cantidades pequeñas y en unidades independientes. Se pueden contar el número de bultos y en consecuencia se manipulan como unidades. Se transportan y se almacenan juntas. Este tipo de cargas o pedidos se subdividen en dos tipos según el grado de preparación que presente el envoltorio o embalaje.

- b) **Carga suelta:** Según Villamizar (2010) “Bienes sueltos manipulados y embarcados como unidades separadas.” (pág. 17)

Carga suelta: Según Importaciones Ecuador (2023) “Bienes individuales que por su tamaño o naturaleza no son transportados en unidades de carga y que se manipulan y embarcan como unidades separadas, o que, como consecuencia de una desconsolidación adquieren este estado, también denominada carga fraccionada.”

- c) **Carga unitarizada:** Para Villamizar (2010) “Agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando operaciones de manipulación de mercancías y favoreciendo labores logísticas.” (pág. 18)

Para Retos en Supply Chain (2022) la unitarización del proceso logístico forma parte de una medida de manipulación necesaria para la preparación del pedido en grandes cantidades. Una de las tantas fases por las que debe pasar la Supply Chain para preparar el material en la gestión de almacenaje destinada a la distribución y, así, acercar el producto final al cliente en las mejores condiciones. La unitarización es, por tanto, un método para agrupar la mercancía que debe tenerse muy en cuenta para dinamizar el procedimiento logístico de las grandes empresas y obtener una mayor productividad.

- d) **Carga a granel:** Para Villamizar (2010) “Los graneles se almacenan por lo general en tanques o silos. Ninguno de estos productos necesita embalaje o unitarización” (pág. 19)

Según Coronado Huanaco (2021) se dice carga a granel en el comercio internacional, al tipo de transporte de bienes en grandes cantidades, es decir, conjunto de productos a gran escala. Generalmente se transportan en forma directa en camiones, cajones de ferrocarriles, buques especialmente fabricados para este fin. Este tipo de bienes no se



necesita empaquetar ni estar embalados, ya que directamente se transporta en vehículos de transporte u otros medios que son diseñados para esta tarea.

2.3.5.2 Preparación del empaque y embalaje

El empaque es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño. El objetivo también es lograr un vínculo comercial permanente entre un producto y un consumidor. Ese vínculo debe ser beneficioso para el consumidor y el productor. El embalaje sirve para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que lleguen a manos del destinatario sin que se hayan deteriorado o desperdiciado, desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento. (Villamizar, 2010, pág. 23)

- a) Manipuleo de la carga:** “Cualquier operación de transporte o sujeción de una carga por parte de uno o varios trabajadores, como el levantamiento, la colocación, el empuje, la tracción o el desplazamiento”. (Universidad de la Roja, 2015)

La manipulación o manipuleo de la carga abarca todas las operaciones de manejo de la mercancía en almacenes, plataformas y terminales de transporte, para la manipulación de mercancías, se utilizan, además del trabajo manual el cual es necesario en determinados momentos, maquinaria diversa que agiliza y facilita las labores tanto en las cargas/descargas, como en el almacenaje y movimientos interiores. (Mise, 2023)

- b) Almacenamiento:** “Poner o guardar en almacén.” (Diccionario de la lengua española, 2014)

Almacén es una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales (materias primas) o productos terminados. Por lo tanto, el almacenamiento o resguardo de los materiales ha de ser ordenado y con las condiciones más favorables que ayuden a la consecución de los objetivos de la empresa. (García Canto, 1993 , pág. 15)



- c) **Unitarización:** “Se define como unitarización el agrupamiento de un conjunto de productos homogéneos o no, agrupados mediante un dispositivo se puede ser manipulado, almacenado y transportado por medios de transportado o de manipulación como una unidad de carga independiente.” (Herrera, 2014)

Como parte de las operaciones de distribución, es la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga y acondicionamiento, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, conservando su integridad durante el tiempo que dure su movilización. Su uso es válido tanto para el mercado interno como para el internacional. Lo principal de la unitarización es, conseguir asegurar la total integridad de las mercancías durante su transporte y manipulación, lo cual supone un procedimiento de seguridad imprescindible para la Supply Chain. (PromPerú, 2012)

- d) **Distribución:** “Reparto de un producto a los locales en que debe comercializarse.” (Diccionario de la lengua española, 2014)

La definición de distribución se relaciona al conjunto de acciones que se llevan a cabo desde que un producto se elabora por parte del fabricante hasta que es comprado por el consumidor final. El objetivo de la distribución es garantizar la llegada de un producto o bien hasta el cliente. La distribución es uno de los factores o variables de la mezcla de mercadotecnia, también conocido como marketing mix. Se integra dentro de las denominadas 'Cuatro P's' del marketing clásico junto con producto, precio y promoción. (Garcia, 2017)

- e) **Costos:** “El conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.” (Ortega, 2005, pág. 33)

Los costos en la DFI son asumidos por compradores y vendedores según el tipo de Incoterm a utilizar en el proceso de exportación o importación. Existen empresas especializadas en las operaciones asociadas a la DFI: agencia de carga, agendamiento aduanero, servicios de almacenamiento, certificadoras, empresas especializadas en empaque, embalaje, operadores logísticos, servicios informáticos, de manejo de materiales, especialistas en servicios postales, Courier y paquetería, servicios de navegación, terminales portuarias, especialistas en manejo de



percederos y empresas de transporte terrestre, aéreo, marítimo o fluvial y transporte multimodal, entre otros. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 89)

2.3.5.3 Selección del Modo de Transporte

El transporte internacional, también conocido como transporte principal, se encarga de cruzar las fronteras y entregar los productos en el país de destino. Es la columna vertebral de las operaciones de la DFI, y dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador. (Villamizar, 2010, pág. 26)

- a) Aéreo:** Se contrata Aeropuerto a Aeropuerto a través de agentes de carga aérea. La carga es suelta y se embarca por cupos o posiciones. Documento de transporte: Guía aérea (AWB). Ventajas: Rapidez, Fiabilidad, Seguridad, menores costos de seguros. Desventajas: Es el más costoso; capacidad limitada, restringido para ciertos productos peligrosos. (Villamizar, 2010, pág. 27)

Aéreo: El servicio de transporte aéreo según el ámbito territorial donde se desarrolle se clasifica en nacional o internacional. Se entiende por servicio de transporte aéreo nacional, el realizado entre dos o más puntos del territorio peruano. Se entiende por servicio de transporte aéreo internacional, el realizado entre el territorio peruano y el de un Estado extranjero o entre dos puntos del territorio peruano cuando exista una o más escalas intermedias en el territorio de un Estado extranjero. (Ministerio de Comercio Exterio y Turismo, 2015)

- b) Marítimo:** Aplica para vías navegables marítimas, o de navegación interior como ríos o lagos. Se contrata Puerto a Puerto a través de agentes de carga o embarcadores. La carga se embarca en contenedores especializados para lo cual debe ser consolidada. Documento de transporte: Conocimiento de embarque (B/L). Ventajas: tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización de buques, no tiene restricciones para productos peligrosos. Desventajas: baja velocidad, seguro y embalajes más costosos, costos portuarios, altos riesgos de saqueo y deterioro, frecuencias más espaciadas. (Villamizar, 2010, pág. 28)

El transporte marítimo que se realiza en barcos portacontenedores es el principal medio por el que se lleva a cabo el comercio internacional. A diferencia del transporte aéreo, el transporte ferroviario o el transporte por carretera, el transporte marítimo permite poder enviar grandes cantidades de mercancías en un solo medio.



El envío de grandes cantidades permite que el coste por kilo transportado sea muy económico. (VisualTrans, 2020)

- c) **Terrestre:** Se contrata Puerta a Puerta a través de agentes de carga. La carga se transporta en contenedores especializados de acuerdo a sus características. No tiene restricciones para productos peligrosos Según las distancias puede ser menos costoso que el aéreo, pero más costoso que el marítimo. Documento de transporte: Carta porte (CMR). (Villamizar, 2010, pág. 29)

El transporte terrestre es el tipo de transporte más utilizado para la recogida y entrega de mercancías en distancias cortas. Este tipo de transporte se utiliza en todos los países del mundo, aunque su uso en los que poseen unas infraestructuras bien adaptadas (autovías y autopistas mayormente) es mucho más intensivo. Los países con economías más robustas poseen amplias redes de carreteras que permiten el tránsito de las mercancías de forma rápida y efectiva. A nivel de coste, el transporte por carretera no es tan económico por kilo transportado como lo es el transporte ferroviario, pero tiene aspectos tan importantes como la rapidez y la flexibilidad del mismo. (VisualTrans, 2020)

2.4 Marco Conceptual

2.4.1. Incoterms: Son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de international commercial terms (términos internacionales de comercio). Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms. La propia convención CISG reconoce la importancia de los incoterms. (López, 2016)

2.4.2. Cadena de Valor: La cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que ayuda a determinar la ventaja competitiva de la empresa. Con la cadena de valor se consigue examinar y dividir la compañía en sus actividades estratégicas más relevantes



a fin de entender cómo funcionan los costos, las fuentes actuales y en qué radica la diferenciación. (Peiró, 2017)

- 2.4.3. *Agente de Aduana:*** El estamento más importante en la productividad de la DFI, por cuanto corresponde a la persona —profesional o jurídica— facultada en la realización de trámites necesarios para que las mercancías puedan ser despachadas. Forman actividad dentro de la agencia aduanera; las autoridades portuaria, aduanera y sanitaria, estibadores, trabajadores y operarios portuarios. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 58)
- 2.4.4. *Lista de empaque o de contenidos:*** “Detalla y relaciona la cantidad de mercancía enviada, así como su ubicación en cada unidad de carga (bultos, pallets, contenedores, etc.) en un transporte internacional”. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 73)
- 2.4.5. *Documentos de transporte:*** Expedidos por las empresas de transporte que realizan las operaciones de gestión logística y DFI. Cada uno se ajusta a las condiciones, medio y modo de transporte acordados por las partes para el traslado de las mercaderías del punto de origen al de destino. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 73)
- 2.4.6. *Documentos de pago y seguros:*** Constancia o certificación de pagos efectuados por los importes de las mercancías objeto de negociación y transacción comercial a través de entidades financieras y bancarias, que ejercen la función de garantes de los pagos y cobros realizados en las operaciones de comercio internacional. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 74)
- 2.4.7. *Carta de crédito L/C:*** Medio de pago y financiación de operaciones de comercio internacional; permite la concordancia entre el momento de realizar el pago y la entrega de la mercancía. Hay conciliación por cuanto el comprador quiere tener la seguridad de que no pagará hasta tener la certeza documental de que el vendedor ha cumplido sus obligaciones contractuales. Y, por su parte, el vendedor quiere tener la seguridad de que recibirá la totalidad del pago en el plazo y la forma convenidos, si cumple con las condiciones establecidas. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 74)



- 2.4.8. Garantía bancaria internacional:** “Es el respaldo que adquiere el comprador ante una entidad financiera internacional que le garantice al vendedor el pago de la obligación de compra-venta.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 74)
- 2.4.9. Certificado de seguro de transporte:** “Cobertura de riesgos sobre la mercancía y/o la operativa logística en el transcurso de un transporte internacional, a través de una compañía aseguradora, detallando el número de póliza y la cobertura contratada.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 74)
- 2.4.10. Póliza de seguro de transporte de mercancías:** Establece la cobertura de riesgos sobre mercancías durante el tránsito internacional y es evidencia del establecimiento del contrato de seguro internacional que adquiere el importador o exportador, según sea el término de comercialización internacional (Incoterm), con una compañía aseguradora con el fin de proteger las mercancías objeto de comercio internacional, de los riesgos asumidos durante las operaciones de logística de traslado y DFI. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 75)
- 2.4.11. Certificado de origen:** Este documento valida el país de origen de la mercancía a la que alude, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza para exportaciones e importaciones con países que se tengan acuerdos comerciales, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles y derechos que les corresponden. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 75)
- 2.4.12. Licencias de importación:** Expedidas por entidades gubernamentales que regulan el comercio exterior de cada país para la autorización de importación de mercancías. En Colombia están sujetas a la presentación del formulario único de comercio exterior las mercancías que requieran determinados tratamientos y autorizaciones, o que se importen bajo regímenes especiales —licencia previa, importaciones temporales, etc. (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 75)
- 2.4.13. Declaraciones aduaneras:** “Indican el régimen específico aplicable a las mercancías objeto de importación o exportación y suministran los elementos e información que las autoridades aduaneras requieran.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 75)



2.4.14. Ecommerce: Es indudable la influencia que han tenido los medios electrónicos en algunos sectores de actividad como el turismo, la banca y los medios. Es ahora cuando otros sectores como la salud, el “comercio al detal” (comercio minorista) y el retail, enfrentan grandes cambios. El ecommerce o comercio electrónico, es un término que se emplea para definir cualquier tipo de negocio, o incluso cualquier transacción comercial, que se basa en la transferencia de información mediante Internet. El ecommerce abarca una gama amplia de distintos tipos de empresas. Mediante el comercio electrónico, las personas pueden intercambiar online bienes y servicios sin necesidad de salir de casa, hacer colas o esperar tiempo para comprar sus productos. En esencia, el comercio electrónico se refiere a la compra y a la venta de bienes y servicios mediante diferentes canales electrónicos. (Martin Molina, 2021)

2.4.15. Paletización: “Disposición de mercancía en unidades de carga teniendo como base un pallet o estiba para su manipulación, almacenamiento y transporte seguro.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 135)

2.4.16. Operador económico autorizado: “Certificación otorgada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) a las empresas que cumplen altos estándares de seguridad en la cadena de suministro, que faciliten el comercio internacional.” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 58)

2.4.17. Documentación: “Es el paso de más importancia en el proceso de DFI, por cuanto se incluyen aquí todos los elementos que sustentan la legalidad de una empresa con respecto a la mercancía transportada durante el tiempo de transacción y transporte” (Álvarez Pareja & Figueroa Peinado, 2021, pág. 73)

2.5 Formulación de la Hipótesis

Tomando en cuenta la naturaleza del estudio, por ser descriptivo, este no ha requerido de formulación de hipótesis.

2.6 Variable de estudio

2.6.1 Variable

Distribución física internacional



2.6.2 Conceptualización de la variable

Tabla 1
Tabla de conceptualización de Variables

Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
<p>Distribución Física Internacional</p> <p>La distribución física internacional corresponde al proceso logístico desarrollado para colocar un producto X en el mercado internacional, cumpliendo a cabalidad con términos anteriormente pactados entre vendedor y comprador. Entre sus objetivos se encuentran reducir al máximo tiempos, reducir costos y minimizar el riesgo generado durante el trayecto del producto X, desde el punto de salida en origen hasta el punto de destino de la entrega. (Aguirre & Carolina, 2017)</p>	<p>La Distribución Física Internacional, conocida por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Las etapas de la distribución física internacional son: Análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, selección del modo de transporte. (Villamizar, 2010)</p>	<p>Análisis de la Carga a Transportar</p> <p>La carga es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilite su rápida movilización. (Villamizar, 2010)</p> <hr/> <p>Preparación del empaque y embalaje</p> <p>El empaque es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño. El objetivo también es lograr un vínculo comercial permanente entre un producto y un consumidor. Ese vínculo deber ser beneficioso para el consumidor y el productor. El embalaje sirve para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de manera que lleguen a manos del destinatario sin que se hayan deteriorado o desperdiciado, desde que salieron de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento. (Villamizar, 2010)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Carga general - Carga suelta - Carga unitarizada - Carga a granel <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Manipuleo de la carga - Almacenamiento - Unitarización - Distribución - Costos



Selección del Modo de Transporte

El transporte internacional, también conocido como transporte principal, se encarga de cruzar las fronteras y entregar los productos en el país de destino. Es la columna vertebral de las operaciones de la DFI, y dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador. (Villamizar, 2010)

- Aéreo
- Marítimo
- Terrestre



2.6.3 Operacionalización de la variable

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
	Análisis de la carga a transportar	<ul style="list-style-type: none">• Carga general• Carga suelta• Carga unitarizada• Carga a granel• Manipuleo de la carga
Distribución Física Internacional	Empaque y embalaje	<ul style="list-style-type: none">• Almacenamiento• Unitarización• Distribución• Costos
	Selección del modo de transporte	<ul style="list-style-type: none">• Aéreo• Marítimo• Terrestre



2.7 Marco institucional

2.7.1 Localización

La empresa AICACOLOR SAC está ubicado en Av. Edgar De La Torre N° 1248, Quillabamba, Santa Ana La Convención Cusco – Perú.

2.7.2 Misión

En AICACOLOR, concentramos nuestros mejores esfuerzos para optimizar cada recurso, y de esa manera diversificar nuestra gama de colorantes naturales, de acuerdo a lo que exigen las normas internacionales.

Reconocemos los méritos y propiciamos el desarrollo profesional de nuestro equipo humano a fin de que alcance el más alto nivel de rendimiento.

Gracias a una eficaz estrategia de comunicación, fortalecemos las relaciones comerciales con nuestros clientes.

Calidad, oportunidad y servicio son los pilares que distinguen nuestra labor, y el respaldo que nos permite ser los socios estratégicos de nuestros clientes.

2.7.3 Visión

En AICACOLOR, estamos convencidos de que nuestra empresa se fortalece y consolida toda vez que invirtamos más en nuestro recurso más valioso: nuestro personal. Con ellos buscamos mejorar constantemente nuestra gama de productos y optimizar recursos y procesos.

Con todo esto, buscamos ser líderes en la innovación de colorantes naturales en la región.

2.7.4 Certificado BRC

El Estándar Mundial del British Retail Consortium (BRC), el Consorcio Británico de Minoristas, para la certificación de seguridad alimentaria se creó con la finalidad de asegurar



el cumplimiento de los proveedores y la habilidad de los minoristas para garantizar la calidad y seguridad de los productos alimenticios que venden.

En la actualidad, la certificación BRC sirve de marco para asistir a cualquier negocio (minoristas y procesadores) en la producción de alimentos seguros y en la selección de proveedores confiables.



CAPITULO III: MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo básica, ya que “Es la que tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad.” (Carrasco Diaz, 2006, pág. 43)

3.2 Enfoque de investigación

El enfoque de la investigación es cuantitativo ya que se realiza una recolección de datos para su respectivo análisis.

“El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.” (Hernandez Sampieri, 2014 , pág. 4)

3.3 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental, ya que “La investigación es no experimental cuando realiza sin manipular deliberadamente las variables, es decir lo que hacemos en una investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan de manera natural, para después analizarlos.” (Hernandez Sampieri, 2014 , pág. 121)

3.4 Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es descriptivo ya que se describirá la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de achiote en la empresa Aicacolor.

“Nos dice y refiere sobre las características, cualidades internas y externas, propiedades y rasgos esenciales de los hechos y fenómenos de la realidad, en un momento y tiempo histórico concreto y determinado.” (Carrasco Diaz, 2006, pág. 21)



3.5 Población y muestra de la investigación

3.5.1 Población

La población de este trabajo lo conforman 40 personas, 17 en planta técnica y 23 operarios repartidos en 3 grupos.

3.5.2 Muestra

Así mismo las 40 personas en su totalidad fueron consideradas como la muestra en el estudio.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas

La técnica de recolección de datos que se utilizará en la investigación será la encuesta.

3.6.2 Instrumento

El instrumento a utilizar en la investigación será el cuestionario.

3.7 Plan de análisis de datos

Los datos cuantitativos serán utilizados y aplicados por medio del programa estadístico IBM SPSS versión 25, considerando las unidades de análisis correspondientes a las variables de estudio.



CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado

4.1.1. *Presentación del instrumento*

Para describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023, se encuestó a 40 trabajadores, en el que se considera 20 ítems distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 1

Distribución de los ítems del cuestionario

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems
Distribución física internacional	Análisis de la carga a transportar	Carga general	1, 2
		Carga suelta	3
		Carga unitarizada	4
		Carga a granel	5, 6
	Preparación del empaque y embalaje	Manipuleo de la carga	7, 8
		Almacenamiento	9, 10
		Unitarización	11
	Selección del modo de transporte	Distribución	12, 13
		Costos	14
		Aéreo	15, 16
Marino	17, 18		
Terrestre	19, 20		

Nota: Elaboración propia

Para las interpretaciones de las tablas y figuras estadísticas se utilizó la siguiente escala de baremación e interpretación.



Tabla 2

Descripción de la Baremación y escala de interpretación

Promedio	Escala de Interpretación
1.00 – 1.80	Totalmente inadecuado
1.81 – 2.60	Inadecuado
2.61 – 3.40	Ni adecuado ni inadecuado
3.41 – 4.20	Adecuado
4.21 – 5.00	Totalmente adecuado

Nota: Elaboración propia

4.1.2. Fiabilidad del instrumento aplicado

Para describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023. Se utilizó la técnica estadística “Índice de consistencia Interna Alfa de Cronbach”, para lo cual se considera lo siguiente:

- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es mayor o igual a 0.8. Entonces, el instrumento es fiable, por lo tanto, las mediciones son estables y consistentes.
- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es menor a 0.8. Entonces, el instrumento no es fiable, por lo tanto, las mediciones presentan variabilidad heterogénea.

Para obtener el coeficiente de Alfa de Cronbach, se utilizó el software SPSS, cuyo resultado fue el siguiente:

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.821	20

Como se observa, el Alfa de Cronbach tiene un valor de 0.821 por lo que se establece que el instrumento es fiable para el procesamiento de datos.



4.2 Resultados de las dimensiones de la variable estrategias de comercialización

Para describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023, se describe las dimensiones: análisis de la carga a transportar, preparación del empaque y embalaje, selección del modo de transporte. Los resultados se presentan a continuación:

4.2.1 Análisis de la carga a transportar

El objetivo es describir el análisis de la carga a transportar de las exportaciones del pigmento de la semilla de ACHIOTE en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.

A) Resultados de los indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar

Tabla 4

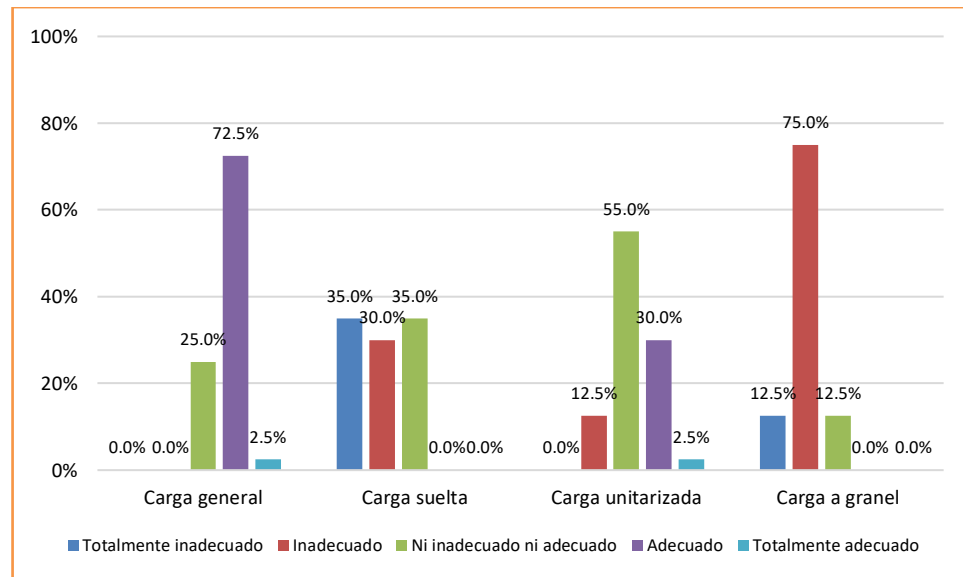
Indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar

	Carga general		Carga suelta		Carga unitarizada		Carga a granel	
	f	%	f	%	f	%	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%	14	35.0%	0	0.0%	5	12.5%
Inadecuado	0	0.0%	12	30.0%	5	12.5%	30	75.0%
Ni adecuado ni inadecuado	10	25.0%	14	35.0%	22	55.0%	5	12.5%
Adecuado	29	72.5%	0	0.0%	12	30.0%	0	0.0%
Totalmente adecuado	1	2.5%	0	0.0%	1	2.5%	0	0.0%
Total	40	100%	40	100%	40	100%	40	100%

Nota. Resultados elaborados en base a la encuesta



Figura 1. Indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar



Nota. Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

- ✓ El 72.5% de los encuestados manifiesta que la carga general en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, el 25% es ni adecuado ni inadecuado, el 2.5% indica que es totalmente adecuado y ninguno manifiesta que es totalmente adecuado ni totalmente inadecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre utilizan la carga general y no tendrían problemas al subir sus productos a los contenedores.
- ✓ El 35.0% de los encuestados manifiesta que la carga suelta en la empresa AICACOLOR SAC es totalmente inadecuado, el 35.0% es ni inadecuado ni adecuado, el 30.0% indica que es inadecuado y ninguno manifiesta que es adecuado ni totalmente adecuado. Los colaboradores manifiestan que casi nunca o a veces utilizan la carga suelta para reunir su producto en un solo conjunto.
- ✓ El 55.0% de los encuestados manifiesta que la carga unitarizada en la empresa AICACOLOR SAC es ni inadecuado ni adecuado, el 30.0% indica que es adecuado, el 12.5% es inadecuado, el 2.5% indica que es totalmente adecuado y ninguno manifiesta que es totalmente inadecuado. Los colaboradores manifiestan que a veces se utiliza un plan logístico para facilitar la carga de mercancías.



- ✓ El 75.0% de los encuestados manifiesta que la carga a granel en la empresa AICACOLOR SAC es inadecuado, el 12.5% es totalmente inadecuado, el 12.5% indica que es ni inadecuado ni adecuado y ninguno manifiesta que es adecuado ni totalmente adecuado. Los colaboradores manifiestan que casi nunca transportan su carga en tanques o silos para su exportación y que a veces consideran que es insuficiente su capacidad de almacenaje en los contenedores.

B) Resultados de la dimensión análisis de la carga a transportar

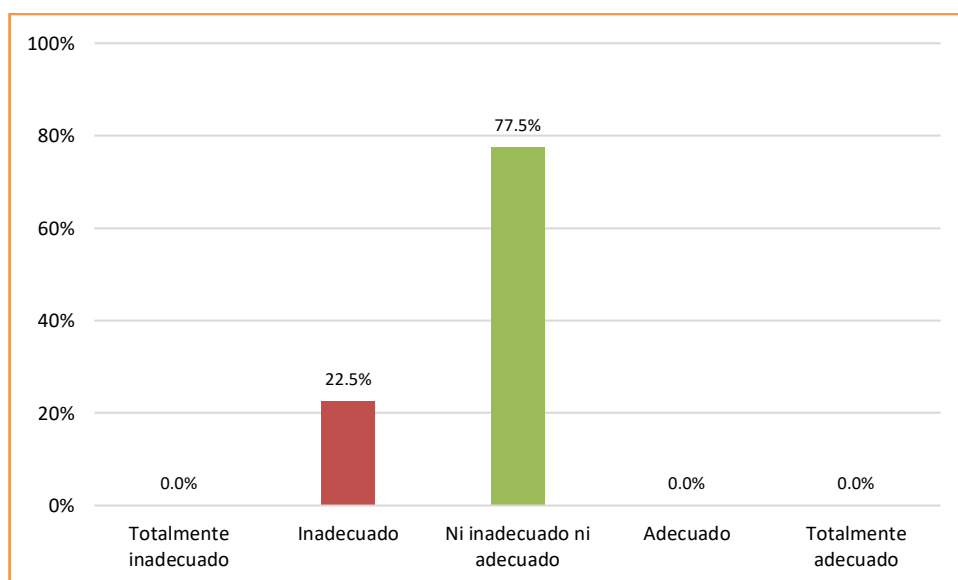
Tabla 5

Análisis de la carga a transportar

	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%
Inadecuado	9	22.5%
Ni adecuado ni inadecuado	31	77.5%
Adecuado	0	0.0%
Totalmente adecuado	0	0.0%
Total	40	100%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 2. Análisis de la carga a transportar



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Interpretación y análisis:

La tabla 5, se observa resultados para el análisis de carga a transportar, donde el 77.5% de los colaboradores de la empresa AICACOLOR SAC calificaron como ni inadecuado ni adecuado, el 22.5% califico como inadecuado y ninguno califico como totalmente inadecuado, adecuado y totalmente adecuado.

Se evidencia que la mayoría de colaboradores menciona como ni inadecuado ni adecuado el análisis de carga a transportar, esto debido a que la empresa no cuenta con una planificación para llevar a cabo el transporte eficiente de su producto, así también no cuentan con las herramientas adecuadas para la evaluación de los factores relacionados a la carga que será enviada.

C) Comparación promedio de los indicadores de la dimensión de análisis de la carga a transportar

Tabla 6

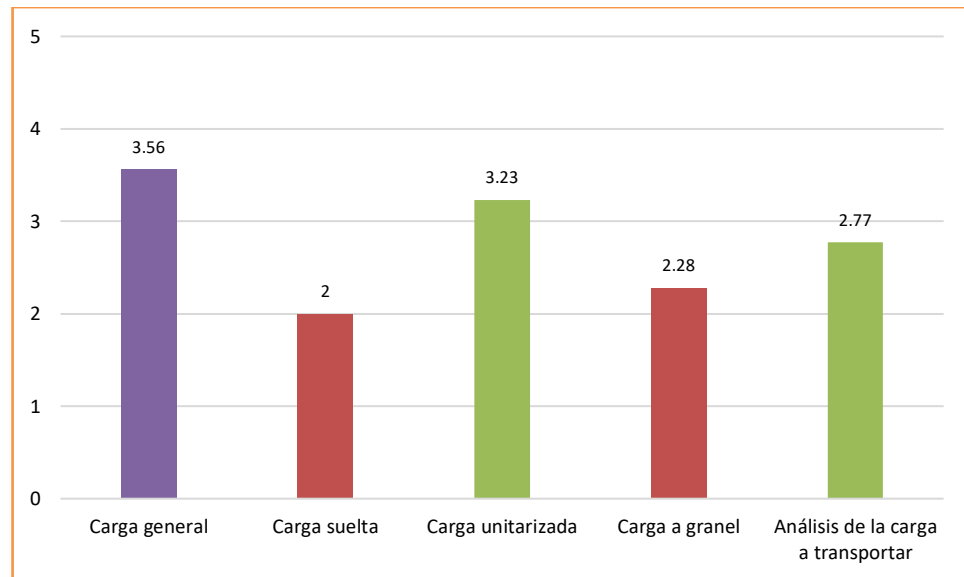
Comparación promedio de los indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar

	Promedio	Interpretación
Carga general	3.56	Adecuado
Carga suelta	2.00	Inadecuado
Carga unitarizada	3.23	Ni adecuado ni inadecuado
Carga a granel	2.28	Inadecuado
Análisis de la carga a transportar	2.77	Ni adecuado ni inadecuado

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Figura 3. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión análisis de la carga a transportar



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

Para la tabla 6, el indicador carga general, aprecia 3.56, indica una valoración de adecuado, para la carga suelta muestra un promedio de 2.00, siendo inadecuado, para carga unitarizada se observa un promedio de 3.23, con valoración de inadecuado ni adecuado, para la carga a granel muestra un promedio de 2.28, siendo inadecuado; concluyendo que el promedio de la dimensión análisis de la carga a transportar es 2.77, finalizando que los colaboradores encuestados califican como ni adecuado ni inadecuado.

4.2.2 Preparación del empaque y embalaje

El objetivo es describir la preparación del empaque y embalaje de las exportaciones del pigmento de la semilla de ACHIOTE en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.



A) **Resultados de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje**

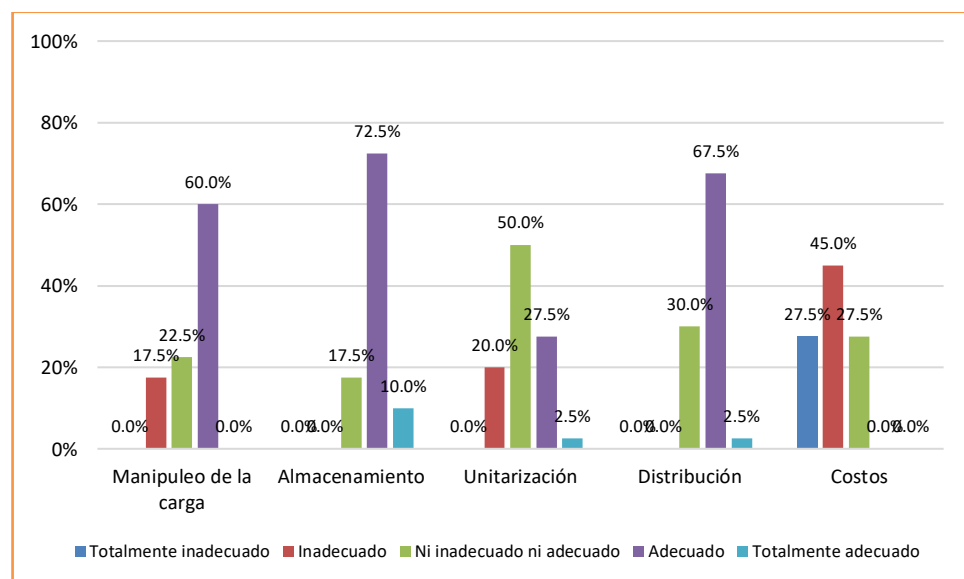
Tabla 7

Indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje

	Manipuleo de la carga		Almacenamiento		Unitarización		Distribución		Costos	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	27.5%
Inadecuado	7	17.5%	0	0.0%	8	20.0%	0	0.0%	18	45.0%
Ni adecuado ni inadecuado	9	22.5%	7	17.5%	20	50.0%	12	30.0%	11	27.5%
Adecuado	24	60.0%	29	72.5%	11	27.5%	27	67.5%	0	0.0%
Totalmente adecuado	0	0.0%	4	10.0%	1	2.5%	1	2.5%	0	0.0%
Total	40	100%	40	100%	40	100%	40	100%	40	100%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 4. Indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Interpretación y análisis:

- ✓ El 60.0% de los encuestados manifiesta que el manipuleo de la carga en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, 22.5% es ni inadecuado ni adecuado, el 17.5% indica que es inadecuado y ninguno manifiesta que es totalmente inadecuado ni totalmente adecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre es adecuado el embalaje para el producto del achiote y poseen las herramientas para la manipulación de este.
- ✓ El 72.5% de los encuestados manifiesta que el almacenamiento en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, el 17.5% es ni inadecuado ni adecuado, el 10.0% indica que es totalmente adecuado y ninguno manifiesta que es totalmente inadecuado ni inadecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre almacenan su producto de manera correcta y los colocan en contenedores más pequeños.
- ✓ El 50.0% de los encuestados manifiesta que la unitarización en la empresa AICACOLOR SAC es ni inadecuado ni adecuado, 27.5% es adecuado, 20.0% indica que es inadecuado, 2.5% es totalmente adecuado y ninguno indica que es totalmente inadecuado. Los colaboradores manifiestan que a veces agrupan sus mercaderías en unidades superiores de carga frecuente.
- ✓ El 67.5% de los encuestados manifiesta que la distribución en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, 30.0% es ni inadecuado ni adecuado, el 2.5% indica que es totalmente adecuado y ninguno manifiesta que es totalmente inadecuado ni inadecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre distribuyen equitativamente el producto del achiote en su exportación y que la mayoría de veces se dan situaciones adversas en los almacenes.
- ✓ El 45.0% de los encuestados manifiesta que los cotos en la empresa AICACOLOR SAC es inadecuado, 27.5% es totalmente inadecuado, el 27.5% indica que es ni inadecuado ni adecuado y ninguno manifiesta que es adecuado ni totalmente adecuado. Los



colaboradores manifiestan que casi nunca son presupuestados los costos de empaque y embalaje.

B) Resultados de la dimensión preparación del empaque y embalaje

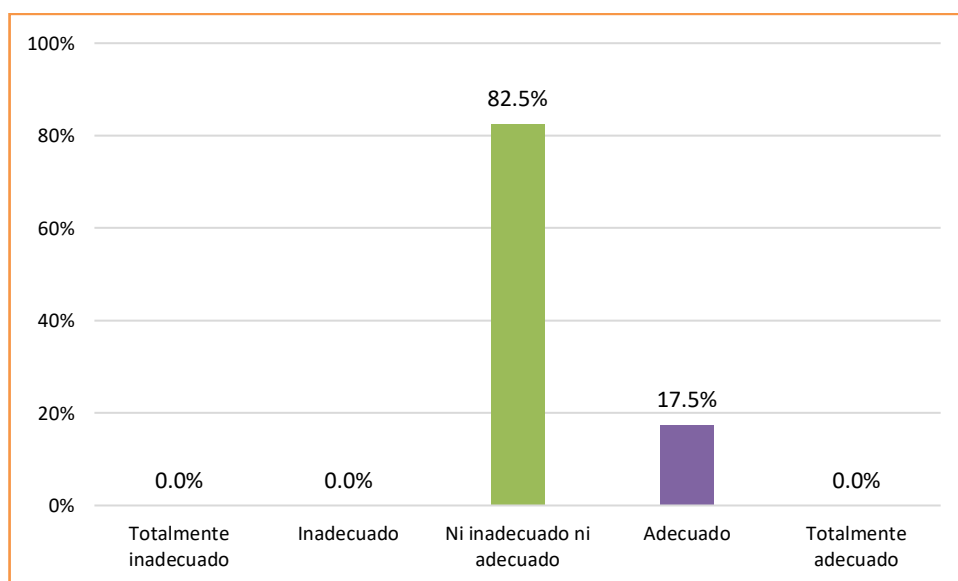
Tabla 8

Preparación del empaque y embalaje

	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%
Inadecuado	0	0.0%
Ni adecuado ni inadecuado	33	82.5%
Adecuado	7	17.5%
Totalmente adecuado	0	0.0%
Total	40	100%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 5. Preparación del empaque y embalaje



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Interpretación y análisis:

La tabla 8, se observa resultados para la preparación de empaque y embalaje, donde el 82.5% de los colaboradores de la empresa AICACOLOR SAC calificaron como ni inadecuado ni adecuado, el 17.5% califico como adecuado y ninguno califico como totalmente inadecuado, inadecuado y totalmente adecuado.

Se evidencia que la mayoría de colaboradores menciona como ni inadecuado ni adecuado la preparación de empaque y embalaje, se debe a que la empresa utiliza con frecuencia un correcto empaque y embalaje para proteger y contener su producto en el transporte, almacenamiento y distribución; sin embargo, los altos estándares de protección del producto exigen una mayor calidad en su empaque y embalaje para minimizar las pérdidas y desperdicios del producto.

C) Comparación promedio de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje

Tabla 9

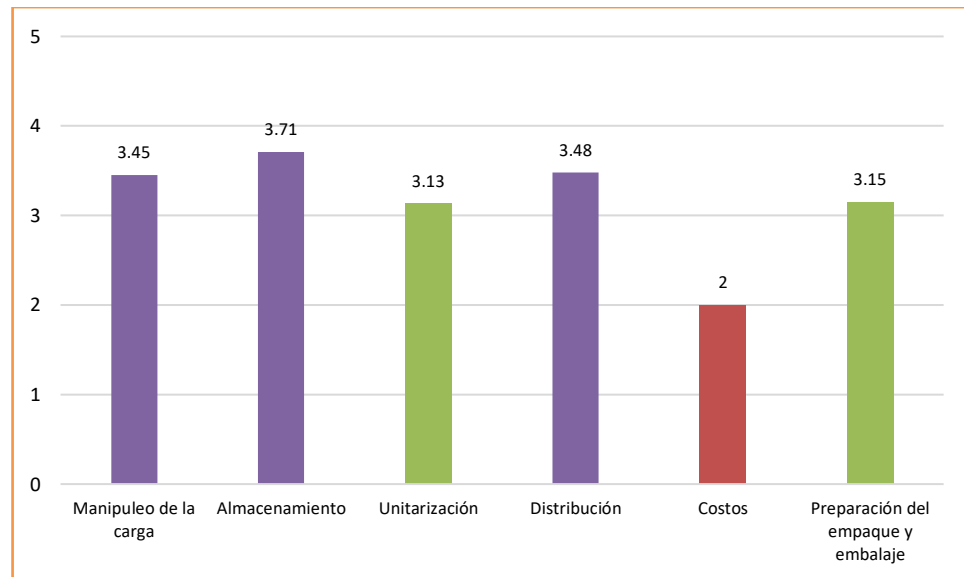
Comparación promedio de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje

	Promedio	Interpretación
Manipuleo de la carga	3.45	Adecuado
Almacenamiento	3.71	Adecuado
Unitarización	3.13	Ni adecuado ni inadecuado
Distribución	3.48	Adecuado
Costos	2.00	Inadecuado
Preparación del empaque y embalaje	3.15	Ni adecuado ni inadecuado

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Figura 6. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión preparación del empaque y embalaje



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

Para la tabla 9, el indicador manipuleo de la carga, aprecia 3.45, con valoración de adecuado, para el almacenamiento muestra un promedio de 3.71, siendo adecuado, para unitarización se observa la valoración ni adecuado ni inadecuado, con promedio 3.13, la distribución aprecia 3.48, siendo adecuado, para costos muestra un promedio de 2.00, siendo inadecuado; concluyendo que el promedio de la dimensión preparación del empaque y embalaje es 3.15, finalizando que los colaboradores encuestados califican como ni adecuado ni inadecuado.

4.2.3 Análisis de la carga a transportar selección del modo de transporte

El objetivo es describir la selección del modo de transporte de las exportaciones del pigmento de la semilla de ACHIOTE en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2023.



A) **Resultados de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte**

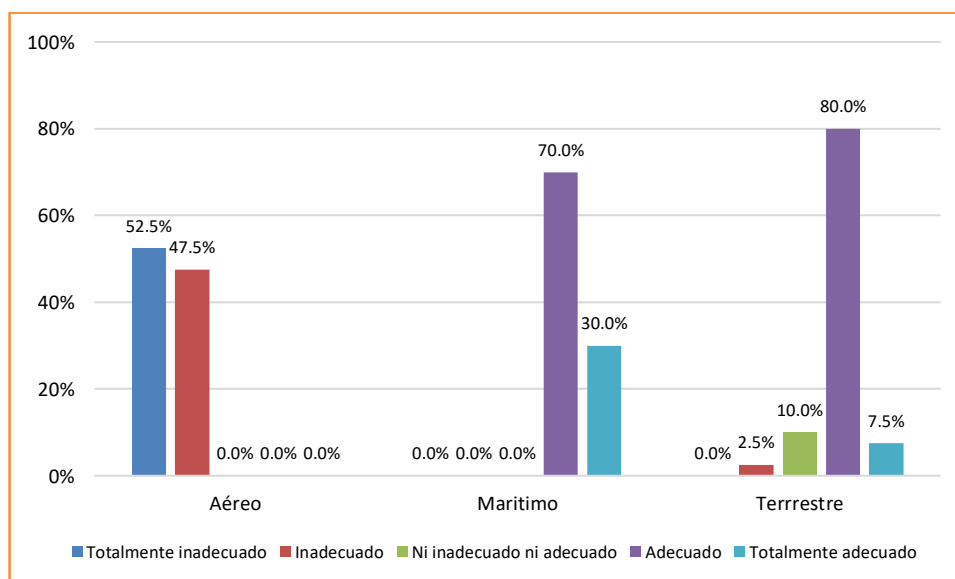
Tabla 10

Indicadores de la dimensión selección del modo de transporte

	Aéreo		Marino		Terrestre	
	f	%	f	%	f	%
Totalmente inadecuado	21	52.5%	0	0.0%	0	0.0%
Inadecuado	19	47.5%	0	0.0%	1	2.5%
Ni adecuado ni inadecuado	0	0.0%	0	0.0%	4	10.0%
Adecuado	0	0.0%	28	70.0%	32	80.0%
Totalmente adecuado	0	0.0%	12	30.0%	3	7.5%
Total	40	100%	40	100%	40	100%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 7. Indicadores de la dimensión selección del modo de transporte



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Interpretación y análisis:

- ✓ El 52.5% de los encuestados manifiesta que el transporte aéreo en la empresa AICACOLOR SAC es totalmente inadecuado, 47.5% es inadecuado y ninguno manifiesta que es ni inadecuado ni adecuado, ni adecuado, ni totalmente adecuado. Los colaboradores manifiestan que casi nunca utilizan el medio de transporte aéreo por ende rara vez se contrata agentes de carga aérea.
- ✓ El 70.0% de los encuestados manifiesta que el transporte marítimo en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, 30.0% es totalmente adecuado y ninguno manifiesta que es ni totalmente inadecuado, ni inadecuado, ni inadecuado ni adecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre utilizan el transporte marítimo para la exportación y la mayoría de veces tienen problemas con los tiempos de envío.
- ✓ El 80.0% de los encuestados manifiesta que el transporte terrestre en la empresa AICACOLOR SAC es adecuado, 10.0% es ni inadecuado ni adecuado, el 7.5% indica que es totalmente adecuado, 2.5% es inadecuado y ninguno manifiesta que es totalmente inadecuado. Los colaboradores manifiestan que casi siempre se utiliza el medio de transporte terrestre para transportar el producto del achiote y que en su mayoría es seguro este medio.

B) Resultados de la dimensión selección del modo de transporte

Tabla 11

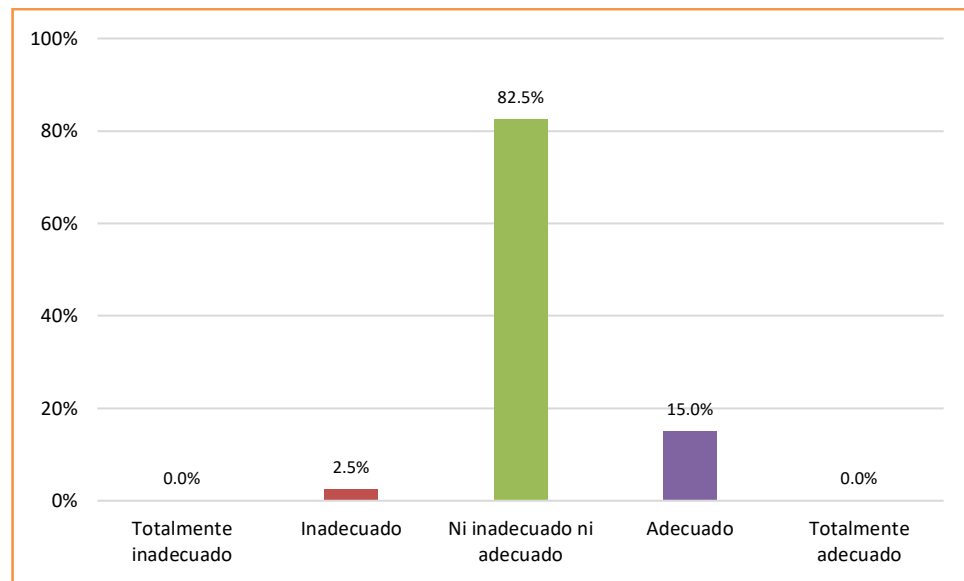
Selección del modo de transporte

	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%
Inadecuado	1	2.5%
Ni adecuado ni inadecuado	33	82.5%
Adecuado	6	15.0%
Totalmente adecuado	0	0.0%
Total	40	100%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Figura 8. Selección del modo de transporte



Fuente: Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

En la tabla 11, se observa resultados para la selección de modo de transporte, donde el 82.5% de los colaboradores de la empresa AICACOLOR SAC calificaron como ni inadecuado ni adecuado, el 15.0% calificó como adecuado, mientras que el 2.5% calificó como inadecuado y ninguno calificó como totalmente inadecuado ni totalmente adecuado.

Se evidencia que la mayoría de colaboradores menciona como ni inadecuado ni adecuado la selección de modo de transporte, ya que se usa como medio principal el transporte marítimo pero sacrificando mucho tiempo de entrega del producto así mismo ahorrando costos de flete, por otro lado la elección del modo adecuado dependerá de diversos factores que incluyen la naturaleza de carga, la distancia, el tiempo y el costo; es por este motivo que el transporte aéreo y el transporte terrestre serían los más adecuados para aprovechar la mayoría de los factores mencionados.



C) **Comparación promedio de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte**

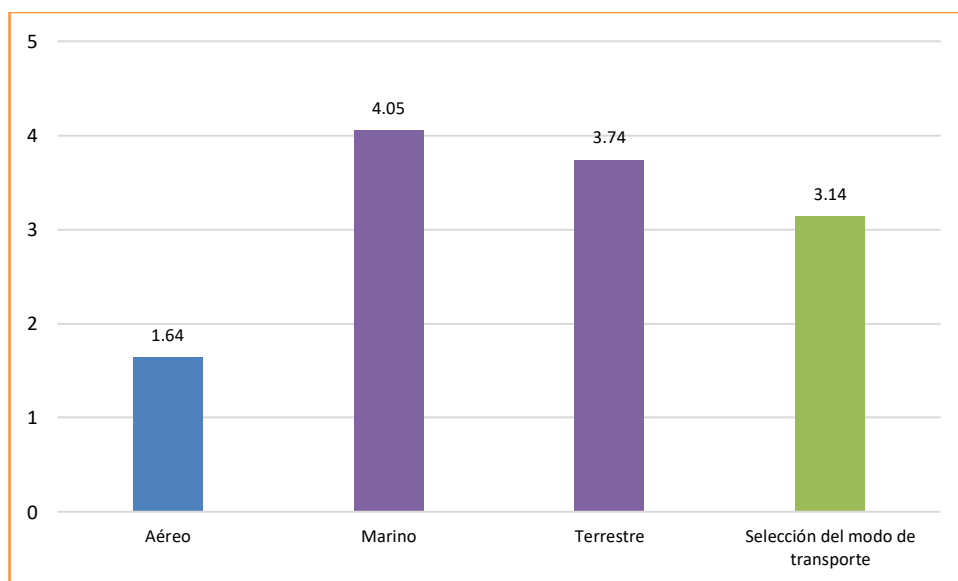
Tabla 12

Comparación promedio de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte

	Promedio	Interpretación
Aéreo	1.64	Totalmente inadecuado
Marino	4.05	Adecuado
Terrestre	3.74	Adecuado
Selección del modo de transporte	3.14	Ni adecuado ni inadecuado

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 9. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión selección del modo de transporte



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

Para la tabla 12, el indicador transporte aéreo aprecia 1.64, con valoración totalmente inadecuado, para transporte marítimo, muestra un promedio de 4.05, siendo adecuado, para transporte terrestre se observa la valoración de



adecuado, con promedio 3.74; concluyendo que el promedio de la dimension seleccion del modo de transporte es 3.14, finalizando que los colaboradores califican como ni adecuado ni inadecuado.

4.3 Resultado de la variable distribución física internacional

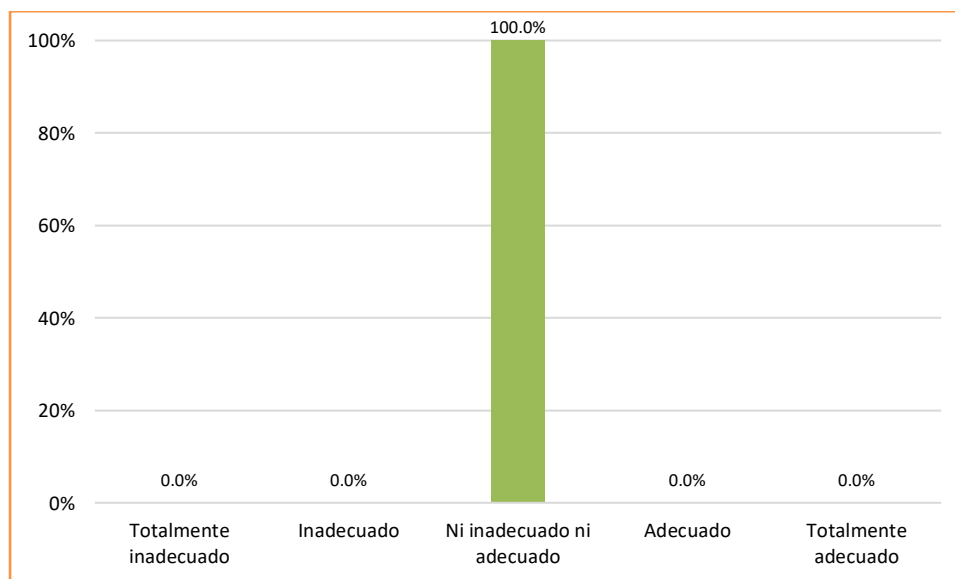
Tabla 13

Distribución física internacional

	f	%
Totalmente inadecuado	0	0.0%
Inadecuado	0	0.0%
Ni adecuado ni inadecuado	40	100.0%
Adecuado	0	0.0%
Totalmente adecuado	0	0.0%
Total	40	100.0%

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Figura 10. Distribución física internacional



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Interpretación y análisis:

En la figura 13 se interpreta que del total de la población encuestada en la empresa AICACOLOR SAC el 100.00% indica que la distribución física internacional es ni inadecuado ni adecuado y ninguno menciona que es ni totalmente inadecuado, inadecuado, adecuado ni totalmente adecuado.

Por lo tanto, la empresa AICACOLOR SAC posee las herramientas para realizar una correcta distribución física internacional, sin embargo; se evidencia falencias en las etapas de la DFI, desde el momento en que se analiza la carga, se presupuesta el empaque y embalaje, hasta la selección de transporte.

A) Comparación promedio de las dimensiones de la variable distribución física internacional

Tabla 14

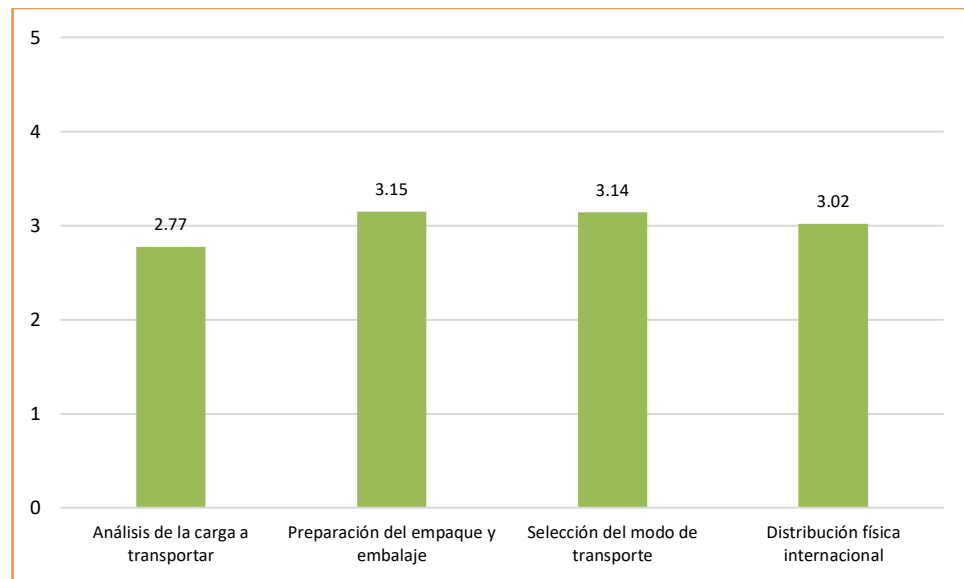
Comparación promedio de las dimensiones de la distribución física internacional

	Promedio	Interpretación
Análisis de la carga a transportar	2.77	Ni adecuado ni inadecuado
Preparación del empaque y embalaje	3.15	Ni adecuado ni inadecuado
Selección del modo de transporte	3.14	Ni adecuado ni inadecuado
Distribución física internacional	3.02	Ni adecuado ni inadecuado

Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta



Figura 11. Comparación promedio de las dimensiones de la variable distribución física internacional



Nota: Resultados elaborados en base a la encuesta

Interpretación y análisis:

Se presenta los siguientes resultados en la table 14, para la dimensión análisis de la carga a transportar tiene un puntaje de 2.77, que de acuerdo con la escala de baremación se califica como ni adecuado ni inadecuado; para preparación de empaque y embalaje , se muestra un puntaje de 3.15 , teniendo una calificación de ni adecuado ni inadecuado; en cuanto a la selección del modo de transporte , este tiene un puntaje de 3.14, teniendo una calificación como ni adecuado ni inadecuado, concluyendo para la variable distribución física internacional , tiene calificación de 3.02 , que viene a ser una calificación ni adecuado ni inadecuado para los colaboradores de la empresa.



CAPITULO V: DISCUSIÓN

5.1 Hallazgos más significativos y relevantes

En relación a la distribución física internacional, podemos observar que obtuvo una calificación de ni inadecuado ni adecuado con un promedio de 3.02 de los colaboradores, debido a que la empresa AICACOLOR SAC tiene conocimientos básicos para realizar una distribución física internacional, pero presenta falencias en las etapas de esta misma lo que hace deficiente la actividad.

Se han identificado puntos importantes por dimensión, los cuales se detallan a continuación:

En relación a la dimensión análisis de la carga a transportar, podemos observar según los resultados de los encuestados en la empresa AICACOLOR SAC que la carga general es la que se utiliza en su distribución física internacional esto debido a que se hace de manera eficiente y económica para poder transportar el producto en los contenedores, el empaque es adecuado cumpliendo así los estándares solicitados por las normativas de comercio exterior. Sin embargo, también se puede observar que, dentro del análisis de la carga a transportar, encontramos que el producto puede ser transportado de otras formas, como unitarizar la carga general para así reducir superficies de almacenamientos y favorecer labores logísticas, así mismo por la naturaleza del producto deben ser ordenadas de manera compacta e independiente para su correcto traslado al momento de ser exportado.

Por otro lado, en la relación a la preparación del empaque y embalaje para la distribución física internacional, se puede evidenciar que se usa adecuadamente el empaque y embalaje esto debido a que cumplen con los requerimientos básicos que exige los estándares de calidad para la exportación, de igual manera podemos observar que si se hace una mejor inversión en el proceso de empaque y embalaje se puede reducir los riesgos que implica transportar esta mercancía a mercados internacionales, como por ejemplo se puede utilizar empaques de propileno de mayor capacidad y también esta carga puede ser unitarizada en envases de madera de tamaño mediana y grande, las cuales serían las más adecuadas para cumplir las exigencias de los estándares de calidad en la exportación; sin embargo, los costos no son presupuestados ni proyectados para la mejora del empaque y embalaje.



En relación a la dimensión selección del modo transporte consideramos importante para la distribución física internacional, ya que al igual que la mayoría de empresas exportadoras en Perú, utilizan el transporte marítimo para el envío de sus mercancías esto debido a los bajos costos de flete además que existe mayor capacidad dentro de este transporte para los envíos. Sin embargo, el transporte aéreo es una alternativa que la empresa podría usarla en determinadas situaciones y con determinados clientes, debido a los tiempos de envío que son mucho más cortos, pero con flete más elevado y también se tiene el transporte terrestre que es una alternativa para exportar a los países que están dentro de las fronteras del territorio peruano como Ecuador, Colombia, Chile y otros.

5.2 Limitaciones del estudio

Durante la aplicación del instrumento, en este caso un cuestionario de 20 preguntas, tuvimos dificultades porque la mayoría de trabajadores tenían cierto desconocimiento sobre los términos de comercio exterior, ya que, muchos de ellos solo se encargaban de la parte operativa, por la falta de capacitación, profesionales e información en los procesos que conlleva la distribución física internacional.

Al realizar la investigación se encontró limitaciones en la búsqueda de antecedentes referidos a la variable de la distribución física internacional, ya que, por el momento no existen investigaciones locales en ningún lado, sin embargo; encontramos investigaciones sobre el potencial exportador de la semilla del achiote.

5.3 Comparación crítica con la literatura existente y los antecedentes de la investigación

De acuerdo con los resultados obtenidos se encontró similitud con las investigaciones nacionales y locales; dentro de la cual resalta (Rivera Bustamante & Manuel, 2020) en la tesis titulada “Distribución Física Internacional en relación a las Exportaciones de Palta de las Empresas peruanas 2018” donde se encontró que la distribución física internacional sirvió para un mayor control en el proceso de exportación mediante un plan operacional que facilito el análisis, comprensión e interpretación de los mercados nacionales e internacionales. Y también se encontró que hubo excelentes niveles de competencia y eficacia del servicio logístico.



De igual manera en nuestra investigación hallamos resultados que se asemejan a las conclusiones del estudio, debido a que no se contaba con un adecuado control en la distribución física internacional por lo que nos evidencia que es necesaria para un manejo adecuado de recursos importantes para la empresa. Además, que tener un plan operacional es indispensable para una buena distribución y exportación de productos que son enviados continuamente al exterior. También se observa una similitud en cuanto a los niveles de competencia y calidad ya que la empresa necesita altos estándares de protección del producto y exigen una mayor calidad. Así mismo la capacitación es evidenciada en ambos estudios como necesaria para el funcionamiento adecuado de la distribución física internacional.

En consideración con la investigación de Morales Miranda (2019) en la tesis titulada “Factores restrictivos en la exportación de achiote (*Bixa orellana* Linneo) a los Estados Unidos en los periodos 2012-2016” donde se encontró que la comercialización de la semilla de achiote evidencio que existe una producción desarticulada entre los agentes de la cadena de producción, vías de transporte en mal estado, que dificulta la conexión hacia los mercados internacionales, los altos costos de transporte del producto así como la falta de promoción de la semilla de achiote por falta de desinformación. Encontramos que la conclusión difiere de la presente investigación en cuanto al transporte y costo de envío, ya que la empresa AICACOLOR SAC encontramos que poseen una estructura de transporte solido para enviar la semilla de achiote hasta el siguiente punto para su exportación, por lo que tiene un precio establecido y fijo para cada envío según su requerimiento.

La presente investigación descubrió que la empresa AICACOLOR SAC presenta una distribución física internacional regular por el momento ya que en cuanto al análisis de carga a transportar presenta deficiencias en cuanto a la planificación de transporte y el uso de herramientas para la carga del producto. En cuanto al empaque y embalaje presentan deficiencias en los estándares de protección del producto, ya que; exige una mayor calidad para así poder minimizar las pérdidas y desperdicios del producto. Y en cuanto a la selección de transporte utilizan el transporte marítimo como medio principal, lo que les ayuda a ahorrar sobre todo en el costo de flete, pero ignoran otros medios de transporte que les ayudaría a reducir tiempos de envío.



5.4 Implicancias de la investigación

El presente trabajo de investigación establece un aporte a los conocimientos en materia de comercio exterior, específicamente en nuestra variable que es distribución física internacional, ya que es un tema poco investigado por lo que su aporte es sumamente importante. Por otro lado, se pudo evidenciar exactamente en qué procesos está fallando la empresa, así mismo esta podrá mejorar dichos procesos aplicando un plan logístico, una exportación adecuada y un análisis financiero. También aporta conocimientos como referencia que podrán ser utilizados en futuras investigaciones sobre la distribución física internacional.



CONCLUSIONES

De acuerdo a las conclusiones obtenidas en el trabajo de investigación se concluye:

PRIMERO: Se concluye que la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de achiote en la empresa AICACOLOR Sociedad Anónima cerrada en la provincia de la Convención- Cusco,2023, es ni inadecuado ni adecuado con un promedio de 3.02, según la escala de medición. Esto debido a que el análisis de la carga a transportar, la preparación del empaque y embalaje y la selección de medio de transporte, presentan deficiencias al momento de seleccionar el tipo de carga que va ser transportado, así mismo no existe la inversión y el presupuesto adecuado para tener una mayor calidad en el empaque y embalaje y finalmente la empresa no toma en cuenta otros medios de transporte para poder realizar la exportación, ya que estos tienen un costo elevado pero poseen otros beneficios como los tiempos de entrega inmediatos.

SEGUNDO: En la relación a la dimensión análisis de la carga a transportar de la empresa AICACOLOR Sociedad Anónima cerrada en la provincia de la Convención- Cusco,2023, se concluye que es ni adecuado ni inadecuado con un promedio de 2.77, según la escala de medición. Esto debido a que no existe un planeamiento para poder seleccionar la carga que va a ser transportada y que las herramientas no son las adecuadas para realizar un análisis correcto y esto conlleva a presentar deficiencias al momento de querer transportar la carga a granel, es por eso que se usa mayormente la carga general ya que esta es la más adecuada para poder transportar el producto del achiote.

TERCERO En la relación a la dimensión de la preparación del empaque y embalaje de la empresa AICACOLOR Sociedad Anónima cerrada en la provincia de la Convención- Cusco,2023, se concluye que es ni inadecuado ni adecuado con un promedio de 3.15, según la escala de medición. Esto debido a que se utiliza un correcto empaque y embalaje ya que cumple con las condiciones mínimas de protección del producto que se exige para la exportación. Sin embargo, los nuevos estándares de protección exigen una mayor calidad en el uso de materiales como el propileno de mayor grosor sumado al envase de madera para obtener una mayor protección del producto.



CUARTO En la relación a la dimensión de la selección del modo de transporte de la empresa AICACOLOR Sociedad Anónima cerrada en la provincia de la Convención-Cusco, 2023, se concluye que es ni adecuado ni inadecuado con un promedio de 3.14, según la escala de medición. Esto debido a que el transporte marítimo suele tener tiempos de envíos más largos en comparación con el transporte aéreo pero la empresa opta por utilizarlo debido a su eficiencia y economía en el transporte de grandes volúmenes de carga a nivel internacional, además que existe una falta de conocimiento sobre el transporte aéreo que por el simple hecho de tener un costo elevado es descartado como medio de transporte.



RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones obtenidas en el trabajo de investigación se recomienda:

PRIMERO: En relación a la distribución física internacional en la empresa AICACOLOR SAC se debe mejorar las etapas de este mismo para garantizar una entrega eficiente del pigmento de la semilla de achiote. También se debe implementar tecnologías en los sistemas de gestión de análisis de carga para tener un mayor control en las mercancías que se va a transportar. Tener mayor inversión y presupuesto para mejorar el empaque y embalaje que se utiliza para protección del producto en la empresa. Además, analizar los otros medios de transporte que existen para mejorar los tiempos de envío.

SEGUNDO: Para mejorar el análisis de carga a transportar, se recomienda tener capacitaciones para comprender las características del producto de la semilla de achiote que se va a transportar. También se recomienda categorizar el producto en grupos según sus característica y necesidades logísticas, ya que; esto permitirá optimizar el tipo de carga de cada envío y también utilizar herramientas especializadas en gestión de carga.

TERCERO: Para mejorar la preparación de empaque y embalaje, se recomienda tener un mayor presupuesto planificado para mejorar la calidad del empaque y embalaje, esto debido a que las nuevas normas internacionales exigen un alto estándar de calidad. También se recomienda investigar las regulaciones y requisitos de empaque y embalaje de cada país que la empresa exporta, ya que esto ayudara a evitar las retenciones del producto.

CUARTO: Para mejorar la selección del modo de transporte, se recomienda investigar y comprender los diferentes modos de transporte disponibles y sobre todo evaluar la urgencia de entrega y el tiempo de envío necesario para que el producto llegue a destino, esto debido a que el transporte aéreo es más rápido, pero suele ser más costoso mientras que el transporte marítimo es más lento, pero puede ser más económico. También se recomienda comparar los costos de transporte y no solo considerar las tarifas de flete sino también los costos adicionales como seguros, documentación y aranceles. Además, se recomienda determinar el volumen y peso de la carga, ya que, algunos medios de transporte son más adecuados y eficaces.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Diccionario de la lengua española. (2014). *Asociación de academias de la lengua española*. Madrid.

Agraria.pe. (10 de DICIEMBRE de 2015). *AGENCIA AGRARIA DE NOTICIAS*. Obtenido de AGENCIA AGRARIA DE NOTICIAS: <https://agraria.pe/noticias/produccion-de-achiote-se-reduce-y-requiere-9884>

Aguirre, G., & Carolina. (2017). *Distribucion Fisica Internacional*. Bogota: Areandina Fundacion Universitaria del Área Andina.

Alanoca Flores, T. (2015). Distribucion Fisica Internacional para la importacion de tapas y preformas para la industria de bebidas. *Distribucion Fisica Internacional para la importacion de tapas y preformas para la industria de bebidas*. Universidad Mayor de San Andres, La paz.

Álvarez Pareja, L. F., & Figueroa Peinado, W. (2021). *Transporte y Distribucion Fisica Internacional*. Bogota: Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Carrasco Diaz, S. (2006). *Metodología de la Ivestigacion*. Lima : Editorial de San Marcos EIRL.

Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Barranquilla: Universidad del Norte.

Coronado Huanaco, E. F. (2021). Carga en el comercio internacional, tipos y sus riesgos. Caso práctico. *Carga en el comercio internacional, tipos y sus riesgos. Caso práctico*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMAN Y VALLE, Lima.

Diccionario de la lengua española. (2014). *Asociacion de academias de la lengua española*. Madrid.

Escuadra, A. A., & Vazqu ez, M. A. (2018). ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES DE ACHIOTE CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS EN LA EMPRESA FOOD EXPORT. *ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES DE ACHIOTE CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS EN LA EMPRESA FOOD EXPORT*. Universidad de San Martin De Porres, PIMENTEL.



Garcia Canto, A. (1993). *Almacenes, Planeación, Organización y Control*. Mexico D.F: Editorial Trillas.

Garcia, I. (07 de Noviembre de 2017). *Economia Simple*. Obtenido de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/distribucion>

Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodologia de la investigacion* . Colombia .

Herrera, J. (s.f.). *UNITARIZACION DE CARGAS*.

Herrera, J. (s.f.). *UNITARIZACION DE CARGAS*.

Importaciones Ecuador. (01 de Enero de 2023). *Importaciones Ecuador*. Obtenido de Importaciones Ecuador: <https://www.importacionesecuador.com.ec/diccionario/carga-suelta/>

López, D. (20 de setiembre de 2016). *Incoterms*. Obtenido de Economipedia: economipedia.com

Martin Molina, P. B. (2021). *Eleconomista.es*. Obtenido de Eleconomista.es: <https://revistas.eleconomista.es/buen-gobierno/2021/junio/la-ley-de-secretos-empresariales-ii-titularidad-proteccion-y-actos-ilicitos-NB8065249>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). Guia de orientacion al usuario del transporte aereo. *Guia de orientacion al usuario del transporte aereo*, 8-9.

Mise, J. (01 de Enero de 2023). *Acavir Cursos con Certificado Ministerio del Trabajo*. Obtenido de Acavir Cursos con Certificado Ministerio del Trabajo: <https://www.acavir.com/comercio-exterior/manipulacion-de-carga/>

Morales Miranda, M. (2019). *FACTORES RESTRICTIVOS EN LA EXPORTACIÓN DE ACHIOTE (Bixa orellana Linneo) A LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS PERIODOS 2012-2016*. Huancavelica.

Ortega, A. (2005). *Contabilidad de costos*. Ciudad de Mexico: Editorial Limusa S.A. De C.V.

Peiró, R. (5 de julio de 2017). *Cadena de Valor*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/>

Portrans. (23 de Noviembre de 2020). *Portrans*. Obtenido de Portrans: <https://portrans.com.ec/los-tipos-cargas-importancia/>

PromPerú (2012). Unitarizacion de la Carga. *Exportan con ExpoBerto*, 4-5.



- Ramos, E. (25 de Enero de 2022). *Agraria.pe*. Obtenido de Agencia Agraria de Noticias: <https://agraria.pe/noticias/peru-exporto-achiote-por-us-14-millones-en-2021-26768>
- Retos en Suppy Chain. (21 de Abril de 2022). *Retos en Suppy Chain*. Obtenido de Retos en Suppy Chain: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-unitarizacion-de-carga-en-logistica/>
- Rivera Bustamante, C. A., & Manuel, P. B. (2020). Distribución Física Internacional en relación a las Exportaciones de Palta de las empresas peruanas 2018. *Distribución Física Internacional en relación a las Exportaciones de Palta de las empresas peruanas*. Universidad Tecnologica del Perú, Lima.
- Sarria Mendez, F. J. (1997). Importancia de la distribucion fisica internacional en las exportaciones Colombianas no tradicionales al Perú. *Importancia de la distribucion fisica internacional en las exportaciones Colombianas no tradicionales al Perú*. Corporacion Universitaria Autonoma de Occidente, Santiago de Cali.
- Universidad de la Rioja. (2015). *MANIPULACIÓN MANUAL DE CARGAS*. Universidad de la Rioja.
- Universidad de la Roja. (2015). *MANIPULACION MANUAL DE CARGAS*. UR.
- Villamizar, M. (2010). *Logistica y distribución fisica internacional*. Bogotá: Camara de comercio de Bogotá.
- VisualTrans. (23 de Marzo de 2020). *VisualTrans*. Obtenido de VisualTrans: <https://visualtrans.com/noticias/tipos-y-medios-de-transporte-aereo-maritimo-y-terrestre>
- Zona Logistica. (25 de agosto de 2016). *¿Que es un operador logistico?* Obtenido de Zona Logistica: <https://zonalogistica.com/>



ANEXOS



ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SAC EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCION-CUSCO, 2023

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	METODOLOGIA
<p>Problema General ¿Cómo es la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022?</p> <p>Problema específico</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Cómo es el análisis de la carga a transportar de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022? ¿Cómo es la preparación del empaque y embalaje de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la 	<p>Objetivo General Describir la distribución física internacional de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> Describir el análisis de la carga a transportar de las exportaciones del pigmento de la semilla de ACHIOTE en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022. Describir la preparación del empaque y embalaje de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa 	<p>Variable:</p> <ul style="list-style-type: none"> Distribución Física Internacional <p>Dimensiones:</p> <p>D1: Análisis de la carga a transportar D2: Preparación del empaque y embalaje D3: Selección del modo de transporte</p>	<ol style="list-style-type: none"> Tipo: Básico Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Enfoque: Cuantitativo Población: (40 personas) Muestra: (40 personas)



<p>empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022?</p> <p>3. ¿Cómo es la selección del modo de transporte de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022?</p>	<p>AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022.</p> <p>3. Describir la selección del modo de transporte de las exportaciones del pigmento de la semilla de Achiote en la empresa AICACOLOR SAC en la provincia de la Convención-Cusco 2022.</p>		
--	---	--	--



ANEXO 02: MATRIZ DEL INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DEL PIGMENTO DE LA SEMILLA DE ACHIOTE EN LA EMPRESA AICACOLOR SAC EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCION- CUSCO, 2023

VARIABLE: Distribución Física Internacional

DIMENSIONES	INDICADORES	PESO	N° DE REACTIVOS	INDICADOR DE REACTIVOS	CRITERIO DE CALIFICACIÓN
ANÁLISIS DE LA CARGA A TRANSPORTAR	<ul style="list-style-type: none"> • Carga general: Todo tipo de carga de distinta naturaleza que se transporta conjuntamente, en pequeñas cantidades y en unidades independientes. Se pueden contar el número de bultos y en consecuencia se manipulan como unidades. Se transportan y se almacenan juntas. (Villamizar, 2010) 	30%	6	<ul style="list-style-type: none"> • Usan la modalidad de carga general para exportar sus productos • Tienen problemas para la carga del pigmento de achiote en los contenedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Nunca • Pocas veces • A veces • Casi siempre • Siempre
	<ul style="list-style-type: none"> • Carga suelta: Bienes sueltos manipulados y embarcados como unidades separadas. (Villamizar, 2010) 			<ul style="list-style-type: none"> • Reúnen su carga en un solo conjunto para exportar su producto 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Carga unitarizada: Agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando operaciones de manipulación de mercancías y 			<ul style="list-style-type: none"> • Tienen un plan logístico para facilitar la carga de mercancías 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Carga a granel: Los graneles se almacenan por lo general en tanques o silos. Ninguno de estos productos necesita embalaje o unitarización. (Villamizar, 2010) 			<ul style="list-style-type: none"> • Transportan su carga en tanques o silos para exportar su producto 	



				<ul style="list-style-type: none"> • Considera que su capacidad de almacenaje es insuficiente en los contenedores para transportar el producto 	
<p>PREPARACIÓN DEL EMPAQUE Y EMBALAJE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Manipuleo de la carga: Cualquier operación de transporte o sujeción de una carga por parte de uno o varios trabajadores, como el levantamiento, la colocación, el empuje, la tracción o el desplazamiento. (Universidad de la Rioja, 2015) 	40%	8	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizan el embalaje adecuadamente en sus productos • Considera que la manipulación de su carga es la adecuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Nunca • Pocas veces • A veces • Casi siempre • Siempre
	<ul style="list-style-type: none"> • Almacenamiento: Poner o guardar en almacén. (Diccionario de la lengua española, 2014) 			<ul style="list-style-type: none"> • Almacenan su producto de manera correcta • Almacenan sus productos en contenedores más pequeños 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Unitarización: Se define como unitarización el agrupamiento de un conjunto de productos homogéneos o no, agrupados mediante un dispositivo se puede ser manipulado, almacenado y transportado por medios de transportado o de manipulación como una unidad de carga independiente. (Herrera, UNITARIZACION DE CARGAS) 			<ul style="list-style-type: none"> • Agrupan sus mercaderías en unidades superiores de carga frecuentemente 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución: Reparto de un producto a los locales en que debe comercializarse. (Diccionario de la lengua española, 2014) 			<ul style="list-style-type: none"> • Distribuyen equitativamente su producto para la exportación • Considera la existencia de situaciones adversas 	



				<p>en la distribución normal de mercancías a los almacenes</p> <ul style="list-style-type: none"> Son presupuestados con regularidad los costos del empaque y embalaje 	
	<ul style="list-style-type: none"> Costos: El conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento. (Ortega Pérez de León, 2000) 				
SELECCIÓN DEL MODO DE TRANSPORTE	<ul style="list-style-type: none"> Aéreo: Se contrata Aeropuerto a Aeropuerto a través de agentes de carga aérea. La carga es suelta y se embarca por cupos o posiciones. Documento de transporte: Guía aérea (AWB). Ventajas: Rapidez, Fiabilidad, Seguridad, menores costos de seguros. Desventajas: Es el más costoso; capacidad limitada, restringido para ciertos productos peligrosos. (Villamizar, 2010) 	30%	6	<ul style="list-style-type: none"> Utilizan el transporte aéreo como medio principal de exportación Es elevado el costo de este transporte 	<ul style="list-style-type: none"> Nunca Pocas veces A veces Casi siempre Siempre
	<ul style="list-style-type: none"> Marítimo: Aplica para vías navegables marítimas, o de navegación interior como ríos o lagos. Se contrata Puerto a Puerto a través de agentes de carga o embarcadores. La carga se embarca en contenedores especializados para lo cual debe ser consolidada. Documento de transporte: Conocimiento de embarque (B/L). Ventajas: tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización de buques, no tiene restricciones para productos peligrosos. Desventajas: baja velocidad, seguro y embalajes más costosos, costos portuarios, altos riesgos de saqueo y deterioro, frecuencias más espaciadas. (Villamizar, 2010) 			<ul style="list-style-type: none"> Con que frecuencia utilizan el transporte marítimo para exportar su mercadería Tienen problemas con los tiempos de envío con este transporte 	<ul style="list-style-type: none"> Nunca Pocas veces A veces Casi siempre



	<ul style="list-style-type: none">• Terrestre: Se contrata Puerta a Puerta a través de agentes de carga. La carga se transporta en contenedores especializados de acuerdo a sus características. No tiene restricciones para productos peligrosos Según las distancias puede ser menos costoso que el aéreo pero más costoso que el marítimo. Documento de transporte: Carta porte (CMR). (Villamizar, 2010)			<ul style="list-style-type: none">• Es frecuente el uso del transporte terrestre para transportar sus productos• Creen que es seguro usar este medio de transporte	<ul style="list-style-type: none">• Siempre
		100%	20		



ANEXO 03: INSTRUMENTO

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINMISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO APLICADO A LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA AICACOLOR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA EN LA PROVINCIA DE LA CONVENCIÓN-CUSCO 2023

A continuación, se presenta una serie de preguntas. Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa con la que usted este de acuerdo, marcado una “X”.

- 1) Nunca
- 2) Casi nunca
- 3) A veces
- 4) Casi siempre
- 5) Siempre

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL (DFI)

Análisis de la carga a transportar	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1. Usa la modalidad de carga general para exportar el achote					
2. Al realizar la carga del achote tienen problemas para realizar el embarque en los contenedores					
3. Para exportar el producto reúnen su carga en un solo conjunto					
4. Para facilitar la carga de mercancías poseen un plan logístico.					
5. Transportan su carga en tanques o silos para exportar el achote					
6. Considera que su capacidad de almacenaje es insuficiente en los contenedores para transportar el producto					
Preparación del empaque y embalaje					
7. Se usa adecuadamente el embalaje para el achote					
8. Poseen las herramientas adecuadas para la manipulación de su carga					
9. Almacenan su producto de manera correcta					
os en					



11. Agrupan sus mercaderías en unidades superiores de carga frecuente					
12. Distribuyen equitativamente su producto para la exportación					
13. Se dan situaciones adversas en los almacenes al momento de la distribución de las mercancías.					
14. Son presupuestados con regularidad los costos de empaque y embalaje					
Selección del modo de transporte					
15. Utilizan el transporte aéreo como medio principal de exportación					
16. Se contrata agentes de carga aérea					
17. Utilizan el transporte marítimo para exportar su mercancía					
18. Tienen problemas con los tiempos de envío con el transporte marítimo					
19. Es frecuente el uso del transporte terrestre para transportar sus productos					
20. Es seguro usar el medio de transporte terrestre para transportar el achiote					



ANEXO 04: PROCEDIMIENTO DE LA BAREMACIÓN

La presente investigación utilizo la escala de medida para medir cada uno de los ítems:

Escala de medida	Valor
Nunca.	1
Casi nunca	2
A veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

Promedio máximo de los ítems del instrumento: $\bar{X}_{max} = 5$

Promedio mínimo de los ítems instrumento: $\bar{X}_{min} = 1$

Rango: $R = \bar{X}_{max} - \bar{X}_{min} = 4$

Amplitud: $A = \frac{Rango}{Numero\ de\ escalas\ de\ interpretación} = \frac{4}{5} = 0.8$

Construcción de la Baremación:

Promedio	Interpretación
1.00 – 1.80	Totalmente inadecuado
1.81 – 2.60	Inadecuado
2.61 – 3.40	Ni adecuado ni inadecuado
3.41 – 4.20	Adecuado
4.21 – 5.00	Totalmente adecuado



ANEXO 05: RESULTADOS DE LOS ÍTEMES DEL CUESTIONARIO DE LA VARIABLE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Ítems		Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
P1	Usa la modalidad de carga general para exportar el achote	0	0.0%	0	0.0%	16	40.0%	18	45.0%	6	15.0%
P2	Al realizar la carga del achote tienen problemas para realizar el embarque en los contenedores	0	0.0%	0	0.0%	25	62.5%	15	37.5%	0	0.0%
P3	Para exportar el producto reúnen su carga en un solo conjunto	14	35.0%	12	30.0%	14	35.0%	0	0.0%	0	0.0%
P4	Para facilitar la carga de mercancías poseen un plan logístico.	0	0.0%	5	12.5%	22	55.0%	12	30.0%	1	2.5%
P5	Transportan su carga en tanques o silos para exportar el achote	15	37.5%	21	52.5%	4	10.0%	0	0.0%	0	0.0%
P6	Considera que su capacidad de almacenaje es insuficiente en los contenedores para transportar el producto	1	2.5%	8	20.0%	28	70.0%	3	7.5%	0	0.0%
P7	Se usa adecuadamente el embalaje para el achote	0	0.0%	5	12.5%	17	42.5%	18	45.0%	0	0.0%
P8	Poseen las herramientas adecuadas para la manipulación de su carga	0	0.0%	6	15.0%	21	52.5%	13	32.5%	0	0.0%
P9	Almacenan su producto de manera correcta	0	0.0%	0	0.0%	4	10.0%	24	60.0%	12	30.0%
P10	Almacenan sus productos en contenedores más pequeños	0	0.0%	5	12.5%	24	60.0%	8	20.0%	3	7.5%
P11	Agrupan sus mercaderías en unidades superiores de carga frecuente	0	0.0%	8	20.0%	20	50.0%	11	27.5%	1	2.5%
P12	Distribuyen equitativamente su producto para la exportación	0	0.0%	0	0.0%	21	52.5%	19	47.5%	0	0.0%
P13	Se dan situaciones adversas en los almacenes al momento de la distribución de las mercancías.	0	0.0%	0	0.0%	23	57.5%	15	37.5%	2	5.0%
P14	Son presupuestados con regularidad los costos de empaque y embalaje	11	27.5%	18	45.0%	11	27.5%	0	0.0%	0	0.0%
P15	Utilizan el transporte aéreo como medio principal de exportación	12	30.0%	25	62.5%	3	7.5%	0	0.0%	0	0.0%
P16	Se contrata agentes de carga aérea	20	50.0%	20	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
P17	Utilizan el transporte marítimo para exportar su mercancía	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	12	30.0%	28	70.0%
P18	Tienen problemas con los tiempos de envío con el transporte marítimo	0	0.0%	0	0.0%	24	60.0%	16	40.0%	0	0.0%
P19	Es frecuente el uso del transporte terrestre para transportar sus productos	0	0.0%	3	7.5%	18	45.0%	19	47.5%	0	0.0%
P20	Es seguro usar el medio de transporte terrestre para transportar el achote	0	0.0%	0	0.0%	10	25.0%	17	42.5%	13	32.5%