



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACENI



EVALUACION DE ORIGINALIDAD

CONSTANCIA DE APROBACION

El Que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al **INFORME FINAL DE TESIS** cuyo título es:

"LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES DE LA FIBRA DE VICUÑA PERUANA EN EL PERIODO 2010-2020"

Presentado por:

FLORES OLIVARES JERSSON KLIMSMANN del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **8%** por el cual se otorga el calificativo de:

APROBADO

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Observaciones:

Ica, 02 de diciembre del 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



DR. JORGE LUIS HERNÁNDEZ NAPA
Director de la Unidad de Investigación
FACENI

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
PROGRAMA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES DE
LA FIBRA DE VICUÑA PERUANA EN EL PERIODO 2010-2020.

Trabajo de investigación por modalidad de:

Presentación de tesis.

Para optar el título profesional de:

Licenciado en Negocios Internacionales.

Línea de investigación.

Sociedad, desarrollo sostenible, políticas públicas y ambientales

INFORME FINAL DE TESIS

AUTOR

Bach. FLORES OLIVARES, Jersson Klimsmann

ASESOR

Mag. NEYRA FARFAN, Rafael Gustavo.

Ica, Perú

2024

DEDICATORIA

LA PRESENTE TESIS LA DEDICO A MIS PADRES
ANGEL FLORES Y EUFEMIA OLIVARES QUE
SIEMPRE ME APOYARON
INCONDICIONALMENTE A LO LARGO DE MIS
ESTUDIOS PROFESIONALES.

A MIS HERMANOS Y FAMILIARES POR EL
APOYO Y LOS BUENOS CONSEJOS QUE
SIEMPRE ME BRINDARON DÍA A DÍA EN EL
TRANSCURSO DE CADA AÑO DE MI CARRERA
UNIVERSITARIA.

JERSSON KLIMSMANN FLORES OLIVARES.

AGRADECIMIENTOS

EL PRINCIPAL AGRADECIMIENTO A DIOS
QUIEN ME HA GUIADO Y ME HA DADO
PARA SEGUIR ADELANTE.

A MI FAMILIA POR SU COMPRENSION Y SU
APOYO INCONDICIONAL A LO LARGO DE MIS
ESTUDIOS.

Y A TODA LAS PERSONAS QUE DE UNA Y
OTRA FORMA ME APOYARON EN LA
RALIZACION DE ESTE TRABAJO.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	30
III. RESULTADOS	33
IV. DISCUSIÓN	77
V. CONCLUSIONES	78
VI. RECOMENDACIONES.....	79
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	80
VIII. ANEXOS	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variable (X): La gestión logística.	28
Tabla 2. Matriz de operacionalización de variable (Y): Las exportaciones.	29
Tabla 3. La empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda.....	33
Tabla 4. La empresa cuenta con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña.....	34
Tabla 5. La empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada.	35
Tabla 6. La empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña.	36
Tabla 7. El precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa.....	37
Tabla 8. Los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno. ...	38
Tabla 9. El procesamiento de la fibra facilita su exportación.	39
Tabla 10. Hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización.	40
Tabla 11. La oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes.	41
Tabla 12. La empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña.....	42
Tabla 13. La empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación.....	43
Tabla 14. Realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible.....	44
Tabla 15. La correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña.....	45
Tabla 16. La empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña.....	46
Tabla 17. La empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña.....	47
Tabla 18. Existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña.	48
Tabla 19. Realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores.	49
Tabla 20. Se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido.	50
Tabla 21. Los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra.	51
Tabla 22. Los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos.	52
Tabla 23. Has incrementado tu cantidad de exportación en los últimos 10 años.	53
Tabla 24. Has incrementado tu facturación de exportación en los últimos 10 años.	54

Tabla 25. Existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña.....	55
Tabla 26. Les resulta factible exportar la fibra de vicuña.	56
Tabla 27. Consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación.....	57
Tabla 28. Participarían en la elaboración de un Plan de Exportación.	58
Tabla 29. Los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación. ...	59
Tabla 30. Creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña.....	60
Tabla 31. Creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña.	61
Tabla 32. Sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea.	62
Tabla 33. Les resulta factible transformar la fibra de vicuña.	63
Tabla 34. Los hilos finos que obtienen son de calidad.	64
Tabla 35. Les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña.....	65
Tabla 36. Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos.	66
Tabla 37. Tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas.	67
Tabla 38. El trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas.	68
Tabla 39. Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas.	69
Tabla 40. Considera que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas.....	70
Tabla 41. Considera importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras.	71
Tabla 42. Considera que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos.	72
Tabla 43. Comprobación de Hipótesis General:	73
Tabla 44. Comprobación de Hipótesis Específica 1:	74
Tabla 45. Comprobación de Hipótesis Específica 2:	75
Tabla 46. Comprobación de Hipótesis Específica 3:	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1. Esquema de investigación.....	30
Figura 2. Empresas de comercialización e exportación de fibra de vicuña.....	31
Figura 3. La empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda.....	33
Figura 4. La empresa cuenta con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña.....	34
Figura 5. La empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada.	35
Figura 6. La empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña.	36
Figura 7. El precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa.....	37
Figura 8. Los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno...38	
Figura 9. El procesamiento de la fibra facilita su exportación.....	39
Figura 10. Hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización.	40
Figura 11. La oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes.	41
Figura 12. La empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña.	42
Figura 13. La empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación.	43
Figura 14. Realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible.....	44
Figura 15. La correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña.	45
Figura 16. La empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña.	46
Figura 17. La empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña.....	47
Figura 18. Existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña. ...	48
Figura 19. Realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores.	49
Figura 20. Se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido.	50
Figura 21. Los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra.	51
Figura 22. Los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos.	52
Figura 23. Has incrementado tu cantidad de exportación en los últimos 10 años.....	53
Figura 24. Has incrementado tu facturación de exportación en los últimos 10 años.	54

Figura 25. Existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña.....	55
Figura 26. Les resulta factible exportar la fibra de vicuña.....	56
Figura 27. Consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación.....	57
Figura 28. Participarían en la elaboración de un Plan de Exportación.....	58
Figura 29. Los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación. .	59
Figura 30. Creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña.....	60
Figura 31. Creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña.	61
Figura 32. Sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea. ..	62
Figura 33. Les resulta factible transformar la fibra de vicuña.	63
Figura 34. Los hilos finos que obtienen son de calidad.....	64
Figura 35. Les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña.	65
Figura 36. Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos.....	66
Figura 37. Tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas.	67
Figura 38. El trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas.....	68
Figura 39. Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas.	69
Figura 40. Considera que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas.....	70
Figura 41. Considera importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras.....	71
Figura 42. Considera que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos.	72

RESUMEN

Este estudio tiene como finalidad determinar cómo la gestión logística se relaciona con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020. La metodología es aplicada, correlacional-longitudinal y de diseño no experimental; con una población establecida por 11 empresas dedicadas a la comercialización y exportación de fibra de vicuña desde el año 2010 al 2020; cuyo muestreo fue 33 representantes de las diferentes empresas dedicadas a la comercialización y exportación de fibra de vicuña, aplicándose el cuestionario como instrumento. La comprobación de la hipótesis general revela la existencia de relación significativa moderada entre las variables de estudio debido a la obtención de un valor de Pearson de 0.517, respaldada por un valor p de 0.002, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$. La gestión logística y su relación con el valor de las exportaciones de fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020 evidencian que una logística eficiente es fundamental para mejorar el proceso de exportación. Elementos como el acopio, la preparación, los trámites y el control de exportación tienen un impacto positivo en el aumento del valor de las exportaciones. No obstante, no se observó una correlación clara entre el control del tamaño y la autorización del origen de la fibra. En conclusión, una gestión logística efectiva juega un papel crucial en el aumento de la competitividad y el valor económico de las exportaciones de fibra de vicuña en el ámbito internacional.

Palabras claves: Gestión logística, exportaciones.

ABSTRACT

This study aims to determine how logistics management is related to exports of Peruvian vicuña fiber in the period 2010-2020. The methodology is applied, correlational-longitudinal and non-experimental in design; with a population established by 11 companies dedicated to the marketing and export of vicuña fiber from 2010 to 2020; whose sampling was 33 representatives of the different companies dedicated to the marketing and export of vicuña fiber, applying the questionnaire as an instrument. The verification of the general hypothesis reveals the existence of a moderate significant relationship between the study variables due to obtaining a Pearson value of 0.517, supported by a p value of 0.002, meeting the criterion of $p < 0.005$. Logistics management and its relationship with the value of Peruvian vicuña fiber exports in the period 2010-2020 show that efficient logistics is essential to improve the export process. Elements such as collection, preparation, procedures and export control have a positive impact on increasing the value of exports. However, no clear correlation was observed between size control and fiber origin clearance. In conclusion, effective logistics management plays a crucial role in increasing the competitiveness and economic value of vicuña fiber exports internationally.

Keywords: Logistics management, exports.

I. INTRODUCCIÓN

A. Planteamiento del problema

Indica Cieza, K. & Pariona, Y. (2023) a nivel internacional, se enfrenta en la actualidad a algunas dificultades, entre ellas la globalización, que ha provocado una expansión de los grados de seriedad empresarial, produciendo un interés con estándares exclusivos, que equivale así a un mercado de valores excepcionalmente versado en la coordinación y control de tareas mundiales, donde la naturaleza de la administración se ha convertido en el fundamento de las relaciones de intercambio.

Las posibles causas podrían ser operaciones desafortunadas de los ejecutivos en el ciclo de importación, causando sobrecostos, errores y retrasos en el transporte de los productos a los clientes. Otra razón posible podría ser la ausencia de un marco de existencias, que puede crear contratiempos para el transporte de pedidos; otra razón posible podría ser una estimación de intereses despilfarradora, que dificulta la decisión de una cantidad adecuada de artículos.

Si no se aborda esta cuestión debido a la ausencia de preparación legítima y asociación estratégica, la organización podría disminuir su beneficio, lo que la haría poco competitiva en el mercado mundial, podría perder clientes esperados y podría hacer que la organización llegara a una conclusión potencial debido al efecto de la competencia.

La logística gestiona el flujo de información y materiales, un proceso que incluye entrega, producción y distribución. De esta forma, controla varias actividades de la empresa e intenta crear valor para los clientes transformando los factores de producción. Por tanto, la gestión logística es un elemento esencial en el desarrollo de cualquier empresa, especialmente de una orientada a la exportación

Indica Verdesoto, O. & Murillo, K. (2021), últimamente en el Perú se ubica en el lugar 63 con una puntuación de 3.00. La calificación del Banco Mundial (2023) nos ubica en el grupo de desempeño parcial, es decir, entre países con un bajo nivel de exportaciones, a menudo surgen dificultades y deficiencias. Hay problemas con la cadena de suministro. Por lo tanto, las empresas en todas las actividades exportadoras deben identificar y mitigar diversos riesgos que pueden afectar la cadena logística para asegurar la disponibilidad de productos o servicios preparados para la venta de acuerdo con los términos y requisitos del contrato de exportación.

Por ello, Zamora, G. (2024) indican que Perú se posiciona como el país con mayor población de camellos con 218.000 individuos, lo que lo convierte en el mayor productor de fibra de Sudamérica. El comercio de fibra de vicuña del Perú ha aumentado un 78% en los últimos 10 años, con exportaciones anuales valoradas en aproximadamente 3,2 millones de dólares, siendo el principal mercado de destino

Italia (93,2%, seguido de los siguientes mercados: China, Argentina, Japón, Gran Bretaña, Suiza, India y Corea del Sur, con un total del 6,8% (MINAGRI, 2019)

Además, las empresas exportadoras deben tener una licencia que acredite que el pelo de camello procede de una explotación sostenible, es decir, que tiene un origen legal. Además, se certifica la realización del proceso de valoración y se protege la exclusividad de la fibra. Como afirman Kasterine y Lichtenstein (2018), mencionan que los compradores y expertos de la industria critican estos procedimientos por ser lentos y burocráticos. Además, los retrasos en la emisión de certificados impiden que los comerciantes entreguen a tiempo.

Cabe señalar que la gestión logística forma parte de las operaciones de producción y acopio, transformación, cumplimiento y exportación, lo que genera desafíos para quienes trabajan en la exportación de fibras y el impacto de la logística en la exportación de fibras.

B. Antecedentes de la investigación

a. Antecedentes internacionales

1. **Jaramillo, H. & Jaramillo, A. (2023).** *“La exportación de cultivos de cáñamo a Suiza desde la parroquia Torata, provincia de El Oro en el 2023”*. Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional. Machala-Ecuador. Ecuador tiene dificultades en el área agrícola, lo que ha provocado la ayuda de iniciativas apoyadas por los contribuyentes para la creación de productos contemporáneos con potencial de cambio, edad de valor añadido y la mercancía, que aborda una oportunidad para el avance del negocio en el país. Los envíos en general son vitales para la mejora monetaria de las naciones; en consecuencia, el comercio tiene un patrón de desarrollo en los sectores empresariales europeos, donde hay una popularidad para la fibra de la planta y sus partes para diversas empresas, como, medicamentos, modernos, alimentos, productos de cuidado de la belleza, material, que fomentan diversos artículos para fines estándar. La materia prima es una oportunidad de negocio para los ecuatorianos a través de la comercialización de la sustancia natural para el comercio. El propósito era discutir la posibilidad de decidir la viabilidad para la materia de cáñamo a Suiza de la parroquia Torata, el oro 2023. Su tipo se conformó en mixto. Se dedujo que hay una razón razonable para investigar la elección de esta mercancía. El cáñamo es una cosecha prometedora en la zona y Suiza podría ser un mercado interesante para él. Dado que Suiza da la impresión de ser un mercado interesante para el cáñamo, es prudente seguir investigando las

preferencias y requisitos específicos de los clientes suizos. Esto ayudará a adaptar el producto al mercado y a hacer publicidad de los supuestos.

2. **Espinoza, R. (2022).** “*Análisis de la Cadena Logística de la Exportación de Cacao en la Provincia del Guayas, Año 2021*”. Universidad Politécnica Salesiana. Guayaquil-Ecuador. Tras el estallido de la epidemia en 2021, la cadena logística de exportación de cacao en la provincia de Guaya se vio afectada, provocando conflictos como dificultades en el departamento de logística y aumento de costos y gastos. Pero tiene que adaptarse al nuevo modelo de trabajo y poder seguir funcionando con normalidad. La cadena logística de exportación es importante porque soporta todos los procesos y medios de exportación del cacao de principio a fin. El propósito era analizar la cadena logística de exportación de cacao en la provincia del Guayas en el año 2021 y realizar un estudio cualitativo utilizando como método de levantamiento de información entrevistas a tres expertos. Con base en los resultados obtenidos se concluyó que la cadena logística de exportación es relevante para los exportadores de cacao de la provincia de Guaya, ya que permite un desarrollo exportador eficiente que beneficia a la empresa y logra buenos resultados.
3. **Rodríguez, M. (2022).** “*Análisis de los costos logísticos en exportaciones que incurre una empresa del sector comercial pesquero en la ciudad de Guayaquil año 2020*”. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador. El propósito era analizar los costos de logística de exportación de las empresas del sector pesquero comercial en la ciudad de Guayaquil en el año 2020. Analizando los costes logísticos se pueden sacar conclusiones sobre si el proceso utilizado es el correcto, de modo que se pueda optimizar sin incurrir en costes adicionales que puedan retrasar todo el proceso. Este trabajo de investigación se basa en un análisis detallado de los procesos y costos asociados a la exportación de productos pesqueros en la ciudad de Guayaquil. Para dar respuesta a los objetivos y preguntas de investigación planteados, se utilizaron diversas herramientas metodológicas, que permitieron recolectar y analizar la información necesaria. Como se trata de una cuestión logística, estamos investigando ineficiencias de gestión en este proceso que pueden generar costos adicionales que afecten directamente el resultado del ejercicio. Considerando la cantidad de procesos y responsabilidades involucradas, el proceso en el que más se debe enfocar es la distribución y especialmente el transporte. Con base en el análisis utilizado, se realizan algunas recomendaciones para optimizar los costos

logísticos y así reducir costos adicionales con el fin de incrementar la rentabilidad de las empresas del sector pesquero comercial de la ciudad de Guayaquil.

4. **Jiménez, L. & Galarza, A. (2022).** *“Plan de negocios de exportación de artesanías con la fibra del tallo de banano hacia el mercado español desde la asociación de mujeres agro-artesanales en el 2022”*. Universidad Técnica de Machala. Machala-Ecuador. El propósito permitió conocer de principio a fin los puntos de partida de la creación de artesanías, con el extraordinario surtido social ecuatoriano y como esta creación llega a promocionarse a nivel mundial, con el objetivo de que el artículo llegue al mercado español y consecuentemente se incrementen los negocios de la Relación de damas artesanas AMA que se encarga de la producción de gorras de fibra de plátano, pensando en que la nación hasta el momento comercializa un trabajo minucioso pero en una suma excepcionalmente insignificante, la gama de contribuciones a la producción de estos artículos es 100 por ciento natural, el problema fundamental que tiene esta asociación es que no tiene la información la experiencia fuerte de un plan de productos básicos, por lo que la justificación de la exploración a través de este ciclo para decidir si la ejecución de este plan construirá la cantidad de ofertas, toda esta interacción será dirigida bajo una metodología cuantitativa para el examen de la posibilidad. Su tipo se conformó en deductivo-mixto-descriptivo. El resultado adquirido en esta indagación después de la utilización de una reunión para evaluar lo que está pasando de la organización y para ver si se puede comerciar, la especulación trazada fue validada adicionalmente, por fin los fines y las propuestas se hacen.
5. **Verdesoto, O. & Murillo, K. (2021).** *“La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua”*. Universidad Técnica de Ambato. Ambato-Ecuador. La metodología desarrollada en este estudio utiliza un paradigma cuantitativo utilizando un diseño no experimental de tipo campo con un diseño correlacional y transversal de 103 empresas mayoristas de ferretería ubicadas en la provincia de Tungurahua, estado de Ambato. Para fines de investigación y análisis se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia y se seleccionaron como factores de integración 12 empresas con diferentes unidades de negocio. Se utilizó como técnica de recolección una encuesta y analizada mediante estadística descriptiva e inferencial mediante regresión lineal, permitiendo probar y aceptar hipótesis, arrojando un coeficiente de

determinación ($R = 0,919$). Valor $p < 0,05$, donde el 91.9% de los cambios en la competitividad organizacional están relacionados con la gestión logística, este estadístico permite obtener una relación positiva directa, lo que significa que, a mayor grado de implementación logística, mayor será la competitividad. Fácil de aumentar. Dimensiones finales de la estrategia logística de mercado (ESL) (Sig. $0,00 < p$ - valor $0,05$) y eficiencia de la coordinación logística (Sig. $0,00 < p$ - valor $0,05$). $0,01 < p$ - valor $0,05$), justificando la necesidad de fortalecer la dimensión compromiso de servicio al cliente (Sig. $0,343 > p$ - valor $0,05$), que es la base para desarrollar planes de mejora que incluyan las TIC como un componente de mejora orientado al mercado.

6. **Salazar et al. (2020)**. “*Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia*”. En la Revista Venezolana de Gerencia. Barranquilla-Colombia. El escenario de los negocios en esta época ha llegado a grados extraordinarios de globalización, las ciencias monetarias han tendido posteriormente con más prominente constancia a los temas de intercambio, mostrando como un número cada vez mayor de países empiezan a encontrar en el mercado exterior un mejor enfoque para lograr el giro financiero y establecer los cimientos de una economía constante. El propósito consistía en mostrar la combinación empresarial en la economía mundial del área de ensamblaje en Colombia a través de la forma de comportarse de los productos de las divisiones. Su tipo se conformó en lo descriptivo y corte transversal-cuantitativo. Los hallazgos fundamentales se presentan como rubros principales, los que se comparan con las secciones de gravamen 06, 32 y 38 según el esquema mixto de agrupación tributaria, siendo los EE.UU. y la Asociación Europea, los principales objetores de estos rubros, a través de los cuales se presenta que el peso del PBI en la industria mundial ha venido disminuyendo, así como también ha disminuido el nivel de mercancías modernas según el PBI.

b. Antecedentes nacionales

1. **Zamora, G. (2024)**. “*Relación entre la gestión logística y las exportaciones de la fibra de vicuña (vicugna vicugna) peruana en el periodo 2010-2020*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. El propósito del estudio es analizar la relación entre la gestión logística y las exportaciones de fibra de vicuña peruana durante el período 2010-2020. Este grupo está formado por 8 empresas que comercializan fibra de vicuña. Su tipo se conformó en lo

cuantitativo-descriptivo transversal y no experimental. Muestra la relación entre la gestión logística y la exportación de pelo de camello (vicuña vicugna) del Perú. La gestión logística se analiza en base a cuatro dimensiones: acopio de fibra, preparación, trámites y control de exportación y licenciamiento. En resumen, existe una relación positiva significativa entre la gestión logística y las exportaciones de fibra de pelo de camello, entre el consumo de fibra y los tamaños de recolección y las exportaciones de fibra de pelo de camello, entre los tamaños de preparación de fibra y las exportaciones de fibra de camello, y entre las exportaciones de fibra. Exportaciones de fibra de vicuña Finalmente, no es posible determinar si existe un vínculo entre el control de tamaño y la autorización del origen de la fibra y las exportaciones de fibra de vicuña. Se observó que es aceptable la hipótesis de la relación entre la gestión logística y la exportación de pelo de vicuña peruana (vicugna vicugna) durante el periodo 2010-2020, la cual proporciona una relación significativa entre las variables dependientes e independientes.

2. **Cieza, K. & Pariona, Y. (2023).** “*Gestión logística y su relación con la gestión de importaciones de fibra óptica desde China a la empresa Cibri*”. Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Lima-Perú. El propósito es medir la relación entre la gestión logística y la gestión de la importación de fibra. El método de investigación fue cuantitativo-descriptiva y el diseño fue no experimental. La muestra estuvo compuesta por 32 empleados de las áreas de logística e importación de la empresa. El método de muestreo fue no probabilístico utilizando métodos de encuesta e instrumentos de cuestionario. El proceso de investigación se divide en las siguientes etapas: Primero se recopila información del proceso logístico realizado en la segunda etapa y se realiza el análisis de datos, y finalmente se publican los resultados de la tercera etapa. Los resultados utilizados para la muestra confirman la hipótesis general y llevan a la conclusión de que una buena gestión logística también implica que las importaciones de la empresa estén bien gestionadas.
3. **Azabache, D. (2021).** “*Análisis de la evolución de la fibra de Alpaca Peruana del 2010 al 2019*”. Universidad de Lima. Lima-Perú. Esta investigación examina la industria de la alpaca en Perú entre 2010 y 2019. Este estudio detallará el nivel de producción y exportación de fibra de alpaca, así como algunas de las controversias que se han presentado en la industria en los últimos años. Su tipo se conformó en cuantitativo sobre la industria

de la alpaca e información cualitativa sobre conflictos en el proceso productivo o el desarrollo de la industria. Si bien el estudio concluyó que la industria de la alpaca muestra tendencias positivas, se debe enfatizar que la competencia de otros países y los conflictos inherentes entre industrias y países pueden llevar a una disminución en el valor de las alpacas.

4. **Reyes, W. (2021).** “*El comercio electrónico y su relación con el desempeño exportador de las Mypes exportadoras del sector textil de Lima Metropolitana 2020-2022*”. Universidad Alas Peruanas. Lima-Perú. El propósito es la transformación y exportación de fibra de vicuña de comunidades agrícolas de San Cristóbal-Lucan-Ayacucho, 2019” es describir la relación entre San Cristóbal, Distrito de Ayacucho, Provincia de Lucan, 2019. La muestra utilizó enumeración no probabilística y estuvo compuesta por 80 miembros de la comunidad. A partir de la correlación entre las variables estudiadas de 0.8390, se concluyó que la conversión de fibra de vicuña en la comunidad campesina de San Cristóbal, Provincia de Lucanas, Región Ayacucho, en el año 2019 estuvo relacionada significativamente con la exportación.
5. **Antón, A. & Shupingahua, L. (2021).** “*Gestión logística y exportación de cardigans a Estados Unidos por las empresas textiles del distrito de Miraflores, 2021*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú. El propósito es decidir la conexión entre las estrategias que el consejo y la mercancía de cardigans a E.E.U.U. por las organizaciones materiales de Miraflores, 2021. Su tipo se conformó en aplicada-no experimental y corte transversal. La población se basó en 32 colaboradores. Como herramienta de recolección de información se utilizó una encuesta, con una suma de 36 preguntas, tomando en cuenta el grado de estimación en una escala de Likert y el programa medible SPSS 25, evaluando consecuentemente el nivel de conexión entre el factor independiente y la magnitud dependiente. A lo largo de estas líneas, fue factible cerrar a través de los resultados obtenidos que las operaciones planificadas tienen una relación en el producto de sudaderas a los EE.UU. por las organizaciones. A través del alfa de Cronbach, se obtuvo una calidad inquebrantable de .871, obteniéndose entonces nuevamente una relación de .359 como lo indica la Rho de Spearman. De esta manera, se razona que Wayra Perú tiene una conexión positiva entre estrategias del directorio y productos básicos jalar a los EE.UU. por las organizaciones.
6. **Rodríguez, Y. (2021).** “*Mejora continua para orientar la gestión logística de Empacadora de Frutos Tropicales SAC Sullana, 2021*”. Universidad

César Vallejo. Piura-Perú. El propósito es decidir la forma en que la mejora consistente permite dirigir la administración estratégica de Empacadora de Frutos Tropicales S.A.C. Sullana, 2021. Su tipo se conformó en lo descriptivo-no experimental y transeccional. Además, se aplicó una encuesta y una guía de reunión como instrumentos de selección de información al personal docente de la organización y al responsable del almacén, por separado. Se infiere que la mejora persistente para dirigir las operaciones planificadas los ejecutivos de la planta de prensado de productos orgánicos tropicales se aplican a un nivel bajo, no obstante, para lo cual la organización debe reforzar sus recursos físicos y humanos, para que los procedimientos de mejora consistente produzcan resultados idóneos y deseados.

7. **Alarcón, D. & Pacheco, Á. (2021).** *“Plan de negocios para la exportación de abrigos para damas hechos de fibra alpaca hacia Estados Unidos”*. Universidad Científica del Sur. Lima-Perú. La estrategia comercial consiste en vender chaquetas extravagantes de mujer a Estados Unidos. Por esta razón, se creó la organización peruana Alpatextil SAC, que se dedica a la planificación, distribución y comercialización de prendas de vestir confeccionadas con fibra de alpaca y dirigidas al público femenino. Nuestra verdadera ventaja radica en la separación de artículos en cuanto a diferentes organizaciones en el mercado global. A través de este trabajo de análisis, percibiremos cómo el mercado estadounidense es uno de los principales mercados para la mercancía de este artículo, fomentaremos técnicas de comercialización, tareas para ver la factibilidad del negocio, y cómo la organización crea un incentivo para un desarrollo notable hacia otros sectores de negocios a nivel mundial. Nuestro emprendimiento subyacente será de S/. 716,882 y nuestros beneficios netos para el año principal suman S/. 2,181,901.11. El arreglo monetario demuestra que la tarea es razonable, en vista de que nuestro VAN suma S/. 4 814 433,99 y nuestra TIR es de 203%, teniendo como principal compromiso a los cómplices con 84% y al banco Mibanco con 16%. Por último, con el producto de los abrigos a base de fibra de alpaca, buscamos el avance monetario para la nación y hacer asistencia gubernamental para nuestros socios.

c. Antecedentes locales

Luego de una búsqueda extensa referidos al tema: La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

C. Bases teóricas

- **Gestión logística**

Para Colcha, K. (2021) El Comité Profesional de Gestión Logística de la Asociación Global define la gestión logística como: "La parte de la gestión de la cadena de suministro que almacena eficientemente procesos directos y de segunda parte, así como información y bienes. Las conexiones entre fuentes y puntos de consumo cumplen con las diversas necesidades del cliente." (Barlow, 2004).

James et al., 1999 definieron la logística como el proceso de planificación, implementación y control del flujo y almacenamiento eficiente y efectivo de bienes, servicios e información desde el origen hasta el consumo de acuerdo con la demanda. Esta definición incide en la satisfacción del cliente, en las operaciones logísticas eficientes y en la logística extendida desde el inicio hasta la logística de ventas, integrando la logística de entrega y comercial.

La logística se encarga de gestionar el flujo de información y materiales en el proceso de creación de valor, incluido el suministro, la producción y la distribución. De esta forma, gestiona múltiples actividades dentro de la empresa y busca aportar valor a los clientes transformando los factores de producción.

Señala Cerdan, E. (2024), es la forma más común de organizar, ejecutar y controlar el flujo efectivo y eficiente y la capacidad de componentes sin refinar, artículos semi-acabados y datos relacionados. Operaciones planificadas el tablero es la especialidad de almacenaje, desarrollo de mercancía y datos, su gran práctica disminuye costes, acelera reacción, y funciona justo y equitativo de administración.

Las operaciones los ejecutivos incluyen una organización organizada de los flujos del material y de los datos. Su finalidad es trabajar en la red de producción para controlar los costes, trabajar en la calidad, aumentar la administración e incrementar el beneficio.

Lograr el equilibrio en la red de almacenes incluye jugar con un número excesivo de factores, pero lograrlo es crear estima en una asociación. La gran ejecución de sistemas de factores coordinados elimina ciclos innecesarios, mejora los ejercicios de una organización y la hará más competitiva. El control detallado y la estimación del grado de ejecución y avance de las técnicas de operaciones coordinadas a través de puntos de referencia, muestran el grado de coherencia que tiene una asociación a lo largo de toda su cadena de producción.

Estrategias nos hace saber que una red de tiendas competente debe organizarse desde la captura hasta la difusión, permaneciendo siempre inseparable de la

mejora de los activos y manteniéndose alejada de la sobreexplotación y la disminución de los residuos.

Estrategias los ejecutivos, como dispositivo de administración, ofrece una visión total de puntos de vista como el interés y el cuidado del material; esto va más allá de las operaciones internas, envolviendo la coordinación con proveedores y comerciantes para garantizar una progresión productiva de la mercancía. Su metodología esencial trata de racionalizar los activos y trabajar en la productividad funcional.

Importancia de la gestión logística

Siddhartha y Sachan citados en Pinheiro et al., 2019 afirmaron que la logística se refiere a la entrega y disposición de mercancías. El éxito en la gestión logística consiste en recibir, procesar, recolectar, empaquetar y entregar los productos correctos al precio correcto, en el lugar y momento correctos. Asimismo, el producto deberá entregarse en buen estado y acompañado de la documentación correcta.

Este concepto enfatiza la satisfacción del cliente, diversas actividades logísticas eficientes y una logística extendida desde el inicio hasta la venta, incluyendo la entrega y la logística comercial.

Las operaciones son vitales ya que permiten desarrollar aún más las etapas del mercado ofreciendo algún tipo de administración al cliente, así mismo busca técnicas que permitan un mejor transporte y menor costo, entre sus ejercicios significativos se tienen los siguientes:

- Expansión de líneas en desarrollo.
- Ampliación de la productividad en marcha para lograr niveles más elevados en sus ciclos.
- Disminución de la cantidad de inventarios dentro de la red de producción.
- Avance de los esquemas de datos.
- Aumentar la eficacia y hacer frente a las nuevas dificultades de la globalización.
- El artículo adquiere su valor cuando el cliente lo obtiene de manera óptima y correcta, con el gasto más inconcebible.

Objetivos de la gestión logística

Para garantizar que los artículos fabricados sean accesibles al último comprador en el lugar, la cantidad y el plazo indicados, las operaciones deben cumplir los objetivos que se indican a continuación:

- **Disponibilidad:** la organización dentro de sus metas debe tener como realmente importante, la accesibilidad a tiempo completo del artículo en stock, para hacer más sencillo el comportamiento para los compradores, en otras palabras, fabricar una cantidad que satisfaga de manera razonable tanto el stock como el interés.
- **Optimizar costos:** los costos dentro de las operaciones planificadas deben ser disminuidos tanto como sea posible, a lo largo de todo el ciclo, sin embargo, el objetivo es disminuir los costos tanto como sea posible, tratando de no entrar en contacto con la naturaleza del artículo o el servicio para que no se vean afectados. Cada cambio que se realice en la organización a nivel de operaciones coordinadas debe buscar trabajar sobre el ciclo.
- **Fiabilidad:** las operaciones coordinadas deben intentar satisfacer las necesidades de sus clientes al máximo y a la mayor brevedad posible, por lo que deben garantizar que todos los ciclos incluidos sean sólidos e ideales, para asegurar el transporte a tiempo.

Para González, A. (2024) sostiene que las estrategias los ejecutivos tiene diferentes objetivos:

- Comprar materiales en circunstancias ideales, intentar que no resulten procesos de preparación o variación.
- Reducir los costes de transporte asociando las pilas y limitando las distancias y las etapas en el calendario.
- Reducir los costes de manipulación intentando desplazar los productos el mayor número de veces esperable.
- Reducir las clases de pedidos de existencias y, además, limitar el volumen y el número de puntos obligados por capacidad.
- Reducir la cantidad de controles de existencias, sólo deben realizarse los fundamentales y de la forma más adecuada y sencilla posible.

Funciones de la cadena logística

La interacción de las estrategias comprende una sucesión de etapas, que dependen de la idea del grande y de la acción de la asociación (administraciones, empresa o moderno). Para que el grande llegue al último comprador, puede hacerlo a través de dos canales:

- **Canal de aprovisionamiento.** En el caso de que la materia prima se traslade desde el lugar de extracción (plantación, mina, bosque, etc.) hasta un centro de distribución o línea de producción.

- **Canal de distribución.** Suponiendo que el gran se traslade desde el centro de distribución o la planta de procesamiento hasta los puntos de venta al por menor.

En las organizaciones modernas, me centraré en las capacidades operativas, que tienen cuatro capacidades principales:

- **Aprovisionamiento.** En esta fase se deben buscar proveedores aptos para proveer a la planta de creación de las sustancias o materiales no refinados que mejor respondan al volumen y velocidad de creación, garantizando un gasto base. Significa bastante hacer referencia a que la obtención de las organizaciones modernas puede ser de fuentes externas (proveedores) e internas (planta de creación).
- **Producción.** A Para tener la opción de producir mercancías terminadas y prepararlas para que se puedan comprar, se deben coordinar los medios, como los medios reales (equipos, locales, etc.), los recursos humanos (asociados competentes y cualificados) y los ejercicios de cambio (agrupación, trato y capacidad).
- **Distribución comercial.** Comprende la gestión del centro de distribución y el método de transporte. En cuanto al almacenamiento, los principales ejercicios que hay que realizar son: localización de la zona ideal del local, porción de espacio, administración de existencias, entre otros. En cuanto a las operaciones coordinadas, se debe caracterizar el método de transporte y mejorar los cursos.
- **Servicio posventa.** En las operaciones coordinadas de ayuda, es importante conocer las necesidades del cliente, tratar sus pedidos, así como las devoluciones, etcétera.

Sistema Logístico

Determina Morales, M. (2022) el esquema de estrategias es todo el arreglo de ejercicios que ocurren entre la obtención de sustancias sin refinar y el transporte de artículos terminados a los clientes, que punto, la calidad como la suficiencia del artículo para hacer frente a los problemas y objetivos del cliente, la atención al cliente, la unión de aquellas partes de comodidad para el cliente en su intercambio con la organización que no están directamente conectadas con la organización y el coste para el cliente, coordinado por el coste de aseguramiento, o el comportamiento y los gastos relacionados con la utilización del artículo y a través de la sincronización de sus trabajos parciales, permite lograr un flujo ágil para responder rápidamente a una solicitud cambiante y progresivamente solicitante.

Costos gestión logística

Se trata del importe de los costes secretos incluidos durante el traslado y la colocación de los materiales y artículos de los proveedores a los clientes. Entre ellos se incluyen:

- Costes de obtención (compra).
- Gastos de depósito.
- Gastos de stock.
- Gastos de transporte interno.
- Gastos de difusión de los artículos terminados.
- Gastos de la mano de obra dedicada a estas gestiones, etc.

Además, estos costes confidenciales que se crean durante la interacción de las operaciones (ciclo de mover y guardar materiales y artículos de los proveedores a los clientes), están relacionados con la competencia y viabilidad de esta interacción (y su acción, eficiencia), calidad, etc.

- Una de las normas fundamentales de los gastos de operaciones coordinadas es que dicho marco debe reflejar los gastos del flujo de materiales; debe ser capaz de distinguir los costes derivados del traslado de materiales de los proveedores a los clientes.
- Una norma posterior es que el marco debe tener la opción de permitir el análisis por separado de los costes con respecto a las ventajas o rendimientos.

Componentes del modelo de gestión logística

Los factores coordinados los modelos del tablero dependen de la dirección, de los datos exactos los ejecutivos, de la consistencia administrativa y de determinar. En consecuencia, la organización de operaciones coordinadas de cada asociación se compone de dos partes fundamentales:

- El entorno, que consiste en dar las circunstancias para el desarrollo protegido de la carga o los productos dentro y fuera del país.
- La capacidad de transporte, que consiste en tener la capacidad de mover componentes o artículos primarios dentro del periodo de tiempo evaluado, con el coste y la calidad establecidos, e intentando satisfacer al cliente.

En la cadena de circulación monetaria global, además es importante tener en cuenta diferentes componentes, como:

Almacenamiento: Es donde se guardan las mercancías y de forma pública o privada.

Unitarización.: Es la forma más común de colocar la mercancía en soportes o sobre cajas.

Documentación: Cualquier proceso de importación o mercancía requiere de comprobantes, endosos, solicitudes, guías de embarque y diferentes informes para su legítimo manejo.

Manejo de la distribución: Al lado de la administración monetaria, está la facultad directiva o aduanera que se ocupa de las operaciones.

Seguros: El transporte de productos es una actividad insegura que también requiere protección para prevenir accidentes.

Tipos de la gestión logística de transporte

Determina Campos, S. (2023) para una difusión eficaz de la mercancía existen varios tipos de factores coordinados fundamentales para el transporte, siempre y cuando se tenga en cuenta la actividad, la distancia y el tipo de artículo que se va a trasladar, las capacidades que se van a enviar y las necesidades con las que el cliente requiere dicho artículo, sus tipos pueden ser los siguientes:

- **Logística de transporte aéreo:** este tipo de operaciones planificadas es el más costoso, por su rapidez de transporte y su efectividad en distancias significativas ya que, en conjunto, disminuye el tiempo de viaje.
- **Logística de transporte marítimo:** este tipo de estrategia es la más práctica, debido al gran volumen que se puede enviar, es ideal para distancias largas, sin embargo, su tiempo de transporte presenta muchos aplazamientos.
- **Logística de transporte terrestre:** dentro de este tipo de factores coordinados, se divide en dos grandes grupos, a saber:

Logística de transporte por ferrocarril: Requiere recorridos excepcionalmente severos e inmodificables y, sin embargo, este tipo de transporte es ideal para distancias significativas por vía terrestre, para disminuir los tiempos de espera y los últimos gastos.

Logística de transporte por carretera: ésta es la opción más adaptable y se puede presentar en varias clases de vehículos como los camiones, las camionetas, los vehículos, los cruceros, entre otros.

Componentes de la gestión logística

Reconocer la mejor ventaja de ahorro de dinero en la recolección y transporte de artículos, para esto, se espera un arreglo más definido sobre los ciclos internos a realizar, como, dirección, datos precisos los ejecutivos, evaluación persistente de gastos, medidores de tiempo de posposición, porción del plan de gastos y estrategias sobre los requisitos y suposiciones para el cliente sobre el artículo.

En consecuencia, la organización de operaciones coordinadas de cada asociación se compone de las partes adjuntas:

- **Infraestructura.** Facilita las circunstancias satisfactorias para la preparación competente de la carga o el producto, garantizando un transporte protegido dentro y fuera de la región pública.
- **Transporte.** La capacidad permite la preparación de la sustancia o el producto sin refinar desde un principio hasta un objetivo en el tiempo evaluado más breve, con el menor gasto y la mejor calidad, cumpliendo posteriormente los supuestos y requisitos del cliente.

Elementos que intervienen en la gestión logística

Los componentes asociados a los factores coordinados son los siguientes:

- **Almacenamiento:** es el lugar donde se va a almacenar el producto, que puede ser público o privado.
- **Unitarización:** es la forma más común de colocar la mercancía en soportes o estantes para su posterior intercambio.
- **Documentación:** es el conjunto del ciclo vital en el momento de traer o comerciar un resultado de un tipo u otro, ya que para asegurar su legalidad requiere de recibos, solicitudes, cartas de porte o diferentes registros que permitan reconocer su punto de partida.
- **Manejo de distribución:** es el que coordina los factores ejecutivos, donde intervienen tanto las oficinas monetarias como las reguladoras o aduaneras.
- **Unidad de verificación:** es la responsable de cada una de las directrices y legitimidad del ciclo de manera específica y justa.
- **Seguros:** el vehículo de mercancías es una actividad que experimenta un nivel de riesgo específico debido al valor de los productos, así como a diferentes cualidades, razón por la cual se esperan protecciones o contratos para proteger los productos contra robos o percances.

Modos de transporte utilizados en la gestión de la logística

El transporte es esencialmente el componente primario para la satisfacción de los ciclos estratégicos, por lo que los métodos de transporte a utilizar deben ser pensados al elegir el tipo de vehículo para enviar los artículos, así como la trama de curso ideal, la unión de vehículos, entre diferentes puntos de vista comprometidos con este período de la red de inventario.

Los métodos de transporte adjuntos son accesibles para la activación de mercancías tanto nacionales como mundiales:

- **Transporte intermodal:** este método de transporte permite a la organización utilizar al menos dos métodos de apropiación de productos utilizando en su mayor parte soportes.
- **Transporte multimodal:** utiliza algunas estrategias de vehículos, pero se diferencia del anterior por la utilización de varias unidades de apilamiento.

Tipos de la gestión logística

Las operaciones son la administración y circulación de provisiones y mercancías, en vista de la organización vital que intenta disminuir el tiempo y los gastos y así desarrollar aún más la seriedad empresarial mientras se satisfacen las mayores directrices y se cumplen las suposiciones de los clientes. Las operaciones coordinadas actuales incluyen los siguientes tipos de estrategias:

- **Logística de aprovisionamiento:** Consigue materiales, administraciones o artículos al coste más idóneo siempre que responda a las peticiones de la asociación y dentro de un plazo determinado.
- **Logística de distribución:** Garantiza que la mercancía llegue en el menor tiempo posible y de forma segura. Está claramente sujeta a convenciones de empaquetado y prensado. Relacionado con el tipo de vehículos, recorridos o forma de circulación del artículo.
- **Logística de producción:** Garantiza que la sustancia natural sigue las distintas etapas desde su producción, cambio y acabado.
- **Logística inversa:** Es cualquier mediación dentro de la red de inventario que es por lo general externa a los ejercicios típicos de algo muy similar, incluye movimientos de todo tipo que se dedican a la reutilización de materiales y artículos.

Modelo de gestión logístico

Un modelo es considerado como «un ejemplo tomado como fuente de perspectiva para hacer ejercicios que conduzcan al logro de una meta u objetivo, los modelos son importantes para que los compañeros que conforman una organización piensen en las metas y procedimientos a seguir, para avanzar en su trabajo.

Beneficios del modelo logístico

Para Acuña, K. (2023) entre las ventajas del modelo estratégico se pueden reconocer las siguientes:

- Representación de la realidad importante para conseguir un entusiasmo razonable y básico por la interrelación de los componentes presentes en el clima y dentro de la organización.

- Los modelos normativos dan lugar a diferentes tipos de modelos, entre ellos el modelo estratégico, que aborda los ejercicios de operaciones planificadas en la información/resultado de los elementos.
- Se llena como una ayuda para los compañeros de equipo en la hora de lograr efectivamente sus empresas. Un modelo aborda la agrupación coherente para establecer la mejora continua y feroz desde el proveedor hasta la planta y, por último, desde la organización hasta el último comprador.
- El modelo de estrategias está interrelacionado con los ejercicios funcionales y normativos, entre otros.

Funciones del modelo de gestión logística

Indica Del Carpio, D. (2020) demuestra que los elementos de las operaciones la dirección son el adjunto:

- Interfaz de las diversas regiones de la organización y hacer que las organizaciones de trabajo cooperativo.
- Planee y regule el intercambio de la mercancía de la marca de la creación a la localización al por menor.
- Caracterizar la región de revisión.
- Establecer los tiempos de transporte y anunciar convenientemente los aplazamientos.
- Disminuir los tiempos de capacidad en las zonas moderadas.
- Transportar el artículo en el tiempo más limitado posible y con el menor gasto.
- Lograr una rotación constante del artículo para evitar tiempos de espera prolongados.
- Aumentar la valoración del producto.
- Realizar avances de datos y correspondencia para un seguimiento continuo del producto.
- Dar respuesta a los artículos defectuosos o realizar el sistema de reutilización, aplicando operaciones inversas.
- Disminuir el efecto natural.

Principios para la planificación en la gestión logística

Moali, H. & Soto, F. (2023) en las operaciones coordinadas y su ordenación consiste en exigir la ejecución de unas cuantas reglas que van unidas a un uso y control correctos de los diversos activos accesibles en una organización. Con el paso del tiempo, algunos autores se refieren a este tipo de organización como

reglas, y dependiendo del área de uso, estos nombres pueden sufrir ligeros cambios para una mejor comprensión por parte de los usuarios.

- **Principio del costo total.** La comprensión y el conocimiento de esta regla es el componente central para el uso correcto de la ordenación calculada, esta regla también se denomina en algunas explicaciones como: estrategias fundamentales, equilibrio de costes, etc. Esta norma hace referencia a los costes fundamentales de la ordenación. Esta norma alude a los costes fundamentales involucrados en las operaciones coordinadas y cómo estos están en disonancia con la utilización de otros, teniendo en cuenta que mientras se intenta disminuir uno de estos potencialmente trae consigo el aumento del coste de otra estrategia, es significativa una administración esencial de estos, haciéndolos parte de la totalidad.

Con la instancia para los gastos contrarios son solicitados y la propiedad de inventarios, se puede decidir la parte monetaria de adquisición, solicitando costos están conectados a cuyos ejercicios incluyen órdenes de compra no importa lo que el volumen ganado compra, sus partes son: los costos reglamentarios de la solicitud, la citación del proveedor, la emisión de la solicitud de adquisición y la continuación de la condición de la compra. Los costes de mantenimiento están relacionados con las existencias y los recursos de capital invertidos en cada compra, y al mismo tiempo este tipo de costes aumentan los gastos de solicitud para los proveedores.

Al planificar estos dos tipos de gastos, se consigue la armonía entre los inventarios y la solicitud, aportando una medida similar de activos, por ejemplo, tiempo y trabajo real en la solicitud y revisión de los distintos activos adquiridos.

- **Principio de la estandarización.** La fidelidad del consumidor radica en la gama de artículos ofrecidos que, en sus cualidades de gasto son de montaje acelerado, módulos compatibles y piezas personalizadas al gusto o necesidades que el cliente requiera, una circulación de tales artículos unida a introducciones creativas y abiertas, incrementan el gasto de mantenimiento de inventarios y hardware, sin embargo en remuneración el interés por este artículo puede incrementarse, ya que mantener una creación estable evita la adquisición de artículos comparables y ser movable para adaptarse al cliente.

- **Ley de Pareto en la logística.** La utilización de esta regulación dentro de la organización de las operaciones nos proporciona la oportunidad de reunir medidas similares de circunstancias y oportunidades de valor, en general, la regulación de Pareto señala que el 80% de los resultados obtenidos son la consecuencia del 20% de los esfuerzos realizados, dentro de los elementos de la red de tiendas, se aplica a la administración de existencias y con mayor acentuación en aquellos cuyos costes de apoyo son más altos que los que tienen mayor volumen de negocios o de interés o los que tienen más espacio real.

La gestión logística de abastecimiento

Fundamenta Bustillos, D. (2024) comprende el control, asociación y ordenamiento de la multitud relativa de ejercicios que intervienen en el surtido de aportes vitales a una fundación, los mismos que asisten a la formación de nuevos ítems o cambio y mejora de insumos similares ganados.

Incluye el funcionamiento legítimo y la detención de los ciclos, la constitución, la capacidad humana, la ayuda mecánica, el examen y las etapas de datos empresariales para mejorar la interacción de la creación, correspondiente a las coordinadas externas elementos de investigación de mercado orgánico, proveedores, transportistas, comerciantes y mayoristas de descuento y al por menor.

La red de comercios tiene en cuenta la progresión física y reglamentaria de los datos facilitados para organizar la adquisición de proveedores y transportistas para el transporte y la recogida, así como la creación de cursos de acción magistrales con los proveedores para facilitar la progresión de la creación y el avance de nuevos artículos.

Para lograr una conexión superior entre los proveedores, se establecen acuerdos a largo plazo con pequeñas agrupaciones de proveedores, con la firme intención de organizar asociaciones vitales, a la luz de la regla del «beneficio compartido» que cambia la convencional compra-venta.

La ayuda de la red de tiendas radica en incluir a clientes y proveedores fundamentales para lograr una disminución de los plazos de tramitación de pedidos y transportes de los diversos activos que se utilizan en la era de los artículos, bajo esta idea el proveedor facilita una relación acogedora con la asociación para un breve stock.

Con los avances mecánicos, este tipo de relación puede establecerse de diversas formas a las convencionales donde la asociación necesitaba realmente desplazarse hacia el proveedor, sin embargo, actualmente tiende a crearse con la

asistencia de medios virtuales, ideales para el comercio de datos de forma progresiva.

Dentro de la red de almacenes se detallan los distintos procesos creados por las asociaciones, ya sean asociaciones modernas, empresariales o administrativas, y cómo dentro de ellas existen enfoques conectados entre sí, teniendo en cuenta estos aspectos:

- **Organizaciones industriales.** también llamadas asociaciones de cambio de artículos, tienen tres capacidades: suministro de sustancias naturales, cambio de activos en artículos preparados para su comercialización, y circulación y oferta de artículos terminados.
- **Organizaciones comerciales.** se ocupan del stock y la circulación de artículos terminados, tienen otras dos opciones: el stock se compone directamente con el fabricante en tiendas de descuento y la apropiación se facilita a través de establecimientos minoristas para su consecuente transmisión al último comprador.
- **Organizaciones de servicios.** su administración es inmaterial, ya que se centra en la satisfacción de las necesidades de los clientes.

De acuerdo con Zamora, G. (2024) indica que la gestión logística que se basa en 3 dimensiones que ayudaran con la adquisición y acopio de la fibra de vicuña, aprestamiento de la fibra y los trámites de exportación de la fibra de vicuña.

Las dimensiones de la gestión logística son:

Dimensión 1: Adquisición y acopio de la fibra de vicuña

El gobierno peruano controla la extracción y recolección de fibra de vicuña de varias formas para asegurar la preservación de la especie. De esta manera, el Consorcio Loro Piana se constituyó en Perú a través de un intermediario exclusivo entre 1991 y 2014, convirtiéndose en el único comprador de fibra de vicuña. La estrategia de captación de fibra se basa en la gestión del precio spot en función de los volúmenes ofrecidos. El informe señala que los precios pagados varían según la región y el proveedor y están correlacionados positivamente con el volumen recolectado, con precios más altos asociados con mayores volúmenes de fibra suministrada y precios más bajos asociados con menores volúmenes de fibra suministrada. Según el SERFOR, los precios de la fibra oscilan entre \$80.00 y \$240.00 dependiendo de la cantidad de fibra ofrecida. Esta estrategia de precios Los precios diferenciados están relacionados con la posición de monopolio adoptada en la toma de decisiones.

Dimensión 2: Aprestamiento de la fibra

La fibra que se obtiene al esquilar ovejas se llama "lana". Consta de dos tipos de capas: la capa superior está formada por cerdas y la capa inferior está formada por fibras cortas y largas. Esto requiere un proceso de "depilación", es decir, separar las cerdas de las fibras cortas y de las fibras largas, que tienen un mayor valor textil. La depilación y lavado de las fibras requiere maquinaria especializada y no se realiza en el Perú, pero la depilación se realiza a mano y no requiere lavado. La tasa de limpieza llega al 65%, lo que no puede garantizar la limpieza de las fibras y lleva mucho tiempo (este método requiere un mes de depilación manual por kilogramo de fibra depilatoria). La depilación manual es realizada por mujeres de la comunidad y es menos común porque requiere mucho tiempo y tiene una baja remuneración económica, por lo que el 90% del producto se vende crudo en todo el país (Horna, Quicaño, & Vásquez, 2016).

Dimensión 3: Trámites de exportación de la fibra de vicuña

Las fibras recolectadas para la exportación son controladas y monitoreadas con marcas de seguridad de acuerdo con la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) para garantizar que el comercio internacional de especies animales y vegetales no amenace su supervivencia.

La exportación de fibra de vicuña cuenta con 7 puntos aduaneros registrados en licencias de exportación CITES y valores FOB registrados en SUNAT, el primero de los cuales es fibra de vicuña y los otros seis son derivados de vicuña (Benites et al., 2014).

- **La exportación**

Según Barbieri, F. (2021) la exportación se define como el envío de productos o servicios a países extranjeros con fines comerciales. La entrega está regulada por leyes, reglamentos y controles en el marco de las relaciones comerciales nacionales.

Cavusgil y Zou (1994) definen la exportación como el grado en que los objetivos estratégicos y económicos asociados con la exportación de cualquier producto se logran mediante la organización e implementación de una estrategia de marketing de exportación.

Para Castillo, R. & Guarniz, C. (2022) es un grupo de mercancías así como administraciones trasladadas por un país, de manera empresarial a un país lejano para su utilización, dentro de los artículos trasladados, se encuentran las sustancias modernas, agro-modernas, naturales y diferentes artículos solicitados por el mercado mundial.

Se trata de las mercancías en movimiento, son las modernas, agro-modernas, sustancias naturales y diferentes artículos solicitados por el mercado mundial. Este elemento alude a la forma en que el término límite de envío está relacionado con la forma de comportarse y la disposición que tienen los miembros dentro de la organización para tener la opción de fomentar su trabajo siguiendo cada una de las solicitudes del mercado a comerciar.

Es el límite del producto como la administración de los activos que tienen las organizaciones, teniendo en cuenta el recorte de sus activos para limitar sus deficiencias, para que puedan entrar en el mercado global aprovechando al máximo las puertas abiertas mientras se enfrentan a los peligros.

Importancia de la exportación

Inocente, S. & Miranda, K. (2021) cree que los sistemas de información, los servicios logísticos y los recursos de infraestructura son componentes importantes de un sistema de gestión logística y están interconectados. Entonces, la interacción de estos factores en un sistema logístico se puede explicar de la siguiente manera: Los servicios logísticos realizan el movimiento de materiales y productos, lo que permite a los servicios logísticos utilizar actividades físicas como el transporte y el almacenamiento, por ejemplo, actividades no físicas como como diseño de la cadena de suministro. Cuando se trata de incrementar las ventas (Baumgartner, Hatami, & Vander, 2012), señalan que aumentar la productividad no es la mejor solución para la creación de valor. Pero esto es para aumentar las ventas. La mejor manera de crear valor para los accionistas es aumentar el crecimiento de los ingresos, lo que significa que, para dominar el mercado actual, las ventas deben estar en el centro de la agenda de crecimiento. El tamaño del mercado se refiere a las ventas de bienes o servicios de una empresa como porcentaje de las ventas totales en los mercados en los que participa.

Etapas de desarrollo de la exportación

Para Ayala, L. & Ramos, S. (2021) las fases del comercio generalmente harán crecer adicionalmente su mercado y diferenciarán sus artículos.

- **Etapa 1: Compromiso inicial.** Dentro de la etapa principal se incluyen las organizaciones que venden sus artículos o administraciones en el mercado de barrio ganando un encuentro y las organizaciones deseosas de ser futuras exportadoras buscando el sueño de hacerlo.
- **Etapa 2: Exportación inicial.** En la fase siguiente se consideran las organizaciones que realizan productos irregulares, las organizaciones con probable anhelo de romper la cadena y entrar en contacto con los

elementos de la acción mundial, la experiencia principal que se puede procurar la información relacionada con el intercambio extranjero.

- **Etapa 3: Avanzada.** En la etapa última, se piensa en las organizaciones. Se elaboran productos normales, organizaciones que tienen experiencia en hacer tratos en diferentes naciones de forma sólida su negocio, y organizaciones capaces de utilizar diversos procedimientos para entrar en los sectores empresariales, con la ayuda de una consultoría de administración con información sobre estrategia probada sobre el terreno.

Importancia de la elaboración de un plan de negocio exportador

Determina Ayala et al. (2021) la importancia de elaborar una estrategia de productos básicos consiste en diseñar la metodología del producto a partir de su circunstancia actual, caracterizando sus objetivos, técnicas y ejercicios empresariales y reconociendo las posibles oportunidades al progreso que ofrece el mercado mundial.

La estrategia de productos básicos intenta elegir un mercado objetivo entre los sectores empresariales previstos, abarcar el negocio con información para cumplir los requisitos previos del mercado, así como caracterizar el perfil del cliente (cliente), los canales de circulación y el coste del producto, mostrando la idoneidad monetaria y monetaria del pensamiento empresarial. La elaboración de una estrategia probada sobre el terreno comprende una descripción de la organización, un examen del artículo, una investigación del mercado objetivo, peligros básicos y proyecciones monetarias.

Riesgos y retos del plan de negocio de exportación

- Peligros externos Ocurricencias imprevistas en el país con el que se va a comerciar, como, huelgas, peligros políticos y legítimos, posibilidades de contaminación, cataclismos y otros.
- Cambios de efectivo podrían causar una caída en los comercios fluctuando adversamente, disminuyendo el interés y la creación, produciendo desgracias monetarias y laborales.
- Enfoques gubernamentales desfavorables concebibles de la nación donde se espera entregar el producto aplicando reglamentos y directrices que pueden influir negativamente en el exportador.
- Las sociedades tienen diversos enfoques para llevar a cabo el trabajo, diversos modos de vida, diversos dialectos, etc.

Exportación de fibra de vicuña

Señala Soto, Y. (2022) enviar lleva avanzar un negocio hacia el mercado global. El objetivo es proponer un Arreglo Funcional para la Comercialización de Prendas de Vicuña que proponga la ejecución de un trabajo conjunto, explicado y predecible con la visión de esperar la prueba de envío de prendas de vicuña a los sectores empresariales más probables del planeta, a través de la cadena de valor que son los más importantes dentro de la interacción de la creación de la fibra de vicuña, como los ejercicios fundamentales esenciales y de respaldo, para un entusiasmo superior por las interrelaciones.

Una técnica de productos básicos decente podría apoyar el desarrollo monetario de la zona local de los trabajadores, lo que permite la mejora de los artículos de productos dando alta mejoró la sustancia sin refinar. El resultado ideal es aumentar la seriedad de la fibra de vicuña en los envíos de prendas de vestir de vicuña, alcanzando a medio y largo plazo una tasa de desarrollo superior a la de los productos mundiales de prendas de vestir de pieles finas.

Errores frecuentes de la exportación

Fundamenta Ita, J. (2023) los errores garrafales que pueden ocurrir en esta práctica comercial son los siguientes:

- Un error típico es la ausencia de representación decisiva en relación con el artículo que se va a enviar; no organizar los sistemas con precisión y no completar el estudio comparativo con el mercado objetivo al que se pretende llegar antes de hacer nada.
- No disponer de los colaboradores o socios adecuados. Hay un gran número de ellos relacionados con el comercio y elegir a los adecuados es absurdo todo el tiempo.
- No disponer de activos adecuados. Intentar salir sin los activos adecuados, pasando por encima de las perspectivas de la organización, es un error típico. Sin activos adecuados no se puede llegar casi a ninguna parte.
- Estos modelos nos muestran que en múltiples ocasiones las organizaciones se dejan arrebatar por lo que está «de moda» en el panorama y no es algo sencillo, ya que es importante completar un informe previo que muestre la posibilidad de ejecutar este activo empresarial dentro de la organización.

De acuerdo con Rivera, J. (2020) determina que la exportación consiste en 3 dimensiones que ayudaran con el valor de las exportaciones, volumen de las exportaciones y el crecimiento de las exportaciones.

Las dimensiones de la exportación son:

Dimensión 1: Valor de las exportaciones

Reflejan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado, incluido el valor de los bienes. Es el valor que los exportadores deben declarar por sus productos, teniendo en cuenta una serie de factores, principalmente costos y gastos, incluidos los beneficios desde la producción hasta la entrega de la mercancía a los clientes extranjeros.

Dimensión 2: Volumen de las exportaciones

Representan la cantidad de todos los bienes y servicios de mercado, incluida la cantidad de bienes. Es la proporción de cada producto exportable (en el nivel de agregación seleccionado) de las exportaciones totales del país.

Dimensión 3: Crecimiento de las exportaciones

Las exportaciones son el principal motor del crecimiento económico. El intercambio internacional de bienes y servicios permite a los países centrarse en la producción eficiente, aumentar la productividad y generar economías de escala.

D. Marco conceptual

- **Administración de la demanda**

Consiste en que las ventas se consideran pronóstico de la demanda con métodos cuantitativos que verifican los tiempos de cumplimiento de los pedidos de los clientes y la eficiencia de la entrega con la documentación adecuada y sin daños al producto.

- **Administración del abastecimiento y la distribución**

Se trata la entrega de información a través del sistema logístico con el fin de integrar adecuadamente las funciones y áreas de la empresa, la entrega de materiales a clientes externos y la entrega de pedidos deben realizarse de manera eficiente y con los menores costos posibles en términos de calidad, ubicación, tiempo, servicio y cantidad.

- **Administración de la producción**

Es planificar y producir productos solicitados por los clientes. Para que la gestión logística tenga éxito, la gestión de suministro y distribución y la gestión de producción deben controlar el ciclo de la orden de compra y establecer estándares para la cantidad, el tiempo, la calidad y la secuencia de los materiales entregados al trabajo.

- **Fibra de vicuña**

Es la fibra de vicuña se refiere a animales de la familia de los camélidos sudamericanos. La lana tiene el segundo diámetro de fibra más pequeño de

cualquier pelo de animal después del shahtoosh, y también es la lana legal más cara.

- **Logística**

La logística es el conjunto de medios y métodos necesarios para organizar un negocio o prestar servicios, especialmente de distribución.

- **Vicuña**

Se entiende que son los Mamíferos de los camélidos, del tamaño de una cabra y generalmente de estructura parecida a la de una cabra, pero con un cuello más largo y empinado, cabeza más redonda, sin cuernos, orejas puntiagudas y rectas, patas muy largas y pelaje largo y fino, de color rojo a amarillo en color.

E. Problemas de la investigación

a. Problema general

¿De qué manera la gestión logística se relaciona con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?

b. Problemas específicos

PE1: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?

PE2: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?

PE3: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?

F. Justificación

En el análisis se obtendrá como justificación ya que se pueden acumular conocimientos relacionados con las variables de la investigación, permite organizar el conocimiento de la gestión logística, teniendo en cuenta sus etapas de procura, preparación, trámites de exportación, control y posible vinculación con la exportación de fibra de vicuña. Los resultados de la investigación formarán un conjunto de conocimientos documentados, teniendo en cuenta la ciencia administrativa como tecnología, los resultados de la investigación intentarán brindar soluciones a problemas prácticos, para construir escenarios favorables para la exportación de fibra de camello.

Importancia

La relevancia ya que radica en este estudio ayudar a obtener más información y conocimiento sobre la gestión logística y exportación de fibra de pelo de camello, un producto que tiene una gran demanda a nivel internacional y tiene un importante valor económico por su finura. Por lo tanto, es necesario desarrollar este conocimiento del

producto para asegurar mejores condiciones de trabajo logístico para las empresas exportadoras y crear mejores condiciones para la comunidad productora de fibra.

G. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

b. Objetivos específicos

OE1: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

OE2: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

OE3: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

H. Hipótesis de la investigación

a. Hipótesis general

La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

b. Hipótesis específicas

HE1: La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

HE2: La gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

HE3: La gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

I. Variables de la investigación

a. Variable independiente

La gestión logística.

b. Variable dependiente

La exportación.

c. Variable interviniente

Balanza comercial.

J. Operacionalización de variables

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variable (X): La gestión logística.

Título: La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
La gestión logística.	Arteaga, D. & García, W. (2024), es la implementación de actividades logísticas para la exportación de fibra de camello.	La gestión logística será medida mediante la adquisición y acopio de la fibra de vicuña, aprestamiento de la fibra y trámites de exportación de la fibra de vicuña.	Adquisición y acopio de la fibra de vicuña.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de adquisición.
			Aprestamiento de la fibra.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de aprestamiento.
			Trámites de exportación de la fibra de vicuña.	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de trámites.

Nota. Elaboración propia (2024)

Tabla 2. Matriz de operacionalización de variable (Y): Las exportaciones.

Título: La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Las exportaciones.	Herederó, J., Cuenca, J. & Pizarro, J. (2024), las características de la exportación de fibra de pluma de camello peruana.	Las exportaciones serán medida mediante el valor de las exportaciones, volumen de las exportaciones y crecimiento de las exportaciones.	Valor de las exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel del valor de la exportación.
			Volumen de las exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel del volumen de la exportación.
			Crecimiento de las exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de crecimiento de las exportaciones.

Nota. Elaboración propia (2024)

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

A. Tipo, nivel y diseño de investigación

a. Tipo de investigación

El análisis es aplicado, para Garibay, A. (2022) la cual tiene como objetivo resolver problemas o métodos específicos y está enfocada a encontrar conocimientos para enriquecer el desarrollo de la ciencia. Así pues, su metodología es clara: desglosar y estudiar estas cuestiones para rastrear los acuerdos.

b. Nivel de investigación

El nivel es el correlacional-transversal, según Quispe, C. (2023) lo correlacional sugiere proporcionalidad y relación directa, los científicos miden dos factores y establecen una conexión fáctica entre conexiones similares, sin necesidad de incorporar un factor más para llegar a resoluciones importantes.

Además, de acuerdo con González, J. (2022) es longitudinal, ya que los datos recogidos con la encuesta aplicada a la prueba de repaso se dieron en diversos periodos, lugares, fechas o lugares.

c. Diseño de investigación

El diseño es el no experimental, indica Rojas, J. (2020) ya que un plan no controla la información y en consecuencia no realiza cambios en los factores dependientes y no dependientes.

De manera que este diseño será representado de la siguiente manera:

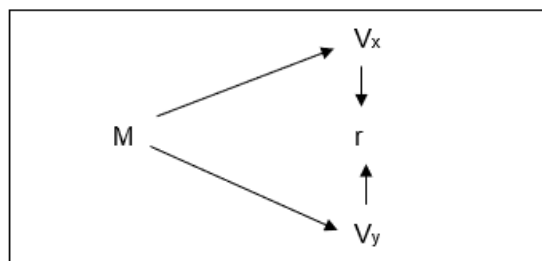


Figura 1. Esquema de investigación.

Donde:

M = Muestra de análisis.

V_x: Medición de la Variable X: La gestión logística.

V_y: Medición de la Variable Y: La exportación.

r = Conexión entre las inestables de indagación.

B. Población, muestra materia de investigación

a. Población

Para Santillán, K. & Legarda, Á. (2021) una población es un grupo de componentes, con diversas cualidades, que no se pueden distinguir. En consecuencia, podemos hablar de una población de organizaciones, familias, asociaciones, miembros electos, personas, entre otros. Existe igualmente el supuesto pueblo fáctico, que es la ordenación de la totalidad del pueblo aludiendo a los factores objeto de estudio.

La población se formó por la totalidad de 11 empresas dedicadas a la comercialización y exportación de fibra de vicuña desde el año 2010 al 2020.

b. Muestra

La muestra indica Puente, X. (2023) es una sección o subgrupo caracterizado de la población. Dado que refleja atributos similares, se aplica el método de inspección de ajuste que se considere. Es importante mejorar el uso del instrumento elegido y no transformar esta capacidad en algo excesivamente complejo para recoger datos.

La muestra se calculó por 11 empresas dedicadas a la comercialización y exportación de fibra de vicuña desde el año 2010 al 2020. Por lo tanto, la muestra para el estudio será de 3 representantes de cada empresa en total 33 personas.

Las cuales son las siguientes:

Figura 2. Empresas de comercialización e exportación de fibra de vicuña.

Empresas	Ciudad
Almar del Peru s.r.l	Lima
Michell & Cia s.a	Callao
Comunidad Campesina de Lucanas	Ayacucho
Qori export s.r.l	Arequipa
Comite multicomunal de manejo de la vicuña de picotani	Puno
Loro Piana Peru SAC	Lima
Corporacion Eva S.A.C.	Ayacucho
Consorcio Alpaquero Peru Export	Puno
Inca Tops s.a.	Arequipa
'll' Exportacion e Importacion s.a.c.	Lima
Comunidad Campesina Iscahuaca	Apurimac

Fuente: Adex, 2023.

C. Técnica de recolección de datos

El método en análisis es la encuesta, para Reyes, W. (2021) es un sistema dentro de una exploración gráfica, el que permite ofrecer respuestas a cuestiones en cuanto al conjunto de información correspondiente a los factores, un plan previamente establecido el más utilizado que garantiza la completitud de los datos obtenidos a través de la indagación formada comparable a los factores.

D. Instrumentos de recolección de datos

La herramienta es el cuestionario, determina Fabián, I. (2020), es un grupo de preguntas destinadas a producir la información esencial para lograr los objetivos propuestos del proyecto de estudio. De ahí que la encuesta se combine para calibrar al menos uno de los factores o ideas utilizados en el proyecto de estudio.

E. Técnica de procesamiento de datos, análisis e interpretación de resultados

Se uso la encuesta como técnica establecida por medio de la realización de un enlace con la ayuda que ofrece Google, ya que por este medio virtual permitirá archivar los datos por el Microsoft Excel para luego ser estudiados y después aplicarlo en la estadística descriptiva para la explicación a través de las tablas como gráficos para que continuamente se deduzca los resultados del tema en estudio usando el Microsoft Word. Asimismo, se utilizará la programación estadística SPSS para mostrar la vinculación que tienen las dos variables por medio del método de correlación del Coeficiente de Pearson con el fin de comprobar la prueba de hipótesis y realizar su interpretación con la ayuda de la tabulación.

III. RESULTADOS

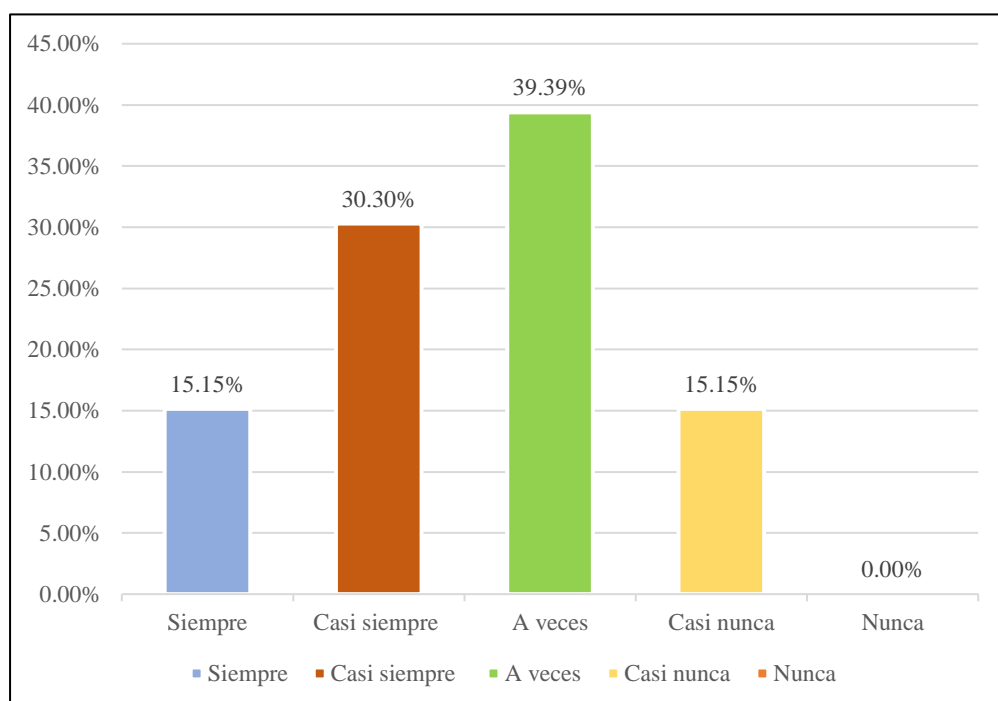
3.1. Presentación de resultados

Tabla 1. La empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	10	30.30%
A veces	13	39.39%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 3. La empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

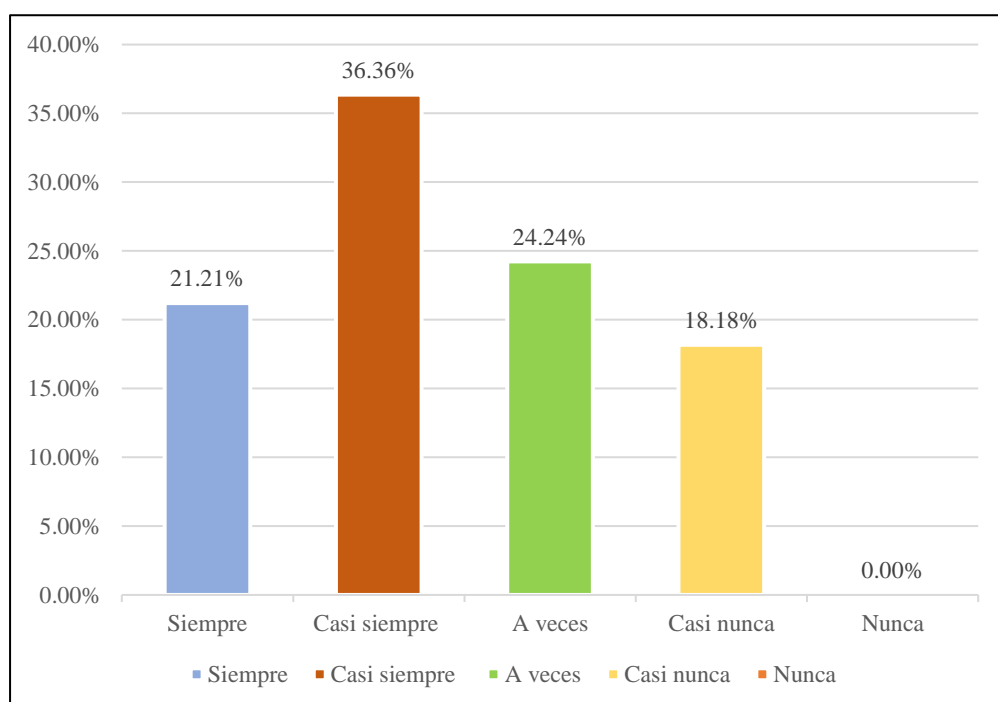
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña han respondido “a veces” la empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda. De igual manera, el 30.30% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “siempre” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 4. La empresa cuenta con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	21.21%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 4. La empresa cuenta con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

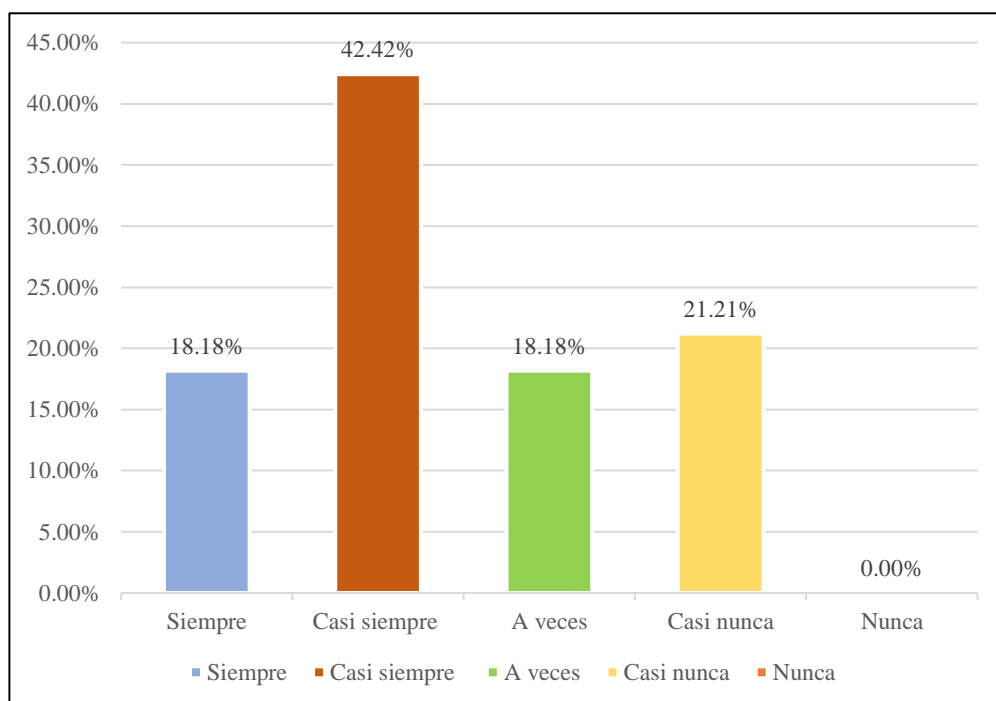
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “siempre” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 5. La empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	14	42.42%
A veces	6	18.18%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 5. La empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

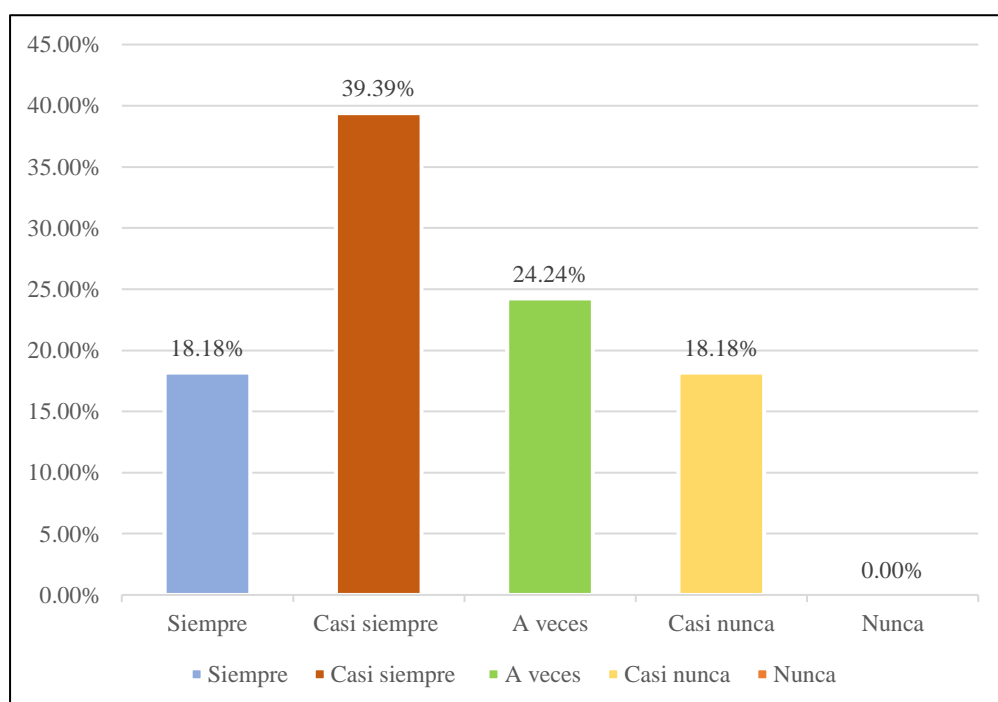
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 42.42% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada. De igual manera, el 21.21% indicó “casi nunca” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “a veces” y otro 18.18% señaló “siempre”.

Tabla 6. La empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 6. La empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

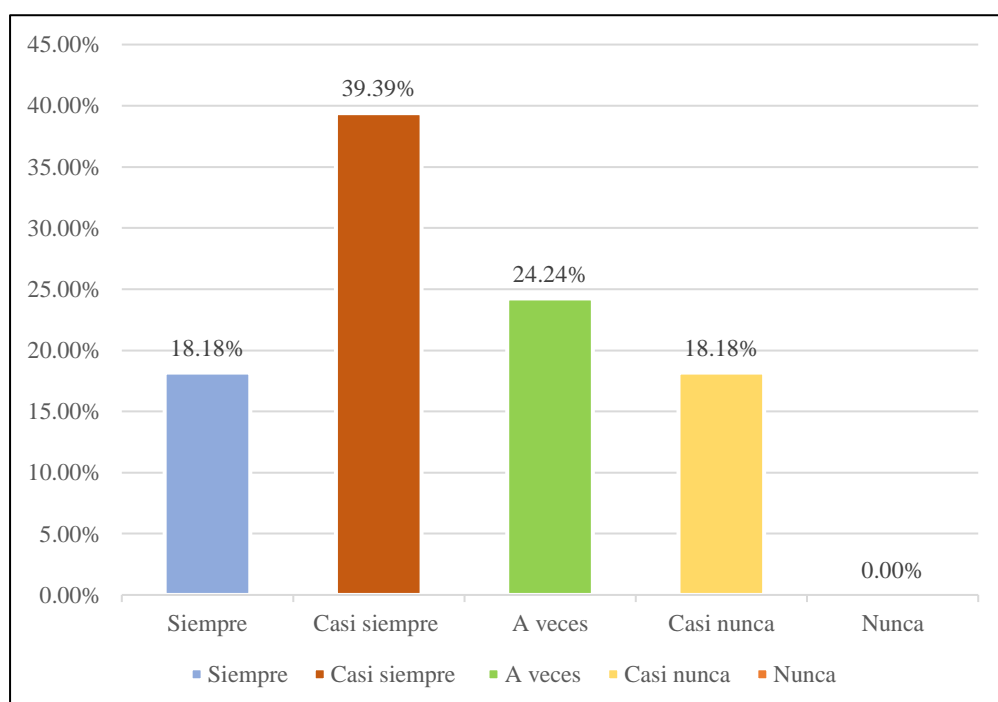
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “siempre” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 7. El precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 7. El precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

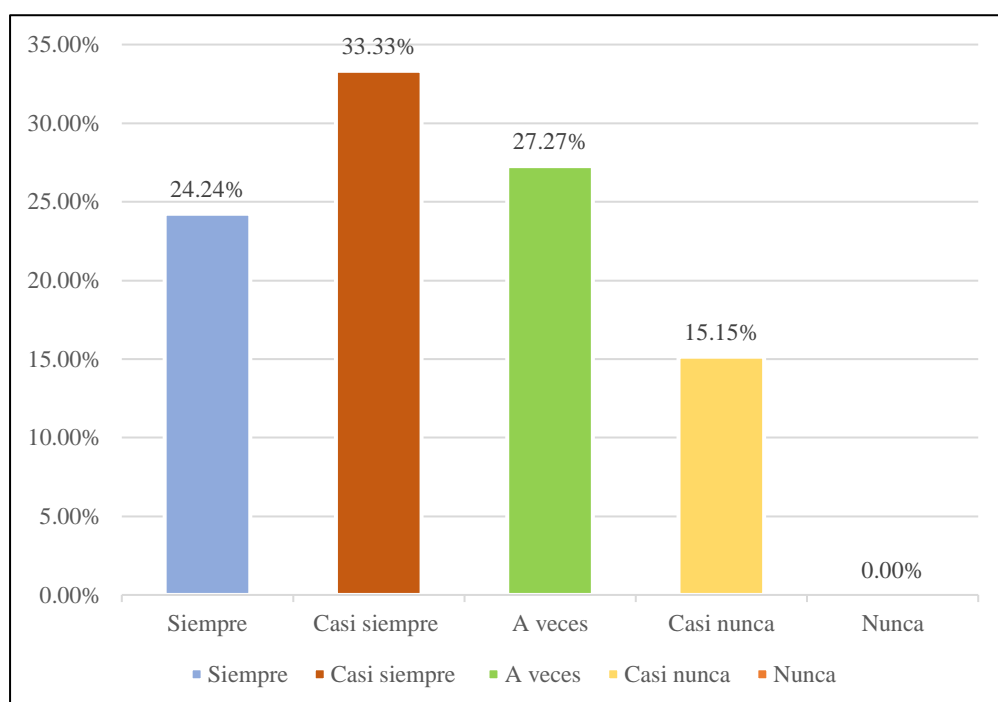
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que el precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “siempre” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 8. Los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	11	33.33%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 8. Los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

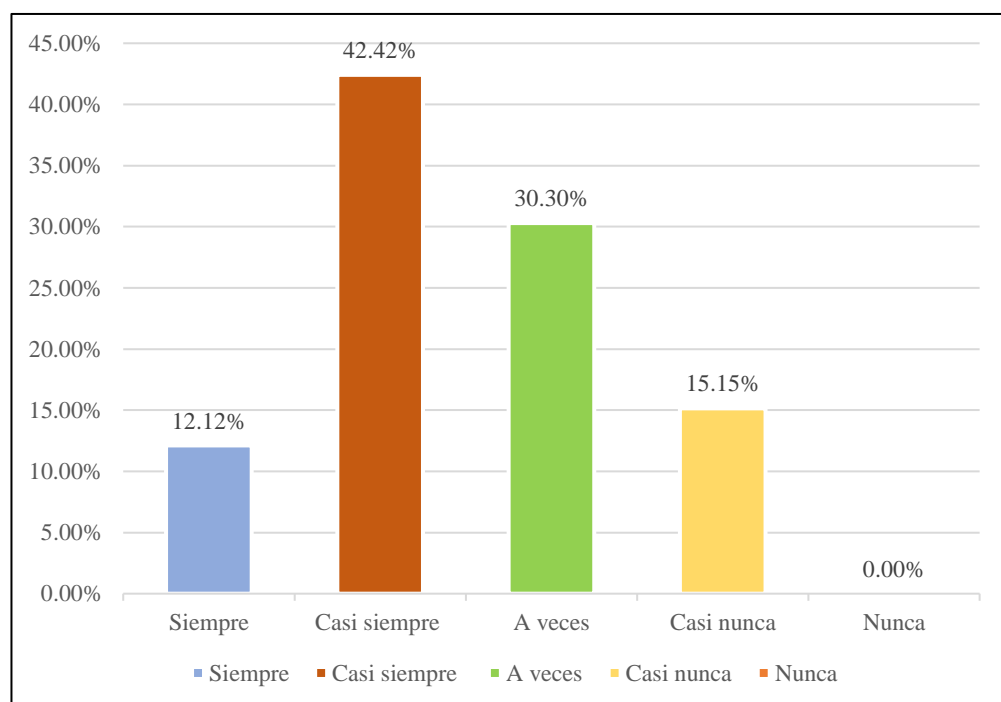
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 33.33% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno. De igual manera, el 27.27% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 24.24% optó por “siempre” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 9. El procesamiento de la fibra facilita su exportación.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	12.12%
Casi siempre	14	42.42%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 9. El procesamiento de la fibra facilita su exportación.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

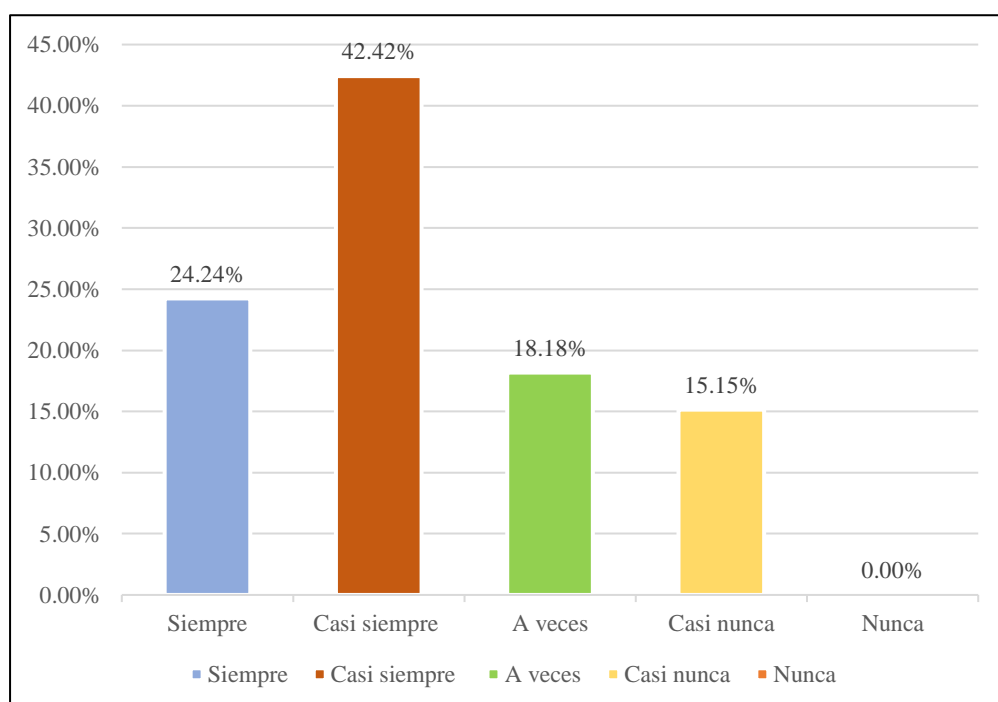
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 42.42% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que el procesamiento de la fibra facilita su exportación. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “casi nunca” y otro 12.12% señaló “siempre”.

Tabla 10. Hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	14	42.42%
A veces	6	18.18%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 10. Hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

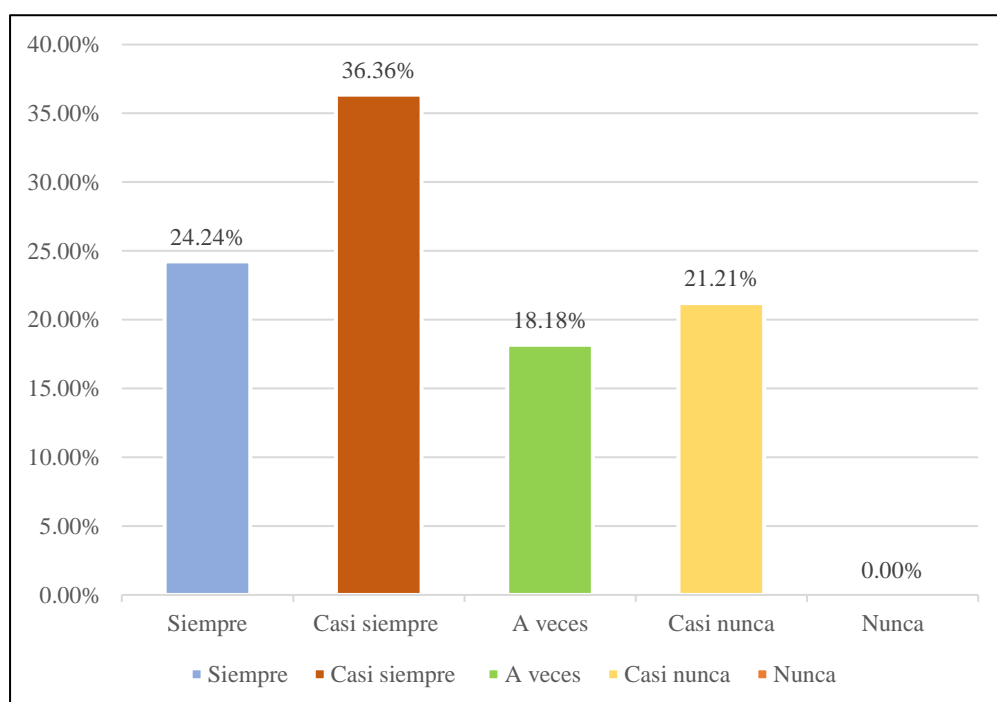
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 42.42% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización. De igual manera, el 24.24% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “a veces” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 11. La oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	6	18.18%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 11. La oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

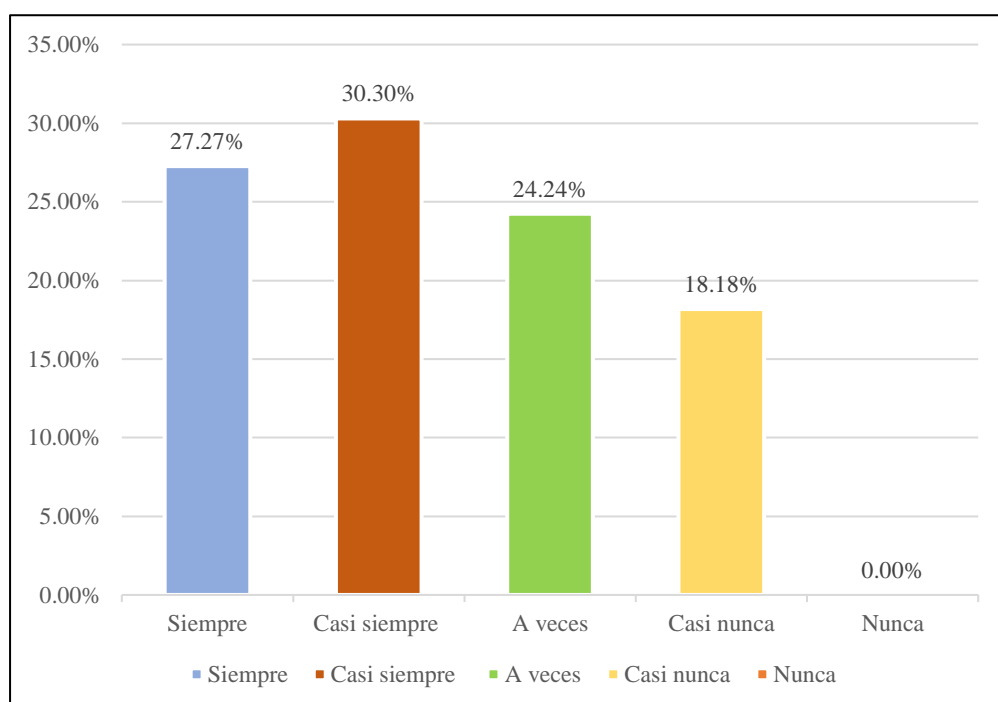
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes. De igual manera, el 24.24% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “a veces” y otro 21.21% señaló “casi nunca”.

Tabla 12. La empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	10	30.30%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 12. La empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

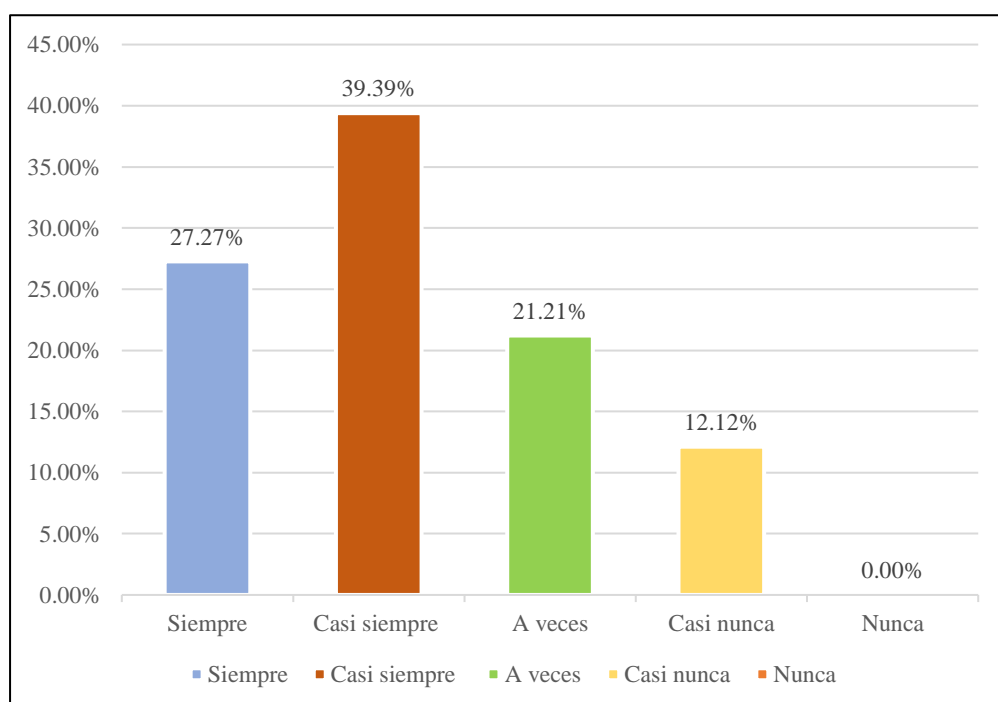
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 30.30% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña. De igual manera, el 27.27% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 24.24% optó por “a veces” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 12. La empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	4	12.12%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 13. La empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

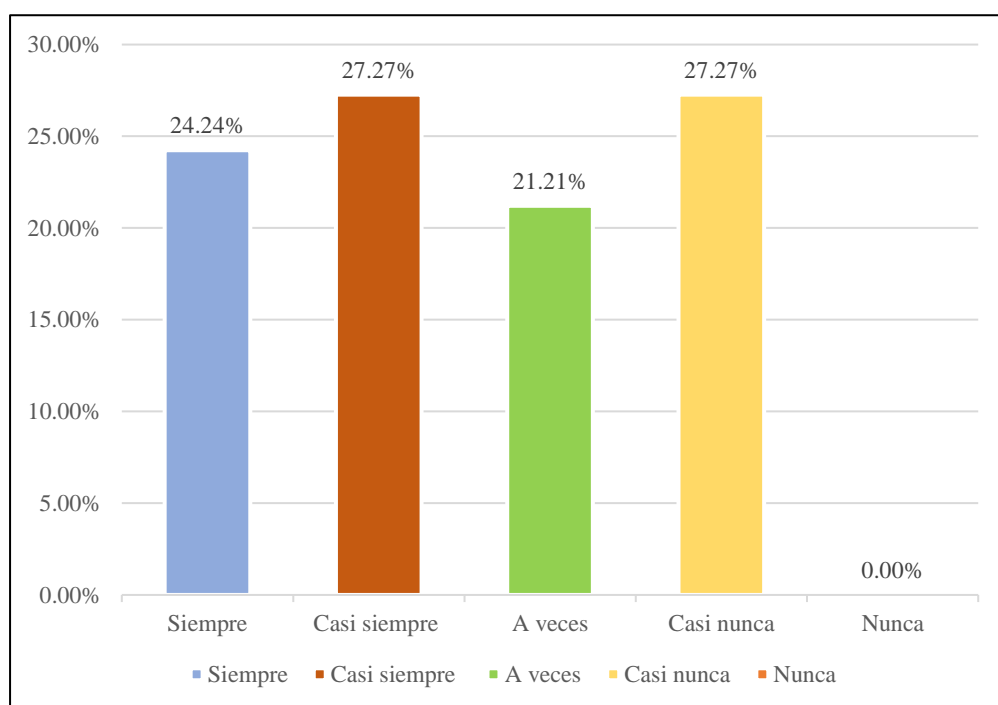
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación. De igual manera, el 27.27% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 12.12% señaló “casi nunca”.

Tabla 14. Realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	9	27.27%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	9	27.27%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 14. Realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

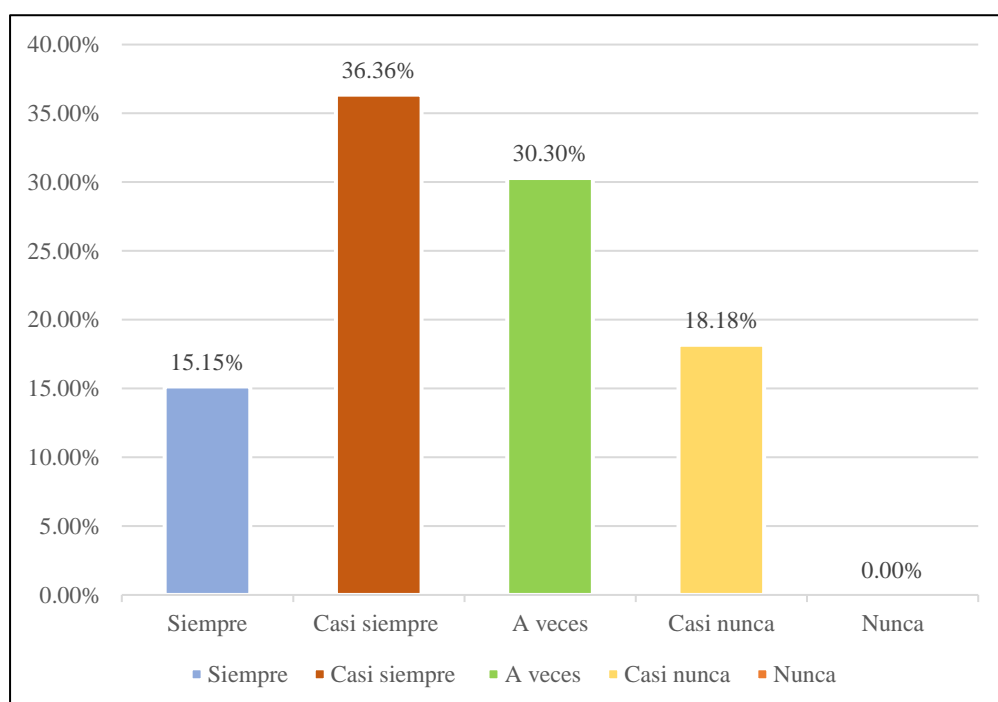
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 27.27% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible. De igual manera, el 24.24% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 27.27% señaló “casi nunca”.

Tabla 15. La correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 15. La correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

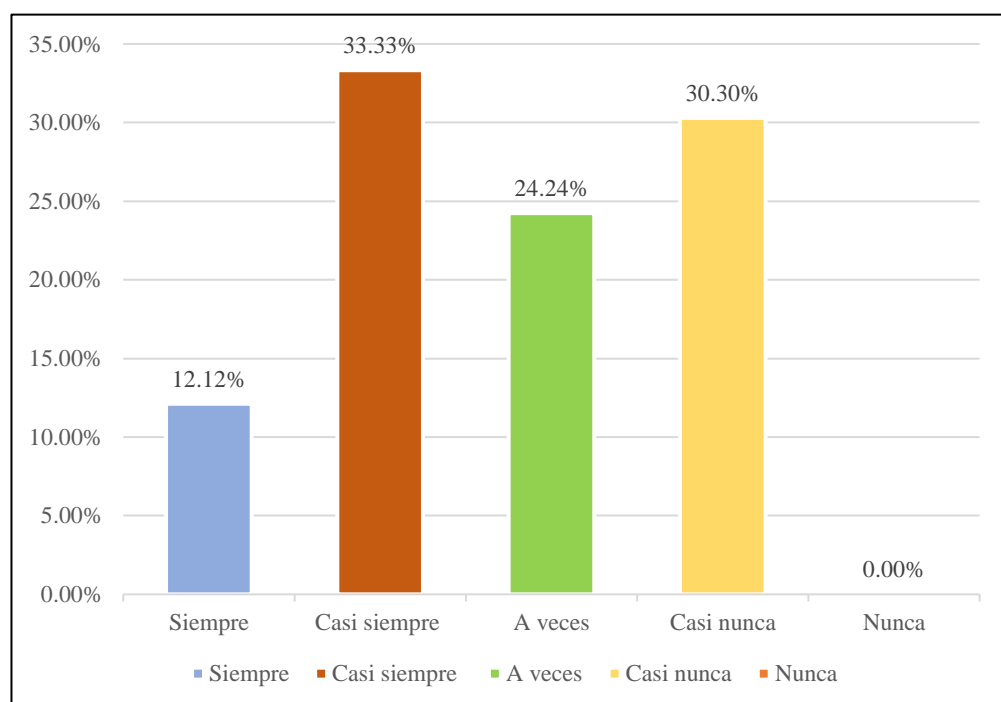
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “siempre” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 16. La empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	12.12%
Casi siempre	11	33.33%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	10	30.30%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 16. La empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

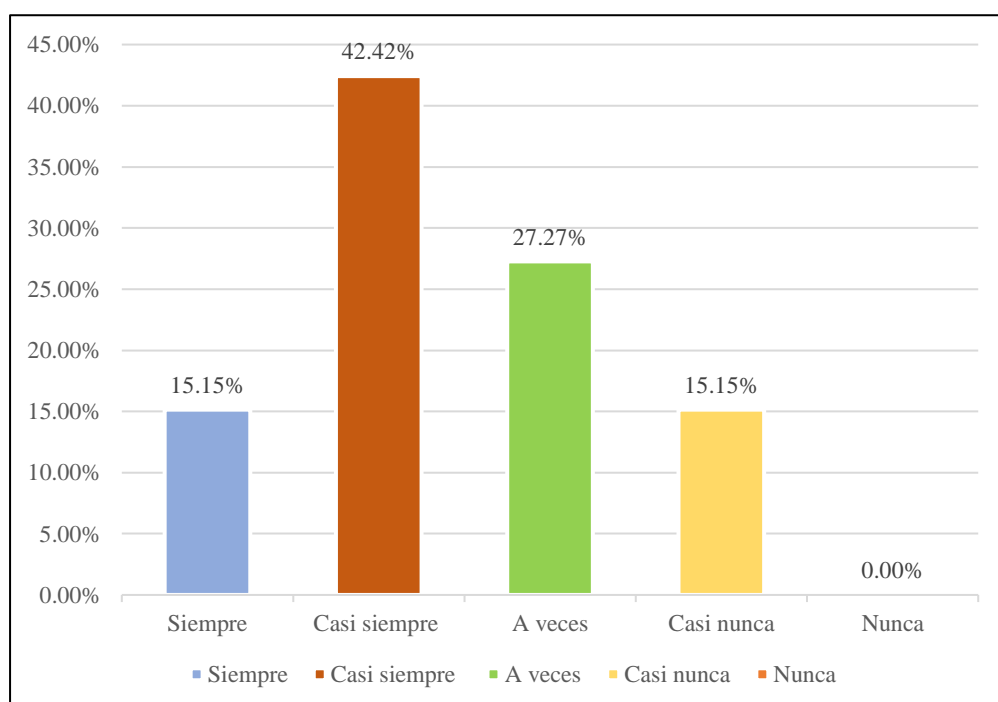
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 33.33% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 30.30% optó por “casi nunca” y otro 12.12% señaló “siempre”.

Tabla 17. La empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	14	42.42%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 17. La empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

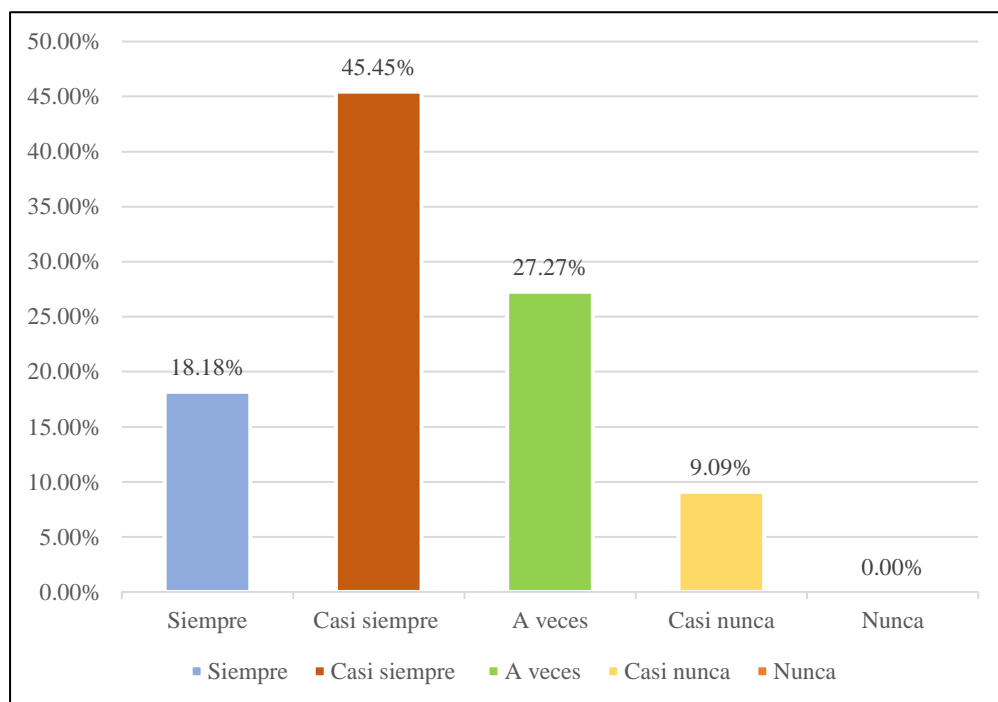
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 42.42% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña. De igual manera, el 27.27% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “siempre” y otro 13.64% señaló “casi nunca”.

Tabla 18. Existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	15	45.45%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	3	9.09%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 18. Existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

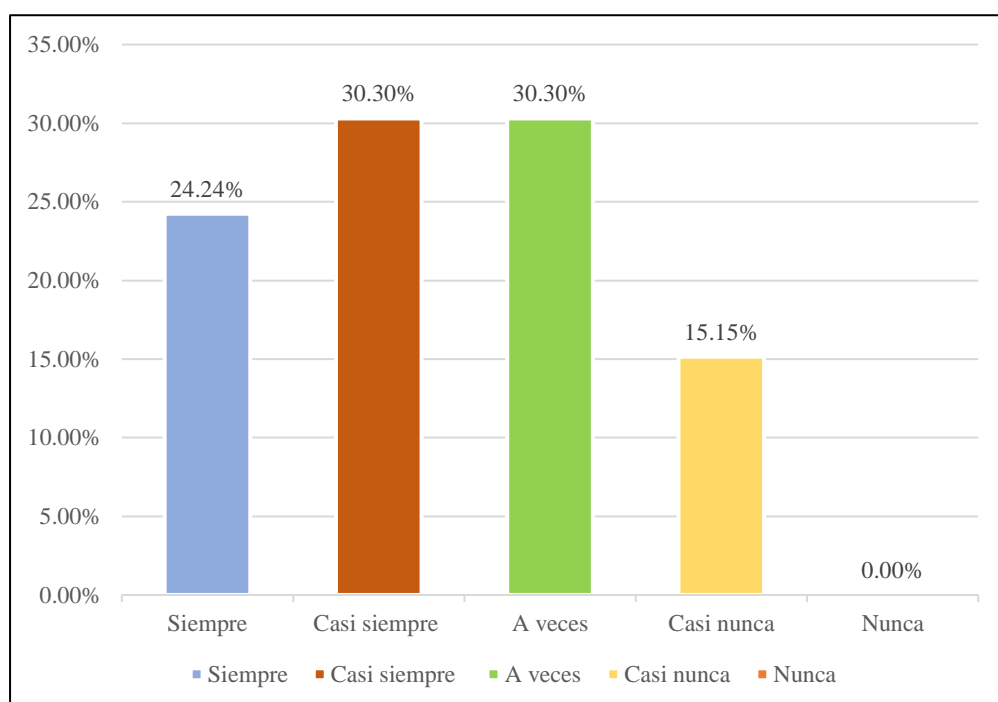
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 45.45% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña. De igual manera, el 27.27% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “siempre” y otro 9.09% señaló “casi nunca”.

Tabla 19. Realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	10	30.30%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 19. Realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

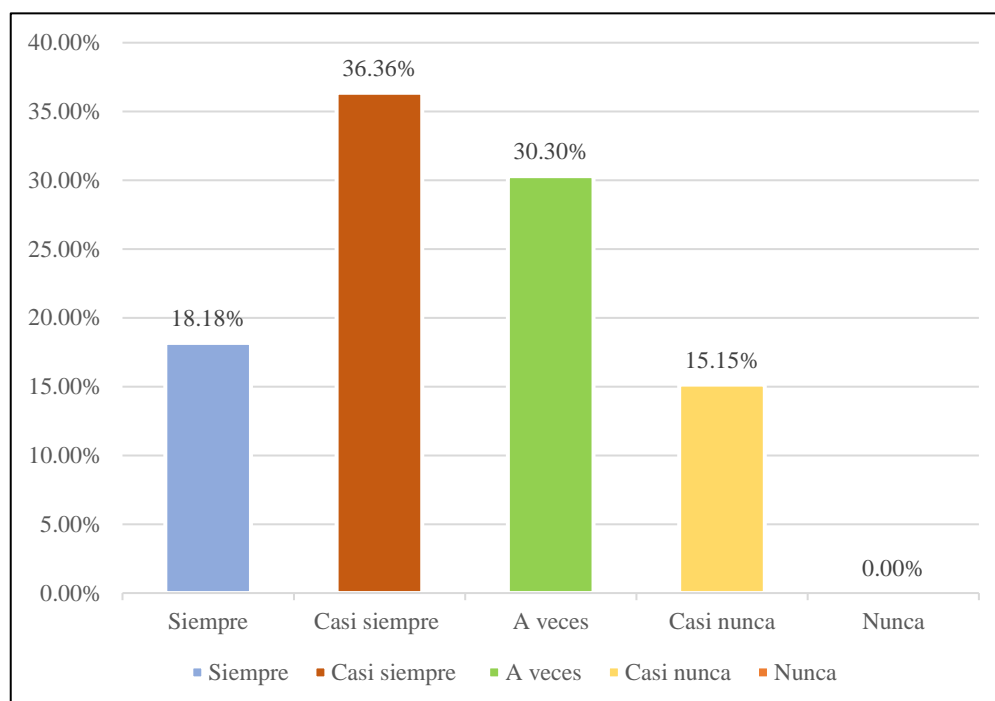
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 30.30% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 24.24% optó por “siempre” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 20. Se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 20. Se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

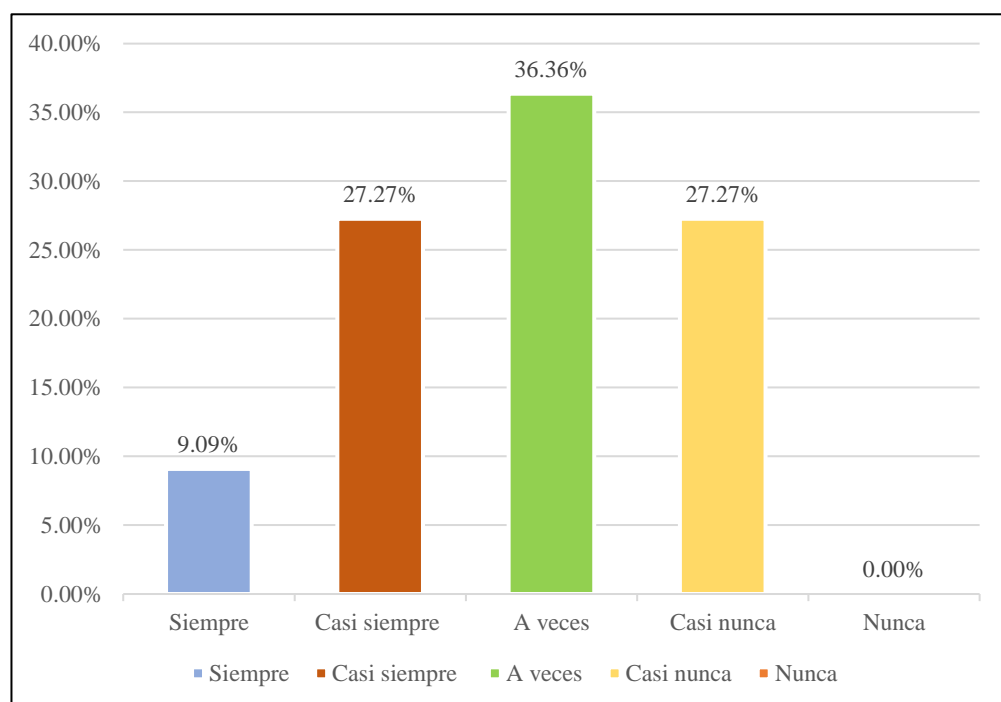
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 18.18% optó por “siempre” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 21. Los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	9.09%
Casi siempre	9	27.27%
A veces	12	36.36%
Casi nunca	9	27.27%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 21. Los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

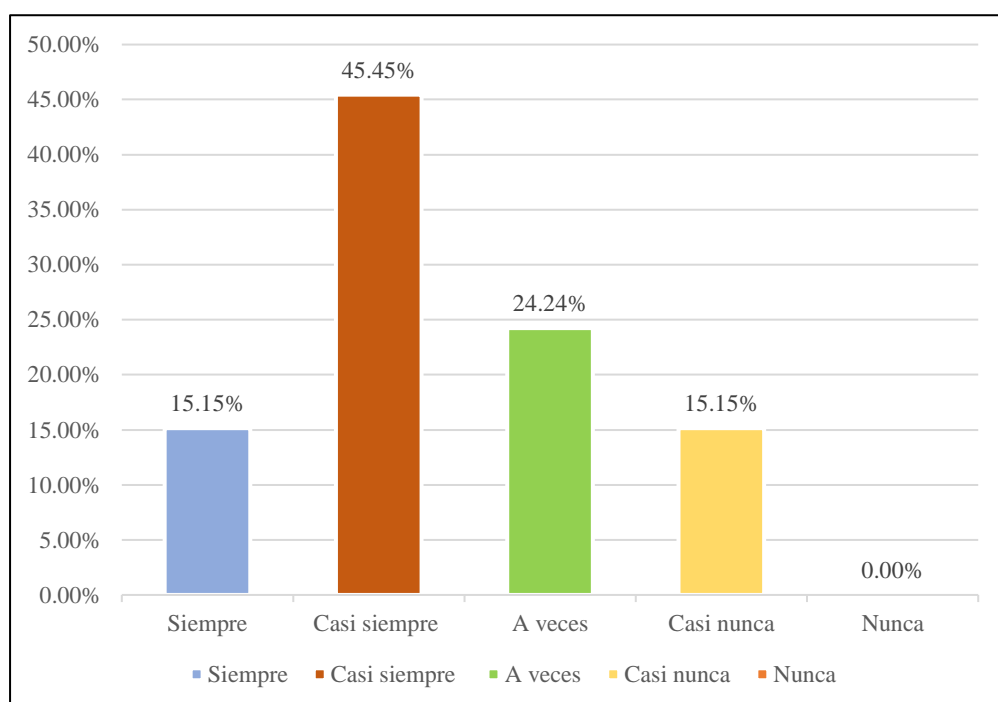
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “a veces” ante la afirmación de que los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra. De igual manera, el 27.27% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 13.64% optó por “casi nunca” y otro 9.09% señaló “siempre”.

Tabla 22. Los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	15	45.45%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 22. Los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

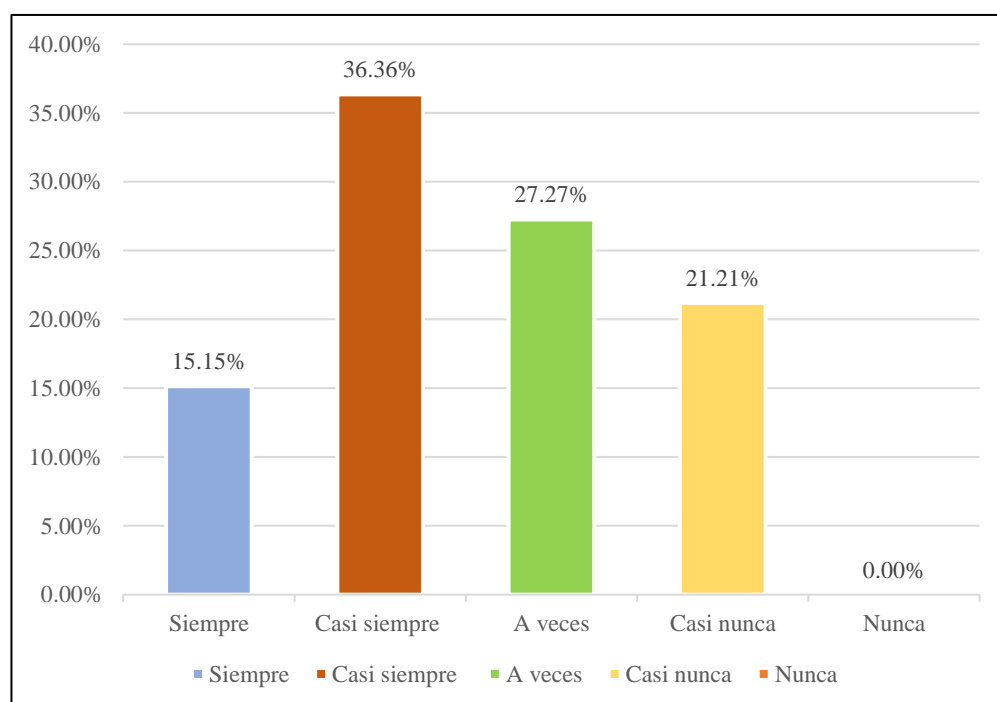
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 45.45% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “a veces” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 23. Has incrementado tu cantidad de exportación en los últimos 10 años.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 23. Has incrementado tu cantidad de exportación en los últimos 10 años.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

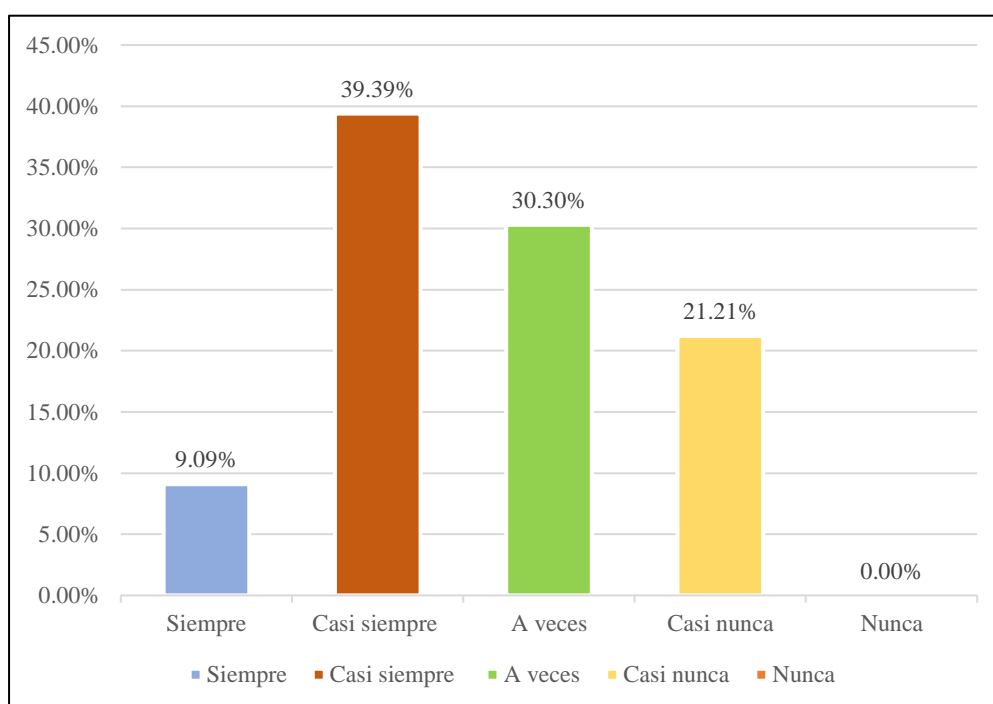
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa ha incrementado la cantidad de exportación en los últimos 10 años. De igual manera, el 27.27% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “casi nunca” y otro 15.15% señaló “siempre”.

Tabla 24. Has incrementado tu facturación de exportación en los últimos 10 años.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	9.09%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 24. Has incrementado tu facturación de exportación en los últimos 10 años.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

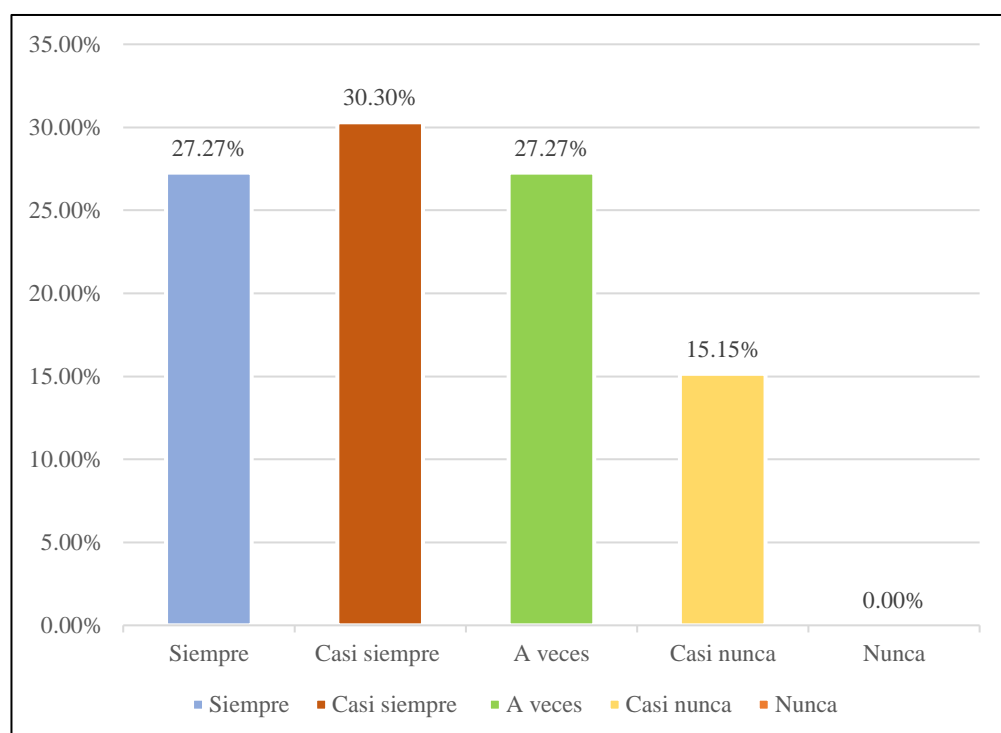
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que la empresa ha incrementado la facturación de exportación en los últimos 10 años. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “casi nunca” y otro 9.09% señaló “siempre”.

Tabla 25. Existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	10	30.30%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 25. Existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

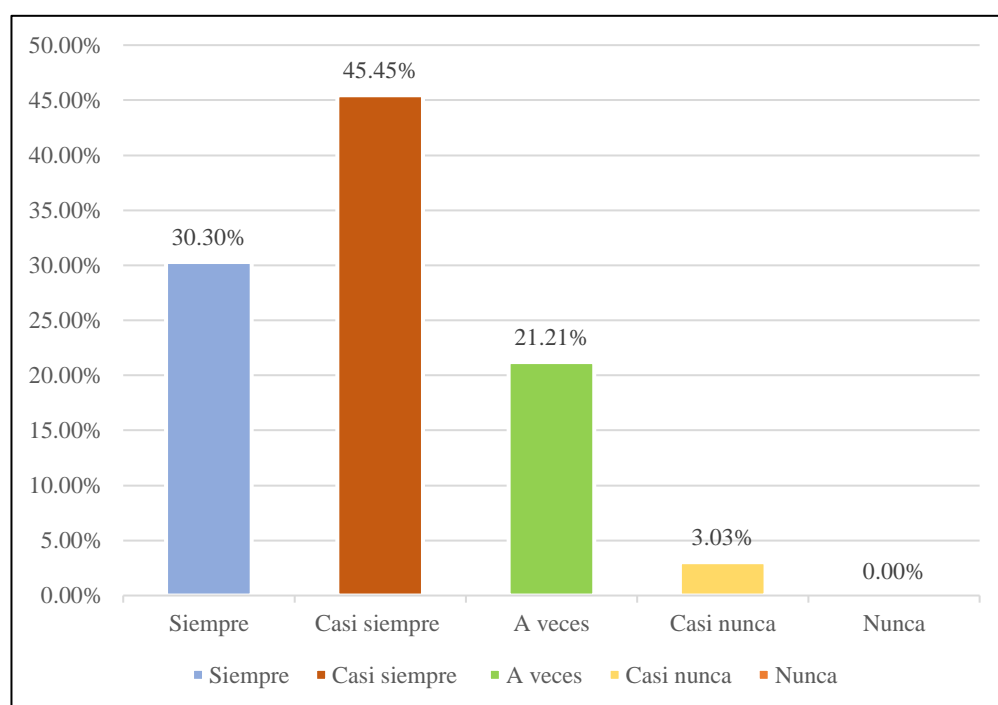
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 30.30% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña. De igual manera, el 27.27 % indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 27.27% optó por “a veces” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 26. Les resulta factible exportar la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	10	30.30%
Casi siempre	15	45.45%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	1	3.03%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 26. Les resulta factible exportar la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

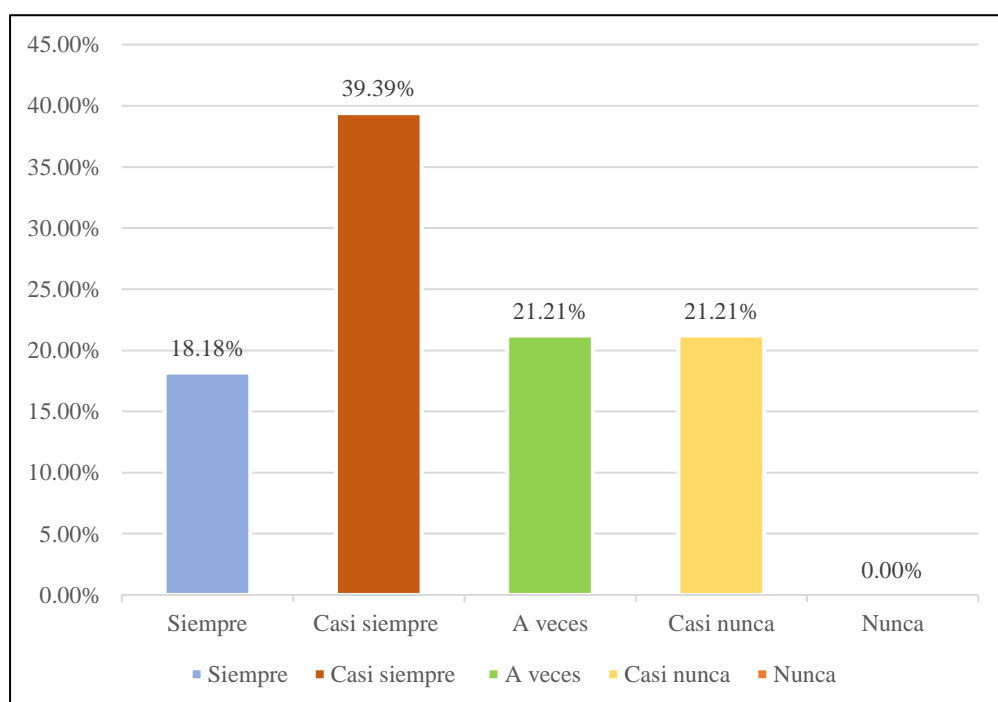
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 45.45% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que les resulta factible exportar la fibra de vicuña. De igual manera, el 30.30% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 3.03% señaló “casi nunca”.

Tabla 27. Consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18.18%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 27. Consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

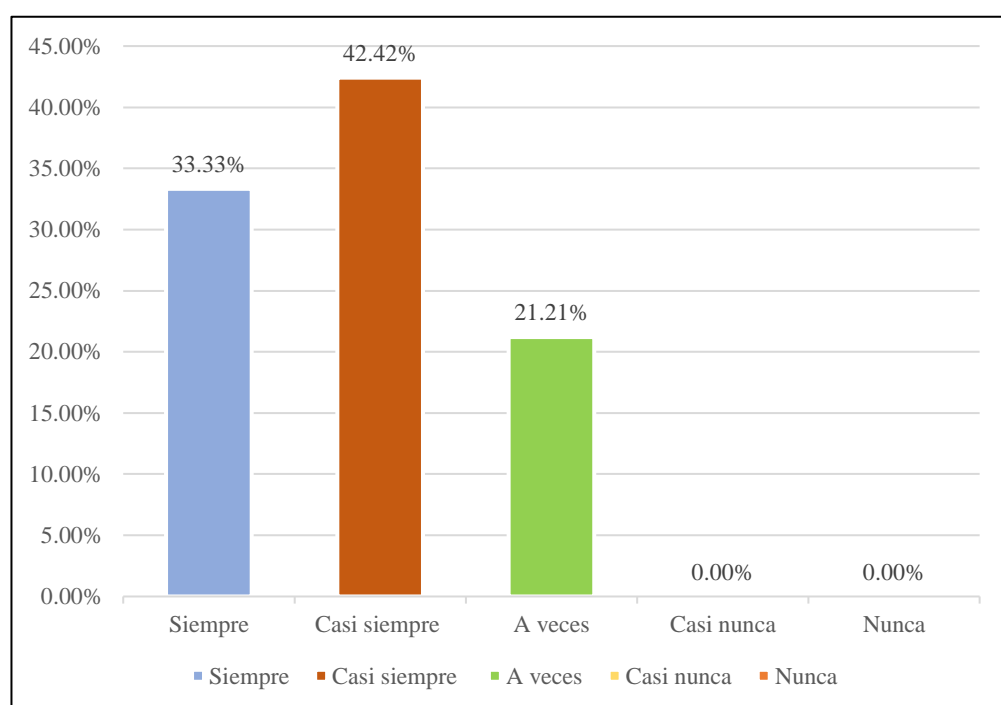
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación. De igual manera, el 21.21% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “casi nunca” y otro 18.18% señaló “siempre”.

Tabla 28. Participarían en la elaboración de un Plan de Exportación.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	33.33%
Casi siempre	14	42.42%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 28. Participarían en la elaboración de un Plan de Exportación.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

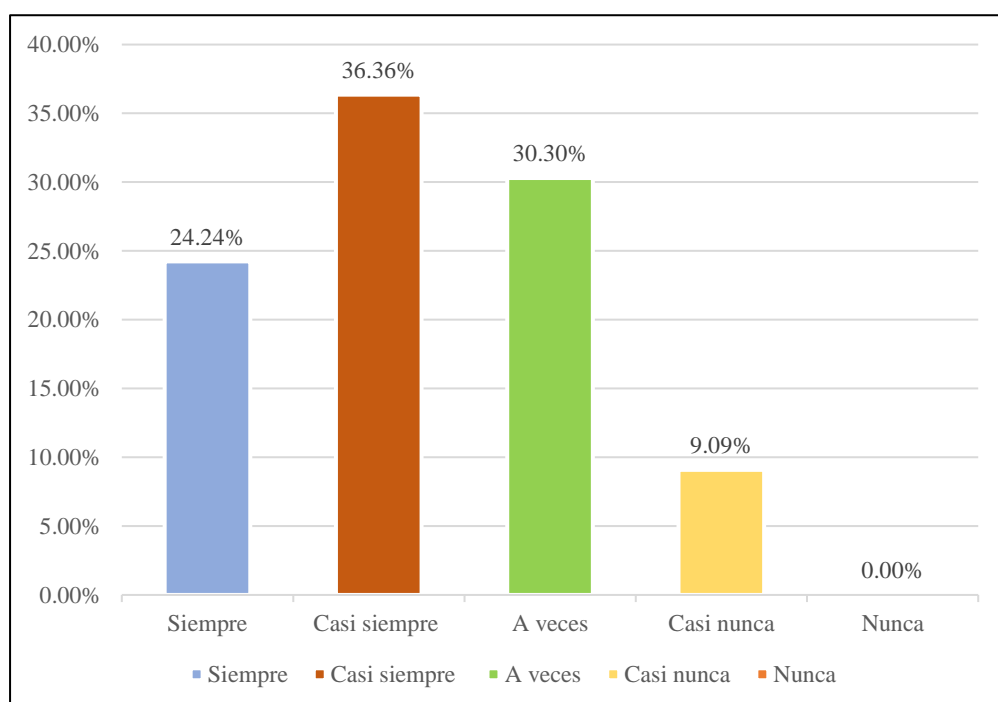
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 42.42% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que participarían en la elaboración de un Plan de Exportación s. De igual manera, el 33.33% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces”.

Tabla 29. Los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	3	9.09%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 29. Los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

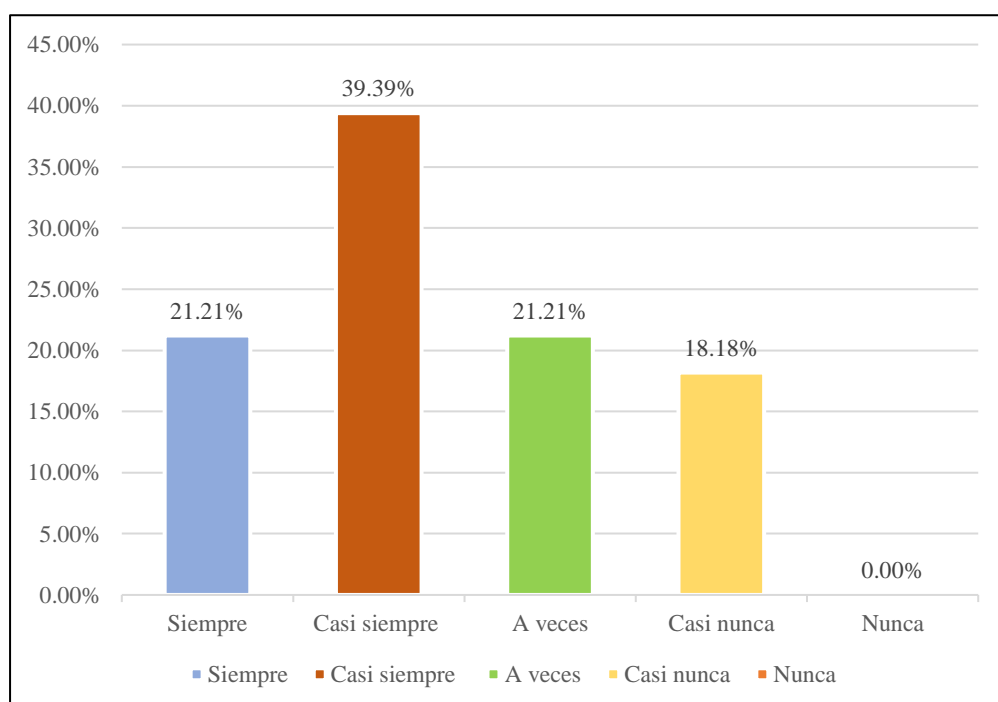
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación. De igual manera, el 24.24% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 30.30% optó por “a veces” y otro 9.09% señaló “casi nunca”.

Tabla 40. Creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	21.21%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 30. Creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

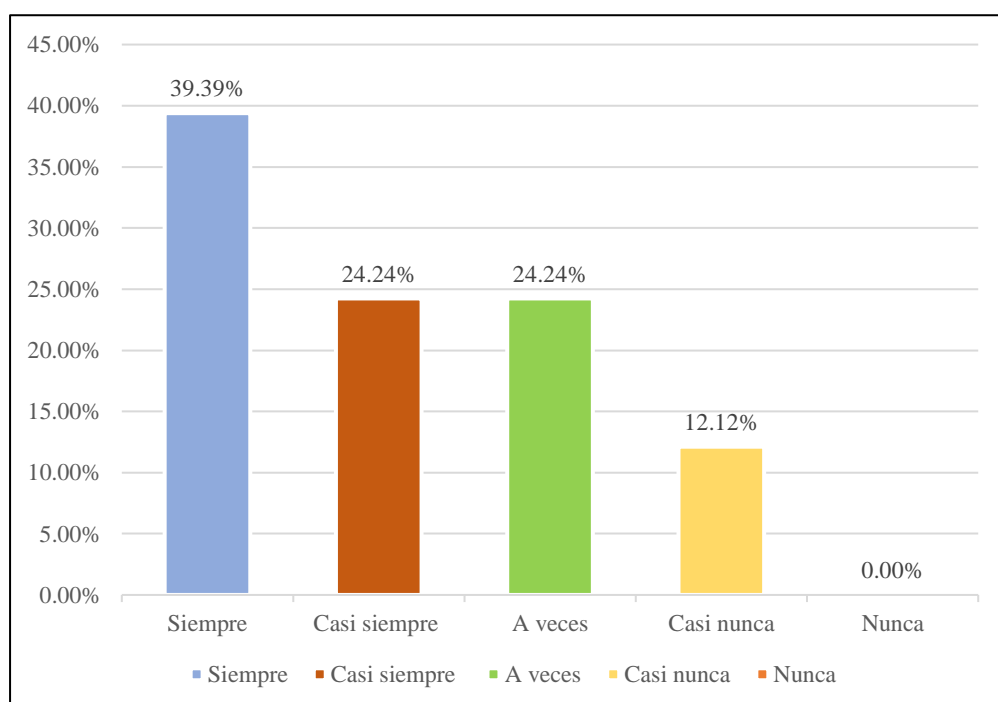
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña. De igual manera, el 21.21% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 51. Creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	39.39%
Casi siempre	8	24.24%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	4	12.12%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 31. Creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

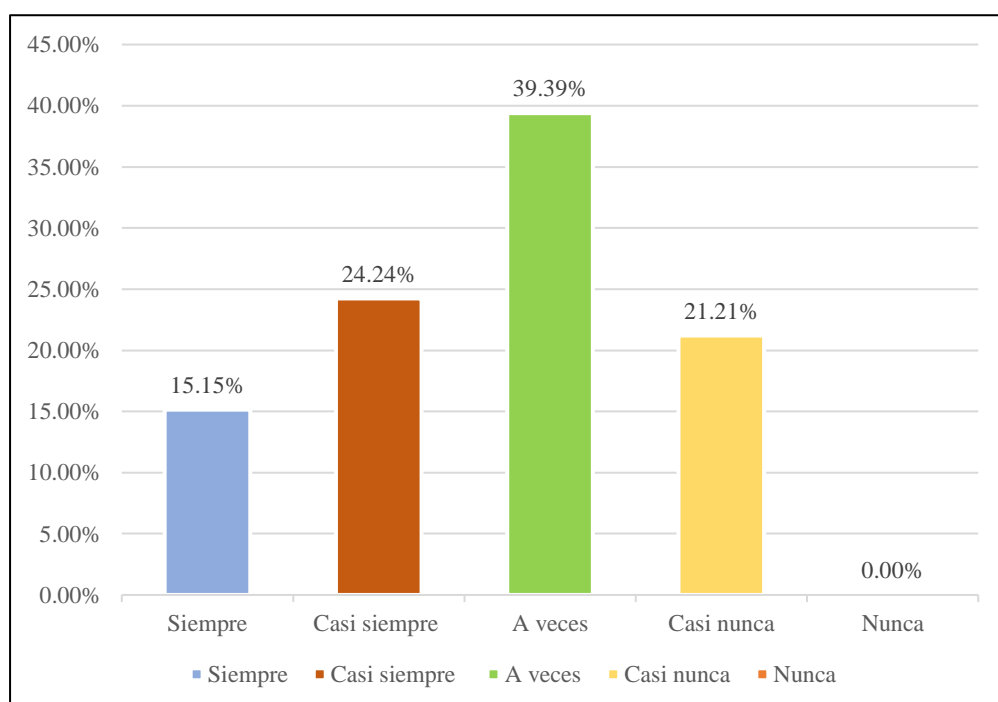
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “siempre” ante la afirmación de que creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 24.24% optó por “a veces” y otro 12.12% señaló “casi nunca”.

Tabla 62. Sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	8	24.24%
A veces	13	39.39%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 32. Sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

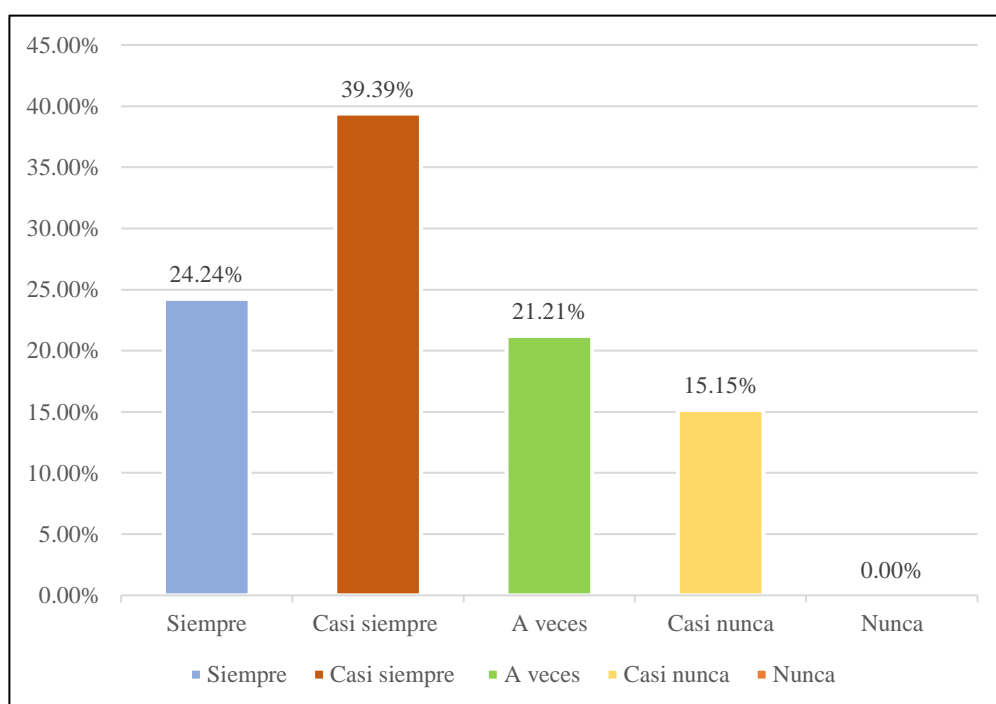
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “a veces” ante la afirmación de que sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea. De igual manera, el 24.24% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 15.15% optó por “a veces” y otro 21.21% señaló “casi nunca”.

Tabla 73. Les resulta factible transformar la fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	24.24%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 33. Les resulta factible transformar la fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

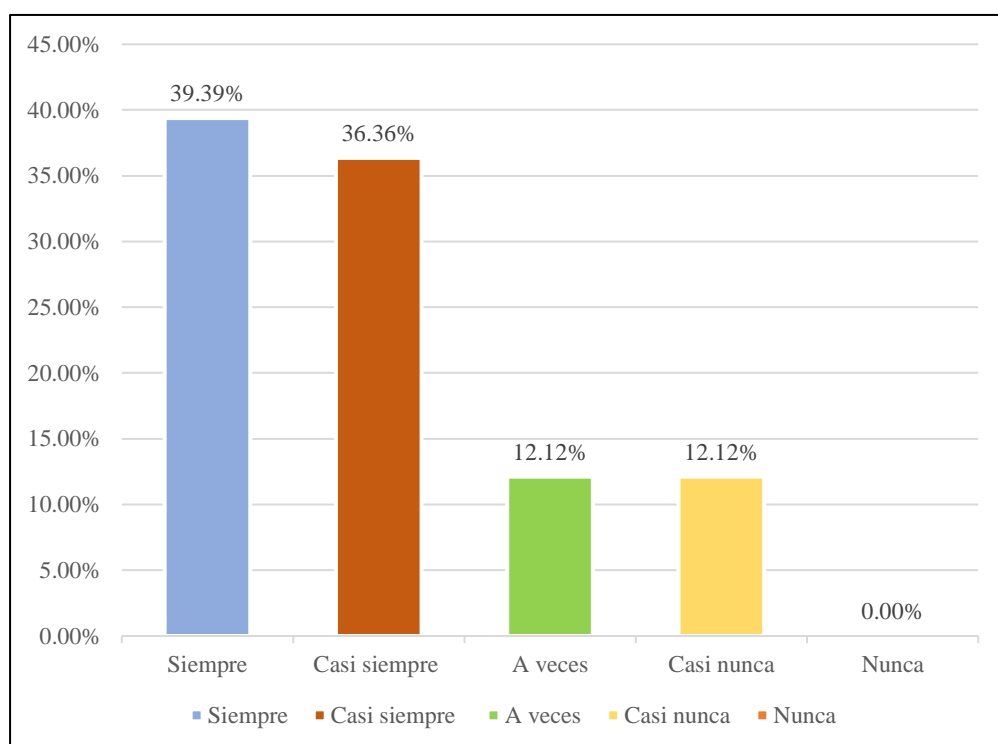
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que les resulta factible transformar la fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 84. Los hilos finos que obtienen son de calidad.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	39.39%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	4	12.12%
Casi nunca	4	12.12%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 34. Los hilos finos que obtienen son de calidad.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

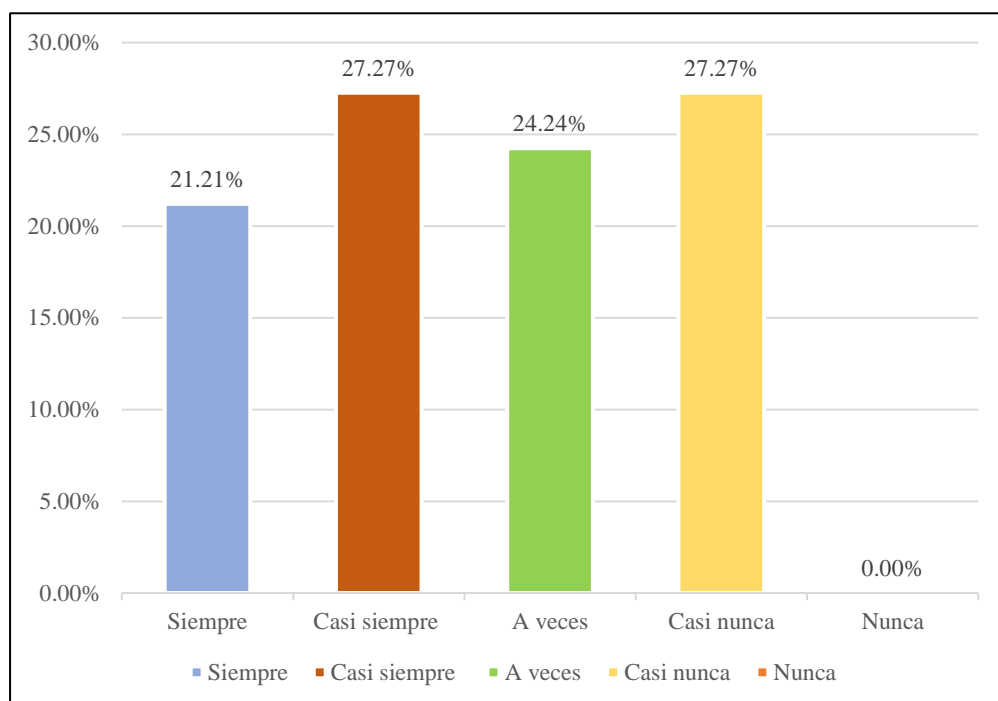
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “siempre” ante la afirmación de que los hilos finos que obtienen son de calidad. De igual manera, el 36.36% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 12.12% optó por “a veces” y otro 12.12% señaló “casi nunca”.

Tabla 95. Les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	21.21%
Casi siempre	9	27.27%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	9	27.27%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 35. Les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

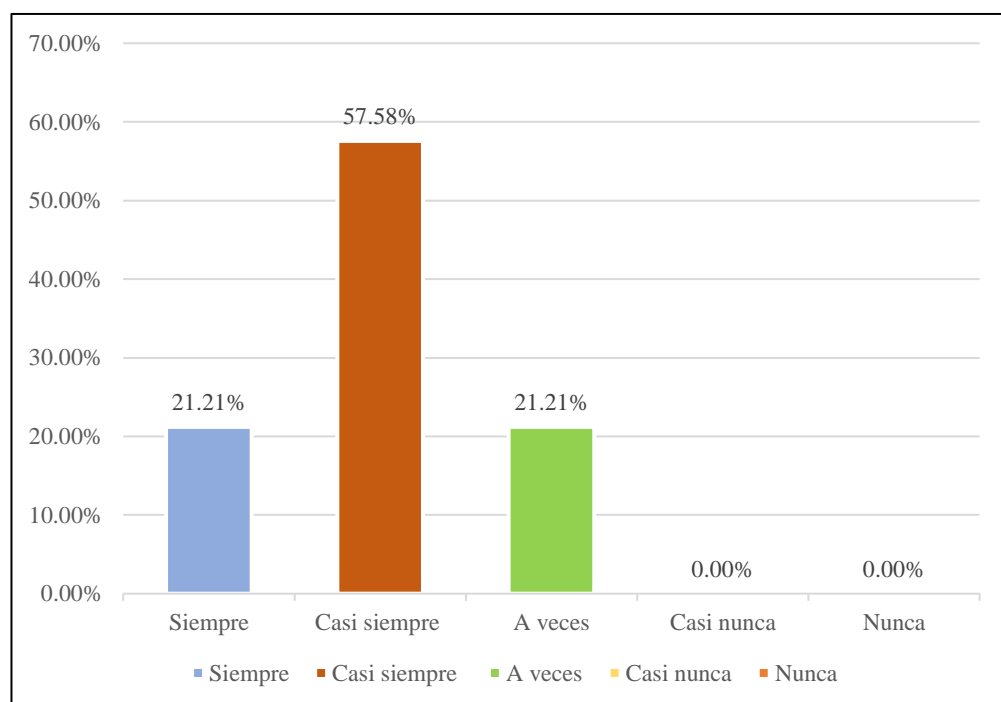
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 27.27% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “siempre” y otro 27.27% señaló “casi nunca”.

Tabla 106. Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	7	21.21%
Casi siempre	19	57.58%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 36. Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

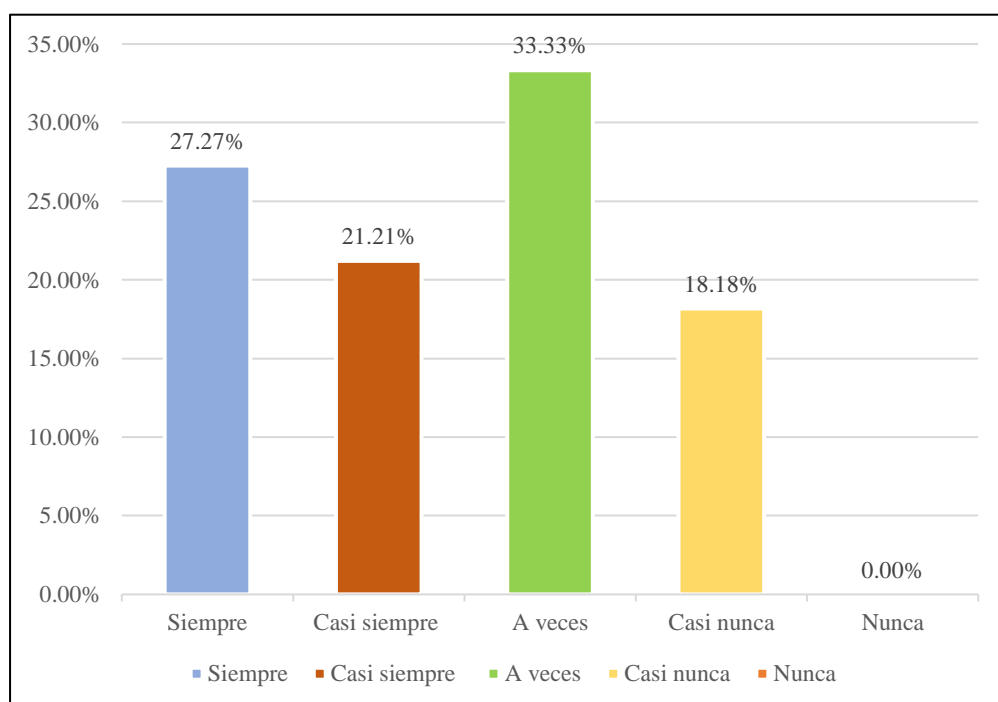
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 57.58% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos. De igual manera, el 21.21% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces”.

Tabla 117. Tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	7	21.21%
A veces	11	33.33%
Casi nunca	6	18.18%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 37. Tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

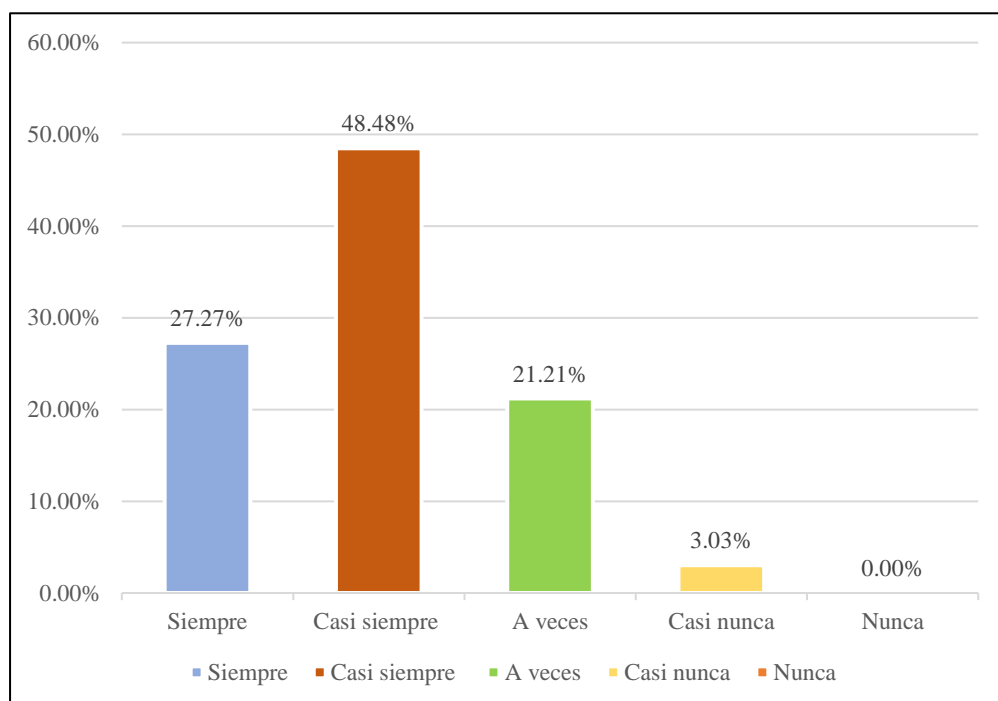
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 33.33% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “a veces” ante la afirmación de que tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas. De igual manera, el 27.27% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “casi siempre” y otro 18.18% señaló “casi nunca”.

Tabla 128. El trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	16	48.48%
A veces	7	21.21%
Casi nunca	1	3.03%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 38. El trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

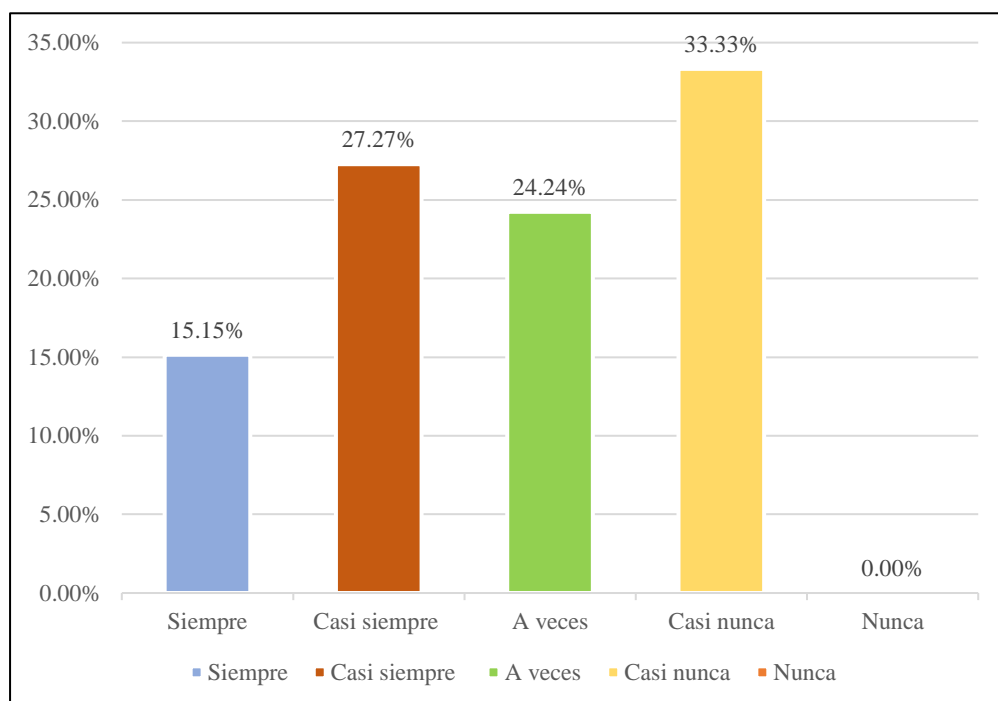
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 48.48% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que el trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas. De igual manera, el 27.27% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “a veces” y otro 3.03% señaló “casi nunca”.

Tabla 139. Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	33.33%
Casi siempre	9	27.27%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	5	15.15%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 39. Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

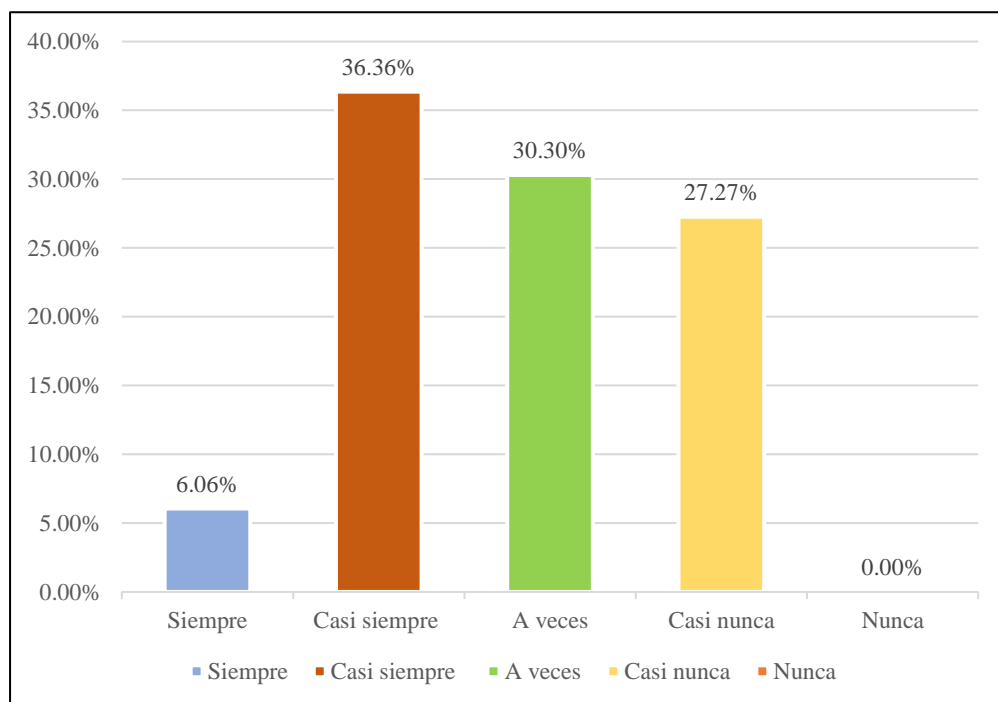
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 33.33% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “siempre” ante la afirmación de que Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas. De igual manera, el 27.27% indicó “casi siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 24.24% optó por “a veces” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 40. Considera que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	6.06%
Casi siempre	12	36.36%
A veces	10	30.30%
Casi nunca	9	27.27%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 40. Considera que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

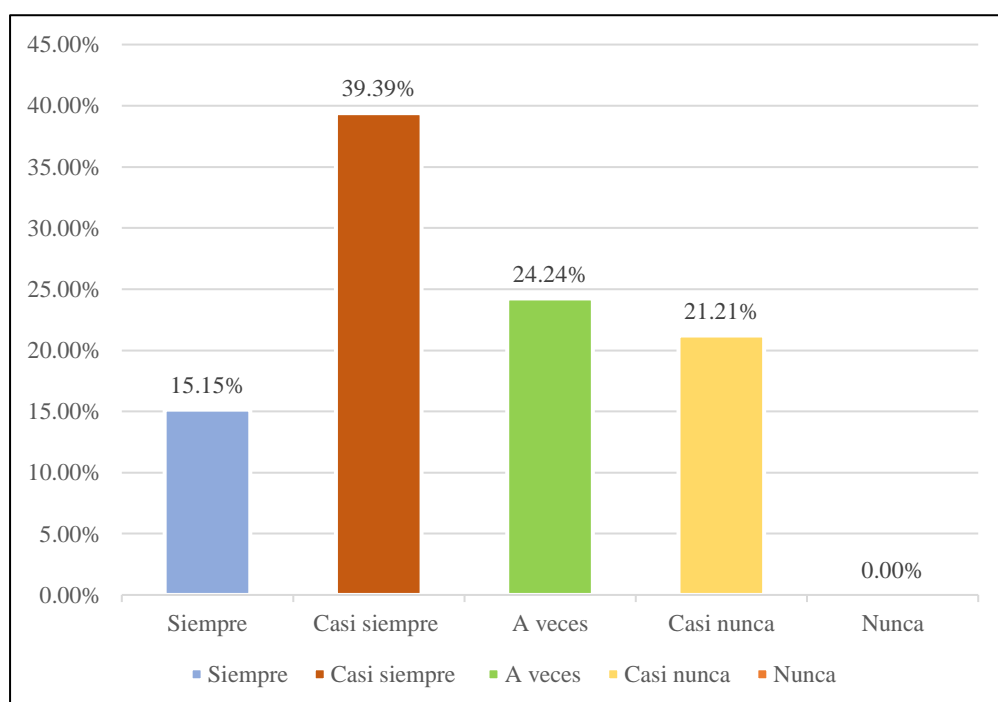
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 36.36% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que consideran que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas. De igual manera, el 30.30% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 27.27% optó por “casi nunca” y otro 6.06% señaló “siempre”.

Tabla 41. Considera importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15.15%
Casi siempre	13	39.39%
A veces	8	24.24%
Casi nunca	7	21.21%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 41. Considera importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

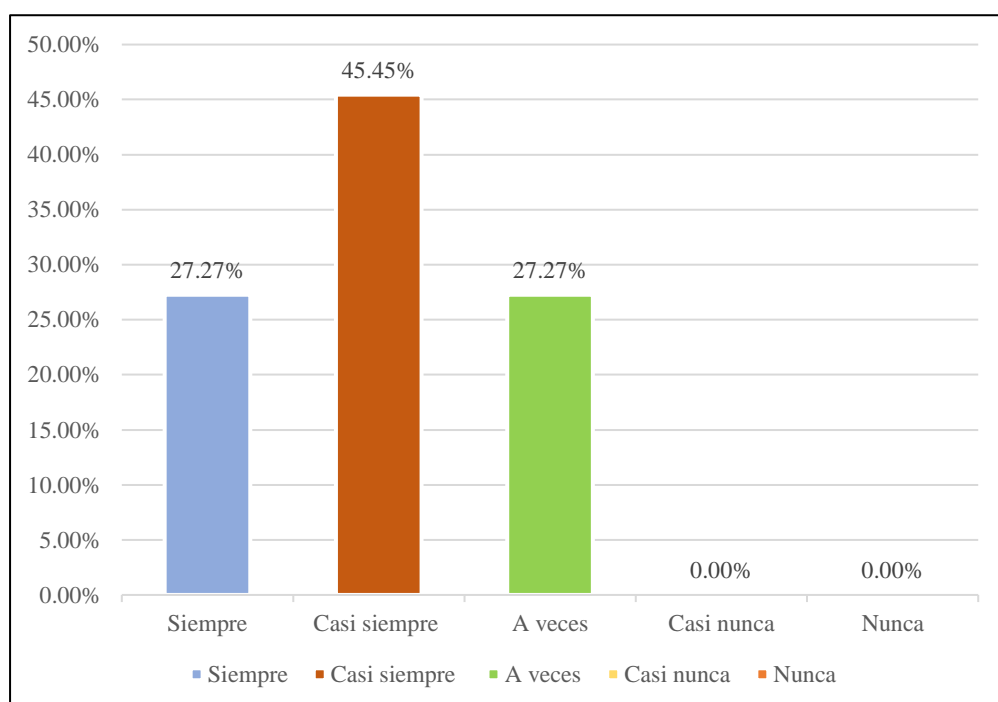
Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 39.39% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que consideran importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras. De igual manera, el 24.24% indicó “a veces” en relación a la misma pregunta, mientras que el 21.21% optó por “casi nunca” y otro 15.15% señaló “casi nunca”.

Tabla 42. Considera que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	27.27%
Casi siempre	15	45.45%
A veces	9	27.27%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	33	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 42. Considera que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos.



Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación: Con base en los datos recopilados, se encontró que el 45.45% de los representantes de las empresas involucradas en la comercialización y exportación de fibra de vicuña respondió “casi siempre” ante la afirmación de que consideran que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos. De igual manera, el 27.27% indicó “siempre” en relación a la misma pregunta, mientras que el 27.27% optó por “a veces”.

3.2. Comprobación de hipótesis

Contrastación de hipótesis general:

Hipótesis general:

H0: La gestión logística no se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

H1: La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

Tabla 43. Comprobación de Hipótesis General:

		GESTIÓN LOGÍSTICA	LAS EXPORTACIONES
GESTIÓN LOGÍSTICA	Correlación de Pearson	1	,517**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	33	33
LAS EXPORTACIONES	Correlación de Pearson	,517**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	33	33

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

De acuerdo con el análisis estadístico, el coeficiente de Pearson resultó ser 0.517, lo cual refleja una correlación moderada y positiva, ubicándose dentro del intervalo de 0.4 a 0.6. Asimismo, se comprobó una correlación significativa entre la gestión logística y las exportaciones, lo que se sustenta con un valor p de 0.002, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$. Con estos resultados, se procede a aceptar la hipótesis alterna.

Contrastación de hipótesis específicas:

Comprobando la hipótesis específica 1:

H0 La gestión logística no se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

H1 La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

Tabla 44. Comprobación de Hipótesis Específica 1:

Correlaciones			
		GESTIÓN LOGÍSTICA	VALOR DE LAS EXPORTACIONES
GESTIÓN LOGÍSTICA	Correlación de Pearson	1	,793**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
VALOR DE LAS EXPORTACIONES	Correlación de Pearson	,793**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

De acuerdo con el análisis estadístico, el coeficiente de Pearson resultó ser 0.793, lo cual refleja una correlación buena y positiva, ubicándose dentro del intervalo de 0.6 a 0.8. Asimismo, se comprobó una correlación significativa entre la gestión logística y el valor de las exportaciones, lo que se sustenta con un valor p de 0.000, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$. Con estos resultados, se procede a aceptar la hipótesis alterna.

Comprobando la hipótesis específica 2:

H0 La gestión logística no se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

H1 La gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

Tabla 45. Comprobación de Hipótesis Específica 2:

Correlaciones			
		GESTIÓN LOGÍSTICA	VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES
GESTIÓN LOGÍSTICA	Correlación de Pearson	1	,580**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES	Correlación de Pearson	,580**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	33	33

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

De acuerdo con el análisis estadístico, el coeficiente de Pearson resultó ser 0.580, lo cual refleja una correlación moderada y positiva, ubicándose dentro del intervalo de 0.4 a 0.6. Asimismo, se comprobó una correlación significativa entre la gestión logística y el volumen de las exportaciones, lo que se sustenta con un valor p de 0.000, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$. Con estos resultados, se procede a aceptar la hipótesis alterna.

Comprobando la hipótesis específica 3:

H0 La gestión logística no se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

H1 La gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.

Tabla 46. Comprobación de Hipótesis Específica 3:

		GESTIÓN LOGÍSTICA	ORGANIZACIÓN
GESTIÓN LOGÍSTICA	Correlación de Pearson	1	,478**
	Sig. (bilateral)		,005
	N	33	33
ORGANIZACIÓN	Correlación de Pearson	,478**	1
	Sig. (bilateral)	,005	
	N	33	33

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

De acuerdo con el análisis estadístico, el coeficiente de Pearson resultó ser 0.478, lo cual refleja una correlación moderada y positiva, ubicándose dentro del intervalo de 0.4 a 0.6. Asimismo, se comprobó una correlación significativa entre la gestión logística y la organización, lo que se sustenta con un valor p de 0.005, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$. Con estos resultados, se procede a aceptar la hipótesis alterna.

IV. DISCUSIÓN

1. En el estudio de Jaramillo, H. & Jaramillo, A. (2023), tuvieron por objeto analizar la viabilidad de exportar cáñamo desde la parroquia Torata, provincia de El Oro, a Suiza en el año 2023. Los resultados demostraron que existe una justificación sólida para explorar la posibilidad de exportar cáñamo a Suiza, ya que este país se presenta como un mercado prometedor. Es recomendable continuar investigando las preferencias y necesidades específicas de los consumidores suizos para adaptar el producto y mejorar su comercialización.
2. Espinoza, R. (2022). Se propuso evaluar la cadena logística involucrada en la exportación de cacao en la provincia del Guayas durante el año 2021. Se determinó que la cadena logística de exportación juega un papel fundamental para los exportadores de cacao en la provincia del Guayas, ya que facilita un proceso exportador eficiente, lo que beneficia a las empresas y contribuye a obtener resultados favorables.
3. Zamora, G. (2024). examinó la conexión entre la gestión logística y las exportaciones de fibra de vicuña peruana (vicugna vicugna) durante el periodo 2010-2020. Determinó una correlación positiva y significativa entre la gestión logística y las exportaciones de fibra de vicuña. Esta relación se observa en aspectos como el acopio, la preparación, los trámites y el control de exportación. No obstante, no se logró establecer un vínculo claro entre el control de tamaño y la autorización del origen de la fibra con las exportaciones. La hipótesis que plantea una relación entre la gestión logística y las exportaciones fue confirmada.
4. Cieza, K. & Pariona, Y. (2023). Analizaron la vinculación entre la gestión logística y la administración de las importaciones de fibra óptica provenientes de China para la empresa Cibri. Los hallazgos respaldaron la hipótesis principal, indicando que una gestión logística eficaz se asocia directamente con una gestión adecuada de las importaciones dentro de la empresa.

V. CONCLUSIONES

1. Del estudio se ha determinado el objetivo general concluyendo que, la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020. Dado a que se obtuvo un valor de Pearson de 0.517, lo que indica una correlación positiva moderada, respaldada por un valor p de 0.002, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$.
2. Del estudio se ha determinado el objetivo específico 1 concluyendo que, la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020. Dado a que se obtuvo un valor de Pearson de 0.793, lo que indica una correlación positiva buena, respaldada por un valor p de 0.000, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$.
3. Del estudio se ha determinado el objetivo específico 2 concluyendo que, la gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020. Dado a que se obtuvo un valor de Pearson de 0.580, lo que indica una correlación positiva moderada, respaldada por un valor p de 0.000, cumpliendo con el criterio de $p < 0.000$.
4. Del estudio se ha determinado el objetivo específico 3 concluyendo que, la gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020. Dado a que se obtuvo un valor de Pearson de 0.478, lo que indica una correlación positiva moderada, respaldada por un valor p de 0.005, cumpliendo con el criterio de $p < 0.005$.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la elaboración de técnicas para avanzar en la postura negociadora de las redes de trabajadores con los compradores, para que puedan arreglar los costes de fibra y cerrar contratos de largo recorrido, tratando de coordinar redes que por su lejanía o escasa creación no participan del movimiento empresarial y de la admisión a sueldo.
2. Se sugiere que se mantenga la reproducción con condiciones de preparación y desarrollo posterior para avanzar en la depuración de la fibra, para ampliar la retribución de las redes en condiciones de trabajo satisfactorias. Las particularidades del proceso de depilado y de la fibra bruta deben componerse para normalizar la fibra recogida. Esto se supone que el trabajo sobre el costo de la fibra en el puesto de observación y los volúmenes negociados.
3. Se sugiere buscar la combinación de las redes para garantizar cantidades suficientes de fibra de vicuña que permitan la utilización de material de ferretería para el lavado y transformación de la fibra.
4. Se sugiere al gobierno peruano que los marcos de control de la fibra de vicuña dejen de ser lentos y reguladores, y den datos oportunos, importantes y breves a los anunciantes. Las fechas y pasos de la metodología deben ser compuestas para trabajar con la preparación de los chacus y la asociación de la fiscalización de los organismos de control.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Zamora, G. (2024). “*Relación entre la gestión logística y las exportaciones de la fibra de vicuña (vicugna vicugna) peruana en el periodo 2010-2020*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ae5ea9c3-d98c-45d3-af93-a51dac273fe7/content>
- Cieza, K. & Pariona, Y. (2023). “*Gestión logística y su relación con la gestión de importaciones de fibra óptica desde China a la empresa Cibri*”. Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Lima-Perú.
https://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.11955/1199/CiezaS_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Azabache, D. (2021). “*Análisis de la evolución de la fibra de Alpaca Peruana del 2010 al 2019*”. Universidad de Lima. Lima-Perú.
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13275/Azabache_Analisis-evolucion-fibra.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Reyes, W. (2021). “*El comercio electrónico y su relación con el desempeño exportador de las Mypes exportadoras del sector textil de Lima Metropolitana 2020-2022*”. Universidad Alas Peruanas. Lima-Perú.
https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/11253/12.%20T059_42148561_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Espinoza, R. (2022). “*Análisis de la Cadena Logística de la Exportación de Cacao en la Provincia del Guayas, Año 2021*”. Universidad Politécnica Salesiana. Guayaquil-Ecuador. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/23740/1/UPS-GT004030.pdf>
- Rodríguez, M. (2022). “*Análisis de los costos logísticos en exportaciones que incurre una empresa del sector comercial pesquero en la ciudad de Guayaquil año 2020*”. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18263/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-492.pdf>
- Verdesoto, O. & Murillo, K. (2021). “*La gestión logística y la competitividad en las empresas ferreteras de la provincia de Tungurahua*”. Universidad Técnica de Ambato. Ambato-Ecuador.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32118/1/10%20ADE.pdf>
- Herederó, J., Cuenca, J. & Pizarro, J. (2024). “*Estrategia Competitiva para la Exportación de Abacá de Ecuador hacia el Mercado de Filipinas 2024*”. Ciencia Latina Revista

la producción de Manzana Orgánica Delicia en el distrito de Mala, Cañete". Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/672320/Arteaga_RD.pdf?sequence=1

Morales, M. (2022). "*Proyecto de exportación de fibra de vicuña predescerdada al mercado de Milán-Italia*". Universidad Alas Peruanas. Ayacucho-Perú.
https://repositorio.uap.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/12449/Tesis_proyecto_exportación_fibra_vicuña_predescerdada_mercado_Milán_Italia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jiménez, L. & Galarza, A. (2022). "*Plan de negocios de exportación de artesanías con la fibra del tallo de banano hacia el mercado español desde la asociación de mujeres agro-artesanales en el 2022*". Universidad Técnica de Machala. Machala-Ecuador.
https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/21118/1/Trabajo_Titulacion_1264.pdf

Rivera, J. (2020). "*Producción de fibra de alpaca para la exportación de hilados al mercado de Noruega, 2012-2019*". Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56740/Rivera_QJA-SD.pdf

Salazar, E., Morales, K. & Martínez, J. (2020). "*Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia*". En la Revista Venezolana de Gerencia. Barranquilla-Colombia.
<https://bonga.unisimon.edu.co/server/api/core/bitstreams/e4bef261-dfe7-499b-b4e4-ea632bc54d60/content>

Jaramillo, H. & Jaramillo, A. (2023). "*La exportación de cultivos de cáñamo a Suiza desde la parroquia Torata, provincia de El Oro en el 2023*". Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional. Machala-Ecuador.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9252212>

Quispe, C. (2023). "*El impacto del covid-19 en las exportaciones de tejidos de fibra de alpaca de la provincia de Puno, periodo 2020-2021*". Universidad Privada San Carlos. Puno-Perú.
http://34.127.45.135/bitstream/handle/UPSC/656/Claudia_Margot_QUISPE_CCAMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rojas, J. (2020). "*Factores determinantes en la exportación de fibra de alpaca del Perú 2010-2019*". Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/99ae3082-8984-471b-800c-576cc616c0cd/content>

- Reyes, W. (2021). “*Transformación de la fibra de vicuña y la exportación en la comunidad campesina de san Cristóbal, provincia de Lucanas, región Ayacucho, 2019*”. Universidad Alas Peruanas. Ica-Perú.
https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/11253/12.%20T059_42148561_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fabián, I. (2020). “*Promoción internacional y exportación de fibra de alpaca hacia China de la empresa COOPECAN-PERÚ, Lima-2020*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92993/Fabi%E1n_GIC-SD.pdf?sequence=4
- Ayala, L. & Ramos, S. (2021). “*Descripción de las capacidades de exportación en empresas productoras de prendas de vestir a base de fibra de alpaca (Huancayo y Lima-2020)*”. Universidad Continental. Huancayo-Perú.
http://repositoriodemo.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8758/4/IV_FC_E_315_TI_Ayala_Vega_2021.pdf
- Ayala, A., Delgado, R., Guillen, F., Mazeto, G. & Trujillo, E. (2021). “*Análisis de las exportaciones de fibras de alpaca a China tras 10 años de acuerdos comerciales*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/798d846d-24e0-456e-97f4-cebade7a50c3/content>
- Del Carpio, D. (2020). “*Plan de negocio para la exportación de chompas artesanales de fibra de alpaca de la Asociación "HATUN WARMÍ" hacia Holanda, Arequipa 2019*”. Universidad Católica de Santa María. Arequipa-Perú.
<https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/cdfd2eb1-1a40-4a8c-adb5-4c9b39ad2dd2/content>
- Castillo, R. & Guarniz, C. (2022). “*Comercio justo para incrementar las exportaciones de textiles de lana de alpaca de los productores de Puno al mercado de EE. UU. año, 2021*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/114650/Castillo_RM-Guarniz_CCA-SD.pdf?sequence=1
- Barbieri, F. (2021). “*La exportación textil como estrategia para mejorar la gestión de las empresas Confecciones Lancaster SA en el Distrito de La Victoria–Lima, 2021*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63521/Barbieri_AF_B-SD.pdf?sequence=1
- Ita, J. (2023). “*Exportación y crecimiento corporativo en la empresa Sumaq Qara SAC, 2023*”. Universidad César Vallejo. Callao-Perú.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/138550/Ita_VBJY-SD.pdf?sequence=1

- Soto, Y. (2022). “*Exportación de chales o ruanas a base de fibra de alpaca forrado con algodón a los mercados españoles*”. Universidad Alas Peruanas. Huancayo-Perú. https://repositorio.uap.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12990/12568/Tesis_exportación_chales_ruanas_base_fibra_alpaca_forrado_algodón_mercados_españoles.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Inocente, S. & Miranda, K. (2021). “*La influencia de la moda sostenible en la exportación de cárdigan de fibra de alpaca a EE. UU. en la región Arequipa entre los años 2014 al 2020*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú. <https://core.ac.uk/download/pdf/581591280.pdf>
- Colcha, K. (2021). “*Plan de mejoras del sistema de gestión logística para la empresa “Cervecería Artesanal Mestiza”*”. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba-Ecuador. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/16070/1/112T0311.pdf>
- Cerdan, E. (2024). “*Gestión logística y satisfacción del personal en la jefatura de transportes de la empresa agroindustrial Camposol-Virú, 2020-2023*”. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo-Perú. <https://dspace.unitru.edu.pe/server/api/core/bitstreams/63f384a8-edba-4075-97bc-0c371dfbe41b/content>
- González, A. (2024). “*Sistema de gestión logística de armadores pesqueros para la satisfacción de los clientes, parroquia Santa Rosa, provincia Santa Elena, 2023*”. Universidad Estatal Península de Santa Elena. La Libertad-Ecuador. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11719/1/UPSE-TAE-2024-0053.pdf>
- Campos, S. (2023). “*Aplicación web para la gestión logística en la empresa Textil y Servicios SAC*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/126331/Campos_RSDP-SD.pdf?sequence=1
- Bustillos, D. (2024). “*Implementación de gestión logística para mejorar la efectividad de los procesos en la Municipalidad Distrital Vilcabamba-Pasco*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/33e91ac4-b040-4340-9dfb-dd4cc3b58582/content>
- Moali, H. & Soto, F. (2023). “*Trayectoria de la empresa Bely Fashion y su gestión logística de Insumos Textiles, 2022-2023*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.

- https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/139149/Moali_LSH-I-Soto_PFP-SD.pdf?sequence=1
- Acuña, K. (2023). “*Programación de abastecimiento y la gestión logística de la municipalidad provincial Mariscal Nieto-Moquegua 2022*”. Universidad César Vallejo. Trujillo-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/107618/Acuña_MK-P-SD.pdf?sequence=1
- Arteaga, D. & García, W. (2024). “*Propuesta de diseño e implementación de un modelo de Gestión Logística en la postcosecha para mantener los estándares exportables de la producción de Manzana Orgánica Delicia en el distrito de Mala, Cañete*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/672320/Arteaga_RD.pdf?sequence=1
- Coronel, G. (2023). “*La gestión logística y la mejora continua en la empresa LC&N COR SAC, Huamachuco, provincia de Sánchez Carrión, 2023*”. Universidad Nacional de Trujillo. Huamachuco-Perú.
<https://dspace.unitru.edu.pe/server/api/core/bitstreams/5f474b40-3718-43db-9113-fcada63ff9ea/content>
- Torrejón, E. (2023). “*Proceso de logística inversa en el recojo y recupero de dispositivos de interconexión de redes*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/670597/Torrejón_SE.pdf?sequence=1
- Rivera, J. (2020). “*Producción de fibra de alpaca para la exportación de hilados al mercado de Noruega, 2012-2019*”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56740/Rivera_QJA-SD.pdf
- Córdova, C. (2024). “*Elaboración de un plan estratégico para la exportación de vino de flor de Jamaica desde Ecuador hacia el Reino Unido*”. Universidad Técnica de Machala. Machala-Ecuador.
https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/23703/1/T-28166_CORDOVA%20PADILLA%20CRISTHIAN%20SAMUEL.pdf
- Olarte, D. (2020). “*Aproximación a un plan de negocios para la fabricación y exportación de láminas de fibra de carbono*”. Fundación Universidad De América. Bogotá-Colombia. <http://52.0.229.99/bitstream/20.500.11839/7849/1/469551-2020-I-NIIE%20.pdf>

- Alarcón, D. & Pacheco, Á. (2021). “*Plan de negocios para la exportación de abrigos para damas hechos de fibra alpaca hacia Estados Unidos*”. Universidad Científica del Sur. Lima-Perú.
<https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/1661/TB-Alarcón%20D-Pacheco%20Á.pdf?sequence=1>
- Dávila, C. & Ponce, W. (2024). “*Diseño de un modelo de logística inversa para la gestión sostenible de envases plásticos en la industria de productos de limpieza*”. Universidad Politécnica Salesiana. Guayaquil-Ecuador.
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/27511/1/UPS-GT005001.pdf>
- Gómez, A. (2023). “*Propuesta de mejora de la gestión de inventarios para disminuir los costos operativos en la empresa Inversiones David VG EIRL*”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo-Perú.
https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6529/1/TL_GomezMartinezAdriana.pdf
- Troyes, N. (2023). “*Proyecto de exportación de cacao en grano al mercado de Estados Unidos, Los Ángeles, comercializado por la empresa Cacao de Alta Montaña SAC*”. Universidad Alas Peruanas. Jaén-Perú.
https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/12588/Tesis_proyecto_exportación_cacao_grano_mercado_Estados%20Unidos_Los%20Ángeles_comercializado_empresa_Cacao%20de%20Alta%20Montaña%20SAC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Díaz, V. & Lagos, A. (2021). “*Impacto de la gestión logística en importación de las mypes del sector textil bajo la aduana marítima del Callao durante los años 2012-2019*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
<https://core.ac.uk/download/pdf/581589033.pdf>
- Casco, R., Bazan, Z., Quesada, T. & Carazas, R. (2022). “*Tratado de libre comercio y exportación de abrigos de alpaca de Perú a Canadá, 2019*”. En la Revista Sinergias Educativas. Lima-Perú.
<https://sinergiaseducativas.mx/index.php/revista/article/view/199>
- Soto, V. & Párraga, E. (2024). “*Mecanismos de promoción de exportación para las MiPymes exportadoras de prendas confeccionadas a base de fibra de alpaca de Lima y Arequipa y su relación con el desempeño exportador en el periodo 2014–2022*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/669125/Soto_CV.pdf?sequence=15
- Cortez, L. & Díaz, H. (2021). “*Propuesta de un modelo de gestión de logística integrada en base a una gestión de procesos que mejore la productividad de las pymes*”.

algodoneras del valle bajo de Piura, Perú". Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/657389/Cortez_PL.pdf?sequence=3

López, J. (2024). "*La exportación de fibra y carne de camélidos y el desarrollo productivo de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí: Periodo 2009-2020*". Universidad Mayor de San Andrés. La Paz-Bolivia.
<https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/36726/T-2897.pdf?sequence=4>

VIII. ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos de recolección de información

Universidad Nacional San Luis Gonzaga

Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales

Programa Académico Profesional de Negocios Internacionales



Instrumentos de recaudación de información

Variable Independiente: La gestión logística

El tema en estudio es: “La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020”

Participante: _____

Se tiene en cuenta las siguientes opciones marcando con una (X):

Escala de medición:

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

Variable Independiente: La gestión logística						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Adquisición y acopio de la fibra de vicuña					
1	La empresa cuenta con suficiente provisión de fibra de vicuña para cubrir su demanda.					
2	La empresa cuenta con las relaciones comerciales necesarias para obtener la fibra de vicuña.					
3	La empresa obtiene accesibilidad a la fibra de vicuña con la calidad deseada.					
4	La empresa cuenta con los recursos financieros para adquirir de fibra de vicuña.					

5	El precio de la fibra comprada se encuentra dentro de lo presupuestado por la empresa.					
6	Los clientes valorizan más comprar la fibra esquilada en bruto sin proceso alguno.					
7	El procesamiento de la fibra facilita su exportación.					
8	Hay facilidades para acceder a la tecnología necesaria para acondicionar la fibra de vicuña para la comercialización.					
9	La oferta de exportación de fibra de vicuña cumple con los requerimientos de los clientes.					
	Dimensión 2: Aprestamiento de la fibra					
10	La empresa cumple con los plazos establecidos para la preparación y aprestamiento de la fibra de vicuña.					
11	La empresa tiene acceso a normas y directivas de cómo preparar la fibra de vicuña para la exportación.					
12	Realizar los trámites para la exportación de la fibra de vicuña son de información accesible.					
13	La correcta identificación de la partida arancelaria facilita la exportación de la fibra de vicuña.					
14	La empresa realiza un traslado adecuado de la fibra de vicuña.					
	Dimensión 3: Mejora continua					
15	La empresa mantiene un cumplimiento adecuado con los plazos establecidos para la exportación de la fibra de vicuña.					
16	Existe un proceso claro y definido para certificar el origen de la fibra de vicuña.					
17	Realizar los trámites de permisos y cumplir los requisitos de control de la fibra es accesible para los exportadores.					
18	Se obtienen los permisos de exportación en el plazo establecido.					
19	Los controles no afectan los plazos de procesamiento y entrega de la fibra.					
20	Los organismos de control guían y facilitan el cumplimiento de los requisitos.					

Nota. Elaborado por el autor, 2024.

Variable dependiente: Las exportaciones

El tema en estudio es: “La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020”.

Se tiene en cuenta las siguientes opciones marcando con una (X):

Escala de medición:

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

Variable dependiente: Las exportaciones						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Valor de las exportaciones					
1	Has incrementado tu cantidad de exportación en los últimos 10 años.					
2	Has incrementado tu facturación de exportación en los últimos 10 años.					
3	Existe un incremento de preferencia en los mercados internacionales por la fibra de vicuña.					
4	Les resulta factible exportar la fibra de vicuña.					
5	Consideran que es importante contar con un plan donde se plasmen sus ideas de exportación.					
6	Participarían en la elaboración de un Plan de Exportación.					
7	Los comuneros y dirigentes apoyarían en la ejecución de un Plan de Exportación.					
8	Creen que el comercio internacional abre fronteras para el negocio de la fibra de vicuña.					
9	Creen que existe la posibilidad de exportar productos a base de fibra de vicuña.					
	Dimensión 2: Volumen de las exportaciones					

10	Sería importante establecer convenios para exportaciones con la Unión Europea.					
11	Les resulta factible transformar la fibra de vicuña.					
12	Los hilos finos que obtienen son de calidad.					
13	Les interesa aprender más sobre el uso de los hilos de fibra de vicuña.					
14	Les resulta factible el procesamiento de los hilos finos.					
	Dimensión 3: Organización					
15	Tienen previsto elaborar prendas de vestir mixtas.					
16	El trabajo colaborativo sirve para producir las prendas de vestir mixtas.					
17	Les resultaría rentable vender las prendas de vestir mixtas.					
18	Considera que el área de compras tiene comunicación eficiente con el área de ventas.					
19	Considera importante que la empresa realice un análisis de la eficiencia en la gestión de compras.					
20	Considera que a través de la eficiencia en la gestión de compras la empresa puede reducir costos.					

Nota. Elaborado por el autor, 2024.



Universidad Nacional San Luis Gonzaga
Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales

PERMISO INFORMADO PARA PARTICIPANTES

La base de esta estructura es ofrecer a los miembros información exacta para dar sentido a su cooperación. Usted consiente en intervenir deliberadamente en este concentrado de información mediante la interpretación de las conexiones existentes entre las distintas estructuras como **La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.**

La extensión de la estructura no debería superar los 20 minutos aproximadamente.

Además, la información que facilite podrá ser utilizada en este estudio y el esfuerzo coordinado se mantendrá clasificado y no se empleará por ningún otro motivo. Si desea formular alguna pregunta sobre la estructura, puede hacerlo.

DATOS DEL PARTICIPE: _____

FIRMA: _____ **FECHA:** _____

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: La gestión logística y su relación con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.				
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera la gestión logística se relaciona con las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?	Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.	La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.	<p>Variable Independiente: La gestión logística.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición y acopio de la fibra de vicuña. • Aprestamiento de la fibra. • Trámites de exportación de la fibra de vicuña. <p>Variable Dependiente:</p>	<p>Tipo: Aplicado.</p> <p>Nivel: Correlacional-transversal.</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población: Conformada por 11 empresas dedicadas a la comercialización y exportación de fibra de vicuña desde el año 2010 al 2020.</p> <p>Muestra: Conformada por 33 representantes de las empresas dedicadas a la comercialización y</p>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
<p>PE1: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?</p> <p>PE2: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?</p>	<p>OE1: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p> <p>OE2: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p>	<p>HE1: La gestión logística se relaciona con el valor de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p> <p>HE2: La gestión logística se relaciona con el volumen de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p> <p>HE3: La gestión logística se relaciona con el crecimiento</p>		

<p>PE3: ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020?</p>	<p>OE3: Determinar cómo la gestión logística se relaciona con el crecimiento de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p>	<p>de las exportaciones de la fibra de vicuña peruana en el periodo 2010-2020.</p>	<p>Las exportaciones.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor de las exportaciones. • Volumen de las exportaciones. • Crecimiento de las exportaciones. 	<p>exportación de fibra de vicuña desde el año 2010 al 2020.</p> <p>Técnica de recolección: Encuesta.</p> <p>Instrumento de recolección: Cuestionario.</p>
--	---	--	--	--

Nota. Elaboración propia (2024)