TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

"LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN OPERATIVA DEL CLÚSTER DE INSTRUMENTOS MUSICALES EN LIMA, 2022"

Tesis para optar el título profesional de:

LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por:

Miluska Melissa Barraza Ugaz (0000-0001-6882-1356)

Víctor Francisco Rueda Cuya (0000-0001-9081-6801)

Asesor:

Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo (0000-0001-6079-2319)

Lima - Perú

2024

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Lima, 11 de junio de 2024

Los integrantes del Jurado de tesis:

Presidente	**JULIO CESAR POBLETE BENITES**
Miembro 1	**CHRISTIAN MAZZEI CORIA**
Miembro 2	**MARIA CLAUDIA ESPIRITU MALLAUPOMA**

Se reúnen para evaluar la tesis titulada:
"LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN OPERATIVA DEL CLÚSTER DE INSTRUMENTOS MUSICALES EN LIMA, 2022"

Presentado por el(la) bachiller.
MILUSKA MELISSA BARRAZA UGAZ
VÍCTOR FRANCISCO RUEDA CUYA

Para optar al título profesional de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Asesorado(a) por:
Carmen Rosa Zenozain Cordero

Luego de haber evaluado el informe final de tesis y evaluado el desempeño de(l) (los) estudiante de la Carrera de **Administración de Negocios Internacionales** en la sustentación, concluyen de manera unánime (x) por mayoría simple ( ) calificar a:

Tesista:	**MILUSKA MELISSA BARRAZA UGAZ**		
Nota (en letras):	Diecisiete		
Aprobado ()	Aprobado - Muy buena (x)	Aprobado - Sobresaliente ( )	Desaprobado ( )

Tesista:	**VÍCTOR FRANCISCO RUEDA CUYA**		
Nota (en letras):	Diecisiete		
Aprobado ()	Aprobado - Muy buena (x)	Aprobado - Sobresaliente ( )	Desaprobado ( )

Los miembros del jurado firman en señal de conformidad.

JULIO CESAR POBLETE BENITES
Presidente(a) del Jurado

Carmen Rosa Zenozain Cordero
Asesor(a)

CHRISTIAN MAZZEI CORIA
Miembro 1

MARÍA CLAUDIA ESPÍRITU MALLAUPOMA
Miembro 2

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN[1]

Lima, 16 de julio del 2024

Señor,
Dr. Carlos Zavalaga Reyes
Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –

De nuestra consideración,

Yo: Miluska Melissa Barraza Ugaz y Víctor Francisco Rueda Cuya, estudiante/egresado de la carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con el asesor/la asesora de tesis Carmen Rosa Zenozain Cordero, declaramos que este informe final de tesis titulado: "LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN OPERATIVA DEL CLÚSTER DE INSTRUMENTOS MUSICALES EN LIMA, 2022", sustentado para obtener el título Licenciado en Administración de Negocios Internacionales, es original.

Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de mi (nuestra) investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos [2], que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,



Firma tesista
DNI: 47737342



Firma tesista
DNI: 72714434



Firma del asesor de tesis
DNI: 09536732

[1] En conformidad con la Resolución del Consejo Directivo N° 084-2022-SUNEDU/CD
[2] Los documentos están en: https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Logística internacional y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022

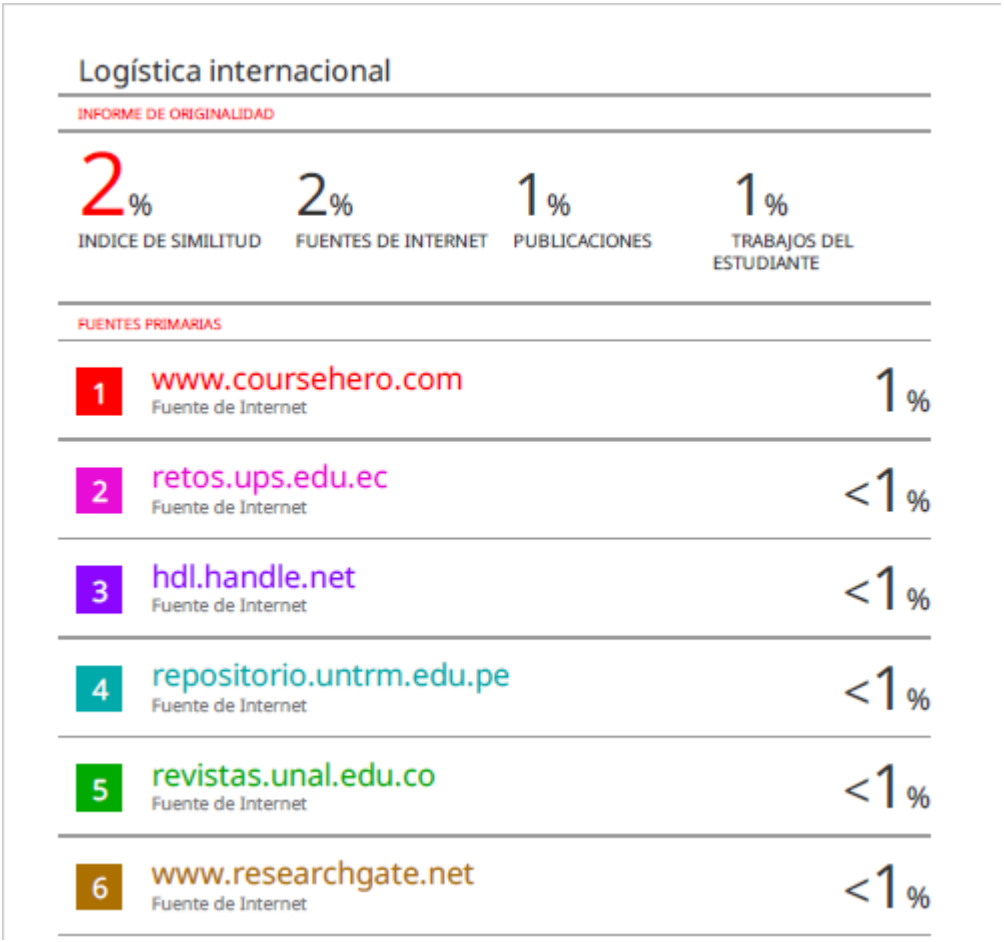
Autores. Miluska Melissa Barraza Ugaz; Victor Francisco Rueda Cuya

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2420939280).

Resultado de la evaluación. 2%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.



Logística internacional

INFORME DE ORIGINALIDAD

2%	2%	1%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
2	retos.ups.edu.ec Fuente de Internet	<1%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
4	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	revistas.unal.edu.co Fuente de Internet	<1%
6	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1%

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

Efecto de logística internacional y planeación operativa en clúster de instrumentos musicales, Lima 2022.

Effect of international logistics and operational planning in a cluster of musical instruments, Lima 2022.

Resumen

La logística internacional ha permeado el intercambio comercial en todo el planeta, no solo en las grandes organizaciones, sino también en las asociativas de clúster que importan productos y para mantener la eficiencia del proceso logístico deben contar con una planeación bien estructurada. Se justifica porque el desarrollo de una logística y desarrollo operativo coherente del clúster de venta de instrumentos musicales permite reducir el precio de los productos que comercializan, incrementa la competitividad y asegura la calidad de los productos. Además, esta perspectiva impulsa la comercialización del clúster mejorando la problemática de la diferencia entre costos e ingresos dinamizando el crecimiento económico, mejora del contacto cultural y proyección internacional. En este sentido, se plantea como objetivo del artículo es establecer el efecto entre logística internacional y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022. Se aplicó el método correlacional descriptivo de tipo aplicado en 132 microempresarios del clúster de Lima. La información se obtuvo a través del cuestionario tipo Likert del investigador, el cual arrojó una confiabilidad de 0,936 para logística internacional y 0,833 en planificación operativa calculado mediante el estadígrafo Alfa de Cronbach. Los resultados de la investigación señalaron un efecto directo y significativo en Rho Spearman de 0,324. Se concluye que la logística internacional se ve afectada positivamente en 80.3% con respecto a la planificación operativa.

Palabras Claves: asociatividad, clúster, instrumentos musicales, logística**,** planificación

Abstract

International logistics has permeated commercial exchange throughout the planet, not only in large organizations, but also in cluster associations that import products and to maintain the efficiency of the logistics process they must have well-structured planning. It is justified because the development of coherent logistics and operational development of the musical instrument sales cluster allows the price of the products they sell to be reduced, increases competitiveness, and ensures the quality of the products. Furthermore, this perspective drives the commercialization of the cluster, improving the problem of the difference between costs and income, boosting economic growth, improving cultural contact and international projection. In this sense, the objective of the article is to establish the effect between international logistics and operational planning of the musical instruments cluster in Lima, 2022. The descriptive correlational method of the type applied to 132 microentrepreneurs from the Lima cluster was applied. The information was obtained through the researcher's Likert-type questionnaire, which showed a reliability of 0.936 for international logistics and 0.833 in operational planning calculated using Cronbach's Alpha statistician. The results of the research indicated a direct and significant effect on Rho Spearman of 0.324. It is concluded that international logistics is positively affected by 80.3% with respect to operational planning.

Keywords: associativity, cluster, musical instruments, logistics, planning

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

1. Introducción

La logística internacional en estos últimos años es un tema muy debatido, ya que la globalización ha llevado a los países a una etapa de intercambio comercial nunca visto, englobando un conjunto de operaciones encaminadas a transportar materias primas o productos acabados desde el país de origen hasta el país destino, donde la materia recibida son utilizados para la comercialización directa del producto (Guerrero et al., 2022). La logística se basa en las actividades de planificación, gestión, control de almacenamiento y envío de mercadería; siendo su principal objetivo la gestión de todas las operaciones que involucran el movimiento de la materia prima y los productos eficientemente (Sanau et al., 2022).

La creciente importancia de la logística internacional ha permitido al clúster, reducir los costos en la importación abriendo la posibilidad de la promoción y demanda, mediada por los convenios que realizan las comercializadoras de instrumentos musicales; esta apertura ha ayudado a aminorar las diferencias culturales permitiendo implantar la diversidad (Niniz et al., 2022).
De esta forma, la logística internacional en el clúster de la música nos permite asegurar dinámicas de commodities, optimizar recursos técnicos, financieros y humanos para reducir procesos innecesarios, monitorear costos y mejorar la eficiencia. La logística posibilita una buena coordinación de las actividades, los recursos y los gastos del mercado. Por lo tanto, la planificación operativa en un clúster puede ayudar a implementar estrategias efectivas para mejorar la productividad que se llevan a cabo a través de relaciones horizontales (Cabello & Ciancio, 2023).

Las condiciones del mercado de comercialización de instrumentos musicales exigen una planificación y logística comercial eficiente y de bajo costo en las operaciones de transporte y distribución, minimizando así el fenómeno de la subcontratación. A través de la logística internacional y la planificación operativa eficiente, se puede ofrecer precios más competitivos, flexibilidad en el proceso y mejores procedimientos de transporte y envío (Peña y Vargas, 2021). La aplicación de la planeación en las prácticas de comercialización aporta significatividad en la relación comercial e impulsan la competitividad en el clúster, un aspecto que destaca es que los empresarios gestionan y participan juntos la carga del trabajo con la finalidad de obtener un mejor rendimiento (Saavedra et al., 2020).

El clúster logístico tiene como objetivo recopilar y analizar información de forma que permita visualizar un panorama real y completo de la ocurrencia y distribución de trámites, costos y tiempos para los empresarios, proveedores y clientes. La estrategia comercial del clúster es ampliamente usada para la comercialización de los instrumentos musicales en Japón, Indonesia, China, Corea del Sur, Taiwán y Estados Unidos y; ha permitido crear lazos de importación y exportación que hoy día alcanza el 90% de las actividades de comercialización en el mundo (Torres et al., 2020).

En Latinoamérica, la actividad comercial de la logística comienza a redefinirse, utilizando la logística por precios justos y oportunos para crear planes operativos en la gestión de compras, flujo, inventario y productos a través de los canales logísticos que les aportan la apertura de la rentabilidad de las ventas. La organización de estas actividades incluye asegurar que las materias primas, los productos semielaborados y las fuentes de suministro desde el proceso productivo hasta la distribución dentro del centro, estén en perfectas condiciones y al menor coste (Sheffi et al., 2020).

El modelo de clúster aumenta la competitividad empresarial; tal como lo indican (Orive et al., 2022) al afirmar que el 71% de sus empresas asociadas demuestran un impacto en la competitividad que ha aumentado en 98%; por las políticas adoptadas de cooperación y competitividad efectivas que ha mermado en el ecosistema empresarial la desigualdad y limitaciones que presentaban las microempresas. Este es un punto oportuno, ya que las políticas no se desarrollan de forma aisladas y son coordinadas consistentemente con políticas nacionales y regionales (Patón et al., 2018).

En Perú se considera urgente el diseño de controles internos para subsanar las debilidades operativas del clúster de comercialización de instrumentos musicales y aumentar la rentabilidad a través de una adecuada planificación operativa. Si la planificación operativa y la optimización son dos de las grandes ventajas de la gestión de la logística internacional, entonces en el campo de la comercialización se requiere de gerentes pilotos que puedan navegar por estos mares

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

donde aún no se vislumbra nítidamente el sol en el horizonte (Carrizo et al., 2022). De igual forma, la industria de instrumentos musicales comerciales se mantuvo en un segundo plano, pero recién a partir de 1998 se impulsa este rubro y desde 2011 contribuye por sí solo al valor agregado (VA) del país en un 0,091%. Su contribución al PIB es actualmente del 0,60% (CISAC, 2021).

Cabe señalar que los aspectos de la logística internacional son importantes para los clústeres musicales, en particular la planificación del proceso permite un mayor alcance en la comercialización; sin embargo, aún hay desafíos por superar como la adaptación a la normativa aduanera en la logística. Por el hecho de que los instrumentos musicales son considerados como bienes comercializados con valor y status que cambia de lugar y tiempo que alcanzan un gran costo financiero para personas con un poder adquisitivo alto (Nex et al., 2023).

Un factor importante es que el hecho del tamaño de los instrumentos afecte el precio del costo final, debido a los derechos de aduana y el mal manejo de la gestión durante el almacenamiento e inventario; provocando fraudes internos afectan a la rentabilidad del distribuidor. En este sentido, la logística internacional afecta los márgenes de utilidad y el costo final de los productos, por lo que una buena planificación es fundamental para proteger a las empresas que integran el clúster musical (Latief et al., 2022).

Los clústeres intensifican la competencia y crean vínculos entre las empresas que los forman y establecen una relación oferta-demanda en su entorno geográfico. El modelo de clúster es un pilar importante del crecimiento económico y requiere de agentes competitivos que promuevan la creación de valor económico, la logística y las operaciones como factor importante para encontrar un mejor ajuste entre la oferta y demanda y, por lo tanto, reducir los costos (Vilnitzky et al., 2022).

La investigación de (Alvarado et al. 2018) confirma que el mercado actual de instrumentos musicales comerciales está enfocado en crear estrategias nuevas y sostenibles para posicionar su comercialización. Los importadores nacionales de instrumentos musicales conocen de logística internacional y planificación operativa pero no la practican y se apegan a las marcas tradicionales; tales como: Gibson, Fender, Roland, Korg, Ibanez y Epiphone creando precios mayoristas altos y minoristas bajos que conducen a bajar la rentabilidad de los comerciantes.

El objetivo principal de la investigación es establecer el efecto entre logística internacional y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022. Por lo que se derivan: a.- identificar el efecto entre asociatividad y planificación operativa en el abastecimiento del clúster de instrumento musicales en Lima, 2022. b.- determinar el efecto entre competitividad y planificación operativa en la comercialización del clúster de instrumento musicales en Lima, 2022. c.- estimar el efecto del transporte y planificación operativa en las rutas y distribución del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022.

En este sentido el estudio es orientado por las siguientes hipótesis: Existe efecto directo y significativo entre logística internacional y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022, existe efecto directo entre asociatividad y planificación operativa en el abastecimiento del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022, existe efecto significativo entre competitividad y planificación operativa en la comercialización del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022 y existe efecto positivo entre el transporte y planificación operativa en las rutas y distribución del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022.

1.1. Logística internacional

La logística internacional comprende el suministro de materia prima o transformada desde su origen hasta los almacenes en óptimas condiciones para su adquisición y con un costo mínimo que permita a la empresa incrementar sus ganancias (García et al., 2022).

Las actividades comerciales del sistema logístico internacional son la base del negocio. Hace años, la logística giraba en torno a conseguir el producto al precio justo, a tiempo y al precio más bajo posible. Hoy en día, la logística internacional se ha redefinido y se opera y controla a través de un proceso; concebido como fuente de materia prima o transformada desde su origen hasta llegar al almacén en perfectas condiciones para ser adquirida al mínimo costo con la finalidad de mejorar la rentabilidad. Así, la logística internacional aporta asociatividad, competitividad y seguridad en el transporte (García et al., 2022).

La logística a nivel empresarial está cada vez más importante, porque ha permitido a las empresas ha reducir sus costos de producción en comparación con el intercambio de bienes a nivel internacional. Así mismo la renta per cápita de los países mantenga una inclinación progresiva a largo plazo. (Villarroya et al., 2022).

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

En países pequeños como el Perú, la importación y exportación es una actividad sumamente importante, porque puede impactar la economía del país, debido a que todo depende de la demanda de consumo interno del producto a importar. Debido a que las exportaciones que realice nuestro país estimularán positivamente la economía del país, ya que ingresarán más divisas al flujo interno, lo que sin duda mejorará el PIB (Chávez et al., 2019). Por ello, es necesario analizar la conveniencia de importar instrumentos musicales, ya que las importaciones tienen el efecto contrario a las exportaciones, que en este caso deben pagarse en moneda extranjera por bienes y servicios. Sin embargo, esto estimulará la economía de cara al futuro, ya que estos instrumentos musicales no son objetos de lujo sino herramientas de trabajo que representan la necesidad de mejorar las actividades económicas del negocio musical en el Perú, especialmente en la ciudad de Lima, donde los espectáculos musicales son muy bien apreciados.

Uno de los trámites más importantes será el despacho de aduana, que es un documento que permite la salida y entrada del instrumento musical de un país a otro. Por lo general, y dependiendo de las características físicas del instrumento dimensiones, peso, etc.), lo más habitual es utilizar un servicio de paquetería internacional para enviar el instrumento desde origen hasta destino. Si se trata de una actividad intracomunitaria (entre países de la Unión Europea) el envío será más sencillo porque no involucra el pago de gastos de aduana. Pero si la operación se hace con un tercer país, habrá que realizar diversos trámites en la aduana para que el envío pueda salir y luego ser entregado en su destino. Por otro lado, si se trata de enviar un instrumento musical considerado de uso personal a un tercer país, conviene preguntar si se requieren trámites adicionales o si existen restricciones de entrada. El despacho de aduana será la documentación que permite que el instrumento llegue a su destino, ya sea que despacho de importación o por despacho de exportación (Huamán et al., 2018).

En el comercio externo existe competencia en la cadena de suministro, la integración de todos los elementos a través de la planificación de las operaciones es fundamental, es por ello que el planeamiento de sus actividades es necesario para las oportunidades de crecimiento. En consonancia con el proceso de internacionalización, es posible establecer vínculos entre empresas, que pueden ser más o menos sólidos según el mercado exterior en el que participa la empresa y el nivel de participación o posicionamiento a nivel internacional (Farfán et al., 2021).

1.1.1. Asociatividad

Uno de los enfoques de asociatividad más empleado se basa en clústeres como agregados de organizaciones sinérgicas que interactúan en un sector económico de un territorio limitado geográficamente con intenciones cooperación e intercambio de información y conocimientos con la participación activa de las empresas a fin de fomentar el crecimiento económico regional. Entre las ventajas se encuentran lograr beneficios mutuos a mejores precios al importar a mayor escala, una posición competitiva con menos riesgo de arbitraje y más apertura a nuevos conocimientos (Urzelai y Puig, 2017).

La asociatividad es un mecanismo de cooperación del cual se valen las empresas durante el proceso de expansión para participar en el comercio internacional y beneficiarse de la competitividad; esta asociación proporciona flexibilidad organizativa para desarrollar un mejor comportamiento empresarial y mejorar la posición en el mercado (Quispe et al., 2021).

1.1.2. Competitividad

La competitividad impulsa la demanda en el mercado internacional, pero, alternativamente, podemos en coaliciones para una mejor expansión de la oferta y la adquisición de productos. Esta posición mejora la negociación y aumenta la competitividad en el sector. Esta estrategia es una forma de mejorar cada una de las empresas que participan y bien organizada les permite a las empresas sobrevivir en el mercado internacional (López y Cedillo, 2019).

El enfoque competitivo en nuevos mercados da amplitud y visibilidad a la consolidación del mercado de importación y permite promover la cooperación, el ahorro de costos, los vínculos y la adecuada relación comercial, trayendo beneficios mutuos al clúster. En el proceso de localización de la competitividad, el objetivo es asumir responsabilidad más allá de las simples importaciones, ya que el objetivo es que esta entrada al mercado sea indefinida en relación con otros importadores (Ramírez et al., 2019).

1.1.3. Transporte

La logística internacional implica la actividad de transportar un producto desde un país de origen a un país de destino. Esta actividad tiene la mayor importancia para la comercialización internacional de instrumentos musicales; Dado el peso y el tamaño de las herramientas, así como la fragilidad de su diseño, transportar el de un lugar a otro es costoso. El transporte marítimo es el más adecuado. Su importancia radica en la eficiencia de la empresa para lograr que el producto llegue en buenas condiciones al

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

consumidor (Branch, 2019).

En la logística internacional, el movimiento de mercancías utiliza tecnología y crea un factor competitivo que funciona en el comercio de instrumentos musicales. Evalúa el sistema de almacenamiento a través del control de calidad y análisis de métricas, aumentando el valor del proceso y reduciendo costos de forma tradicional (Cordonez et al., 2022).

1.2. Planificación operativa

La planificación operativa es una forma para que el empresario de a conocer su situación en el mercado externo y poder evaluar con anticipación los riesgos que puede enfrentar y con ello tener a la mano un plan de contingencia. En este sentido, el planeamiento se convierte en una herramienta cuyo propósito es equilibrar los requerimientos de la empresa, vinculándolos a las necesidades y oportunidades que le ofrece el comercio internacional. El plan incluye un diagnóstico conciso y preciso de la organización, detallando el desempeño de sus actividades de marketing y suministro, y las razones para insertarse al mercado internacional (Tóala et al., 2022).

1.2.1. Abastecimiento

La planeación del abastecimiento es una actividad operativa que debe estar limpia y totalmente detallada en el presupuesto; al ser un procedimiento clave esta debe ser un reflejo de la realidad de la empresa. Una buena planificación asegurará el éxito de la acción, por lo tanto, es fundamental que sea ajustado a los límites de la organización y cerciorarse de elegir el mercado más conveniente, establecer actividades globales para saber muy qué hacer, cómo y cuándo (Ticona et al., 2021).

Las adquisiciones son cualificadas y cuantificadas en el plan operativo. Como cualquier estrategia de gestión, estas operaciones son evaluadas frente al riesgo de fracaso potencias para poder alcanzar el éxito. Con respecto a la parte cuantitativa se debe tomar en cuenta la calidad, equipamiento, plazo y mercado. En cuanto, lo cuantitativo está conformado por: los recursos, costos, responsabilidades, logística, distribución, transporte, contingencias, lugar de origen, destino y normativa legal. Esto explica el porqué de una buena articulación en los acuerdos de compra en la corporación son sistemas articulados donde se deben asignar y compartir los riesgos económicos, en particular el riesgo de fijación de ´recios incorrectos y valoraciones cambiantes (Rodríguez et al., 2022).

1.2.2. Comercialización

Los proyectos de adquisiciones a otros países deben estar totalmente alineados con las actividades de compras y envíos, incluyendo la evaluación previa del cumplimiento de los requisitos de compra cliente y la empresa. La comercialización consiste en la aplicación de procedimientos y acciones contenidas en el sistema de distribución. Además, los compradores potenciales utilizan herramientas operativas como estrategia de no compra en los sitios donde sus competidores compran (Dilas & Miranda et al., 2021).

El plan de comercialización contiene acciones racionalmente estudiadas para tasar el valor estimado de la compra-venta. Gracias a ellas se logra captar de manera integral al que mejor ha ofertado de manera integral la mercancía que se requiere comprar, el tratamiento que se le va a dar a mercancía, elegido de transporte a utilizar, almacenamiento, canal de compra y el cumplimiento (Rodríguez et al., 2022).

Con respecto a las prácticas de comercialización los clústeres ayudan a ganar ventaja competitiva que les aporta un superior rendimiento y mayor capacidad de comercialización, entre otras ventas se haya la cercanía con los clientes y más amplitud de servicio al mercado. Utilizando estas capacidades crean una ventaja competitiva sostenible que mejora su posicionamiento y rentabilidad (Iturralde et al., 2019).

2. Materiales y método

La logística internacional y la planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima debe apoyarse de un flujo de información efectiva y eficiente (Moreno et al., 2018). Se llevo a cabo el análisis empírico para determinar el efecto entre logística internacional y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022. Se eligió como población 200 microempresarios que conforman la totalidad del clúster de instrumentos musicales en Lima 2022. La muestra se obtuvo a través del cálculo probabilístico y seleccionados al azar aleatoriamente, resultando 132 microempresarios del Clúster de Instrumentos Musicales en Lima 2022.

En este sentido, se eligió el estudio correlacional descriptivo de tipo aplicado para explicar efecto entre las variables logística internacional y planificación operativa. El procedimiento a seguir fue la categorización por etapas para poder examinar, interpretar y responder los objetivos de la investigación. Las etapas que se establecieron fueron: para el inicio la exploración a nivel descriptiva de los datos

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

recaudados al principio de la investigación, en el segundo momento se realizó la fase analítica y se conformaron las categorías descriptivas y el tercer momento se correspondió con la fase electiva para contrastar y analizar la información obtenida.

La tabla 1 muestra la estructuración de las variables atendido a las dimensiones e indicadores. La variable dependiente fue logística internacional, la primera dimensión asociatividad comprende como indicador número de alianzas estratégicas y número de empresas interesadas en asociarse. La segunda dimensión contiene los indicadores número de inversiones y cantidad de financiamiento para el clúster. La tercera dimensión transporte se corresponde con los indicadores programa de rutas y canal de distribución. La variable independiente planificación operativa se estructuró mediante la dimensión almacenamiento y los indicadores proveedores, almacén e inventario y la dimensión comercialización con los indicadores promociones y compras.

Tabla 1
Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicadores
Logística internacional	Asociatividad	Número de alianzas estratégicas
		Número de empresas interesadas en asociarse
	Competitividad	Número de inversiones
		Cantidad de financiamiento para el clúster
	Transporte	Programa de rutas
		Canal de distribución
Planificación operativa	Abastecimiento	Proveedores
		Almacén
		Inventario
		Promociones
	Comercialización	Compras

Los datos se obtuvieron a través del cuestionario de escala Likert diseñado por los investigadores, estructurado por 10 ítems para la variable logística internacional y 12 para la variable planificación operativa. Para el cálculo de la validación y confiabilidad el instrumento fue sometido al juicio de tres expertos especialistas en el área de administración y gestión empresarial, los cuales acordaron que el instrumento es pertinente y aplicable. Para la confiabilidad se sometido a una prueba piloto con 20 microempresarios y se le aplicó el estadístico Alfa de Cronbach, obteniendo una alta confiabilidad y coherencia interna de 0,936 para la variable logística internacional y de 0,833 para la variable planificación operativa, como puede observarse en la tabla 2.

Tabla 2
Confiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad		
Variable / Dimensión	**Alfa de Cronbach**	**# De ítems**
Logística internacional	**,936**	**10**
Asociatividad	,830	6
Competitividad	,886	2
Transporte	,940	2
Planificación operativa	**,833**	**12**
Abastecimiento	,844	7
Comercialización	,866	5

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

3. Resultados y discusión

La tabla 3 muestra el efecto de la variable logística internacional de los microempresarios del Clúster de Instrumentos Musicales en Lima, donde evidencia que 80.3% (106 microempresarios) de los encuestados señalan que esta crea un efecto medianamente con la logística internacional que se maneja en este rubro, un 18.9% (25 empresarios) está de acuerdo, mientras que el 0.8% (1 empresario) señala estar en desacuerdo. Además, se puede apreciar los efectos de la variable logística internacional en sus dimensiones, evidenciándose lo siguiente: asociatividad (65.2%) y competitividad (59.1%) los encuestados señalaron en ambas estar medianamente de acuerdo. Finalmente, con relación a la dimensión transporte, se muestran que el 50% está de acuerdo.

Tabla 3
Porcentajes y frecuencias de la variable logística internacional y sus dimensiones

	Asociatividad		Competitividad		Transporte		Logística internacional	
Escala	**F**	**%**	**F**	**%**	**F**	**%**	**F**	**%**
Totalmente de acuerdo	0	0	0	0	25	18.9	0	0
De acuerdo	7	5.3	52	39.4	66	50.0	25	18.9
Medianamente de acuerdo	86	65.2	78	59.1	39	29.5	106	80.3
En desacuerdo	39	29.5	2	1.5	2	1.5	1	0.8
Total	**132**	**100,0**	**132**	**100,0**	**132**	**100,0**	**132**	**100,0**

En la tabla 4 respecto a los resultados del efecto de la variable planificación operativa se muestra que el 71.2% (94 empresarios) de los encuestados está de acuerdo en que la planificación operativa contribuye a nivelar los requisitos de la empresa relacionados con las oportunidades y necesidades frente al mercado internacional. Mientras que un 28.8% (38 empresarios) está medianamente de acuerdo. Asimismo, se muestra los efectos de la variable planificación operativa en sus dimensiones, observándose lo siguiente: abastecimiento (61.4%) y comercialización (48.5%) los encuestados manifestaron estar de acuerdo.

Tabla 4
Porcentajes y frecuencias de la variable planificación operativa y sus dimensiones

	Abastecimiento		Comercialización		Planificación operativa	
Escala	**F**	**%**	**F**	**%**	**F**	**%**
Totalmente de acuerdo	2	1.5	24	18.2	0	0
De acuerdo	81	61.4	64	48.5	94	71.2
Medianamente de acuerdo	49	37.1	44	33.3	38	28.8
Total	**132**	**100,0**	**132**	**100,0**	**132**	**100,0**

En la tabla 5 se muestran los resultados de la prueba de hipótesis general y específicas de la investigación. Con relación a la hipótesis general, el valor de Rho de Spearman para la variable de planificación de operaciones y logística internacional fue 0,324, con un valor de significancia bilateral de 0,000, que es suficientemente significativo porque a partir de la puntuación estadística de el dictamen rechaza la hipótesis nula, apoyando la hipótesis alternativa del estudio (valor p <0.05), indicando que: Existe un impacto directo y significativo entre la logística internacional y la planificación operativa del clúster de instrumentos en Lima, 2022.

Asimismo, en contraste con las hipótesis específicas, para la hipótesis específica 1, el valor Rho de Spearman para la variable de planificación de actividades y la dimensión combinada es 0,929 con un valor de significancia bilateral de 0,000, suficiente para ser estadísticamente significativo. Se rechaza la hipótesis nula, sustentando la hipótesis alternativa del estudio (valor p <0,05), que indica que: Existe un efecto directo entre la asociatividad y la planificación operativa del Clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022. Por su parte, para la hipótesis específica 2, el valor Rho de Spearman para la dimensión asociatividad y la variable de planificación operativa es 0,929 con un valor de significancia bilateral de 0,000, que es lo suficientemente significativo estadísticamente como para rechazar la hipótesis nula, apoyando la hipótesis alternativa del estudio (valor p <0,05), indicando que: Existe un efecto significativo entre la asociatividad y la planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Finalmente, para la Hipótesis 3, se muestra que el valor Rho de Spearman para la variable de planificación operativa y la dimensión transporte es 0.829 con un valor de significancia bilateral de 0.000, el cual es estadísticamente suficientemente como para rechazar la hipótesis nula, lo que respalda la hipótesis alternativa del estudio (valor p <0,05), que muestra: Existe un efecto positivo entre el transporte y la planificación de las operaciones del clúster de instrumentos en Lima, 2022.

Tabla 5
Prueba de hipótesis general y específicas

Hipótesis	Muestra (N)	Rho de Spearman	Sig. (bilateral)	C/NC
Logística internacional → Planificación operativa	132	,324	,000	Correlación
Asociatividad → Planificación operativa	132	,929	,000	Correlación
Competitividad → Planificación operativa	132	,528	,000	Correlación
Transporte → Planificación operativa	132	,829	,000	Correlación
*C= Correlación; *NC= No hay correlación				

La logística internacional crea un efecto en la planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022. Lo encontrado se corresponde con García et al. (2022) al señalar que la logística internacional se corresponde con una planeación eficiente en los almacenes de la adquisición y costos de materia prima o transformada.

De modo que según, (Chávez et al. 2019) la logística internacional crea efecto en el planeamiento operativo que bien conducida mejora la rentabilidad al ser una herramienta que asegura el conocimiento y evaluación del estado económico de la empresa (Tóala et al., 2022).

Con respecto al efecto entre asociatividad y planificación operativa del clúster de instrumentos musicales en Lima, 2022, es sustentado por Urzelai y Puig (2017) cuando menciona que la asociatividad en los clústeres planea el abastecimiento con intenciones de obtener crecimiento económico. Donde señala Rodríguez et al. (2022) que todas las adquisiciones deben estar minuciosamente cuantificadas y cualificadas en el plan operativo con del único fin de poder enfrentar el riesgo potencial de fracaso. También, la planeación operativa encuentra sustento con lo encontrado por Saavedra et al. (2020) al señalar que la planeación aporta mayor significación al proceso de comercialización.

La idea de planificación operativa y la competitividad del clúster es sustentado por López y Cedillo (2019) al señalar que la competitividad es una estrategia que bien planeada mejora la expansión de la oferta y la adquisición de productos permitiendo a la empresa mejorar la negociación y maximizar la competitividad. En el mismo, marco Ramírez et al. (2019) plantea que el enfoque de competitividad amplia y visibiliza el posicionamiento de la empresa en el mercado exterior cuando es planeada adecuadamente. Igualmente, Iturralde et al. (2019) aporta soporte al señalar que la ampliación del mercado le otorga una ventaja competitiva que potencia su posicionamiento y rentabilidad.

Finalmente, la relación transporte y planificación operativa del clúster de instrumentos con efecto positivo es sustentada por Cortés et al. (2022) al indicar que la actividad del transporte es la que mayor peso tiene en la planeación operativa ya que el traslado del producto desde el país de originario hasta el lugar de destino; dado el peso y el tamaño de los instrumentos y lo delicado de su estructura, genera elevados costos. Además, Cordonez, et al. (2022) refuerza al asegurar que el movimiento de la mercancía genera el empleo de tecnología. En el mismo se evalúa el sistema de almacenaje, con controles de calidad y análisis métrico, aportando valor al proceso y aminorando los costos de manera tradicional.

4. Conclusiones

La logística internacional en el clúster de instrumentos musicales de Lima logra establecer un efecto directo y significativo que es derivado de la planificación operativa. A su vez la asociatividad en la planeación operativa del abastecimiento se ve impulsada al generar el crecimiento y tiene como finalidad prevenir el riesgo al fracaso. En este sentido, el mercado objetivo es el posicionamiento del clúster para poder alcanzar mayor rentabilidad tomando como base el pronóstico de ventas, estimando la cantidad de productos o servicios a colocar en un lugar y tiempo determinados. Y como etapa final que tiene mayor peso, el transporte en la planificación operativa es determinante para el logro del éxito porque a través de ella el clúster puede trasladar el producto de forma segura desde el país de origen hasta el país destino.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

5. Referencias

Alvarado, J., Cabello, C., Sáenz A., & Massé. (2018). Planeamiento estratégico de la Industria de la música en el Perú. *Centrum.* http://hdl.handle.net/20.500.12404/8658

Branch, A. (2019). *Global Supply Chain Management and International Logistics.* New York: Routlege.

Cabello, D., & Ciancio, A. (2023). Análisis del destino de la producción en la economía Argentina: una aplicación de análisis de clúster. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, *30*(1), 20-40. http://dx.doi.org/10.30972/rfce.3016710

Chávez, J., Cusato, A., & Pérez, M. (2019). El impacto del drawback sobre el desempeño de empresas exportadoras peruanas. *Revista Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)*, 1-118. https://n9.cl/hb8o8n

Carrizo, J. (2022). Logística y comercio internacional bajo estado inflacionario global. *Revista digital e interactiva de logística y Comex,* (11). https://n9.cl/3echda

CISAC. (2021). Informe de recaudaciones. Sala de prensa. [Internet]. Disponible en: https://n9.cl/8b1x1

Cordoñez, E., Cárdenas, R., Gsaray, V. y Zabala, W. (2022). Desafíos de la gestión de transporte y logística en pandemia. Polo del conocimiento, 7(4), 66-84. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8399924

Cortés, M., Espitia, I., García, D. & de la Torre, O. (2022). Comercio internacional y transporte marítimo en América del Norte: un análisis de productividad e inversión extranjera directa. *Inquietud empresarial*, 22(2). https://doi.org/10.19053/01211048.14234

Dilas, J., & Miranda, C. (2021). Enfoque SIAL como estrategia para la producción y comercialización del café especial tostado en el norte del Perú. *Alpha Centauri*, *2*(2), 02-16. https://doi.org/10.47422/ac.v2i2.31

Farfán, H, Farfán, I., Núñez, A., & Alegre, R. (2021). Comercio Exterior en Perú: Retos 2030. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, *6*(12), 504-516. http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i12.1374

García, N., Mogrovejo, J. y Panizo, C. (2022). *Cuarta revolución industrial: una mirada desde el comercio y la logística internacional*. Colombia: Ediciones ECOE.

Guerrero, N. F. L., Vega, L. J. M., & Villamizar, J. A. T. (2022). Revisión de literatura sobre logística internacional: Un análisis de red y tendencias. *Económicas CUC*, *43*(2), 223-246. https://doi.org/10.17981/econcuc.43.2.2022.Econ.5

Huamán, M. (2018). Sistema tributario aduanero peruano y beneficios de los acuerdos de integración comercial Perú-México. *Lex,* 22(16), 271-299. http://dx.doi.org/10.21503/lex.v16i22.1658

Iturralde, C. (2019). Los paradigmas del desarrollo y su evolución: del enfoque económico al multidisciplinario. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía,* 9(17), 7-23. https://doi.org/10.17163/ret.n17.2019.01.

Latief, F., Semmaila, B., & Arfah, A. (2022). The Influence of Brand Image and Product Quality on Musical Instrument Purchase Decisions. *Point Of View Research Management*, *3*(2), 121-133. https://n9.cl/xyovsl

López, M. y Cedillo, A. (2019). Análisis de competitividad frente al comercio exterior para el mercado.

Moreno P., Moreno, A. y Coello, S. (2018). Optimizar procesos logísticos de las medianas empresas para reducir costos en el departamento de exportaciones. *Recimundo, 2*(2), 668-684. https://doi.org/10.26820/recimundo/2.(2).2018.668-684

Nex, J. (2023). Musical Instruments as Traded Commodities: The Makers' Perspective. In *Shaping Sound*

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

and Society (pp. 212-229). Routledge. https://doi.org/10.4324/9780367816070

Niniz, J., Maya, G. A., & Nuci, M. (2022). Uso de las redes sociales para medir la competitividad de las empresas de guitarras de Paracho y su posible desarrollo como clúster. *Repositorio de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, *16*(16), 1012-1023. https://n9.cl/uhjwf

Economía y Administración, 12(2), 33-57. https://doi.org/10.5377/eya.v12i2.12969

Orive, A. C. (2022). Modelos de gobernanza portuaria en América: análisis Clúster. *Revista Digital del Cedex*, (200), 87-100. https://n9.cl/8139y

Patón, J., Bercovich, N. y Barroeta, B. (2018). Clústeres y políticas clúster: oportunidades de colaboración entre la Unión Europea (UE), América Latina y el Caribe (ALC). España: Fundación ERU-LAC

Peña, C. y Vargas, L. (2021). Economía creativa: influencia de la inversión extranjera en el crecimiento de Bogotá-Colombia. Revista Venezolana de Gerencia, 26(Especial 6), 301-317. https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e6.18

Quispe, P., Quispe, D., La Noire, J., Rodríguez, L. (2021). Comercio Exterior en Perú: Retos 2930. *Revista Abitrada Interdisciplinaria Koinonia, 6*(12). http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i12.1374

Ramírez, J. (2019). La nueva coyuntura político-económica en la región del Pacífico: dos expresiones de proteccionismo. *Análisis, 8*, (22), 33-67. https://doi.org/10.32870/mycp.v8i22.592

Rodríguez, R., Ruiz, P., Ordoñez, D. & Castillo, D. (2022). Gestión Administrativa Financiera. *Fondo Editorial Fundación Koinonía*, *9*(1), 118. http://orcid.org/0000-0002-9274-1724

Saavedra, M., Demuner, M. y Choy, E. (2020). Uso de las prácticas de comercialización de las PYME de la Ciudad de México y su relación con la competitividad. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(20), 283-305. https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.06

Sanau, J. (2022). Logística, liberalización del comercio internacional y crecimiento económico. *Cuadernos de estrategia*, (210), 55-82. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8366266

Sheffi, Y. (2020). *Clústeres Logísticos: Brindando valor e impulsando el crecimiento*. España: Editorial Temas.

Ticona, J., Calcina., S., Vilca, A- y Condori, L. (2021). Efecto del control interno del área de abastecimiento para la detección del riesgo operativo en la municipalidad de San Román. *Dominio de las Ciencias, 7*(3), 1608-1617. http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i3.2077

Tóala, S., Tóala, F. y Cañarte, A. (2022). La planeación estratégica y su aporte al desarrollo organizacional de las microempresas. *Dominio de las Ciencias, 8*(1), 1026-1034. http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i1.2619

Torres, C. (2020). La producción musical como proceso sociocultural y económico. *Estudios sobre las culturas contemporáneas, 26*(6). https://n9.cl/gsd0b

Urzelai, B. y Puig, F. (2017). Clústeres como plataforma para la internacionalización. *Emprendimiento y negocios, 2*(1), 9-19. doi: 10.20420/eni.2017.163

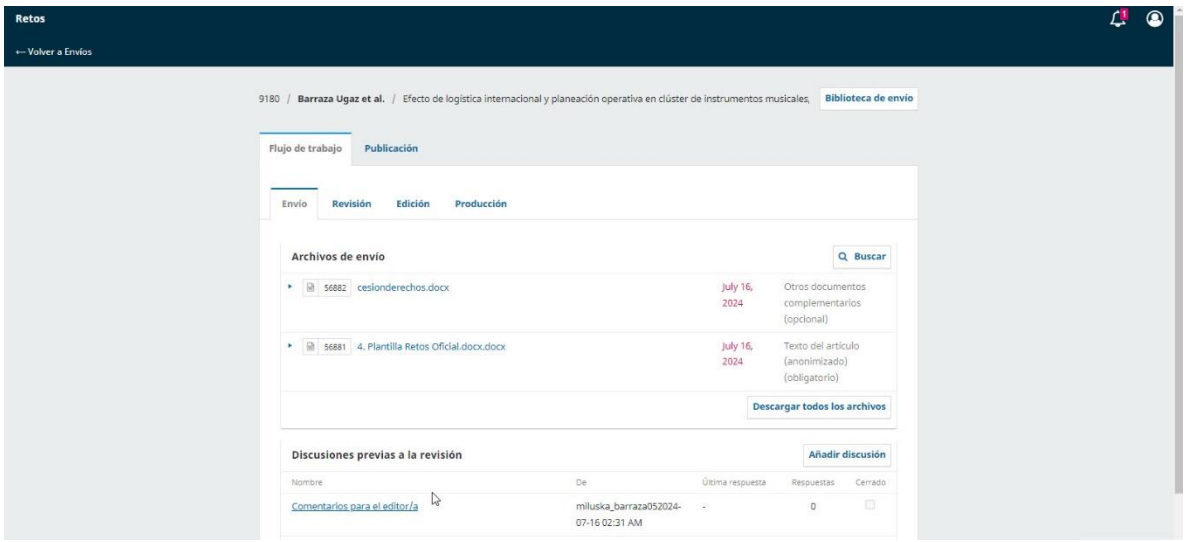
Vilnitzky, M. (2022). Nace un nuevo clúster musical cooperativo. *Alternativas económicas,* (99), 56. https://n9.cl/ni1fd

Villarroya, J. (2022). Logística, liberalización del comercio internacional y crecimiento económico. *Cuadernos de estrategia*, (210), 55-82. https://n9.cl/0tjta

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

TESIS

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR



Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

ACEPTACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS Y NOMBRAMIENTO DEL ASESOR DE TESIS

RESOLUCIÓN DIRECTORAL ACADÉMICA DE FACULTAD N° 029-DAFCE-RI-U.CIENTIFICA/VILLA-2023

Lima, 15 de noviembre de 2023

VISTO:

Los informes de revisión independiente académica y de exoneración del Comité de Ética por parte del responsable de investigación del proyecto de tesis presentado por los alumnos de la Facultad de la Carrera de Administración de Negocios Internacionales

CONSIDERANDO:

Que, de acuerdo al Reglamento General de la Universidad Científica del Sur y los reglamentos de pre/posgrado para obtener el título profesional/ grado académico de Maestro/ grado académico de Doctor en la Facultad de Ciencias Empresariales se debe desarrollar un trabajo de investigación.

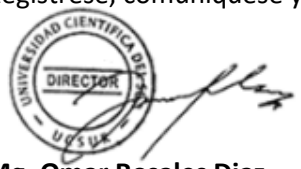
Que, de acuerdo a la normativa vigente de la Universidad Científica del Sur, en uso de las atribuciones conferidas al Decano de Negocios

SE RESUELVE:

Aprobar e inscribir el proyecto de tesis presentado por los alumnos de la Carrera Administración de Negocios Internacionales y nombrar asesor para el desarrollo de tesis de lo que se indica en la siguiente tabla:

CARRERA	ALUMNO	TITULO DE TESIS	ASESOR
Administración de Negocios Internacionales	MILUSKA MELISSA BARRAZA UGAZ VÍCTOR FRANCISCO RUEDA CUYA	"LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN OPERATIVA DEL CLÚSTER DE INSTRUMENTOS MUSICALES EN LIMA, 2022"	Carmen Rosa Zenozain Cordero

Regístrese, comuníquese y archívese,



Mg. Omar Rosales Diaz
Decano de Negocios
Administración de Empresas | Marketing y Administración | Administración de Negocios Internacionales