



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución - 4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa
comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020**

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTORES:

Alexis Arirama Pashanase

Gorky Flores Aspajo

ASESORA:

Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi

Tarapoto – Perú

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa
comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020**


AUTORES:

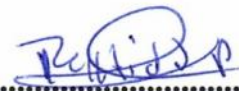
Alexis Arirama Pashanase
Gorky Flores Aspajo

Sustentado y aprobado el día 10 de agosto del 2022, por los siguientes jurados:


.....
M. Sc. Carmen Teodoro Cárdenas Alayo
Presidente


.....
M.Sc. Oscar Antonio Pineda Morales
Secretario


.....
Mtro. Jorge Armando Tuesta Pinedo
Vocal


.....
Dra. Rossana Herminia. Hidalgo Pozzi
Asesora



**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN MARTÍN**



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS**

TELÉFONO: 042 - 480134 (ANEXO 3100)
Jr. AMORARCA N° 334 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORALES

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN CONDUCENTES A GRADOS Y TÍTULOS N° 036

Jurado reconocido con Resolución N° 178-2020-UNSM/FCE-CF/NLU.

Facultad de Ciencias Económicas, Escuela profesional de Contabilidad / Programa de pregrado.

En la Plataforma Zoom Meeting de la Universidad Nacional de San Martín, a las **11:00 horas** del día **miércoles 10 de agosto del año dos mil veintidós** inició al acto público de sustentación del trabajo de investigación denominado: **"GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN LA GENERACIÓN DE UTILIDADES DE LA EMPRESA COMERCIAL JOEMARY S.A.C., TARAPOTO 2020"**, para optar título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** presentado por los bachilleres: **ALEXIS ARIRAMA PASHANASE y GORKY FLORES ASPAJO**, con la asesoría de la **DRA. ROSSANA HERMINIA HIDALGO POZZI**.

Instalada la Mesa Directiva conformada por el: **M. Sc. CARMEN TEODORO CÁRDENAS ALAYO** (presidente del jurado), **M. Sc. OSCAR ANTONIO PINEDA MORALES** (secretario), **Mtro. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDO** (vocal), y acompañado por la **DRA. ROSSANA HERMINIA HIDALGO POZZI** (asesora); el presidente del jurado dirigió brevemente unas palabras y a continuación el secretario dio lectura a la **Resolución N° 178-2020-UNSM/FCE-CF/NLU**.

Seguidamente los tesisas expusieron el trabajo de investigación y el jurado realizó las preguntas pertinentes, respondidas por los sustentantes y eventualmente, con la venia del jurado, por el asesor.

Una vez terminada la ronda de preguntas el jurado procedió a deliberar para determinar la calificación final, para lo cual dispuso un receso de quince (15) minutos, con la participación del asesor con voz, pero sin voto; sin la presencia del sustentante y otros participantes del acto público.

Luego de aplicar los criterios de calificación con estricta observancia del principio de objetividad y de acuerdo con los puntajes en escala vigesimal (de 0 a 20), según el Anexo



**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN MARTIN**



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS**

TELÉFONO: 042 - 480134 (ANEXO 3100)
Jr. AMORARCA N° 334 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORALES

4.2 del RG – CTI, la nota de sustentación otorgada resultante del promedio aritmético de los calificativos emitidos por cada uno de los miembros del jurado fue **Quince (15)**; tal como se deja constar.

De acuerdo con el Artículo 40° del RG – CTI, la nota obtenida es **APROBATORIA** y correspondiente a la calificación de **BUENO**. Leído este resultado en presencia de todos los participantes del acto de sustentación, el secretario dio lectura a las observaciones subsanables al informe final que el autor deberá corregir y alcanzar al jurado en un plazo máximo de treinta (30) días calendario.

Se deja constancia que la presente acta se inscribe en el Libro de Sustentaciones N° 001, de la Facultad de Ciencias Económicas.

Firman los integrantes del Jurado; los autores del trabajo de investigación y la Asesora en señal de conformidad, dando por concluido el acto a las 12:22 pm horas, el mismo día 10 de agosto del 2022.

.....
M. Sc. Carmen Teodoro Cárdenas Alayo
Presidente

.....
M. Sc. Oscar Antonio Pineda Morales
Secretario

.....
Mtro. Jorge Armando Tuesta Pinedo
Vocal

.....
Alexis Arirama Pashanase
Autor1

.....
Gorky Flores Aspajo
Autor2

.....
Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi
Asesora

Declaratoria de autenticidad


Alexis Arirama Pashanase, identificado con DNI N° 73444715, y **Gorky Flores Aspajo**, con DNI N° 70768045, egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autores de la tesis titulada: **Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.**

Declaramos bajo juramento que:


1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencia de las fuentes bibliográficas consultadas
3. Toda información que contiene la tesis no ha sido plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de mi accionar, sometiéndome a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto.

Tarapoto, 10 de agosto del 2022.


.....
Bach. Alexis Arirama Pashanase
DNI N° 73444715




.....
Bach. Gorky Flores Aspajo
DNI N° 70768045



Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres:	Arirama Pashanase Alexis		
Código de alumno :	73444715	Teléfono:	957658477
Correo electrónico :	alexisariramapashanase@gmail.com DNI: 73444715		

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de:	Ciencias Económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	(X)	Trabajo de investigación	()
Trabajo de suficiencia profesional	()		

4. Datos del Trabajo de investigación

Título :	Gestión Logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa comercial Joemary S.A.C Tarapoto 2020.
Año de publicación:	2022

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	(X)	Embargo	()
Acceso restringido **	()		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

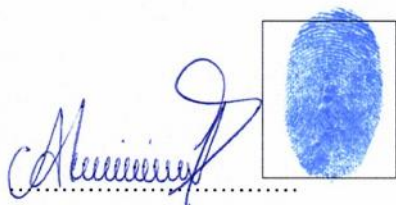
7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI **“Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA”.**



Firma del Autor

8. Para ser llenado en el Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto de la UNSM.

Fecha de recepción del documento.

04 / 10 / 2022



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología
e Innovación de Acceso Abierto - UNSM.

Ing. Grecia Yanessa Fachin Ruíz
Responsable

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

** **Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres:	Flores Aspajo Gorky			
Código de alumno :	70768045	Teléfono:	90153320	
Correo electrónico :	gorky1997271610@gmail.com		DNI:	70768045

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de:	Ciencias Económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	(X)	Trabajo de investigación	()
Trabajo de suficiencia profesional	()		

4. Datos del Trabajo de investigación

Título :	Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa comercial Joemary S.A.C Tarapoto 2020.
Año de publicación:	2022

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	(X)	Embargo	()
Acceso restringido **	()		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI “**Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA**”.


Firma del Autor



8. Para ser llenado en el Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto de la UNSM.

Fecha de recepción del documento.

04 / 10 / 2022


Ing. Grecia Vanessa Fachin Ruíz
Responsable

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

** **Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios, pues soy creyente y siento que él estuvo presente en el transcurso de mi vida. A mis padres Aníbal y Leydith ya que, con sus consejos, amor y apoyo incondicional han sabido instruirme y de esa manera culminar mis estudios. A mi hermano menor por su amor sincero. A mi enamorada de igual manera, su amor, bondad, persistencia y compañía me apoyaron en este proceso. A mi abuela por su apoyo constante y a mis familiares que siempre estuvieron perseverantes y con fe en que podía lograr mis metas.

Alexis

El presente trabajo va dedicado a Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer. A mis padres Eleno y Dolly que, con apoyo incondicional, amor y confianza permitieron que logre culminar mi carrera profesional. A mis hermanos, enamorada, familiares y amigos quienes estuvieron conmigo brindándome su apoyo incondicional en todo momento.

Gorky

Agradecimiento

Agradezco primordialmente a mis padres, por estar siempre conmigo en las buenas y más en las malas, por su apoyo infinito, han sido la base fundamental en mi desarrollo como persona. También un agradecimiento muy especial a mis docentes, por impartir sus saberes y más aún sus experiencias dentro de las aulas, para poder formarme como profesional. Asimismo, a mi asesor de tesis, por su tiempo, experiencia, conocimientos, que han sido vitales para la elaboración del presente trabajo.

Alexis

A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

Agradezco a mi asesor de tesis quien con su experiencia, conocimiento y motivación me oriento en la investigación

Agradezco a todos los docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo me motivaron a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Nacional de San Martín.

Gorky

Índice general

	Pág.
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Índice general.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
Introducción.....	1
CAPÍTULO I REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	7
1.1. Antecedentes.....	7
1.2. Bases teóricas.....	12
1.2.1 Gestión logística.....	12
1.2.2 Generación de utilidades.....	22
1.3. Definición de términos Básicos.....	27
CAPÍTULO II MATERIALES Y MÉTODOS.....	31
2.1. Hipótesis.....	31
2.2. Sistema de variables.....	31
2.3. Operacionalización de variables.....	32
2.4. Tipo y nivel de investigación.....	33
2.5. Diseño de investigación.....	33
2.6. Población y muestra.....	34
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	34
2.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	35
2.9. Materiales y métodos.....	36
CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	37
3.1. Resultados.....	37
3.2. Discusión.....	44
CONCLUSIONES.....	49
RECOMENDACIONES.....	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51
ANEXOS.....	56

Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	32
Tabla 2 Nivel de gestión logística.....	37
Tabla 3 Nivel de generación de utilidades.....	38
Tabla 4 Generación de utilidades.....	38
Tabla 5 Prueba de normalidad – Shapiro Wilk.....	39
Tabla 6 Relación entre las compras y la generación de utilidades.....	40
Tabla 7 Relación entre la recepción y la generación de utilidades.....	41
Tabla 8 Relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades.....	42
Tabla 9 Relación entre la distribución y la generación de utilidades.....	43
Tabla 10 Relación entre la gestión logística y la generación de utilidades.....	44

Resumen

El trabajo de investigación ha tenido como objetivo general, analizar la relación de la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. El tipo de estudio ha sido aplicado de nivel descriptivo - correlacional y diseño no experimental. La población estuvo conformada por los colaboradores de la empresa y la muestra estuvo integrada por 12 colaboradores de la organización, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento empleado ha sido el cuestionario. Los resultados señalaron que el nivel de gestión logística es medio en un 58%, el nivel de generación de utilidades es de nivel medio en un 67%, asimismo, hubo relación entre las dimensiones de la gestión logística y la generación de utilidades. Conclusión: La relación entre la variable gestión logística y la variable generación de utilidades ha sido significativa porque la significancia bilateral obtenida es 0,000 con un nivel de correlación de 0,903 el cual, hace referencia a una correlación positiva muy alta, asimismo, la gestión logística incide en un 82% en la generación de utilidades de la organización.

Palabras claves: Gestión, logística, utilidades, compras.

Abstract

The general objective of the research work was to analyze the relationship between logistics management and profit generation in the company Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. The type of study is applied of a descriptive-correlational level and non-experimental design. The population consisted of the company's employees and the sample was made up of 12 employees of the organization, the technique used was the survey and the instrument used was the questionnaire. The results showed that the level of logistics management is medium in 58%, the level of profit generation is medium in 67%, and there was a relationship between the dimensions of logistics management and profit generation. Conclusion: The relationship between the logistics management variable and the profit generation variable has been significant because the bilateral significance obtained is 0,000 with a correlation level of 0,903, which refers to a very high positive correlation; likewise, logistics management has an 82% impact on the organization's profit generation.

Keywords: Management, logistics, utilities, purchases.



Introducción

En Corea del Sur, se verifica que el 64% de empresas comerciales realizan una óptima gestión logística, debido al desempeño del servicio logístico que cumple con las expectativas del cliente, lo que destaca un alto nivel de satisfacción, asimismo, facilita la integración logística para mantener operaciones receptivas y responsables para lidiar mejor con la incertidumbre en las cadenas de suministro. Por una parte, se evidencia que, gracias al buen desempeño, estas empresas han podido tener en el mercado una competencia dominante en lo que respecta a la personalización de los procesos de pedidos, la mejora de los flujos de materiales, mejora de la rentabilidad y el perfeccionamiento del flujo de valor general (Kim et al., 2020, p.12).

De igual forma, en lo que respecta a la generación de utilidades, las empresas coreanas, han mejorado su generación de utilidades durante los últimos cinco años en un 20%, debido a que, operan relaciones interdependientes como una cadena de productores y proveedores que le permiten mejorar su desempeño financiero, corporativo, maximizando su competencia organizacional. Esto da cuenta, que las empresas comerciales están invirtiendo en tecnología y procesos logísticos, y sus repercusiones son positivas en la generación de ventas, que luego se verifican en las ganancias (Lee, 2021, p.11).

Por otro lado, se observa que empresas como Alibaba y Amazon, se caracterizan por ser empresas de distribución comercial más grandes a nivel mundial, por lo tanto, realizan un eficiente manejo de su cadena logística, debido al uso principal de la tecnología, por lo que, pocas veces ocasiona problemas y con la que ha obtenido gran cantidad de utilidades, principalmente porque se enfocan en los procesos de abastecimiento y distribución. Por ello, solo el margen de error de su gestión logística es menos del 1% en sus actividades, debido a que, de ser mayor, las pérdidas de utilidades serían enormes (Ekundayo, 2019, p.24).

En la India, muchas empresas no tienen una correcta gestión logística y por ello generan pocas ganancias económicas, porque no cuentan con un sistema de gestión de inventario eficaz que les permita reducir costos de mantenimiento y de compra, lo cual ha generado, además, que se sostenga un stock mínimo en el almacén que no les permite cubrir la demanda de su mercado. A su vez, esta situación ha generado que las empresas obtengan bajos beneficios debido a la baja rotación de sus inventarios (George, 2019, p.760).

En las empresas comerciales cubanas, existen deficiencias con respecto a las actividades de logística, como la falta de organización del almacén, poco análisis en el abastecimiento de pedidos, deficiente despacho de los productos, lo que ocasiona pérdidas económicas enormes. Es así como esto, no ayuda en la entrega de un buen servicio para los clientes porque estas fallas, no están permitiendo tomar decisiones correctas. De otro modo, se ha identificado que no existe un almacenamiento selectivo, ni tampoco se invierte en tecnología que permita el control de los productos, por lo tanto, la planificación y organización de almacén viene a ser el principal problema por cuanto sus condiciones atribuyen a que exista mermas de las mercancías, causando un gran impacto en el balance económico de las organizaciones comerciales (Calzado, 2020, p.60).

En el Perú, las empresas priorizan sus ganancias y descuidan la administración, orientación, seguimiento y manejo de su gestión logística. La falta de un correcto y preciso registro actualizado de los bienes de mayor, poco o nula rotación dentro del almacén y el desconocimiento del volumen exacto de mercaderías, ocasiona una adquisición incorrecta de insumos y despacho de pedidos erróneos. Además de que los productos presenten un nivel bajo de rotación, lo cual a su vez produce excedente de inventarios, desencadenando con ello el aumento de los costos operacionales y que la rentabilidad no logre los niveles esperados (Gibbins, Sosa, & Espejo, 2018, p.1).

De igual manera, las exigencias de los clientes a la hora de recibir sus pedidos son cada vez más altas. Por ello, la logística y su correcta gestión es un factor clave para el éxito del comercio. A pesar de tratarse de un modelo de negocio que no está totalmente implementado como en otros países, ya se pasó la cifra de los 1 000 millones de dólares en 2015 con crecimientos anuales sostenidos de alrededor del 30%, lo cual deriva en un incremento de rentabilidad y generación de utilidades (Majen, 2017, p.1). En el caso de una empresa de seguridad localizada en la ciudad de Chimbote, presentaba dificultades en cuanto a su gestión logística, lo cual le generaba pérdidas en el valor de sus productos. Esta situación se debe a la falta de control sobre sus inventarios, falta de planificación de compras, generando el reclamo de sus clientes por las malas condiciones de sus pedidos y afectando de manera directa a su rentabilidad (Chú et al., 2017, p. 184).

A nivel local, en la ciudad de Tarapoto, provincia de San Martín, existen diferentes empresas del sector comercialización. Sin embargo, existe una empresa en particular del cual se abordó en la presente investigación, pues se trata de la empresa COMERCIAL JOEMARY

SAC, identificada con RUC: 20493881524, la misma que se dedica a la comercialización de productos de primera necesidad (abarrotes). La empresa inició sus actividades el 26 de julio del año 2010. No obstante, a través de una entrevista informal no estructurada al gerente del comercio, se conoce que en los últimos años se ha venido presentando problemas en relación con la generación de utilidades, pues no logra alcanzar la cantidad esperada, al analizar la información de su estado de resultados del periodo 2020, se muestra una utilidad de S/ 54 726.00, lo cual es preocupante para el gerente, porque los datos que obtuvo no fueron los planificados por la empresa.

Este resultado, ha sido generado por los problemas en cuanto al desarrollo de su gestión logística. En el proceso de compra se ha evidenciado que, en muchas oportunidades al momento de realizar la adquisición de los productos, no tienen conocimiento de todo lo que la empresa realmente debe comprar y que le hace falta en su almacén, realizando gastos innecesarios que conllevan al incremento de los costos. Otro problema observado, es durante la recepción de los productos, ya que, la zona o lugar donde se almacena o guarda la mercadería no brinda las condiciones necesarias para el mantenimiento de la mercadería. Asimismo, en cuanto al almacenamiento de los productos, no se comprueba si es que realmente se ha recibido la cantidad solicitada al proveedor, por lo que suele faltar mercadería o encontrarse en el almacén en malas condiciones.

En ese sentido, después de lo descrito en líneas anteriores sobre la problemática local, con la presente investigación se busca determinar de qué manera incide la gestión logística en la generación de utilidades de la empresa COMERCIAL JOEMARY S.A.C. de Tarapoto durante el 2020, a fin de plantear recomendaciones acertadas para su posterior aplicación.

Problema general

¿De qué manera la gestión logística se relaciona con la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?

Problemas específicos

- a) ¿Cuál es la relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?
- b) ¿Cuál es la relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?
- c) ¿Cuál es la relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?

- d) ¿Cuál es la relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?

Objetivo general

Analizar la relación de la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Objetivos específicos

- a) Determinar la relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.
- b) Contrastar la relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.
- c) Establecer la relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.
- d) Identificar la relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Por otro lado, las hipótesis del estudio son:

Hipótesis general

Existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Hipótesis específicas

- a) Existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.
- b) Existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.
- c) Existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary SAC S.A.C. Tarapoto 2020.
- d) Existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary SAC S.A.C. Tarapoto 2020.

El estudio se justificó por los siguientes aspectos: **Conveniencia;** el estudio es conveniente, debido a que, se pudo identificar cual es el estado situacional de la empresa en torno a su gestión logística, y como se está desarrollando la generación de utilidades, logrando así comprender mejor el escenario, y conocer el grado dependencia que tiene cada elemento de

la gestión logística en la generación de utilidades de la empresa. **Relevancia social;** este estudio posee relevancia social, debido a que ofreció un mejor panorama a las empresas del sector sobre la repercusión que tiene la gestión logística y sus componentes en la generación de utilidades, de esta forma, las empresas pueden tener una mejor comprensión, sobre que elemento de la gestión logística de alguna manera contribuye a una mayor generación de utilidades, así como tener claro la importancia de una adecuada gestión logística puede ofrecer en el plano financiero a las empresas. **Implicaciones prácticas,** el estudio se justificó de manera práctica, ya que permitió identificar y establecer las brechas que están generando los problemas actuales a la empresa, conocer sus causas, y de qué manera inciden sobre la generación de utilidades a fin de tener claro, qué alternativas o actividades realizar a fin de dar posibles soluciones a la problemática abordada. **Valor teórico;** la investigación presenta valor teórico pues permitió tener una mejor comprensión de las variables abordadas como es el caso de la gestión logística y la generación de utilidades, que, en base al constructo teórico, logra ampliar el conocimiento sobre el comportamiento de las variables respecto al contexto de una empresa comercial. **Utilidad metodológica;** la utilidad metodológica radica en que, proporcionó dos cuestionarios como instrumentos para recolectar información sobre la gestión logística y la generación de utilidades, los cuales, fueron de utilidad para determinar la relación entre las mismas en cumplimiento con los objetivos planteados, así como también, utilizar como base para futuras investigaciones en el cual se traten las mismas variables o similares.

El tipo de estudio, ha sido aplicado de nivel descriptivo - correlacional y diseño no experimental. La población estuvo conformada por los colaboradores de la empresa y la muestra estuvo integrada por 12 colaboradores de la organización, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento empleado ha sido el cuestionario.

Los resultados alcanzados fueron: El nivel de gestión logística es medio en un 58%, el nivel de generación de utilidades es de nivel medio en un 67%, asimismo, hubo relación entre las dimensiones de la gestión logística y la generación de utilidades. La relación entre la variable gestión logística y la variable generación de utilidades ha sido significativa porque la significancia bilateral obtenida es 0,000 con un nivel de correlación de 0,903 el cual hace referencia a una correlación positiva muy alta, asimismo, la gestión logística incide en un 82% en la generación de utilidades de la organización.

El presente estudio se encuentra estructurada por los siguientes capítulos:

Capítulo I: Se encuentra constituido por el aspecto bibliográfico del estudio que se refiere a antecedentes, marco teórico, definición de términos básicos, sistema de variables y operacionalización.

Capítulo II: Está conformado por los materiales y metodología que fue empleada en el estudio.

Capítulo III: Se encuentra constituido por los resultados y discusión del estudio, conclusiones que responden a los objetivos, recomendaciones, referencias bibliográficas y por último los anexos.

CAPÍTULO I

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

1.1. Antecedentes

A nivel internacional

García (2018) en su tesis: “*Gestión de la Cadena de suministro: análisis del uso de las TIC y su impacto en la eficiencia*”, presentada en la Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España; tuvo como objetivo, examinar la efectividad de la introducción de herramientas tecnológicas de gestión de la información y las comunicaciones para introducir mejoras productivas para el suministro con proveedor y cliente, a través de un estudio empírico. La metodología presentó un enfoque cuantitativo transversal, en donde la muestra fueron 10 empleados, para la selección de datos se realizó un cuestionario. Los resultados mostraron que el uso de las TIC para introducir mejoras funcionales en la gestión de la cadena de suministros conlleva a una mayor eficiencia, en el uso de las TIC en la gestión de la cadena de suministros para integrarse con proveedores conduce a una mayor eficiencia, aprobada puesto que el uso de internet en las compras a proveedores genera mayor valor añadido sobre producción, en el uso de las TIC en la gestión de la cadena de suministros para integrarse con el clientes conduce a una alta eficiencia, parcialmente validada , puesto que el uso de Internet para vender a otras empresas no facilita información, así que a mayor grado de integración de distribución, mayor valor añadido sobre la producción, concluyendo que, el uso de tecnologías de la información y comunicación tiene un efecto positivo en la eficiencia (p.98).

Bedor (2016) en su tesis: “*Modelo de Gestión Logística para Optimización del Proceso de Bodega de Producto Terminado en la Empresa Industria Ecuatoriana de Cables Incable S.A de la Ciudad de Guayaquil*”. Presentada en la a Universidad Católica de Santiago de Guayaquil; tuvo como objetivo, proponer un sistema de almacenamiento para la optimización de los procesos que se desarrollan en la bodega de productos determinados de dicha Empresa. La metodología tuvo un alcance descriptivo, enfoque mixto, la muestra fueron 15 personas, se empleó el cuestionario como técnica para la recopilación de datos. Los principales resultados mostraron que el 83% señaló que, si respeta la asignación, en otro componente de Estructuras de Estanterías se señala que el 58% si están de acuerdo con la estructura, en el *picking* el 59% señala que es por falta de espacio, el componente de colocación de productos de estanterías el 92% señala que no está conforme, las de causas de

las devoluciones el 67% es por material cambiado, en el componente de recepción del productos de producción el 100% está de acuerdo que haya un horario establecido, para la calificación al jefe el 75% señala que es muy buena. Concluyendo que la bodega de producto determinado de dicha empresa es muy pequeña, de esta manera es necesario adquirir nueva maquinaria y la construcción de una planta procesadora para cumplir la demanda de un mercado limitado (p.56).

Lozada (2015), en su tesis: *“La Logística Integral y su Incidencia en la mejora continua de la Empresa “Alvarado Jean´s del Cantón Pelileo”*, presentada en la Universidad de Ambato, Ambato; tuvo como objetivo determinar la incidencia de la logística integral para contribuir en la mejora continua de dicha empresa. La metodología presentó un enfoque mixto, descriptiva-correlacional, la muestra fueron 35 personas, se utilizó el cuestionario como técnica para la recopilación de datos. Los principales resultados mostraron que el 60% considera que es buena, en el componente de tendencia del mercado el 57% considera que la tienda esta de acorde a las tendencias del mercado, coordinación, el 63% piensa que frecuentemente coexiste una coordinación actividades y tareas. En el componente de sistema de control el 66% cree que hay un control y registro del producto. En el componente de control de inventarios el 43% indica que siempre lleva un control adecuado. El 34% menciona que a veces se utilizan todos los procesos. En el componente de Tecnología de la maquinaria el 91% asegura que están en constante cambio de tecnología maquinaria. En el componente de demora del producto el 86% menciona que el producto lo reciben en 1 a 2 días. En el componente de capital humano, el 77% asegura que es necesario. El componente de logística el 63% considera que es regular. Concluyendo que al exponer en el mercado productos de calidad se podrá aumentar el número de clientes. Así que a mejor gestión logística mayor satisfacción para el cliente, por lo que se confirma la existencia de una incidencia de la gestión logística en la mejora de la empresa. Además, existe relación entre las variables con una significancia de 0,002 y una correlación de rho de spearman de 0,725 (p.98).

Moreno (2014), en su tesis: *“Maximización de Utilidades para la Empresa “Rincón del Gaucho” Restaurante”*, presentada en la Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la Excelencia, Sangolquí, Ecuador; tuvo como objetivo determinar estrategias financieras direccionadas a incrementar las utilidades de la empresa. La metodología fue de alcance descriptivo, se empleó una entrevista para recolectar la información y se la muestra

fueron los trabajadores de la empresa. Los principales resultados mostraron la existencia de un estancamiento en cuanto al incremento de los ingresos y la cartera de clientes, ya que la principal causa es el desconocimiento de los costos de producción, la incapacidad para influir en estos rubros mediante la implementación de estrategias financieras. Asimismo, se implementaron técnicas de control y supervisión en el manejo de la materia prima mediante, la implementación de tarjetas y cuadros de consumo diarios, así mismo la implementación de sistema integrado de cámaras así se obtendrá resultados que disminuirán por completo el desperdicio de la materia, la implementación de un programa de capacitación semestral, brindar conocimientos de calidad organoléptica, y el procedimiento de la carne y sobre la adecuada utilización de los recursos, concluyendo que, la aplicación de las estrategias financieras evidenciaron una disminución en los costos de producción, dando un efecto positivo, finalmente con las estrategias implementadas da un resultado efectivo con la maximización de utilidades (p.89).

A nivel nacional

Barrantes (2017) en su tesis: *“La Gestión Logística y su Influencia en la Competitividad en las Pymes del Sector Construcción Importadoras de Maquinarias, Equipos y Herramientas del Distrito de Puente Piedra”*, presentada en la Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú; tuvo como objetivo determinar la influencia de la gestión logística en la competitividad en las pymes del sector construcción importadoras de maquinarias, equipos y herramientas del distrito de Puente Piedra. La metodología presentó un enfoque mixto, no experimental – transversal, la muestra fueron 15 pymes, se emplearon el cuestionario y entrevistas a profundidad como instrumentos de recopilación de datos. Los principales resultados fueron que una correlación de 0,442 para la dimensión abastecimiento óptimo y la variable competitividad, otro componente tiene una correlación de 0,356 para la dimensión los costos de los procesos y la variable competitividad, en otro componente tiene una correlación 0.590 para la dimensión información integrada de las organizaciones y la variable competitividad, tiene una significancia del 5% con un valor 6,302. Concluyendo que la gestión logística influye en la competitividad de las pymes (p-valor < 0,05) (p.73).

Lara (2017) en su tesis: *“Gestión Logística para la satisfacción de los clientes de una empresa Industrial”*, presentada en la Universidad Norbet Wiener, Lima, Perú; tuvo como objetivo proponer un plan de gestión logística para mejorar la satisfacción de los clientes de dicha empresa. La metodología tuvo un enfoque mixto, aplicada, la muestra fueron 30

personas, se emplearon una encuesta y una entrevista como técnicas para la recopilación de datos. Los principales resultados mostraron que el componente de descoordinación de pedidos se determina que el 63,3% lo califica regula, en el componente de retraso de pedidos se determinó que el 70% lo califica como eficiente, en el componente de confirmación de pedido el 70% lo califica como eficiente, en el resultado de esta investigación se tuvo como correlación un puntaje de 0,921. Se llegó a concluir que la implementación de un plan de gestión logística permitirá mejorar los procesos y por lo tanto se tendría una mayor satisfacción entre los consumidores (p.88).

Rojas (2017), en su tesis "*Gestión de Ventas y la Rentabilidad*", presentada en la Universidad Inca Garcilazo de la Vega, Lima, Perú; ha tenido como objetivo, establecer la influencia de la gestión de las ventas sobre la rentabilidad de dicha empresa. La metodología presentó un nivel de investigación descriptivo, no experimental, en donde la muestra lo conformaron 78 personas. Los principales resultados evidenciaron que el componente de nivel de objetivos 16.9% siempre establecen sus objetivo, en el componente de nivel de estrategias 30,8% señalaron que siempre utilizan sus estrategias, en el nivel de competitividad de las empresas el 46,2% señalaron casi siempre son competitivos, en el componente de nivel de riesgos el 58,5% siempre asumen riesgos, en el nivel de toma de decisiones el 44,6 casi siempre toman decisiones, el nivel de resultados alcanzados el 58,3% casi siempre, en el componente de gestión de ventas el 90,8% casi siempre, en el componente de nivel de rentabilidad el 80% de personas casi siempre. Concluyendo que existe relación entre las variables ya que la significancia es menor al margen de error (0,001), con ello se establece que la gestión de ventas influye favorablemente en la rentabilidad (p.90).

Rivera (2016), en su tesis: "*Rentabilidad y la Influencia en la Distribución de Utilidades a los Trabajadores de la Empresa de Transporte Sócola S.A.*", presentada en la Universidad Cesar Vallejo, Pimentel, Perú; tuvo como objetivo determinar cómo influye la rentabilidad en la distribución de utilidades a los trabajadores de dicha empresa. La metodología tuvo un enfoque cuantitativo, de tipo básica, con un alcance descriptivo y explicativo, siendo la muestra correspondiente a 22 empleados, se emplearon la observación, análisis documental y una encuesta como técnicas para la recolección de datos, mientras que los instrumentos empleados fue la ficha de cotejo, la guía de análisis documental y el cuestionario de preguntas. Los resultados mostraron que la empresa es rentable según sus estados financieros y al incluir las participaciones también resultan muy productivas, dado que estos

han ido incrementándose conforme se documentan en los índices de rentabilidad; llegando a concluir que la rentabilidad si influye en la distribución de utilidades entre los trabajadores ($p < 0.05$) (p.92).

A nivel regional y local

Torres & Grández (2018), en su tesis: “*La Gestión Contable y Tributaria y Su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa en Fumigaciones Gaviria SAC*”, presentada en la Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto, Perú; tuvieron como objetivo determinar la influencia de la gestión contable y tributaria en la rentabilidad de dicha empresa. La metodología presentó un alcance correlacional no experimental, tipo cuantitativa y explicativa, la muestra fueron todos los procesos contables y tributarios que desarrolla dicha empresa, se empleó el análisis documental como técnica para recolectar información, haciendo un comparativo de los resultados en función del marco teórico. Los principales resultados mostraron una rentabilidad sobre los activos de 0,13, mientras que la rentabilidad sobre el patrimonio fue de 0.14, la rentabilidad bruta fue de 0,57 y la rentabilidad neta fue de 0,09. Concluyendo que la empresa tiene una valoración positiva en los factores de la gestión contable y tributaria; ya que se cumple la teneduría de libros de acuerdo con el régimen tributario en la que se encuentra, aplicando las normas establecidas expresadas en los documentos de gestión como inventarios y estados financieros. En este punto de la investigación nos brinda datos interesantes presentando una buena cultura tributaria, asimismo una empresa socialmente responsable desde el punto de vista de la tributación (p.113).

Díaz (2016), en su tesis: “*Gestión de Marketing y Rentabilidad de la Empresa Repuestos Motor's Mejía R.I.R.L. año 2014 Ciudad de Moyobamba*”, presentada en la Universidad Cesar Vallejo, Moyobamba, Perú; tuvo como objetivo conocer la importancia de una gestión de marketing adecuada para encaminar a las organizaciones a una buena calidad de productos y servicios que ofrece dicha empresa. Se verificó acciones y procedimientos que influyen a los resultados que incide significativamente en la rentabilidad de cuya empresa. La metodología presentó un nivel correlacional, de enfoque cuantitativo, siendo la muestra compuesta por 3 personas, se emplearon la guía de entrevista y guía observación directa como instrumentos para la recolección de datos. Los principales resultados mostraron que la empresa presentó dificultades y deficiencias en el desarrollo de sus actividades. La empresa no cuenta con una gestión de marketing para encaminar a una buena organización,

ya que los lleva a realizar funciones empíricamente provocando conflictos con los clientes. Llegando a concluir que si existe una excelente gestión de marketing se obtendrá resultados beneficiosos, eficientes con los clientes de dicha empresa (p.69).

1.2.Bases teóricas

1.2.1 Gestión logística

1.2.1.1. Definición

“La gestión logística consiste en planificar y poner en marcha las actividades para llevar a cabo cualquier proyecto, es decir, a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución” (Gómez, 2013, p.8).

Según Ventura (2017), logística es un término asociado con la distribución y transporte de productos terminados; sin embargo, ésta es una apreciación parcial de la misma, ya que la logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo. Todas aquellas actividades que involucran el movimiento de materias primas, materiales y otros insumos forman parte de los procesos logísticos, al igual que todos los procedimientos que participan en la transformación de dichos elementos en productos terminados: las compras, el almacenamiento, la administración de los inventarios, el mantenimiento de las instalaciones y maquinarias, la seguridad y los servicios de planta (suministros de agua, gas, electricidad, combustibles, aire comprimido, vapor, entre otros) (p.14).

La logística en una empresa, no depende del tamaño ni del sector de actividad; depende de la necesidad que tienen las empresas de aprovisionarse de forma adecuada y de dar una respuesta eficiente y a tiempo a los consumidores. Por tanto, “la logística en la empresa es de suma importancia ya que, desarrollando esta función de forma adecuada, se mejora la gestión de aprovisionamiento, el funcionamiento interno de la empresa y el nivel de calidad ofrecido al mercado” (Lobato y Villagrà, 2010, p.143).

Por lo tanto, la gestión logística son todos aquellos procesos o conjunto de actividades destinadas a la administración adecuada de bienes y servicios, el cual, es importante tener clara la necesidad de reconocer las demandas individuales de los clientes y dar

una respuesta a través de la asignación de los recursos que se encuentran disponibles para la satisfacción de dichas necesidades. Actualmente, una empresa es exitosa cuando sus acciones productivas en su totalidad, posibilitan cubrir las expectativas de los clientes en relación con sus solicitudes, implicando el tiempo y lugar adecuado. A partir de este enfoque se puede afirmar que la gestión logística es la gestión del servicio al cliente (Lobato y Villagrà, 2010, p.145).

1.2.1.2. NIC 2 Inventarios

Según Mamani (2014), los inventarios comprende aquellos bienes y servicios acumulados de propiedad de la empresa cuyo destino es la transferencia o la prestación del servicio, así como los bienes destinados al proceso productivo, los manufacturados, los recursos naturales y los productos biológicos, y las existencias de servicios cuyo ingreso asociado no se devenga; asimismo incorpora los activos no corrientes mantenidos para la venta, referidos a activos inmovilizados cuya recuperación se espera realizar principalmente a través de su venta en vez de uso continuo, como también los productos elaborados, en proceso, subproductos, desechos y desperdicios, envases y embalajes fabricados en el periodo (p.312).

Por lo tanto, los inventarios representan una parte fundamental en cualquier empresa, ya que es la inversión y activos que posee en forma de bienes, material, productos terminados y en proceso, los cuales serán destinados para venta. En este sentido, la gestión de los inventarios debe asegurar que éstos conserven todas sus propiedades y características de tal manera que no disminuya su valor (Mamani, 2014, p.314).

1.2.1.3. Medición de los inventarios

Mamani (2014), “señaló que los inventarios deben ser medidos al costo o valor neto de realización, el que sea más bajo” (p.312).

“El costo de inventarios debe comprender todos los costos de compras, de conversión y otros costos incurridos al traer las existencias a su ubicación y condición actuales” (Mamani, 2014, p.312).

Costos de adquisición, donde los costos de compra de inventarios comprenden el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquellos que la empresa puede recuperar posteriormente de las autoridades fiscales), transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos

terminados, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen para determinar el costo de compra. Para el caso de los inventarios que se adquieren mediante la importación (comercio internacional), el reconocimiento de uno de los componentes del costo (valor FOB) se hará en referencia a los Incoterms (Mamani, 2014, p.313).

En resumen, la diferencia entre el método de costo de inventarios y el costo de adquisición radica fundamentalmente, en aquellos costos que son considerados en su valoración. De manera que, el segundo método considera más costos indirectos originados por los inventarios tales como el derecho de importación y de otros impuestos, así como las rebajas y ofertas que deben descontarse al costo total. Por lo tanto, es posible que la valoración de los inventarios bajo el segundo método resulte mayor en comparación al primero (Mamani, 2014, p.316).

1.2.1.4. Funciones de la logística

“En la actualidad, la logística se entiende como un sistema integral que puede tomar distintas formas organizativas pero que, en cualquier caso, debe incidir en tres áreas diferentes” (Lobato y Villagrà, 2010, p.144). A su vez, cumple las siguientes funciones:

1.2.1.4.1. Aprovisionamiento.

Gestión de pedidos. De acuerdo con Lobato y Villagrà (2010), las tareas propias del aprovisionamiento que comprenden el proceso de compra industrial (p.7):

- Especificación de necesidades.
- Búsqueda de proveedores.
- Determinación de las mercancías necesarias.
- Realización del pedido.
- Recepción de la mercancía

“Gestión de stocks. Determinación de los niveles de stock adecuados para el funcionamiento de la empresa con el mínimo coste posible, que lleva a determinar la cuantificación y periodicidad de los pedidos” (Lobato y Villagrà, 2010, p.7).

Por lo tanto, la función de aprovisionamiento, dentro de la logística, permite identificar las necesidades de productos y determinar a quién comprar. Por otro lado, también consiste en gestionar el stock existente, donde el objetivo es minimizar el costo para la empresa a través de la valoración y seguimiento continuo del stock (Lobato y Villagrà, 2010, p.7).

1.2.1.4.2. Logística interna

“Almacenaje. Ubicación, conservación y manipulación de las mercaderías mientras permanecen en la empresa” (Lobato y Villagrà, 2010, p.144).

1.2.1.4.3. Control de inventarios

“Es el control y valoración de las existencias de mercaderías en los almacenes en cada momento” (Lobato y Villagrà, 2010, p.59). A su vez, el control de inventarios contiene la logística externa, la cual involucra las siguientes actividades:

“Expedición de mercaderías. Preparación de los pedidos de clientes, incluyendo el embalaje de los productos y el etiquetado” (Lobato y Villagrà, 2010, p.59)

“Transporte. Traslado de las mercaderías desde el almacén hasta el punto de destino en condiciones óptimas, tanto de tiempo y forma como de rentabilidad” (Lobato y Villagrà, 2010, p.59)

“Atención al cliente. Desarrollo del sistema de logística comercial en función de las necesidades del cliente” (Lobato y Villagrà, 2010, p.59).

De manera que, el control de inventarios considera la preparación del pedido del cliente y el transporte de la mercadería, desde su salida del almacén hasta llegar al punto acordado a solicitud del cliente, donde se asegura que la mercadería llegue a su destino final en condiciones óptimas (Lobato y Villagrà, 2010, p.60)

1.2.1.5. Objetivos de la logística

“Del análisis del concepto de logística y de sus funciones, se deduce que su objetivo general es responder a las necesidades de la distribución, interna y externa, con eficiencia” (Lobato y Villagrà, 2010, p.145). Este objetivo se puede dividir en una

serie de objetivos específicos que, relacionándolos con las funciones logísticas, se enumeran de la siguiente forma:

1.2.1.5.1. Aprovechamiento.

“Determinar los productos necesarios en función del proceso productivo o comercial. Relacionarse con los proveedores y establecer las cantidades precisas de mercancías en cada momento, basándose en criterios de rentabilidad” (Lobato y Villagrà, 2010, p.7).

“Es decir, desde la función de aprovisionamiento, la logística tiene la función de establecer las necesidades de productos dentro del proceso de la empresa y, además, debe establecer la relación con los proveedores para realizar el pedido, en base a criterios que permitan generar una mayor rentabilidad” (Lobato y Villagrà, 2010, p.8).

1.2.1.5.2. Logística interna

“Determinar los recursos humanos y materiales precisos y gestionar el almacén con criterios de eficiencia” (Lobato y Villagrà, 2010, 144).

En otras palabras, desde la función de logística interna, se persigue el objetivo de identificar los recursos para la gestión de los procesos logísticos, incluido la gestión del almacén (Lobato y Villagrà, 2010, 145).

1.2.1.5.3. Controlar la ubicación y el estado de las mercancías

“Este control y estado se centra en la valoración de las mercancías utilizando el método más adecuado a cada situación” (Lobato y Villagrà, 2010, p.55).

“Es decir, desde la función de control de la ubicación y el estado de las mercancías, se busca emplear la metodología idónea para la valoración de la mercancía de acuerdo con el contexto” (Lobato y Villagrà, 2010, p.5).

1.2.1.5.4. Logística externa

“Priorizar las necesidades de los clientes, adaptarse de forma dinámica a la situación de constante cambio del mercado y distribuir las mercancías en la forma y el tiempo óptimos con el menor coste posible” (Lobato y Villagrà, 2010, p.144).

De manera que, desde la función de logística externa, se tiene el objetivo de dar importancia a las demandas de los clientes, para lo cual la empresa debe procurar ajustarse de manera dinámica al contexto caracterizado por ser cambiante y además debe realizar la distribución de los productos y condiciones adecuadas y optimizando los costos (Lobato y Villagrà, 2010, p.146).

1.2.1.5.5. La gestión logística como fuente de ventajas competitivas.

Gómez (2013), señala que una empresa se diferencia de sus competidores por sus costos y por la percepción que tienen los clientes de sus productos frente a los que reciben de la competencia. Por ello cada actividad que se realiza en la empresa le ayuda a diferenciarse en costes y en valor añadido (p.23).

1.2.1.5.6. Logística comercial.

Gómez (2013), “señala que la logística comercial es una parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización, y control del flujo de materiales y de información, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor final” (p.12).

“Por lo tanto, la logística comercial ayuda a minimizar los costos implicados en la logística, ya que es parte de la planificación de los procesos llevados a cabo en el flujo de la mercadería” (Gómez, 2013, p.13).

1.2.1.6. Evaluación de la variable gestión logística

“La gestión logística consiste en planificar y poner en marcha las actividades para llevar a cabo cualquier proyecto, en otras palabras, se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución” (Gómez, 2013, p.12).

De manera que, la logística se evalúa considerando cuatro dimensiones: compras, recepción, almacenamiento y distribución, los cuales se describen a continuación.

1.2.1.6.1. Las compras

De acuerdo con Gómez (2013), “las compras no vienen a ser más que las actividades debidamente organizadas, mediante las cuales se materializan las necesidades de abastecimiento de una empresa. De manera que, es la forma como se concretan las adquisiciones de aprovisionamiento para la empresa” (p.58).

Esto supone la obtención de materiales, servicios, herramientas, equipos, etc., de la calidad conveniente, en adecuada cantidad, a precio razonable, en el momento preciso y de la fuente de aprovisionamiento más conveniente. Es decir, es la obtención del mayor valor total, calidad, cantidad, precio, tiempo y proveedor (Gómez, 2013, p.14).

1.2.1.6.1.1. Objetivos

“Cada empresa, al establecer su plan de organización, deberá fijar un criterio respecto a la forma como debe efectuar las compras de toda clase” (Gómez, 2013, p.58). El criterio imperante moderno, es que corresponde al departamento de compras, efectuar todas las adquisiciones de la empresa, sin excepción de ninguna clase, ya que esta centralización tiene las siguientes ventajas.

- Unidad de criterio referente a las relaciones con los proveedores.
- Posibilidad de obtener bonificaciones especiales por cifra de consumo
- Mayor factibilidad de control por parte de las gerencias.

1.2.1.6.1.2. Importancia

De acuerdo con Gómez (2013), en resumen, la importancia de las compras, como proceso nacional (p.58), radica en que permite:

- Asegurar el óptimo flujo de adquisición de bienes materiales.
- Determinar considerables economías que son necesarias para alcanzar el objetivo de la empresa.
- Asegurar cantidades mínimas y máximas necesarias para el desenvolvimiento normal de la empresa.
- No es posible hacer ventas apropiadas y competitivas, si los materiales adquiridos para la fabricación, tiene costos desproporcionados

“Por lo tanto, la importancia de las compras radica en que asegura la provisión de las necesidades de productos de la empresa, permitiendo la optimización de los costos a través del ajuste de los volúmenes y de los precios” (Gómez, 2013, p.59).

Asimismo, se distinguen tres indicadores dentro del proceso de compras: actividades y coordinaciones, organización de compras y políticas de compras, los cuales se describen a continuación.

a) Actividades y coordinaciones: Uno de los aspectos en que se basa la organización de un ente cualquiera, es la determinación de las actividades que habrá de realizar para lograr el objetivo que se le asigne (Gómez, 2013, p.59). Conociendo la finalidad y objetivo de la empresa, se indica a continuación las actividades para lograrlo y se refiere a:

i) Información: Su objetivo es la recolección de información básica, que permita conocer con anticipación y claridad.

- Obtención de datos sobre compras, precio, vendedores, etc.
- Especificaciones sobre artículos o productos
- Especificaciones sobre catálogos y fechas en que encuentra (Gómez, 2013, p.61).

ii) Investigaciones: su objetivo es buscar y analizar comparativamente:

- Estado de materiales y mercados

Análisis de costos

- Investigación y desarrollo sobre fuentes de aprovisionamiento
- Determinación de materiales y fuentes de suministro secundario

iii) Funcionamiento: Su objetivo es la colocación oportuna de la oferta de compras, que permita la:

- Comprobación de pedidos

Obtención y análisis de cotizaciones o proformas

- Determinación de la programación y la forma de compras
- Entrevista con los proveedores o vendedores (Gómez, 2013, p.61).

iv) Auxiliares: Su objetivo es apoyar o completar la gestión de compras por medio de:

- Procedimiento de oficinas
- Determinación de si se fabricará o se comprará
- Estandarización y simplificación
- Sustentación de materiales (Gómez, 2013, p.61).

b) Organización de compras: La eficiencia de las compras presupone la existencia de un elemento organizado, encargado de realizarlo. Esto significa que toda empresa debe organizar sus compras, o lo que es lo mismo, establecer un objetivo de acuerdo con él, para determinar las actividades afines o similares,

que deben agruparse, a fin de asignarlas a una dependencia, donde se establecerá quien o quienes la desempeñan (Gómez, 2013, p.59).

Esto significa, que las compras pueden ser efectuadas, ya sea por un agente comprador o por dependencias con elementos especializados, que se encargan de realizar las actividades inherentes a las adquisiciones de materiales, dependiendo esto, como se ha manifestado, de la magnitud de la empresa y de la cantidad de artículos que se necesitan, o de la especialización que requiera su adquisición (Gómez, 2013, p.61).

c) Políticas de compras: Es un tipo de plan administrativo, cuya naturaleza e importancia es de carácter ejecutivo, e implica la determinación de normas y la formulación de procedimientos (Gómez, 2013, p.59).

En otras palabras, las políticas se le reconoce como normas, reglas y principios, la misma que describe los límites generales orientados principalmente a la toma de decisiones.

Por la forma como se organiza el dpto. de compras; la política puede ser:

- Efectuar compras centralizadas, (por un solo Dpto. o ente)
- Efectuar compras descentralizadas, (en los diferentes Dptos, de la empresa.
- Tomar un temperamento Mixto (sistema intermedio)

Las ventajas de la centralización radican en:

- Lograr una especialización, que da mayor eficiencia en el conocimiento del mercado
- Poder obtener o lograr mayores economías, consiguiendo menores precios y descuentos favorables.
- La descentralización ofrece ventajas, como:
- En la actualización de bienes altamente especializados, que requieren conocimientos que no están al alcance de los compradores
- Cuando la empresa es de gran magnitud y cuenta con grandes centros de operación y de producción
- En organizaciones demasiado burocratizadas que hacen lentas y tediosas las adquisiciones de determinados bienes o servicios (Gómez, 2013, p.61).

1.2.1.6.2. Recepción

Dentro de este proceso se realizan las acciones que se enfocan en determinar, de manera adecuada si los materiales recibidos, están bajo los estándares solicitados en el pedido, es decir, recepcionar y verificar los materiales (Gómez, 2013). Dentro de este procedimiento se considera los siguientes indicadores:

- a) Preparación de la zona de recepción: este indicador hace referencia a todas las actividades que se relacionen con la adecuación del ambiente dentro del almacén, en el cual se recibirán los materiales o mercaderías (Gómez, 2013, p.89).
- b) Se precisa que el almacén debe encontrarse diseñado de acuerdo con las características de los productos a recibir, ya que no todas las mercaderías tienen las mismas características, por lo tanto, la adecuación o preparación de ambiente debe ser una de las principales actividades en el control de materiales, ya que esto evitara pérdidas sustanciales (Gómez, 2013, p.89).
- c) Comprobación de las mercaderías: se refiere a las actividades de verificación de las mercaderías o materiales, comprobando que todos los materiales que se reciben estén bajo las especificaciones establecidas en las fichas técnicas de pedido (Gómez, 2013, p.89).
- d) A partir de lo mencionado, se asume que, si se encuentran mercaderías no solicitadas, la entidad receptora tiene la facultad de devolver la mercadería o solicitar un cambio; luego de la recepción se procede al registro de la mercadería en los documentos correspondientes, en el sistema o base de datos (Gómez, 2013, p.89).

1.2.1.6.3. Almacenamiento

Según Gómez (2013) este proceso se presenta una vez que se recepciona los materiales, para luego almacenarlos en lugares establecidos, porque estos materiales ya forman parte de ella (p.95), para ello se tiene en cuenta los siguientes indicadores:

- a) Clasificación de los materiales: esta actividad se realiza luego que se reciben las mercaderías y de haber hecho la verificación de las especificaciones solicitadas, para dar el ingreso a los materiales o mercadería al almacén en donde se lleva un registro de los materiales adecuado debidamente clasificados o agrupados según sus características (Gómez, 2013, p.122).

Por lo tanto, esta actividad tiene la finalidad de tener un mejor control y no tener pérdidas de oportunidades de venta y no contraer mayores daños de dichos materiales.

- b) Almacenaje de materiales: se refiere al almacenaje de los materiales en los ambientes previamente preparados, luego se les etiqueta para así poder indicar el precio, código de barras del producto y demás y que posteriormente pueda ser fácilmente ubicados según sus características más relevantes e importante (Gómez, 2013, p.123).

Es decir, esta actividad tiene la finalidad de mantener en óptimas condiciones los materiales que ingresan se acomodan en los respectivos stands del almacén (Gómez, 2013, p.124).

1.2.1.6.4. Distribución

Según Gómez (2013), este proceso es el traslado de los materiales desde el almacén hasta los diferentes puntos o áreas que componen la empresa, para usar como materia prima, darle un valor agregado o ser vendidos (p.184), en este sentido se encuentra conformado por los siguientes indicadores:

- a) Últimas entradas, primeras salidas; este indicador también conocido como LIFO por sus siglas en inglés *Last In – First Out*, conforma el proceso en el cual las mercaderías de último ingreso al almacén son las primeras que se utilizan (Gómez, 2013, p.184).

Cabe mencionar que esta actividad es la más frecuente en cuanto se trate de existencias de mayor consumo o uso, en cuanto a las tendencias e innovaciones tecnológicas.

- b) Primeras entradas, primeras salidas; se refiere al proceso a través del cual la primera mercancía que ingresa en el almacén es la primera que es utilizada (Gómez, 2013, p.184).

Esta modalidad es la más utilizada, con la finalidad de evitar las obsolescencias como también para evitar el deterioro, y las pérdidas, que pueden ser total, parcial, o que terminen extraviados (Gómez, 2013, p.184).

1.2.2 Generación de utilidades

1.2.2.1. Definición

Sánchez (2010) “manifiesta que es la ganancia que se obtiene de una persona natural, una empresa o un capital, después de deducir todos los costos, gastos e impuestos. En otras palabras, es el beneficio que arroja el ejercicio empresarial” (p.281).

Esto significa que, la utilidad es parte de la naturaleza y razón de cualquier actividad económica, donde se espera obtener un monto mayor al costo de todos los recursos invertidos en el desarrollo de dicha actividad (Sánchez, 2010, p.281).

1.2.2.2. Participación de las utilidades

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2013) señala que la participación de las utilidades es un derecho reconocido en el artículo 29° de la Constitución Política del Perú. Tiene por objeto que los trabajadores accedan a las utilidades netas (cuando las hubiera) que percibe el empleador como consecuencia de su gestión empresarial. En otras palabras, la participación en las utilidades representa un beneficio regulado en la constitución, el cual consiste en detraer un determinado porcentaje de las rentas empresariales para su reparto en forma directa a los trabajadores dependientes (p.2).

1.2.2.3. Porcentaje de utilidades según el tipo de empresa

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2013) da a conocer que las empresas que están obligadas a repartir utilidades, el porcentaje de este está condicionado a la actividad principal que desarrolle cada una de ellas (p.2).

- Empresas Pesqueras 10%.
- Empresas de telecomunicaciones 10%.
- Empresas industriales 10%.
- Empresas mineras 8%.
- Empresas de comercio y restaurantes 8%.
- Empresas que realicen otras actividades 5%.

En conclusión, “la participación en las utilidades depende de la actividad que realice la empresa, donde aquellas dedicadas a las pesca, telecomunicación e industriales otorgan un mayor porcentaje de participación” (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2013, p.4).

1.2.2.4. Procedimiento para el reparto de utilidades

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2013) pone de conocimiento que los empleadores, de acuerdo con el porcentaje de utilidades que les corresponde repartir, lo harán de la siguiente manera (p.2):

- El primer 50% se calcula dividiendo el 50% de las utilidades que se obtengan de acuerdo con el porcentaje que le corresponde, entre la suma de los días efectivamente trabajados por todos los trabajadores de la empresa en el año, este resultado se multiplica por el número de días laborados por cada trabajador durante el ejercicio (p.3).
- El segundo 50% se obtiene, dividiendo el 50% de las utilidades que corresponden, según porcentaje, entre la suma total de las remuneraciones percibidas por los trabajadores en el año, este resultado se multiplica por el total de las remuneraciones que correspondan a cada trabajador en el ejercicio (p.3).

1.2.2.5. Rentabilidad

Según Flores (2014) la rentabilidad al ser parte del análisis financiero de una empresa ayuda al cliente para que pueda evaluar toda la suficiencia de cada uno de los recursos que posee la empresa, es decir, la capacidad para obtener ingresos (p.165).

Por su parte, Córdoba (2014), afirma que la rentabilidad viene a ser un vínculo porcentual el cual señala la cantidad que se consigue mediante el tiempo por todas y cada una de las unidades de recurso que se han llegado a invertir. Asimismo, es posible mencionar que, rentabilidad viene a ser la variación dentro del valor de cierto activo, incluso cualquier comercialización en efectivo, manifestado como porcentaje de aquel valor principal. Viene a ser el vínculo que hay entre los ingresos con todos los costos (p.301).

Por lo tanto, cabe diferenciar entre el término ganancia o beneficio y la rentabilidad. De manera que, la primera no permite conocer si los recursos dentro de la actividad económica han sido empleados de la mejor manera. En tanto que, la rentabilidad permite saber si los recursos se han empleado de una forma óptima (Córdova, 2014, p.302).

1.2.2.5.1. Importancia de la rentabilidad

Para Caraballo, Amondarain & Zubiaur (2013) la rentabilidad empresarial es un aspecto teórico elemental que se tiene que considerar dentro del análisis de todos los estados financieros que posee una empresa. Es elemental para la empresa y para las terceras personas que tienen un interés de invertir en la empresa (p.2).

Este análisis impactará en las decisiones de inversión y en una cuantía más positiva en las decisiones de financiamiento con las que contará una empresa. Se sabe que todo objetivo de la empresa es generar un margen de utilidad alta, que generalmente se mide cuando se hace un balance de los ingresos y egresos (Amondarain & Zubiaur, 2013, p.3).

1.2.2.5.2. Tipos de rentabilidad

1.2.2.5.2.1. Rentabilidad económica

García (2014) sostiene que la rentabilidad económica mide el rendimiento de los activos de las empresas sin considerar sus fuentes de financiamiento. Este indicador permite hacer la comparación de las rentabilidades de las empresas que operan en el mercado (p.6).

Es el resultado del cociente de los beneficios antes de los intereses e impuestos también conocido como el beneficio bruto de la empresa, que considera todos los beneficios que tiene la empresa antes de deducir sus gastos financieros, intereses de los préstamos y sus obligaciones tributarias en las que la empresa incurre, todo esto sobre el Activo Total que considera todos los activos financieros y no financieros que están en condiciones para generar un ingreso (García, 2014, p.7).

$$R = \frac{B}{A} \quad \frac{A \quad d \quad l \quad i \quad e \quad s \quad e \quad l \quad i}{A \quad T}$$

1.2.2.5.2.2. La Rentabilidad financiera

García (2014) sostiene que este índice mide el beneficio de los accionistas, ya que son los que invierten en la empresa con el único fin de obtener beneficios. También se conoce como las ganancias obtenidas después de haber realizado una inversión. Evalúa la capacidad que tiene una empresa de retribuir a sus participantes (p.10).

Resulta del cociente del total del beneficio neto que considera todos los beneficios obtenidos por los propietarios de las empresas diferenciando sus obligaciones que son los intereses y los impuestos, todo esto sobre los Fondos Propios que consideran el capital y el patrimonio que son empleados para la obtención de ganancias (García, 2014, p.10).

$$R = \frac{B}{F} \frac{N}{P} \times 100$$

1.2.2.6. Evaluación de la generación de utilidades

Flores (2014) señala que uno de los principales intereses de una empresa es conocer la capacidad de cumplir con sus obligaciones y para obtener ingresos (p.166).

Es decir, si una empresa no tiene capacidad de pagar sus deudas padecerá dificultades para obtener un crédito, lo cual afectará su nivel de desempeño ya que se verá limitada para invertir y esto a su vez disminuirá sus ingresos y su utilidad (Flores, 2014, p.167).

1.2.2.6.1. Ratios de utilidad

Permiten medir la rentabilidad sobre las inversiones de la empresa, específicamente analizando los beneficios. Se debe tener en cuenta un análisis en conjunto con sus factores, como, por ejemplo, sus precios, gastos de producción, etc (Flores, 2014, p.168).

Esto supone que los ratios de utilidad se orientan a identificar el desempeño que tiene la empresa a partir del análisis de sus beneficios, esto permite conocer el rendimiento, en otras palabras, cuánto le ha rendido la inversión realizada en la empresa (Flores, 2014, p.168).

1.2.2.6.2. Margen de utilidad bruta

“Muestra la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los costos de venta y producción” (Flores,2014, p. 169)

$$M_{bt} = \frac{U}{V} \frac{b}{n}$$

1.2.2.6.3. Margen de utilidad operativa

“Nos muestra la cantidad que se obtiene de utilidad operativa por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los gastos de administración y ventas” (Flores, 2014, p.169).

$$M_{o:} = \frac{U}{V} \frac{o_i}{n}$$

1.2.2.6.4. Margen neto

“Nos muestra la relación que existe entre la utilidad que se obtiene en relación con las ventas totales” (Flores, 2014, p.169)

$$M = \frac{U}{V} \cdot \frac{n}{n}$$

1.3. Definición de términos Básicos

Aprovisionamiento

Se trata de la gestión de pedido, es decir, tareas propias del aprovisionamiento que comprenden el proceso de compra industrial (Lobato y Villagrà, 2010, p.7).

Compras

Es la forma como se concretan las adquisiciones de aprovisionamiento para la empresa. Asimismo, se define como la obtención de materiales, servicios, herramientas, equipos (Marthans, 2008, p.62).

Distribución

Es un proceso que consiste en el traslado de los materiales desde el almacén hasta los diferentes puntos o áreas que componen la empresa, para usar como materia prima, darle un valor agregado o ser vendidos (Marthans, 2008, p.134).

Generación de utilidades

Es la ganancia que se obtiene de una persona natural, una empresa o un capital, después de deducir todos los costos, gastos e impuestos. En otras palabras, es el beneficio que arroja el ejercicio empresarial (Sánchez, 2010, p.281).

Gestión

Forma audaz de administrar, orientada a la acción y la solución de los problemas de la administración dentro del marco de innovación; actividad de hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o al deseo de cualquier objetivo (Lara, 2017, p.17).

Gestión logística

Consiste en planificar y poner en marcha las actividades para llevar a cabo cualquier proyecto, en otras palabras, se refiere a la forma de organización que adoptan las

empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución (Gómez, 2013, p.8).

Infraestructura

Se basa en los cimientos en que se fundamenta o establece una economía en referencia a su posición geográfica (Andrade, 2013, p.338).

Inventario

Los inventarios comprenden aquellos bienes y servicios acumulados de propiedad de la empresa cuyo destino es la transferencia o la prestación del servicio, así como los bienes destinados al proceso productivo, los manufacturados, los recursos naturales y los productos biológicos (Mamani, 2014, p.312).

Logística

Es el conjunto de procedimientos para organizar algún sistema o proceso. Asimismo, implica, internamente una coordinación entre operaciones, área comercial y finanzas, especialmente, y en lo externo, la coordinación de proveedores de servicios (Garay 2017, p.21).

Logística comercial

Es una parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización, y control del flujo de materiales y de información, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor final (Gómez, 2013, p.12).

Logística empresarial

Comprende la planificación, la organización y el control de todas las actividades relacionadas con la obtención, el traslado y el almacenamiento de materiales y productos, desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integrado, incluyendo también todo lo referente a los flujos de información implicados (Cuatrocasas, 2012, p.534).

Margen de utilidad bruta

Muestra la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los costos de venta y producción (Flores, 2014, p.166).

Margen de utilidad operativa

Muestra la cantidad que se obtiene de utilidad operativa por cada unidad monetaria de ventas, después de haber incurrido en los gastos de administración y ventas (Flores, 2014, p.167).

Margen neto

Muestra la relación que existe entre la utilidad que se obtiene en relación con las ventas totales (Flores, 2014, p.168).

Participación de utilidades

Tiene por objeto que los trabajadores accedan a las utilidades netas (cuando las hubiera) que percibe el empleador como consecuencia de su gestión empresarial (MINTRA, 2013, p.2).

Planificación estratégica

Es el proceso de decidir sobre los programas que la organización va a emprender y sobre la cantidad de recursos que van a asignar a cada uno de ellos. En ella se decide sobre los objetivos y estrategias de la organización para alcanzarlo (Gómez, 2013, p.15).

Planificación logística

La planificación logística busca contribuir a la consecución de los objetivos que se ha propuesto la empresa (Gómez, 2013, p.15).

Planificación operativa

Trata de descender a las funciones básicas que conforman la empresa, asegurando que todas las áreas se desarrollan con eficacia y eficiencia en especial la planificación operativa de la logística (Gómez, 2013, p.15).

Planificación táctica

Se desarrollan funciones relacionadas con el que se debe hacer, para llevar a cabo los objetivos formulados en la planificación estratégica y se diseña el control de gestión del sistema, de forma que los directivos influyan a otros miembros de la organización para que se implanten estrategias diseñadas (Gómez, 2013, p.15).

Rentabilidad

La rentabilidad al ser parte del análisis financiero de una empresa ayuda al cliente para que pueda evaluar toda la suficiencia de cada uno de los recursos que posee la empresa, es decir, la capacidad para obtener ingresos (Flores, 2014, p.165).

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los activos de las empresas sin considerar sus fuentes de financiamiento. Este indicador permite hacer la comparación de las rentabilidades de las empresas que operan en el mercado (García, 2014, p.165).

Rentabilidad financiera

Este indicador mide el beneficio de los accionistas, ya que son los que invierten en la empresa con el único fin de obtener beneficios”. También se conoce como las ganancias obtenidas después de haber realizado una inversión (García, 2014, p.166)

CAPÍTULO II

MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Hipótesis

Hipótesis general

Existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Hipótesis específicas

- a) Existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020
- b) Existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020
- c) Existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020
- d) Existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

2.2. Sistema de variables

Gestión logística

La gestión logística consiste en planificar y poner en marcha las actividades para llevar a cabo cualquier proyecto, en otras palabras, se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas.

Generación de utilidades

Una empresa necesita generar ingresos y solventarse, y si una empresa no tiene capacidad de pagar sus deudas padecerá dificultades para obtener un crédito, lo cual afectará su nivel de desempeño ya que se verá limitada para invertir y esto a su vez disminuirá sus ingresos y su utilidad.

2.3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión logística	La gestión logística consiste en planificar y poner en marcha las actividades para llevar a cabo cualquier proyecto, en otras palabras, se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas.	La variable gestión logística es evaluada por medio de un cuestionario conformado por 18 ítems y elaborado en base a las dimensiones: Compras, recepción, almacenamiento y distribución.	Compras Recepción Almacenamiento Distribución	Actividades y coordinaciones Organización de compras Políticas de compras Preparación de la zona de recepción Comprobación de las mercaderías Clasificación de los materiales Almacenaje de los materiales Últimas entradas – primeras salidas Primeras entradas – primeras salidas	Ordinal
Generación de utilidades	Una empresa necesita generar ingresos y solventarse, y si una empresa no tiene capacidad de pagar sus deudas padecerá dificultades para obtener un crédito, lo cual afectará su nivel de desempeño ya que se verá limitada para invertir y esto a su vez disminuirá sus ingresos y su utilidad.	La generación de utilidades es evaluada mediante un cuestionario conformado por 10 ítems y elaborado en base a las dimensiones: Margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa y margen neto.	Margen de utilidad bruta Margen de utilidad operativa Margen neto	$M_b = \frac{U}{V} \frac{b}{n}$ $M_o = \frac{U}{V} \frac{o}{n}$ $M_n = \frac{U}{V} \frac{n}{n}$	Ordinal /Razón

Fuente: Marco teórico de las variables.

2.4. Tipo y nivel de investigación

2.4.1 Tipo de investigación

“La investigación fue de tipo aplicada porque tiene por objetivo resolver un determinado problema o planteamiento específico, enfocándose en la búsqueda y consolidación del conocimiento para su aplicación y, por ende, para el enriquecimiento del desarrollo cultural y científico” (Arbaiza, 2019). En ese sentido, se pretendió resolver el problema que se da en el Comercial Joemary SAC, en cuanto a sus procesos de gestión logística (compras, recepción, almacenamiento y distribución), los cuales afectan en la generación de sus utilidades.

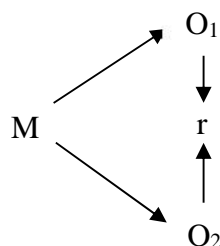
2.4.2 Nivel de investigación

La investigación presentó un nivel correlacional, ya que se determinó la relación entre la variable gestión logística y generación de utilidades, presentando la comprensión de los mecanismos que sustentan dicha relación. Tal como indica Arbaiza (2019) este tipo de investigación tiene como propósito medir la asociatividad entre dos o más variables y determinar el grado de incidencia (p.67).

2.5. Diseño de investigación

El estudio utilizó el diseño no experimental, ya que no hubo intervención por parte de los investigadores en la descripción y análisis de las variables, sino que fueron analizados en su entorno natural, es decir, se recogieron los datos a partir de la muestra sin alterar ningún resultado (Arbaiza, 2019, p.67).

Asimismo, ha sido de corte transversal porque la recopilación de datos fue únicamente del periodo 2020. El esquema de investigación ha sido el siguiente:



Donde:

M : Colaboradores de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

O1: Gestión logística

O2: Generación de utilidades

R : Relación

De acuerdo con el esquema, la observación de las variables gestión logística y generación de utilidades (O1 y O2) en cada colaborador de la empresa Joemary SAC (M), permitió establecer la relación entre las mismas (r) a través de la aplicación del cuestionario (instrumento).

2.6. Población y muestra

Población

“La población se constituye de un grupo de elementos, tales como personas, cosas y otros que tienen características similares” (Calduch, 2014, p.98).

En tal sentido, la población estuvo conformada por 12 colaboradores encargados del área logística y finanzas de la empresa Comercial Joemary SAC, de acuerdo con la información registrada en planilla de la empresa durante el periodo 2020 (SUNAT, 2021).

Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se consideró a todas las unidades de estudio porque la población resulta de fácil acceso y a su vez, está conformada por una cantidad reducida de individuos (12 colaboradores), debido a ello no fue necesario llevar a cabo un muestreo. Por lo tanto, la muestra estuvo conformada por 12 colaboradores encargados del área logística y finanzas de la empresa Comercial Joemary SAC, de acuerdo con la información registrada en planilla de la empresa durante el periodo 2020.

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Se empleó la técnica de la encuesta. En este sentido, se plantearon preguntas estructuradas. “La encuesta es una técnica que permite la recolección de datos a partir

de un grupo de interrogantes que se encuentran asociadas a un tema en común” (Calduch, 2014, p.98).

Instrumento

Se utilizó el cuestionario de encuesta como instrumento de recolección de información de las variables de estudio, el cual ha sido elaborado en base al marco teórico de la investigación. En este sentido, en el caso de la variable gestión logística se tomaron en cuenta los cuatro procesos involucrados: compras, recepción, almacenamiento y distribución de acuerdo con lo propuesto por Gómez (2013) y en el caso de la variable generación de utilidades se tomó como referencia lo establecido por Flores (2014), de manera que, se consideraron tres dimensiones: margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa y margen neto. El objetivo del cuestionario es recolectar información y comprobar la relación entre ambas variables a través de su aplicación a la muestra.

De este modo el cuestionario para la variable Gestión logística, estuvo constituido por 18 ítems, considerando una escala tipo Likert para conocer su percepción sobre el objeto de estudio, dicha escala es: nunca (1), casi nunca (2), a veces (3), casi siempre (4), siempre (5). De igual manera para la variable generación de utilidades, estuvo conformado por 10 ítems, empleando la escala de distancia social tipo Likert, contando con: nunca (1), casi nunca (2), a veces (3), casi siempre (4), siempre (5).

2.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Técnica de procesamiento de datos

El procesamiento de los datos fue realizado en tres etapas. En primer lugar, una vez obtenida la información a través de la aplicación de los cuestionarios, se generó una base de datos empleando el programa Microsoft Excel. En segundo lugar, la información ha sido trasladada al software estadístico SPSS versión 26.0, para la codificación de cada variable. Por último, en dicho software se realizaron las pruebas estadísticas correspondientes para realizar el análisis descriptivo e inferencial.

Análisis de datos

Se empleó en primer lugar, el análisis descriptivo para analizar la tendencia central y dispersión de las variables, permitiendo el reconocimiento de los resultados descriptivos. Asimismo, la presentación del análisis descriptivo se realizó a través de

tablas y gráficos de frecuencias. En segundo lugar, se prosiguió con el análisis inferencial, para lo cual se aplicó una prueba de normalidad de datos, permitiendo la determinación de la prueba de correlación adecuada. Posteriormente, se aplicó el test establecido y de acuerdo a la regla de decisión se rechazará o aceptará cada una de las hipótesis formuladas.

2.9. Materiales y métodos

2.9.1. Materiales

Los materiales empleados en el estudio fueron una laptop, útiles de escritorio para el desarrollo de cada uno de los objetivos.

2.9.2. Métodos

En la presente investigación se empleó el método deductivo, ya que posibilitó la construcción de las variables de estudio (gestión logística y generación de utilidades) a partir del análisis de los diversos enfoques pertenecientes a cada variable. Asimismo, se empleó el inductivo ya que, a partir de los resultados que se obtuvieron, se generalizó la problemática acerca de la generación de utilidades dentro del lugar evaluado, esto es, la empresa Comercial Joemary SAC, ubicada en Tarapoto.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Resultados

Luego de aplicar los cuestionarios a los 12 colaboradores de la empresa Comercial Joemary S.A.C, se obtuvieron los siguientes resultados en función a la percepción de los participantes.

Análisis descriptivo

Tabla 2

Nivel de gestión logística.

Gestión logística	Desde	hasta	Colaboradores	%
Bajo	18	41	3	25%
Medio	42	65	7	58%
Alto	66	90	2	17%
		Total:	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los 12 colaboradores de la empresa Comercial Joemary S.A.C.

Interpretación

Como indica la tabla 2, el nivel de gestión logística en la empresa Comercial Joemary S.A.C. ha sido bajo, según la percepción del 25% de colaboradores (3), fue medio según la percepción del 58% de colaboradores (7) y ha sido alto según la percepción del 17% de colaboradores (2). Los resultados se deben a que, al momento de realizar la adquisición de los productos, los trabajadores no tienen conocimiento de todo lo que la organización realmente debe comprar y lo que hace falta en almacén, razón por la cual han realizado gastos innecesarios que conllevaron al incremento de los costos. De igual manera, en la recepción de los productos, se evidenció un problema, debido a que, el almacén no brinda las condiciones necesarias para el mantenimiento de la mercadería. Además, en cuanto al almacenamiento de los productos, no se logra comprobar si es que realmente ha sido recibido la cantidad solicitada al proveedor, por lo que suele faltar mercadería y algunas veces, la mercadería se encuentra en malas condiciones.

Tabla 3*Nivel de generación de utilidades.*

Generación de utilidades	Desde	hasta	Colaboradores	%
Bajo	10	22	3	25%
Medio	23	35	8	67%
Alto	36	50	1	8%
		Total:	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los 12 colaboradores de la empresa Comercial Joemary S.A.C.

Interpretación

Tal como indica la tabla 3 y figura 2 señala que el nivel de generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. ha sido bajo en un 25% conforme por lo señalado por 3 colaboradores, asimismo, fue de nivel medio en un 67% según lo expuesto por 8 colaboradores y ha sido de nivel alto en un 8% conforme con lo expuesto por 1 colaborador. Los resultados son porque el margen bruto no supera las expectativas de la organización en base al año anterior, los ingresos no son lo esperado por la empresa, visto que existe un incremento del costo de venta año tras año, la organización no cuenta con estrategias para cumplir con las ventas esperadas, además, las ganancias no superan las expectativas de los accionistas.

A continuación, se muestran los resultados de los cálculos efectuados por medio del estado de resultados de la empresa Comercial Joemary S.A.C.

Tabla 4*Generación de utilidades.*

Generación de utilidades	Periodo 2019		Periodo 2020	
Margen bruto	<u>S/ 689 910,00</u> S/ 3 232 123,00	21,35%	<u>S/ 466 194,00</u> S/ 2 267 070,00	20,56%
Margen operativo	<u>S/ 246 977,00</u> S/ 3 232 123,00	7,64%	<u>S/ 60 807,00</u> S/ 2 267 070,00	2,68%
Margen neto	<u>S/ 182 536,4</u> S/ 3 232 123,00	5,65%	<u>S/ 54 726,00</u> S/ 2 267 070,00	2,41%

Fuente: Datos extraídos de los EE. FF de la empresa Comercial Joemary S.A.C.

Interpretación

En la tabla 4, se da a conocer los resultados de las ratios en base a la generación de utilidades en el periodo 2019 y 2020, donde el margen bruto alcanzó un índice del 21,35% en el 2019 mientras que en el 2020 este se redujo a 20,56%, es decir, la organización ha tenido una reducción en los ingresos, así como el costo de ventas, lo cual ocasionó dichos resultados. En cuanto al margen operativo, en el 2019 tuvo un índice óptimo del 7,64% y en el 2020 fue de 2,68%, destacando que la organización ha incurrido en gastos considerables que han generado índices bajos. En cuanto al margen neto, este ha tenido un índice de 5,65% en el 2019 y 2,41% en el 2020, donde la utilidad final del ejercicio fue por S/ 54 726,00. Los resultados muestran las ganancias generadas a partir de las ventas realizadas por la organización durante el periodo, antes y después de la generación de pagos de impuestos. Sin embargo, los índices no alcanzan ni el valor óptimo (5%), donde la organización necesita de la aplicación de nuevas estrategias para obtener mejores resultados.

Análisis inferencial

Para poder conocer el tipo de test de normalidad de datos, se realizó la prueba correspondiente, donde la regla señala que:

- Si la significancia tiene un resultado menor a 0,05, se aplicará el test de Rho de Spearman.
- Si la significancia tiene un resultado mayor a 0,05, se aplicará el test de Correlación de Pearson.

Prueba de normalidad

Tabla 5

Prueba de normalidad – Shapiro Wilk

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión logística	,847	12	,053
Generación de utilidades	,905	12	,184

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

En la tabla 5 se muestra el resultado de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk para muestras menores o igual a 50, donde se ubican los 12 colaboradores, asimismo, la significancia obtenida para la variable gestión logística fue 0,053 y 0,184 donde ambos superar el valor de 0,05, por tal razón, la prueba de normalidad a ser aplicada es la Correlación de Pearson para determinar la relación entre las mismas.

Objetivo específico 1: Determinar la relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Prueba de hipótesis:

H_i: Existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

H_o: No existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Tabla 6

Relación entre las compras y la generación de utilidades

		Compras	Generación de utilidades
Compras	Correlación de Pearson	1	,825**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	12	12
Generación de utilidades	Correlación de Pearson	,825**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	12	12

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

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

Como se aprecia en la tabla 6, la dimensión compras se relaciona de manera significativa en la generación de utilidades porque la significancia obtenida es 0,001 con un grado de correlación de Pearson de ,825 calificada como correlación positiva alta, por tal razón, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que señala

que existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Objetivo específico 2: Contrastar la relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Prueba de hipótesis:

H_i: Existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

H₀: No existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Tabla 7

Relación entre la recepción y la generación de utilidades

		Recepción	Generación de utilidades
Recepción	Correlación de Pearson	1	,870**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	12	12
Generación de utilidades	Correlación de Pearson	,870**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

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

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

La tabla 7 expresa que existe relación entre la dimensión recepción y la variable generación de utilidades debido a que la significancia bilateral obtenida es de 0,000 con una correlación de Pearson de 0,870 calificada como correlación positiva alta. En ese sentido, se procede a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis que indica que existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Objetivo específico 3: Establecer la relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Prueba de hipótesis:

H_i: Existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

H_o: No existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Tabla 8

Relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades

		Almacenamiento	Generación de utilidades
Almacenamiento	Correlación de Pearson	1	,877**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	12	12
Generación de utilidades	Correlación de Pearson	,877**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

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

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

Como señala la tabla 8, la dimensión almacenamiento se relaciona significativamente con la variable generación de utilidades, pues la significancia alcanzada es de 0,000 con un nivel de correlación de Pearson de 0,877 el cual hace referencia a una correlación positiva alta, por tal razón, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis que indica que existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Objetivo específico 4: Identificar la relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Prueba de hipótesis:

H_i : Existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

H_o : No existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Tabla 9

Relación entre la distribución y la generación de utilidades

		Distribución	Generación de utilidades
Distribución	Correlación de Pearson	1	,767**
	Sig. (bilateral)		,004
	N	12	12
Generación de utilidades	Correlación de Pearson	,767**	1
	Sig. (bilateral)	,004	
	N	12	12

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

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

Como indica la tabla 9, existe relación entre la dimensión distribución y la variable generación utilidades debido a que la significancia bilateral alcanzada es de 0,004 con un nivel de correlación de Pearson de 0,767 que hace referencia a una correlación positiva alta. Por tal motivo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis que indica que existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Objetivo general: Analizar la relación de la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Regla de decisión

- Si la significancia es menor a 0.05; entonces, existe relación entre las variables.
- Si la significancia es mayor a 0.05; entonces, no existe relación entre las variables.

Prueba de hipótesis:

H_i: Existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

H_o: No existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020.

Tabla 10

Relación entre la gestión logística y la generación de utilidades

		Gestión logística	Generación de utilidades
Gestión logística	Correlación de Pearson	1	,903**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	12	12
Generación de utilidades	Correlación de Pearson	,903**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

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

Fuente: SPSS 26.

Interpretación

La tabla 10 señala que existe relación entre la variable gestión logística y la variable generación de utilidades porque la significancia bilateral obtenida es 0,000 con un nivel de correlación de 0,903 el cual hace referencia a una correlación positiva muy alta. Por tal motivo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis que señala que existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. Además, al efectuar el cálculo del coeficiente determinante, $(0,903)^2 = 82\%$, se deduce que la gestión logística incide en un 82% en la generación de utilidades de la organización.

3.2. Discusión

Al aplicar los instrumentos a los 12 colaboradores de la empresa Comercial Joemary S.A.C. se ha podido conocer el estado de cada una de las variables de estudio, teniendo como resultados descriptivos lo siguiente: El nivel de gestión logística en la empresa Comercial Joemary S.A.C. ha sido bajo según la percepción del 25% de colaboradores, fue medio según la percepción del 58% de colaboradores y ha sido alto según la percepción del 17% de colaboradores. Los resultados son porque, al momento de

realizar la adquisición de los productos, los trabajadores no tienen conocimiento de todo lo que la empresa comercial realmente debe comprar y lo que se requiere en el almacén, razón por la cual han realizado gastos innecesarios que conllevaron al incremento de los costos de venta. Del mismo modo, en la recepción de los productos, se evidencia un problema, debido a que, el almacén no cuenta con las condiciones necesarias para el mantenimiento de la mercancía. Sumado a ello, en cuanto al almacenamiento de los productos, no se logra comprobar si es que realmente el área ha sido recibida la cantidad solicitada al proveedor, por lo que suele faltar mercadería y algunas veces, la mercadería se encuentra en malas condiciones, ocasionando pérdidas monetarias irreparables para la organización. Los resultados concuerdan con la investigación de Bedor (2016) quien concluye que en la Empresa Industria Ecuatoriana el 83% aseguró que respeta la asignación, en otro componente de Estructuras de Estanterías se señala que el 58% si están de acuerdo con la estructura de gestión logística, en el picking el 59% señala que se debe por la falta de espacio, el componente de colocación de productos de estanterías el 92% señala que no está conforme, la causa de las devoluciones se da en un 67% por material cambiado, en la recepción de productos, el 100% está de acuerdo que haya un horario establecido, para la calificación al jefe, el 75% señala que es muy buena. De modo que el investigador aludió que la bodega de producto determinado de dicha empresa es relativamente pequeña, de esta manera es necesario adquirir nueva maquinaria y la construcción de una planta procesadora para cumplir la demanda de un mercado limitado.

El nivel de generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. ha sido bajo en un 25%, asimismo, fue de nivel medio en un 67% y ha sido de nivel alto en un 8%. Esto se debe a que el margen bruto no supera las expectativas de la organización en base al año anterior, los ingresos no son lo esperado por la empresa, visto que existe un incremento del costo de venta año tras año, la organización no cuenta con estrategias para cumplir con la cantidad de ventas planificadas, además, las ganancias no superan las expectativas de los accionistas. Así también, el margen bruto alcanzó un índice del 20,56% y el margen operativo tuvo un índice del 2,68% y el margen neto ha tenido un índice de 2,41% donde el rendimiento final del ejercicio fue por S/ 54 726,00. Esto hace referencia a las ganancias generadas a partir de las ventas realizadas por la organización durante el periodo, antes y después de la generación de pagos de impuestos. Sin embargo, los índices de margen operativo y neto, no alcanzan ni el valor óptimo (5%),

donde la organización necesita de la aplicación de nuevas estrategias para obtener mejores ganancias. El resultado guarda poca similitud con la investigación de Moreno (2014), quien concluye que existe un estancamiento en cuanto al incremento de los ingresos y la cartera de clientes, porque la principal causa es el desconocimiento de los costos de producción, la incapacidad para influir en estos rubros mediante la implementación de estrategias financieras. Del mismo modo, se implementaron técnicas de control y supervisión en el manejo de la materia prima mediante la aplicación de tarjetas y cuadros de consumo diarios, así mismo, la implementación del sistema integrado de cámaras así se obtendrá resultados que reducirán por completo el desperdicio de la materia, finalmente con las estrategias implementadas da un resultado efectivo con la maximización de utilidades.

En el primer objetivo específico, la dimensión compras presentó relación significativa en la generación de utilidades porque la significancia obtenida es 0,001 con un grado de correlación de Pearson de ,825 calificada como correlación positiva alta, por tal razón, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que señala que existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. El estudio de Lozada (2015) tiene relación por cuanto concluye que el 60% de encuestados considera que en la Empresa “Alvarado Jean’s del Cantón Pelileo” la generación de utilidades es buena, en el elemento de tendencia del mercado el 57% considera que la tienda esta de acorde a las tendencias del mercado, coordinación, el 63% piensa que frecuentemente coexiste una coordinación actividades y tareas. En el sistema de control el 66% cree que hay un control y registro de los productos. En el control de inventarios el 43% indica que siempre lleva un control adecuado. En la Tecnología de la maquinaria, el 91% aseveró que están en constante cambio de tecnología maquinaria. En la demora del producto, el 86% menciona que reciben el producto en 1 a 2 días. En el capital humano, el 77% aseveró que es importante. Además, existe relación entre las variables con una significancia de 0,002 y una correlación de rho de spearman de 0,725.

En el segundo objetivo específico, se dio a conocer que existe relación entre la dimensión recepción y la variable generación de utilidades debido a que la significancia bilateral obtenida es de 0,000 con una correlación de Pearson de 0,870 calificada como correlación positiva alta. En ese sentido, se rechazó la hipótesis nula y se acepta la hipótesis que indica que existe relación entre la recepción y la generación de utilidades

de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. La investigación elaborada de Barrantes (2017) guarda relación debido a que existe relación una correlación de 0,442 para la dimensión abastecimiento óptimo y la variable competitividad, otro componente tiene una correlación de 0,356 para la dimensión los costos de los procesos y la variable competitividad, en otro componente tiene una correlación 0,590 para la dimensión información integrada de las organizaciones y la variable competitividad, tiene una significancia del 5% con un valor 6,302. Por tal razón, la gestión logística influye en la competitividad de las pymes.

En el tercer objetivo específico, la dimensión almacenamiento se relacionó significativamente con la variable generación de utilidades, pues la significancia alcanzada es de 0,000 con un nivel de correlación de Pearson de 0,877 el cual hace referencia a una correlación positiva alta, por tal razón, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis que indica que existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. El estudio desarrollado por Lara (2017) guarda relación debido a que concluye que el componente de descoordinación de pedidos es calificado como regular en un 63,3%, en el retraso de pedidos se determinó que el 70% lo califica como eficiente, en la confirmación de pedido el 70% lo califica como eficiente, además, existe correlación con un puntaje de 0,921. Es así como la implementación de un plan de gestión logística permitirá mejorar los procesos y por lo tanto se tendría una mayor satisfacción entre los consumidores.

En el cuarto objetivo específico, se determinó que existe relación entre la dimensión distribución y la variable generación utilidades debido a que la significancia bilateral alcanzada es de 0,004 con un nivel de correlación de Pearson de 0,767 que hace referencia a una correlación positiva alta. Por tal motivo, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis que indica que existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. El resultado tiene similitud con la investigación realizada por Rivera (2016) quién demuestra que la empresa es rentable según sus estados financieros y al incluir las participaciones también resultan muy productivas, dado que estos han ido incrementándose conforme se documentan en los índices de rentabilidad; llegándose a concluir que la rentabilidad si influye en la distribución de utilidades entre los trabajadores ($p < 0.05$).

En el objetivo general, se determinó que existe relación entre la variable gestión logística y la variable generación de utilidades porque la significancia bilateral obtenida es 0.000 con un nivel de correlación de 0.903 el cual hace referencia a una correlación positiva muy alta. Por tal motivo, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis que señala que existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020. Además, la gestión logística incide en un 82% en la generación de utilidades de la organización. La investigación realizada por Rojas (2017) tiene similitud visto que concluye que el nivel de estrategias se da en un 30,8%, el nivel de competitividad de las empresas es competitiva en un 46.2%, se asumen riesgos en un 58.5%, el 44.6% casi siempre toman decisiones, el nivel de resultados se da casi siempre en un 58.3%, la gestión de ventas es regular en un 55%, el nivel de rentabilidad es medio en un 80%. Por tanto, existe relación entre las variables porque la significancia es menor al margen de error (0,001), con ello se establece que la gestión de ventas influye favorablemente en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

En la investigación, se concluye lo siguiente:

1. Existe relación entre la variable gestión logística y la variable generación de utilidades porque la significancia bilateral obtenida es 0,000 con un nivel de correlación de 0,903 el cual hace referencia a una correlación positiva muy alta, asimismo, la gestión logística incide en un 82% en la generación de utilidades de la organización.
2. La dimensión compras se relaciona de manera significativa en la generación de utilidades porque la significancia obtenida es 0,001 con un grado de correlación de Pearson de ,825 calificada como correlación positiva alta.
3. Existe relación entre la dimensión recepción y la variable generación de utilidades debido a que la significancia bilateral obtenida es de 0,000 con una correlación de Pearson de 0,870 calificada como correlación positiva alta
4. La dimensión almacenamiento se relaciona significativamente con la variable generación de utilidades, pues la significancia alcanzada es de 0,000 con un nivel de correlación de Pearson de 0,877 el cual hace referencia a una correlación positiva alta
5. Existe relación entre la dimensión distribución y la variable generación utilidades debido a que la significancia bilateral alcanzada es de 0,004 con un nivel de correlación de Pearson de 0,767 que hace referencia a una correlación positiva alta

RECOMENDACIONES

Conforme con cada conclusión, se recomienda:

1. Se recomienda aplicar de manera correspondiente todo el proceso que involucra la gestión logística para obtener mejoras en la generación de utilidades, mejorando el costo de venta, de manera que los resultados al final del periodo sean convenientes para los inversores.
2. Se recomienda al área logística coordinar con anticipación las adquisiciones de las mercancías según el nivel del stock en almacén, dando prioridad a los productos que se encuentran mucho tiempo en dicho lugar a fin de comercializarlos a tiempo.
3. Se recomienda a los encargados del área logística, supervisar y efectuar un control de inventario a través de la recepción de productos, clasificándolos según el tipo y contextura de este con la finalidad de evitar que estos puedan vencer o sufrir accidentes que conlleven a su pérdida.
4. Se recomienda a los encargados del almacén, ordenar el área y distribuir apropiadamente la mercadería en estantes que faciliten una mejor visión de cada producto, colocando los códigos y nombres correspondientes para poder extraerlos al momento de la venta.
5. Al área logística se le recomienda, llevar a cabo un control de las entradas y salidas de mercancía a través del uso de un sistema y tener en orden todos los documentos necesarios para evitar pérdidas, emitiendo el reporte diario del estado del stock de la organización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, S. (2013). *Diccionario de Contabilidad*. Lima: Andrade
- Arbaiza, L. (2019). *Como elaborar una tesis de grado* (1st ed.). Esan Ediciones.
- Barrantes, F. (2017). *La Gestion Logistica y su Influencia en la Competitividad en la Pymes del Sector de Contruccion Importadoras de Maquinarias , Equipos y Heramientas del Distrito de Puente Piedra*. (Tesis de Licenciatura), Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2683/1/2017_Urday_La-gestion-logistica-y-su-influencia-en-la-competitividad.pdf
- Bedor, D. (2016). *Modelo de Gestion Logistica para la Optimizacion del proceso de Bodega de Producto Terminado en la empresa Industria Ecuatoria de Cables Incable de la Ciudad de Guayaqui*. (Tesis de Maestría), Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4549/1/T-UCSG-POS-MAE-108.pdf>
- Calduch, R. (2014). *Métodos y Técnicas de Investigación Internacional*. Obtenido de <https://www.ucm.es/data/cont/docs/835-2018-03-01-Metodos%20y%20Tecnicas%20de%20Investigacion%20Internacional%20v2.pdf>
- Calzado, D. (2020). La gestión logística de almacenes en el desarrollo de los operadores logísticos. *Ciencias Holguín*, 26(1), 59-68. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1815/181562407005/181562407005.pdf>
- Caraballo, T., Amondarin, J., & Zubiaur, G. (2013). *Analisis contable*. España: Universidad del Pais de Vasco. Recuperado el 06 de Diciembre de 2018, de https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Chú, N., Estela, W., & Gutiérrez, J. (2017). Gestión de inventario para mejorar el abastecimiento de equipamiento de una empresa de seguridad. *INGnosis.*, 3(1), 183-194. doi:10.18050/ingnosis.v3i1.2032
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=4870512&query=estados%2Bfinancieros>
- Cuatrocasas, L. (2012). *Logística: gestión de la cadena de suministros*. Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de

- <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3229529&query=gesti%C3%B3n+logistica>
- Díaz, V. (2016). *Gestión de Marketing y Rentabilidad de la Empresa Repuestos Motor's Mejía E.I.R.L año 2014 ciudad de Moyobamba*. (Tesis de Pregrado), Universidad Cesar Vallejo, Moyobamba, Perú. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10321/diaz_nv.pdf?sequence=1&isAllowe
- Ekundayo, T. (2019). Leveraging logistic management to drive profit maximization. *Organization Leadership & Development Quartely*, 1(2), 20-27. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/332144966_Leveraging_Logistic_Management_to_Drive_Profit_Maximization
- Flores, R. (2014). *Análisis de estados financieros* (1a ed.). México: Editorial Digital UNID. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=5307890&query=analisis+de+los+estados+financieros>
- Fundación Iberoamericana de Altos Estudios Profesionales. (2014). *Control y manejo de inventario de almacén*. FIAEP. Obtenido de https://www.academia.edu/36867500/Control_y_manejo_de_inventarios_FIAEP
- Garay, A. (2017). *Logística: conocimientos, habilidades y actitudes*. Bogotá: El Cid Editor. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=4823640&query=log%C3%ADstica%3A+conocimientos%2C+habilidades+y+actitudes>.
- García, E. (21 de julio de 2019). *Desaceleración no habría tenido fuerte impacto en utilidades de firmas líderes de BVL*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/desaceleracion-habria-tenido-fuerte-impacto-utilidades-firmas-lideres-bvl-273735-noticia/>
- García, J. (2018). *Gestión de la Cadena de Suministro : Análisis del uso de las TIC y su impacto en la eficiencia*. (Tesis de Doctorado), Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España. Obtenido de <https://eprints.ucm.es/46224/1/T39544.pdf>
- García, L. (2014). Liquidez y Rentabilidad como factor determinante en el éxito de las empresas. *Programa de Contaduría Pública*, 15. Obtenido de http://bibliotecadigital.usb.edu.co:8080/bitstream/10819/2235/1/Liquidez%20y%20rentabilidad%20como%20factor_Lizeth%20Garc%C3%ADa%20Restrepo_USBCTG_2014.pdf

- George, E. (2019). A study on the impact of inventory management on profitability of firms with special reference to steel industry [Un estudio sobre el impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las empresas con especial referencia a la industria del acero]. *International journal of basic and applied research*, 9(5), 756-762. Obtenido de <http://pragatipublication.com/assets/uploads/doc/30b05-756-762.16759.pdf>
- Gibbins, J., Sosa, O., & Espejo, J. (02 de diciembre de 2018). *Logística peruana: Una industria en movimiento en cara al futuro*. Obtenido de Revista Logitec: <https://www.revistalogitec.com/index.php/logistica/pymes/item/3407-logistica-peruana-una-industria-en-movimiento-de-cara-al-futuro>
- Kim, S., Lee, H., & Hwang, T. (2020). Logistics integration in the supply chain: a resource dependence theory perspective. *International Journal of Quality Innovation*, 6(5), 1-14. Obtenido de <https://jqualityinnovation.springeropen.com/track/pdf/10.1186/s40887-020-00039-w.pdf>
- Lara, C. (2017). *Gestión de Logística para la Satisfacción de los Clientes de una Empresa Industrial*. (Tesis de Pregrado), Universidad Norbet Wiener, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1238/TITULO%20-%20Lara%20Delgado%2C%20Carolina%20Romina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lee, R. (2021). The effect of supply chain management strategy on operational and financial performance. *Sustainability*, 13(5138), 1-18. Obtenido de <https://www.mdpi.com/2071-1050/13/9/5138/pdf>
- Lobato, F., & Villagr a, F. (2010). *Gestión logística y comercial*. Macmillan Iberia, S.A. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3216333&query=gestion%2Bde%2Bcompras>
- Lozada, C. (2015). *La Logística Integral y su Incidencia en la Mejora Continua de la Empresa "Alvaro Jean´s" del Cantón Pelileo "*. (Tesis de Pregrado), Universidad de Ambato, Ambato, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/11007/1/253%20o.e..pdf>

- Majem, J. (03 de julio de 2018). *Logística: ¿Qué debemos tener en cuenta en la gestión de almacenes?* Obtenido de Perú Retail: <https://www.peru-retail.com/logistica-gestion-de-almacenes/>
- Majen, J. (11 de Diciembre de 2017). *La gestión logística: clave para el éxito de un negocio e-commerce (I)*. Obtenido de Conexiónsan: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2017/12/11/la-gestion-logistica-clave-para-el-exito-de-un-negocio-e-commerce/>
- Mamani, J. (2014). Revisando las NIIF: Costo de los inventarios (NIC 2). *Actualidad Empresarial*, 9-11. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/362773517/5-16896-82432-pdf>
- Marthans, C. (2008). *Tratado integral de la logística empresarial*. Lima: Editorial San Marcos.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (13 de agosto de 2013). Obtenido de https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/INF_UTILIDADES.pdf
- Moreno, E. (2014). *Maximización de Utilidades para la empresa "Rincón del Gaucho" Restaurante*. (Tesis de Pregrado), Espe Universidad de las Fuerzas Armadas Innovación para la Excelencia, Sangolquí, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/8594/T-ESPE-047925.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rivera, C. (2016). *Rentabilidad y la Influencia en la Distribución de Utilidades a los Trabajadores de la Empresa de Transporte Súcota S.A.* (Tesis de Pregrado), Universidad Cesar Vallejo, Pimentel, Perú. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10163/rivera_ac.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, Z. (2017). *La Gestión de ventas y la rentabilidad*. (Tesis de Licenciatura), Universidad Inca Garcilazo de la Vega, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/2597/TESIS%20UIGV%20FINAL%20ZULLY%20ROJAS%20-%202007-05-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SUNAT. (2021). *Consulta RUC*. Obtenido de Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria: <https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>

- Torres, C., & Grández, C. (2018). *La Gestion Contable y Tributaria y su Influencia en la Rentabilidad de la empresa Fumigaciones Gaviria SAC*. (Tesis de Pregrado), Universidad Nacional de San Martin, Tarapoto, Perú. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2889/CONTABILIDAD%20-%20Claudia%20Jes%c3%bas%20Torres%20Inuma%20%26%20Cecilia%20Gr%c3%a1ndez%20Mori.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ventura, M. (2017). Gestión logística en Pymes del sector de operadores de carga del Departamento del Atlántico. *Espacios*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p13.pdf>

ANEXOS

Anexo A.

Matriz de consistencia

Título: Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Indicadores	Metodología
<p>Problema general ¿De qué manera la gestión logística se relaciona con la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?</p> <p>Problemas específicos a) ¿Cuál es la relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020? b) ¿Cuál es la relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020? c) ¿Cuál es la relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020? d) ¿Cuál es la relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020?</p>	<p>Objetivo general Analizar la relación de la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020</p> <p>Objetivos específicos a) Determinar la relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 b) Contrastar la relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 c) Establecer la relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 d) Identificar la relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020</p>	<p>Hipótesis general Existe relación significativa entre la gestión logística con la generación de utilidades en la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020</p> <p>Hipótesis específicas a) Existe relación entre las compras y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 b) Existe relación entre la recepción y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 c) Existe relación entre el almacenamiento y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020 d) Existe relación entre la distribución y la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020</p>	Gestión logística	Compras	Actividades y coordinaciones	<p>Tipo: Aplicada Diseño: No experimental Nivel: Correlacional Población y muestra: Conformada por 12 colaboradores encargados de la logística y de las finanzas de la empresa Instrumento: Cuestionario de encuesta</p>
	Organización de compras					
	Políticas de compras					
	Recepción	Preparación de la zona de recepción				
		Comprobación de las mercaderías				
	Almacenamiento	Clasificación de los materiales				
		Almacenaje de los materiales				
	Distribución	Últimas entradas – primeras salidas				
		Primeras entradas – primeras salidas				
	Generación de utilidades	Margen de utilidad bruta	$= \frac{M - b}{V - n}$			
Margen de utilidad operativa		$= \frac{M - o_i}{V - n}$				
Margen neto		$= \frac{M - n}{V - n}$				

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B. Instrumentos

Anexo B. Cuestionario de encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Buen día, reciba Ud. un cordial saludo. El presente cuestionario tiene como objetivo evaluar la gestión logística de la empresa Comercial Joemary SAC, bajo el marco de la investigación “Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020”.

Instrucciones: Se le solicita marcar con un aspa (X) la alternativa que más se aproxime a su respuesta, conforme a la realidad, tomando en consideración llenar todos los campos considerando la siguiente escala:

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

Ítems	Compras	Opciones				
Nº	Actividades y coordinaciones	1	2	3	4	5
01	¿Con qué frecuencia la empresa coordina actividades para realizar la compra de mercaderías?					
02	¿Con qué frecuencia la empresa requiere mercaderías para presentar un nivel de stock adecuado?					
Nº	Organización de compras	1	2	3	4	5
03	Con qué frecuencia la empresa incurre en organizar actividades relacionadas a la adquisición de bienes y/o materiales.					
04	¿Con qué frecuencia la empresa prioriza la compra de mercaderías que inciden a mayor rotación?					
Nº	Políticas de compras	1	2	3	4	5
05	¿Con qué frecuencia la empresa emplea política en las compras?					
Ítems	Recepción	Opciones				
Nº	Preparación de la zona de recepción	1	2	3	4	5

06	¿Con qué frecuencia la empresa establece un ambiente especial para la recepción de bienes y materiales?					
07	¿Con qué frecuencia la empresa emplea procesos que se dirijan de manera exclusiva en la recepción de mercaderías?					
Nº	Comprobación de las mercaderías	1	2	3	4	5
08	¿Con qué frecuencia la empresa comprueba las mercaderías antes de ingresar al almacén?					
09	¿Con qué frecuencia el responsable de área clasifica los bienes y lo ubica de manera adecuada?					
Ítems	Almacenamiento	Opciones				
	Clasificación de los materiales	1	2	3	4	5
10	¿Con qué frecuencia el responsable de área clasifica los materiales según las características que presenten?					
11	¿Con qué frecuencia la empresa registra los ingresos y salidas generados por la compra y venta de mercaderías?					
12	¿Con qué frecuencia el responsable de área lleva el control de las cantidades en mercaderías del almacén?					
Ítems	Almacenaje de los materiales	1	2	3	4	5
13	¿Con qué frecuencia el responsable de área estima y/o comprueba las especificaciones que presentan cada mercadería?					
14	¿Con qué frecuencia la empresa determina un lugar específico para la mercadería que está ingresando al almacén?					
Ítems	Distribución	Opciones				
	Últimas entradas-Primeras salidas	1	2	3	4	5
15	¿Con qué frecuencia la empresa lleva el control de las operaciones en el área de logística a través de documentos fuentes (Comprobantes)?					
16	¿Con qué frecuencia la empresa determina pérdidas en el proceso de distribución?					
	Primeras entradas - Primeras salidas	1	2	3	4	5
17	¿Con qué frecuencia la empresa registra los movimientos que generen dentro del área logístico?					
18	¿Con qué frecuencia el responsable de área genera reporte de las mercaderías en stock?					

¡Gracias por su participación!

Anexo C



Cuestionario de encuesta
UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa
Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

Buen día, reciba Ud. un cordial saludo. El presente cuestionario tiene como objetivo evaluar la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary SAC, bajo el marco de la investigación “Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa Comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020”.

Instrucciones: Se le solicita marcar con un aspa (X) la alternativa que más se aproxime a su respuesta, conforme a la realidad, tomando en consideración llenar todos los campos considerando la siguiente escala:

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

Ratios de utilidad						
N°	Margen bruto	1	2	3	4	5
01	¿El margen bruto que tiene, ¿supera las expectativas respecto al año anterior?					
02	¿Se realiza un cálculo correcto del margen bruto en función a las ventas neta y utilidad bruta?					
N°	Utilidad bruta	1	2	3	4	5
03	¿Su costo de ventas resulta siendo mayor a sus ventas netas?					
04	¿Los ingresos obtenidos por la venta de snacks son mayores año tras año?					
N°	Ventas netas	1	2	3	4	5
05	¿Cuenta con estrategias para cumplir con las ventas esperadas?					
06	¿En caso de realizar ventas a crédito, ¿esto afecta a las ganancias que obtiene a finales de año?					
N°	Utilidad operativa	1	2	3	4	5
07	¿Los gastos que genera afectan a la rentabilidad de su negocio?					
08	¿Cuenta con ingresos operacionales producto de la actividad comercial que realiza?					
N°	Utilidad neta	1	2	3	4	5
09	¿Las ganancias netas que obtiene son mayores año tras año?					
10	¿La utilidad neta se calcula según el procedimiento establecido para el mismo?					

¡Gracias por su participación!

Anexo D
Base de datos – Gestión logística

Colaboradores	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	Total
1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	2	40
2	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	3	58
3	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	2	4	4	3	4	4	3	4	58
4	4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	81
5	2	2	2	2	4	4	2	2	4	2	2	2	4	5	2	2	2	2	47
6	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	2	40
7	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	3	58
8	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	2	4	4	3	4	4	3	4	58
9	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	41
10	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	2	4	4	3	4	4	3	4	58
11	4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	81
12	2	2	2	2	4	4	2	2	4	2	2	2	4	5	2	2	2	2	47

Anexo E

Base de datos – Generación de utilidades

Colaboradores	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	21
2	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	33
3	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	30
4	4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	44
5	2	2	2	2	4	4	2	2	4	2	26
6	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	21
7	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	33
8	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	30
9	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	22
10	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	30
11	3	2	3	3	3	4	4	3	4	4	33
12	2	2	2	2	4	4	2	2	4	2	26

Anexo F
Fiabilidad – Gestión Logística

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

		Alfa de Cronbach	N de elementos	
		,956	18	
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Ítem 1	52,8333	176,879	,975	,952
Ítem 2	52,4167	173,720	,695	,955
Ítem 3	52,6667	168,242	,981	,950
Ítem 4	52,2500	172,386	,768	,953
Ítem 5	52,5833	176,083	,608	,956
Ítem 6	52,0833	181,174	,616	,956
Ítem 7	52,9167	177,720	,697	,954
Ítem 8	53,2500	187,114	,715	,956
Ítem 9	52,0833	181,174	,616	,956
Ítem 10	52,7500	169,114	,797	,953
Ítem 11	52,9167	169,720	,862	,952
Ítem 12	52,5833	175,902	,798	,953
Ítem 13	51,5833	182,992	,673	,955
Ítem 14	51,7500	184,932	,328	,961
Ítem 15	52,5833	175,902	,798	,953
Ítem 16	52,4167	167,174	,920	,951
Ítem 17	52,6667	174,788	,734	,954
Ítem 18	52,5833	175,902	,798	,953

Anexo G

Fiabilidad – Generación de utilidades

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,888	10

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Ítem 1	26,4167	35,174	,933	,863
Ítem 2	26,1667	37,788	,289	,904
Ítem 3	26,3333	32,788	,935	,855
Ítem 4	25,9167	35,174	,538	,883
Ítem 5	26,2500	35,841	,479	,888
Ítem 6	25,5833	35,174	,635	,876
Ítem 7	26,4167	34,083	,675	,873
Ítem 8	26,7500	38,205	,717	,878
Ítem 9	25,5833	35,174	,635	,876
Ítem 10	26,3333	31,697	,766	,865

Estado de Ganancias y Pérdidas Del 01/01 al 31/12 de 2018		
Ventas netas o ing. por servicios	461	1912030
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	0
Ventas netas	463	1912030
Costo de ventas	464	1622635
Resultado bruto Utilidad	466	289395
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de ventas	468	67742
Gastos de administración	469	120341
Resultado de operación utilidad	470	101312
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	24760
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	0
Gastos diversos	480	0
REI del ejercicio positivo	481	0
REI del ejercicio negativo	483	0
Resultado antes de part. - Utilidad	484	76552
Resultado antes de part. - Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del imp - Utilidad	487	76552
Resultado antes del imp - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	0
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	76552
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	0

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2019)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	485643	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp para la vta	360		Trib y aport sist pens y salud p pagar	402	1960
Ctas por cobrar comerciales - terc	361		Remuneraciones y particip por pagar	403	
Ctas por cobrar comerciales - relac	362		Ctas por pagar comerciales - terceros	404	
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363		Ctas por pagar comerciales -relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365		Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Serv y otros contratados por anticipado	366		Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	335307
Mercaderías	368	75677	Provisiones	410	
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	337267
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	7000
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	
Existencias por recibir	375		Capital adicional negativo	417	
Desvalorización de existencias	376		Resultados no realizados	418	
Activos no ctes mantenidos para la vta	377		Excedente de revaluación	419	
Otros activos corrientes	378	13701	Reservas	420	
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	215899
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Resultados acumulados negativos	422	
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381		Utilidad del ejercicio	423	69741
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	12179	Pérdida del ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	383	(8293)	TOTAL PATRIMONIO	425	292640
Intangibles	384		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	629907
Activos biológicos	385				
Deprec act biol, amort y agota acum	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388				
Otros activos no corrientes	389	51000			
TOTAL ACTIVO NETO	390	629907			

ESTADO DE RESULTADOS
Del 01/01 al 31/12 de 2019

Ventas netas		3,232,123.00
Costo de ventas		2,542,213.00
Resultado bruto utilidad	S/.	689,910.00
Gastos de ventas		40,612.00
Gastos de administración		402,321.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/.	246,977.00
(-) Gastos Financieros		28,312.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/.	218,665.00
(-) Impuesto a la Renta Participaciones		36,128.56
RESULTADO DEL EJERCICIO		182,536.44

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2020)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	668186	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp para la vta	360		Trib y aport sist pens y salud p pagar	402	600
Ctas por cobrar comerciales - terc	361		Remuneraciones y particip por pagar	403	1060
Ctas por cobrar comerciales - relac	362		Ctas por pagar comerciales - terceros	404	
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363	257000	Ctas por pagar comerciales -relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365		Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Serv y otros contratados por anticipado	366		Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	755520
Mercaderías	368	73468	Provisiones	410	
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	757180
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	7000
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	
Existencias por recibir	375		Capital adicional negativo	417	
Desvalorización de existencias	376		Resultados no realizados	418	
Activos no ctes mantenidos para la vta	377		Excedente de revaluación	419	
Otros activos corrientes	378	19751	Reservas	420	
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	285640
Inversiones inmobiliarias (1)	380		Resultados acumulados negativos	422	
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381		Utilidad del ejercicio	423	54726
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	94434	Pérdida del ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	383	(8293)	TOTAL PATRIMONIO	425	347366
Intangibles	384		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		
Activos biológicos	385		426	1104546	
Deprec act biol, amort y agota acum	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388				
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	1104546			

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 de 2020		
Ventas netas o ing. por servicios	461	2267070
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	
Ventas netas	463	2267070
Costo de ventas	464	(1800876)
Resultado bruto Utilidad	466	466194
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(33827)
Gastos de administración	469	(345466)
Resultado de operación utilidad	470	86901
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(26094)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	
Gastos diversos	480	
Resultado antes de part. - Utilidad	484	60807
Resultado antes de part. - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	60807
Resultado antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(6081)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	54726

Periodo	Margen bruto		
	Utilidad bruta	Ventas netas	%
2020	S/ 466,194.00	S/ 2,267,070.00	20.56%
2019	S/ 689,910.00	S/ 3,232,123.00	21.35%
2018	S/ 289,395.00	S/ 1,912,030.00	15.14%
	Margen operativo		
	Utilidad operativa	Ventas netas	%
2020	S/ 60,807.00	S/ 2,267,070.00	2.68%
2019	S/ 246,977.00	S/ 3,232,123.00	7.64%
2018	S/ 101,312.00	S/ 1,912,030.00	5.30%
	Margen neto		
	Utilidad neta	Ventas netas	%
2020	S/ 54,726.00	S/ 2,267,070.00	2.41%
2019	S/ 182,536.4	S/ 3,232,123.00	5.65%
2018	S/ 76,552.0	S/ 1,912,030.00	4.00%

V1: Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

por A. Arirama / G. Flores

Fecha de entrega: 21-sep-2022 08:21a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1905341171

Nombre del archivo: TESIS_Alexis_Arirama_y_Gorky_Flores.docx (1.41M)

Total de palabras: 19109

Total de caracteres: 105026

V1: Gestión logística y su incidencia en la generación de utilidades de la empresa comercial Joemary S.A.C. Tarapoto 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
3	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	revistas.pucp.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	1%