



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>





ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE MAestrÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS

Tesis

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021

Para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias Económicas
con mención en Gestión Empresarial

Autor:

Marilú Zavaleta Sandoval

<https://orcid.org/0009-0009-3379-551X>

Asesor:

Lic. Mg. Julio Cesar Cappillo Torres

<https://orcid.org/0000-0002-3185-1428>

Tarapoto, Perú

2023



ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE MAestrÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS

Tesis

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021

Para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias Económicas
con mención en Gestión Empresarial

Autor:

Marilú Zavaleta Sandoval

Sustentado y aprobado el 24 de agosto de 2023 por los siguientes jurados:



Presidente de Jurado
Dr. Víctor Andrés Pretell Paredes



Secretario de Jurado
Econ. Mg. Blanca Yalta Flores



Vocal de Jurado
Lic. MBA. Seidy Janice Vela
Reátegui



Asesor
Lic. Mg. Julio César Cappillo
Torres

Tarapoto, Perú

2023



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-T
Escuela de Posgrado



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Los Miembros del Jurado que suscriben, reunidos para estudiar y escuchar la sustentación y defensa del Trabajo de Tesis, modo presencial, presentado por:

Bach. Marilú Zavaleta Sandoval

Con el asesoramiento del Lic. Mg. Julio César Cappillo Torres.

"La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021"

Teniendo en consideración los méritos del referido trabajo, así como los conocimientos demostrados por el sustentante, lo declaramos:

Con el calificativo (*)

16

BUENO

En consecuencia, queda en condición de ser considerado APTO por el Consejo Universitario y recibir el Grado Académico de Maestro, de conformidad con lo estipulado en el Artículo 30° del Reglamento de Tesis de la Escuela de Posgrado de la UNSM.

Tarapoto, 24 de agosto de 2023.



Dr. Victor Andrés Pretell Paredes
Presidente



Econ. Mg. Blanca Yalta Flores
Secretario



Lic. Adm. MBA Seidy Janice Vela
Reátegui
Miembro



Lic. Mg. Julio César Cappillo Torres
Asesor

(*) De acuerdo con el Artículo 40° del Reglamento General de Ciencia, Tecnología e Innovación (RG - CTI) la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, estas deberán ser calificadas con términos de: BUENO, MUY BUENO, EXCELENTE, también considerar la nota



ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS

Tesis

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021

Para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias Económicas
con mención en Gestión Empresarial

Los suscritos declaran que el presente trabajo de tesis es original en su
contenido y forma.

Ejecutor
Marilú Zavaleta Sandoval

Asesor
Mg. Julio Cesar Capillo Torres

Tarapoto, Perú

2023

Declaratoria de autenticidad

Marilu Zavaleta Sandoval, con DNI N° 42924861, egresado de la Escuela Posgrado, Programa de Maestría en Ciencias Empresariales con mención en Gestión Empresarial de la Universidad Nacional de San Martín; autor de la tesis titulada: **La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021.**

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de mi autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencias de las fuentes bibliográficas consultadas.
3. Toda la información que contiene la tesis no ha sido auto 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, asumo 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, 24 de agosto del 2023.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marilu Zavaleta Sandoval', written over a dotted line.

Marilu Zavaleta Sandoval

DNI N° 42924861

Ficha de identificación

<p>Título del proyecto La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021</p>	<p>Área de investigación: Cs. Sociales Línea de investigación: Socio Diversidad Sublínea de investigación: Modernización de procesos de gestión Grupo de investigación: Resolución N° 563-2023-UNSM/FCE-CF Tipo de investigación: Cuantitativa Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
---	--

<p>Autor: Marilú Zavaleta Sandoval</p>	<p>Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Administración https://orcid.org/0009-0009-3379-551X</p>
---	--

<p>Asesor: Mg. Julio Cesar Cappillo Torres</p>	<p>Dependencia local de soporte: Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Administración Unidad o Laboratorio Administración https://orcid.org/0000-0002-3185-1428</p>
---	---

Dedicatoria

Con todo mi cariño para mis queridos padres, hermanos y a mi pequeña hija Ashly que me inspira a dar todo el esfuerzo, dedicación y energía en mi formación profesional, que me permitió cumplir mis metas como estudiante. Asimismo, a mis queridos y excelentes profesores que fortalecieron mis conocimientos a lo largo de carrera. A mis compañeros que en todo momento estuvimos siempre unidos trabajando y coordinando nuestras actividades académicas.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme tener tan buena experiencia dentro de la universidad, gracias a los maestros de la escuela profesional de posgrado, por el acompañamiento en el proceso de mi formación en la maestría de gestión empresarial. Al Mg. Julio Cesar Cappillo Torres, asesor del presente trabajo de investigación, por su valioso aporte como orientador y supervisor, por contribuir profesionalmente en la elaboración de la presente tesis. Así mismo, brindar nuestro profundo agradecimiento a la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda y a todos los que colaboraron desinteresadamente y nos apoyaron para lograr nuestros objetivos trazados y terminarla presente investigación.

Índice general

Ficha de identificación	7
Dedicatoria	8
Agradecimientos.....	9
Índice general.....	10
Índice de tablas.....	12
Índice de figuras.....	13
RESUMEN	14
ABSTRACT	15
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN.....	16
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	18
2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.2. Fundamentos teóricos	22
CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS	37
3.1. Ámbito y condiciones de la investigación	37
3.1.1. Contexto de la investigación.....	37
3.1.2. Periodo de ejecución	37
3.1.3. Autorizaciones y permisos.....	37
3.1.4. Control ambiental y protocolos de bioseguridad	37
3.1.5. Aplicación de principios éticos internacionales.....	38
3.2. Sistema de variables.....	38
3.3. Procedimientos de la investigación	38
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
4.1. Resultados	40
4.1.1. Objetivo específico 1	40
4.1.2. Objetivo específico 2	44
4.1.3. Objertivo específico 3.....	49
4.2. Discusión de resultados.....	49

CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES.....	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
ANEXOS	58

Índice de tablas

Tabla 1 Variable logistica.....	40
Tabla 2 Dimension estrategia de inventario	42
Tabla 3 Dimension estrategia de ubicación	43
Tabla 4 Variable desarrollo empresarial.....	44
Tabla 5 Dimension crecimiento económico.....	45
Tabla 6 Dimension gestión de conocimiento.....	46
Tabla 7 Dimension liderazgo	48
Tabla 8 Correlación	49

Índice de figuras

Figura 1 Cadena de suministro inmediata para una empresa individual	23
Figura 2 Evolución de la logística hacia la cadena de suministro.....	24
Figura 3 Decisiones sobre políticas de inventarios	28
Figura 4 Equilibrio de los costos pertinentes de inventario con la cantidad de pedido. 30	
Figura 5 Canal de suministros típico que muestra tiempos en tránsito.	30
Figura 6 Ubicación geográfica del Centro de Trabajo.	37
Figura 7 Variable logística	40
Figura 8 Dimensión estrategia de atención.....	41
Figura 9 Dimensión estrategia de atención.....	41
Figura 10 Dimensión estrategia de inventario	42
Figura 11 Dimensión estrategia de ubicación	43
Figura 12 Variable desarrollo empresarial	44
Figura 13 Dimensión crecimiento económico	46
Figura 14 Dimensión gestión de conocimiento.....	47
Figura 15 Dimensión liderazgo	48

RESUMEN

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021

El presente trabajo de investigación titulado: La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021, cuyo objetivo general fue: Evaluar la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. durante el año 2021, para el estudio se planteó los siguientes objetivos específicos: Analizar el proceso logístico, determinar el desarrollo empresarial y conocer la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. en el periodo 2021; investigación de tipo aplicada, con un nivel de investigación correlacional causal y diseño no experimental, donde se estudió la logística y el desarrollo empresarial. La muestra estuvo conformada por 302 socios de la organización objeto de estudio, Asimismo, la recolección de datos se realizó con la técnica de la encuesta y el cuestionario como instrumento. Por consiguiente, luego del análisis se logró concluir que, mientras más se modernicen los procesos logísticos en la organización, mayor será el resultado del desarrollo empresarial, lo que generara mayor evidencia en el desempeño y competitividad, de esta manera se acepta la hipótesis Alterna (Hi) de la investigación. En tanto el coeficiente de correlación fue de 0,693, demostrando la existencia de una relación positiva considerable entre las variables.

Palabras clave: Logística, desarrollo empresarial, cooperativa.

ABSTRACT

Logistics and its influence on the business development of Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021

The present research work entitled: Logistics and its influence on the business development of the Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021, had as general objective: To evaluate the influence of logistics on the business development of the Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. during the year 2021. The following specific objectives were proposed for the study: To analyze the logistics process, to determine the business development and to determine the influence of logistics on the business development of the Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. in the period 2021. The research was applied, with a causal correlational research level and non-experimental design, where logistics and business development were studied. The sample consisted of 302 members of the organization under study. Data collection was carried out using the survey technique and the questionnaire as an instrument. The sample consisted of 302 members of the organization under study. Likewise, data collection was carried out using the survey technique and the questionnaire as an instrument. Therefore, after the analysis, it was concluded that the more the logistics processes are modernized in the organization, the greater the result of business development will be, which will generate greater evidence in performance and competitiveness, thus accepting the alternative hypothesis (Hi) of the research. The correlation coefficient was 0.693, demonstrating the existence of a considerable positive relationship between the variables.

Keywords: Logistics, business development, cooperative.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo, cuyo título fue la “La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021”, la misma que se divide en cuatro capítulos que sustentan la investigación desarrollada. La misma que se convierte en un instrumento de utilidad para la institución donde se llevó a cabo este estudio.

Se trabajó la variable logística y el desarrollo empresarial, en busca de la relación que permita optimizar el funcionamiento de las empresas e instituciones, ya que, al identificar problemas en el funcionamiento de éstas, surgen acciones dirigidas a su eliminación o disminución, en la parte práctica se determinó como un conjunto constituyen una parte importante de la planeación operativa. Se logró establecer el manejo del proceso logístico enfocadas en el desarrollo empresarial que tuvo en el periodo a estudiar, con base fundamental de la organización, de esta manera lograr maximizar el desempeño de las funciones logísticas de su personal para una alta mejora de la productividad de sus procesos. Posteriormente metodológicamente, la importancia de esta investigación de acuerdo al fin que se persiguió es aplicada, porque se utilizó la teoría existente para dar solución al problema. Tomando en cuenta el nivel de la investigación es correlacional causal, debido a que se buscó los hechos mediante causa y efectos de acuerdo a la finalidad que tuvo la investigación en torno a la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021. Siendo un diseño No experimental; puesto que las variables, no fueron sometidas a un evento experimental, sino que se estudiaron de manera directa. Se elaboraron estrategias logísticas para un mejor desarrollo empresarial de la cooperativa, transformando las actitudes y las estructuras de la organización para enfrentar los retos que se presentan con nuevos mercados, tecnologías y diferentes culturas; la apertura de los mercados internacionales a los productos y servicios nos sumerge cada vez más en una competencia comercial feroz con el exterior, sin descuidar el mercado nacional.

El objetivo principal de esta tesis fue, determinar el grado de correlación entre la logística con el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., durante el año 2021. Los objetivos específicos son: Analizar el proceso logístico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021; Determinar el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021; Conocer la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021. El problema general se planteó de la siguiente manera:

¿Cómo influye la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021?. La hipótesis de esta investigación fue: El proceso logístico influye positivamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021. Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se tomó en cuenta los capítulos esenciales según lo establecido en el manual de investigación de la Universidad Nacional de San Martín.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

A nivel internacional

Maximiliano (2016). Tesis cuyo título, Planificación y Gestión de Operaciones en Sistemas Logísticos de Distribución, (tesis de grado). Universidad Nacional del Sur – Argentina. Específicamente se busca desarrollar y aplicar una herramienta de gestión que mejore la eficiencia de la programación de operaciones en la planificación operativa de la distribución física de mercaderías en el ámbito del transporte automotor de cargas refrigeradas fronteras adentro. La empresa abastece en un día de operatoria habitual, en promedio, unos doscientos clientes minoristas del Gran Buenos Aires. Del testeado del optimizador desarrollado en las instancias académicas de Solomon se desprende que presenta un mejor desempeño en problemas con características similares a los problemas de distribución urbana. Aunque el desempeño del algoritmo en problemas con características más cercanas a los de distribución de media a larga distancia es bueno, es inferior a los resultados obtenidos por otros autores. De los resultados obtenidos de la experimentación con información real se observa una notable calidad de las soluciones y una mejora en cuanto a eficiencia y productividad en comparación con la asignación realizada por la empresa en la instancia real.

Molina (2015), en su tesis de pregrado titulada: “Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A., Universidad Ecuador, tuvo como objetivo planificar e implementar un modelo logístico para optimizar la distribución de productos en la empresa Letreros Universales S.A, para el cual se determinó la utilización del método inductivo, para esto se toma la información proporción obtenida mediante la aplicación de la investigación decampo, en el siguiente estudio se consignó una muestra de 45 clientes y 10 colaboradores de la empresa Letreros Universales S.A, y se concluyó de la siguiente manera: Se ha observado que el proceso de compra, recepción y almacenamiento de los materiales en la bodega de la empresa no está correctamente planificado, enteramente de la distribución se realiza sin ningún criterio por parte del transportista. Por este motivo se proyectó una propuesta consistente en un modelo administrativo, para priorizar la estrategia de la logística que puede optimizar la distribución de los productos publicitarios en el mercado a los clientes.

Yagchirema (2015), realizó una investigación titulada, La logística y la satisfacción del cliente en la empresa Reparti S.A. (tesis de grado), en la ciudad de Ambato de la Universidad Técnica de Ambato - Ecuador, tuvo como objetivo general investigar cuales son los factores determinantes de la logística que tienen relación en la satisfacción del cliente, de la empresa Reparti S.A., la metodología es de enfoque cuantitativo, basado en un diseño no experimental, de tipo descriptivo, conto como población según base de datos de la empresa a 240 clientes potenciales y su muestra es de 148 clientes, concluyendo donde la logística y la satisfacción del cliente, ha obtenido un 36.5% que sus pedidos son muy buenos, significando que la empresa debe mejorar sus servicios para que los clientes se encuentren totalmente satisfechos, los factores que más influye en logística con satisfacción del cliente es la disponibilidad y la entrega de los productos, en cuanto los encuestados dieron como resultado 53.4% se encuentran insatisfecho con las entregas de su producto y el 38.5% indicaron sobre la limpieza de sus productos, existe una relación lineal entre las variables siendo esto positiva con una correlación de rho spearman de 0.9 con un nivel de significativa de 0 siendo menor de 0.05 el cual se obtendría la hipótesis alterna.

A nivel nacional

Núñez, Mercelita, Calvanapón, & Alicia. (2021). La gestión logística en la Cooperativa Selva Andina -2018, (tesis de grado). Universidad Señor de Sipán. Se desarrolló una investigación titulada: La gestión logística en la Cooperativa Selva Andina – 2018, esta consignó como objetivo general, determinar la gestión logística de la Cooperativa Selva Andina, utilizó una metodología de tipo descriptiva con un diseño no experimental debido a que se observó las variables en su contexto natural, la población lo representó la misma entidad en estudio Cooperativa Selva Andina, la muestras fue conformada por el departamento de Logística. Los instrumentos que se empleado fueron la entrevista y observación, la información de los instrumentos fue analizada haciendo uso del office 2016, los resultados mencionan que no existen actividades formales de control interno en la gestión del departamento de logística porque no cuentan con un sistema de control interno ni de procedimientos ni funciones, el personal no siempre está capacitado, los procedimientos no son determinados ya que son empíricos y repetitivos.

Aliaga (2017). En su tesis Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham, Cajamarca periodos 2015 – 2016. (tesis de grado). Universidad Privada del Norte. Tuvo como objetivo determinar la eficiencia de sus procesos logísticos y de tal manera proponer un mejor manejo en el análisis financiero de la empresa. Esto significa, que se logró alcanzar como resultado

una planificación más eficiente, eficaz y rentable en los procesos de abastecimiento, inventario, almacenamiento y servicio al cliente; así como también al analizar los indicadores de rentabilidad sobre ventas y operativa, mediante la tabulación para cada uno de estos procesos, se concluyó: que si existe influencia de la gestión logística en la rentabilidad de las actividades productivas de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham Cajamarca periodo 2015 –2016. Se concluyó: en el abastecimiento el proveedor cumple casi al 100% los pedidos solicitados por la empresa; en el inventario las rosas rotan en un 93.9% en el 2016; en el almacenamiento el costo que incurre es mínimo porque la mercadería sale al mercado en su totalidad y el nivel de cumplimiento de entregas a clientes es del 79% en el 2016. Al término del análisis de los estados financieros se concluyó: debido al bajo costo de ventas y reduciendo los gastos operativos, se dice que el negocio es rentable.

Benites (2015), en su tesis de pregrado titulada: Influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzales de la ciudad de Chiclayo – 2015- Chiclayo, (tesis de grado). Universidad Señor de Sipán, Chiclayo. Tuvo como objetivo determinar la influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado José Quiñones Gonzales, Chiclayo, el tipo de investigación usada fue correlacional y descriptiva, se tomó una muestra 125 comerciantes, después de realizar la investigación se determinó las siguientes conclusiones: Existe notablemente una influencia positiva de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzales. Asimismo, los comerciantes en general consideran que la ausencia de garantías, la falta de credibilidad y el récord crediticio del cónyuge son razones que tienen las instrucciones financieras para no aprobar todos los microcréditos solicitados. Entre los motivos por los que los comerciantes solicitan microcréditos, encontramos la compra de activos fijos, la adquisición de materias primas para fortalecer sus ventas, el darle un mantenimiento y/o ampliación de sus puestos de trabajo, y por último el cumplir con el pago a sus proveedores.

A nivel local

Zegarra (2019). Influencia del sistema financiero en el crecimiento económico en la región San Martín periodo 2000 al 2016, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto. El objetivo de esta investigación fue desarrollar un modelo correlacional y explicativo del crecimiento económico de la región San Martín a partir de la influencia del sistema financiero regional. Concluye que: El sistema financiero vía la ratio de las colocaciones y los depósitos se correlaciona y explica en un 95,53% la

variación el crecimiento económico de la región San Martín. El sistema financiero vía las colocaciones como % del PBI regional tiene influencia positiva y significativa en el crecimiento económico de la región medida a través del producto per cápita, teniendo en cuenta la ecuación de regresión, por cada punto porcentual de incremento de la ratio de las colocaciones, el Producto Bruto Interno per cápita se incrementa en 127,6 soles. El sistema financiero vía los depósitos como % del PBI regional tiene influencia positiva y significativa en el crecimiento económico de la región, medido a través del producto per cápita, teniendo en cuenta la ecuación de regresión, por cada punto porcentual de incremento de la ratio de los depósitos, el Producto Bruto Interno per cápita aumentará 434,6 soles. Con esto se concluye que los indicadores de profundización financiera son buenos predictores del crecimiento económico de la región San Martín, asimismo se llega a plantear como un aporte científico de la investigación un Modelo Financiero para garantizar y sostener el crecimiento económico regional.

Heredia (2018). En su tesis, Propuesta de un modelo de gestión administrativa para el desarrollo empresarial en las empresas constructoras de los distritos de Tarapoto, morales y la Banda de Shilcayo, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto. El Objetivo planteado es determinar la causa principal del bajo nivel de desarrollo de las empresas constructoras; para tal fin se tuvo una población de 55 empresas, utilizando a 20 empresas como muestra de estudio. Cuya hipótesis planteada es "La gestión administrativa es el factor principal del desarrollo empresarial en las empresas constructoras de los distritos de Tarapoto, Morales y La Banda de Shilcayo". Considerando como variable dependiente al desarrollo empresarial y como variable independiente a la gestión administrativa. Para esta investigación y de acuerdo con el modelo conceptual planteado, se optó, por el método multivariante porque permiten validar escalas de medida y verificar la correlación entre gestión administrativa y el desarrollo empresarial. A la luz de los resultados se concluye, que la causa principal del nivel de desarrollo de las empresas constructoras es el nivel de ejecución de la Gestión Administrativa en las empresas; bajo las condiciones estudiadas. Asimismo, proponemos un modelo del

González y Monteza (2017). Análisis de la influencia de la productividad en el crecimiento empresarial de agroindustrias Dane S.R.L. en el periodo 2009- 2014, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, tuvo como objetivo principal determinar la influencia de la productividad en el crecimiento empresarial de Agroindustrias DANE S.R.L. El tipo de investigación no experimental, el nivel de investigación fue descriptiva correlacional, por el estudio de la relación o influencia entre las variables descritas con anterioridad. La muestra representada fue dada por la

compilación de la serie de datos de los estados financieros de la empresa, el tipo de diseño de investigación fue de corte longitudinal – correlacional, el método de investigación fue inductivo. Los resultados indican que no influyó de manera positiva en el crecimiento empresarial durante el periodo de estudio 2009-2014, afirmándose esto con un 95% de confianza y un nivel de correlación de Pearson igual a 0.43, también mostraron falencias y desajustes en la utilización de su capacidad productiva, denotados a través de las contrataciones de personal y de máquinas inoperativas por espacios prolongados, las mismas que afectaron la cantidad de las unidades producidas. Los índices de productividad en este periodo de estudio, tales como: el índice de productividad física y valorizada del trabajo. En este estudio de investigación el crecimiento empresarial se enfocó en la acumulación del activo fijo tangible, en el que los llamados costes de ajuste hicieron variar los niveles de inversión.

2.2. Fundamentos teóricos

2.2.1. Logística

Ballou (2004) argumenta que la logística y las cadenas de suministro son un conjunto de actividades funcionales (transporte, gestión de inventarios, etc.) repetidas muchas veces a lo largo de un canal de flujo a través del cual las materias primas se transforman en productos terminados que agregan valor a los consumidores. Debido a que las fuentes de materia prima, las fábricas y los lugares de venta a menudo no se encuentran en el mismo lugar, y debido a que los corredores representan una serie de pasos de producción, las operaciones logísticas se repiten muchas veces antes de que el producto llegue a su mercado. Además, cuando el producto usado se recicla en el canal logístico, se repite de nuevo la operación logística, pero en sentido contrario. En general, una empresa no puede controlar todo el canal de distribución de un producto desde el origen de las materias primas hasta el consumidor final, aunque esta será una nueva posibilidad. Por razones prácticas, la logística comercial de una sola empresa es más limitada. En general, la mayor parte del control de gestión que se puede esperar va a los canales de suministro físico directo y distribución física, como se muestra en la figura.

El canal de suministro físico se refiere a la brecha en el tiempo y el espacio entre la fuente directa del material y el punto de procesamiento. De la misma manera, el canal logístico se refiere a la brecha de tiempo y espacio entre el punto de procesamiento de la empresa y el cliente. Debido a que las actividades entre estos dos canales son similares, la entrega física (a menudo denominada gestión de materiales) y la distribución física incluyen las actividades integradas en la logística comercial. La

gestión logística empresarial ahora se conoce comúnmente como gestión de la cadena de suministro. Otros términos como red de valor, flujo de valor y logística ágil se utilizan para describir un alcance y un propósito similares. El gráfico muestra el desarrollo del flujo de mercancías en la dirección de la cadena de suministro. Aunque es fácil pensar en la logística como la dirección en la que fluyen los productos desde la adquisición de materias primas hasta el consumidor final, muchas empresas también tienen que resolver el problema de los canales de logística inversa. Desde un punto de vista logístico, el ciclo de vida del producto no termina con la entrega al cliente. Productos que estén obsoletos, dañados o inservibles y sean devueltos a su lugar de origen para su reparación o eliminación. Los materiales de embalaje pueden ser devueltos al remitente debido a las normas de protección ambiental o porque es económicamente viable reciclarlos. El canal de logística inversa puede usar todo o parte del canal de logística directa, o puede necesitar ser diseñado por separado. La cadena de suministro termina con la disposición final del producto. Los canales secundarios deben ser considerados en la planificación y el control de la logística.

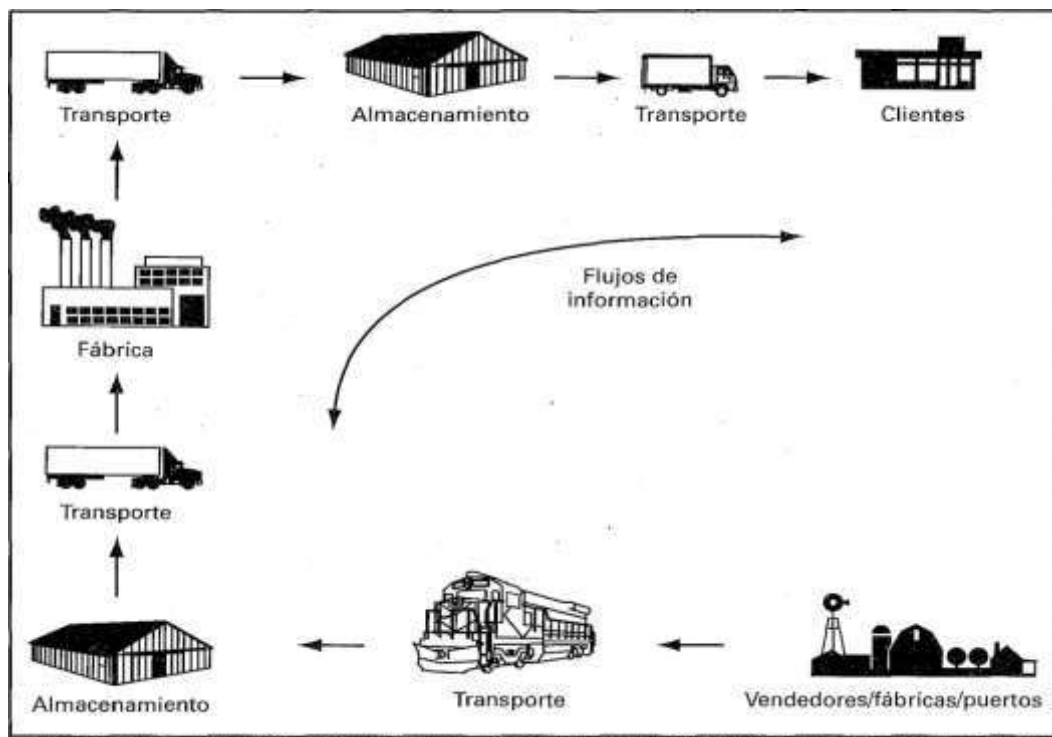


Figura 1

Cadena de suministro inmediata para una empresa individual

Fuente: Ballou (2004, pág. 8)

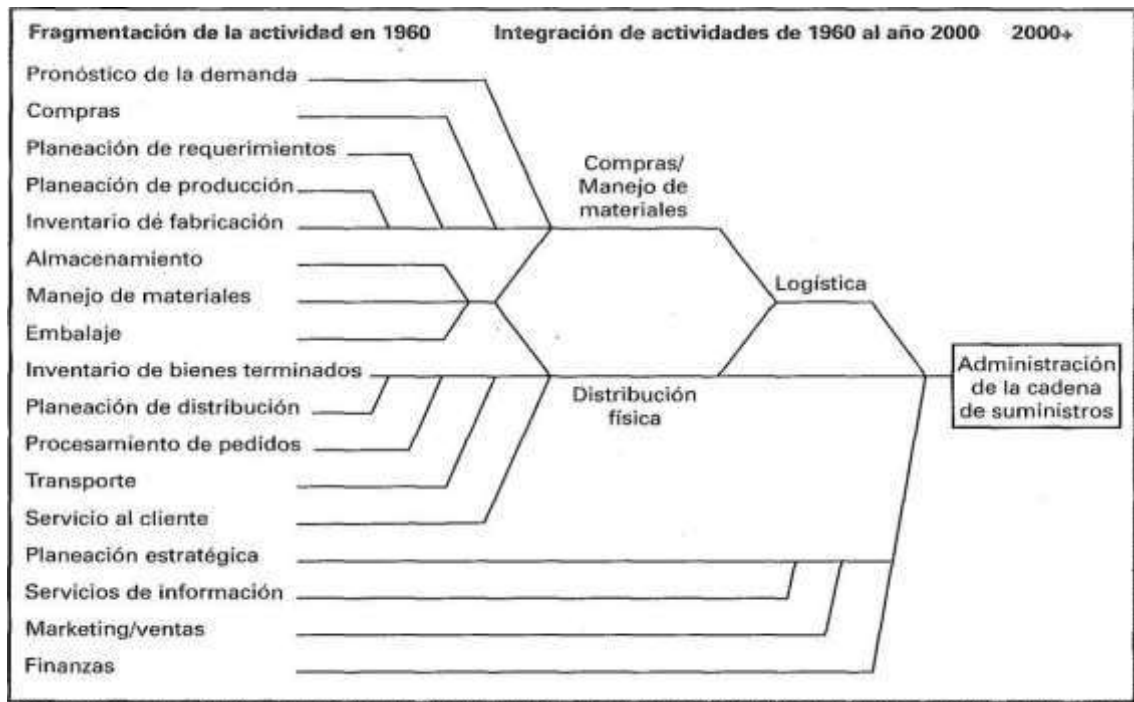


Figura 2

Evolución de la logística hacia la cadena de suministro.

Fuente: Evolución de la logística hacia la cadena de suministro (Ballou, 2004, p.9)

Características

Los costos de logística son sensibles a las características del producto, como el peso, el volumen (metro cúbico), el valor y el riesgo. En los canales logísticos, estas características pueden cambiar por el diseño del paquete o el estado terminado del producto durante el envío y almacenamiento. Por ejemplo, el descuido en el envío de un producto puede afectar significativamente la relación peso-masa del producto y las velocidades de envío y almacenamiento asociadas. Dado que el cambio de las características del producto puede cambiar significativamente un elemento de costo en el complejo logístico, mientras que otros elementos de costo apenas cambian, creará un nuevo punto de equilibrio de costos del sistema logístico. Por lo tanto, puede ser beneficioso rediseñar el sistema logístico cuando se realicen cambios significativos en las características del producto (Ballou, 2004).

El objetivo de una cadena de suministro

Según Chopra & Meindl (2008), el objetivo de la cadena de suministro debe ser maximizar el valor total creado. El valor creado por la cadena de suministro es la diferencia entre el valor del producto final para el cliente y el costo de la cadena de suministro para cumplir con los requisitos del cliente. Para la mayoría de las cadenas de suministro, el valor estará estrechamente relacionado con la rentabilidad de la cadena de suministro (también conocida como ganancia de la cadena de suministro), que es la

diferencia entre los ingresos generados por los clientes y el costo total de propiedad. cadena de suministro.

Por ejemplo, un cliente que compra un enrutador inalámbrico en BestBuy paga \$60, que son ingresos de la cadena de suministro. BestBuy y otras partes de la cadena de suministro incurren en costos de transferencia de información, fabricación de componentes, almacenamiento, transporte, transferencia de fondos, etc. La diferencia entre los \$60 pagados por el cliente y la suma de todos los costos incurridos por la cadena de suministro para producir y distribuir el enrutador representa la rentabilidad o ganancia de la cadena de suministro, la ganancia total que compartirán todos los proveedores de la cadena. Etapas y etapas intermedias en la cadena, nos centraremos en analizar el impacto en los ingresos de todas las decisiones relacionadas con la cadena. Tales decisiones y su impacto pueden diferir por varias razones. Considere, por ejemplo, las diferencias en la estructura de las cadenas de suministro de FMCG en EE. UU. e India. Los distribuidores estadounidenses juegan un papel menor en la cadena de suministro que sus contrapartes indias. Nuestro argumento es que la diferencia radica en la estructura. El efecto de la cadena de suministro se explica por el efecto de los distribuidores en las ganancias de la cadena de suministro en ambos países.

La importancia de las decisiones en una cadena de suministro

Según Chopra & Meindl (2008), Wai-Mart ha sido líder en el diseño, planificación y operación de cadenas de suministro exitosas. Desde su creación, la empresa ha invertido mucho en infraestructura de transporte e información para facilitar el flujo eficiente de mercancías e información. Walmart construyó su cadena de suministro como grupos de tiendas alrededor de los centros de distribución para facilitar el reabastecimiento frecuente de las tiendas de manera rentable. Esto permite a las tiendas igualar la oferta y la demanda de manera más eficiente que sus competidores. Walmart ha sido líder en compartir información y trabajar con proveedores para reducir costos y mejorar la disponibilidad de productos. Los resultados son impresionantes.

En su informe anual de 2004, la compañía reportó más de \$9 mil millones en ingresos netos y casi \$250 mil millones en ventas. Estos resultados fueron asombrosos para una empresa cuyas ventas anuales en 1980 fueron de unos pocos miles de millones de dólares. El crecimiento de las ventas representó una tasa de crecimiento anual del 26%. Dell se convirtió en el mayor fabricante de computadoras en un tiempo relativamente corto. En 2004, sus ingresos netos superaron los \$2,600 millones y las ventas apenas superaron los \$41,000 millones. La empresa atribuye gran parte de su éxito a la forma en que gestiona los flujos (productos, información y dinero) en su cadena de suministro.

Estrategia de transporte

Ballou (2004) Cree que, para la mayoría de las empresas, el transporte suele ser el factor más importante en los costos de logística. Cabe señalar que el transporte de mercancías supone de uno a dos tercios de los costes logísticos totales. Por lo tanto, los gerentes de logística deben tener una buena comprensión de los problemas de transporte. Aunque una discusión completa del transporte está más allá del alcance de este artículo, este capítulo destaca lo que es esencial para el logro de los objetivos de gestión del gerente de logística.

La atención se centra en las instalaciones y servicios que componen el sistema de transporte, así como en las tarifas (costos) y el rendimiento de los diversos servicios de transporte entre los que pueden elegir los administradores. En concreto, queremos analizar las características que conducen a la mejor elección de los servicios de transporte adquiridos por los usuarios del sistema de transporte.

Importancia de un sistema eficaz de transporte

Sólo se necesita comparar las economías de una nación "desarrollada" con las de una "en desarrollo" para ver la participación que tiene el transporte en la creación de un nivel alto de actividad económica. Es típico de la nación en desarrollo que la producción y el consumo tengan lugar en un sitio cercano, que mucha de la fuerza de trabajo participe en la producción agrícola, y que una baja proporción de la población total viva en áreas urbanas.

Con la aparición de servicios de transporte baratos y de fácil acceso, la estructura general de la economía se ha desplazado hacia los países desarrollados. Las grandes ciudades surgieron como resultado de la migración de la población a los centros urbanos, las regiones geográficas limitaron la producción a una gama limitada de productos y, en general, mejoró el nivel de vida económico de los ciudadanos comunes. Más específicamente, un sistema de transporte eficiente y económico ayuda a aumentar la competencia en el mercado, aumentar las economías de escala de producción y reducir los precios de los productos básicos. (Ballou, 2004)

- **Mayor competencia**

Debido al sistema de transporte insuficientemente desarrollado, el ancho del mercado se limita al área ubicada cerca del lugar de producción. A menos que los costos de producción sean extremadamente bajos en relación con otra ubicación de producción (es decir, la diferencia en los costos de producción excede los costos de transporte para servir a otro mercado), es poco probable que haya mucha competencia. Sin embargo, con la mejora de los sistemas de transporte en los mercados remotos, el precio de los

productos ha disminuido y es competitivo con otros productos vendidos en el mismo mercado.

Además de promover la competencia directa, el transporte de alta calidad y bajo costo también promueve la competencia indirecta al hacer que los bienes estén disponibles en mercados que normalmente no podrían pagar los costos de transporte. De hecho, algunos productos a menudo no logran aumentar las ventas a través de la penetración en el mercado. Las materias primas en regiones extranjeras tienen un efecto estabilizador en los precios de mercado de todas las materias primas similares.

- **Economías de escalas**

Los mercados más grandes resultan en costos de producción más bajos. Como estos mercados ofrecen más capacidad, las instalaciones de producción se pueden utilizar de forma más intensiva, lo que permite la especialización de la mano de obra. Además, el transporte de bajo costo permite la descentralización de los mercados y lugares de producción. Esto da cierta libertad para elegir la ubicación de la producción para que la producción pueda ubicarse donde sea geográficamente ventajoso.

- **Precios reducidos**

El transporte de bajo costo también ayuda a reducir los precios de los productos. Esto no solo se debe a una mayor competencia en el mercado, sino también a que el transporte es un componente del costo que forma el costo total del producto junto con la producción, las ventas y otros costos de distribución. La sociedad se beneficiará de un nivel de vida más alto a medida que el transporte se vuelve más y más eficiente.

Estrategia de inventarios

El inventario es la acumulación de materias primas, suministros, componentes, trabajo en curso y productos terminados que se producen en muchos puntos de la cadena de producción y logística de una empresa, como se muestra en el diagrama.

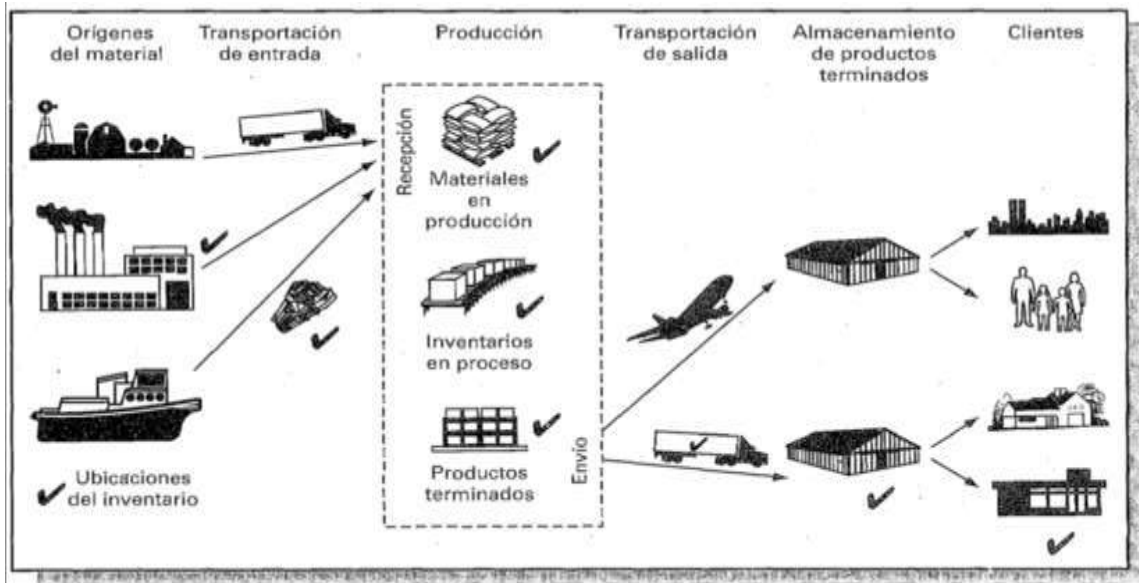


Figura 3

Decisiones sobre políticas de inventarios

Fuente: Ballou (2004, pág.327)

Los inventarios a menudo se encuentran en almacenes, patios, talleres, equipos de transporte y estantes de tiendas minoristas. Cada año, adquirir estas acciones puede costar entre un 20% y un 40% de su valor. Por lo tanto, administrar los niveles de inventario sabiamente tiene sentido desde el punto de vista económico. Aunque se ha avanzado mucho en la reducción de inventario utilizando varios sistemas como JIT (Just-in-time). Al comprender el tiempo, la respuesta rápida y las prácticas de colaboración en todo el canal de suministro, los fabricantes, minoristas y mayoristas comerciales invierten casi el 99 % del producto interno bruto de EE. UU. en inventario, lo que representa el 12 % del PIB cada año. Este capítulo está dedicado a la gestión del inventario que permanece en el canal de suministro.

Hay mucho que aprender sobre la gestión de inventario, por lo que este capítulo es particularmente largo, pero el tema se puede dividir en tres secciones importantes. Primero, el inventario a menudo se administra como una sola unidad ubicada en una sola ubicación de almacén. Este tipo de gestión de inventario ha sido ampliamente estudiado utilizando diferentes métodos para muchas aplicaciones específicas. En segundo lugar, la gestión de inventario se verá como una gestión de inventario holística. La alta dirección está particularmente interesada en esta vista porque requiere controlar la inversión total en inventario en lugar del inventario de unidades individuales. Finalmente, se explorará la gestión de inventario en múltiples sitios.

Clasificación de los problemas de los manejos de inventarios

La gestión de inventario implica una serie de cuestiones diferentes. Dado que la gestión

de inventario no se puede implementar con una solución, es necesario dividir estos métodos en varios grupos más grandes. La gestión de inventario utilizando métodos justo a tiempo no se incluirá en este grupo debido a la discusión de esta tecnología. Otros métodos de gestión de inventario asumen que se conocen las condiciones para los niveles de demanda y sus variables, los plazos de entrega y sus variables, y los costos relacionados con el inventario, y que el inventario debe realizarse de acuerdo con estas condiciones. Los mejores trabajos de gestión de inventario. Por el contrario, la idea de la fabricación justo a tiempo (suministro directo cuando se produce la demanda) es eliminar el inventario reduciendo las variables de demanda y los tiempos del ciclo de reabastecimiento, reduciendo el tamaño de los lotes y construyendo relaciones sólidas con un número limitado de proveedores para garantizar productos de calidad y el cumplimiento preciso de los pedidos.

- **Disponibilidad del producto**

El objetivo principal de la gestión de inventario es garantizar que los productos estén disponibles en el momento adecuado y en la cantidad requerida. Esta suele ser una probabilidad basada en el rendimiento actual del inventario. Veremos que el nivel de servicio que rige un proyecto en particular es fácil de calcular. Sin embargo, los clientes a menudo piden más de un producto a la vez. Por lo tanto, la probabilidad de cumplir con el pedido completo de un cliente puede ser una preocupación mayor que el nivel de servicio para artículos individuales.

Una gran cantidad de pedidos de muchos clientes indica que pueden aparecer varios artículos en un solo pedido. Entonces, el nivel de servicio se expresa más apropiadamente como una tasa de llenado promedio ponderada (WAP). Dada la cantidad de unidades en un pedido, el TPSP es la frecuencia con la que cada combinación de artículos aparece en la secuencia multiplicada por la probabilidad de completar todo el pedido. Si se especifica un TPSP objetivo, la tasa de reposición de cada artículo debe ajustarse para lograr el TPSP deseado.

- **Costos pertinentes**

Al determinar la política de inventario, son importantes tres categorías generales de costos: costos de adquisición, costos de mantenimiento y costos de almacenamiento. Estos costos entran en conflicto o se equilibran entre sí. Para determinar la cantidad de pedido de un artículo que se va a reabastecer, el diagrama muestra estos efectos de saldo relacionados.

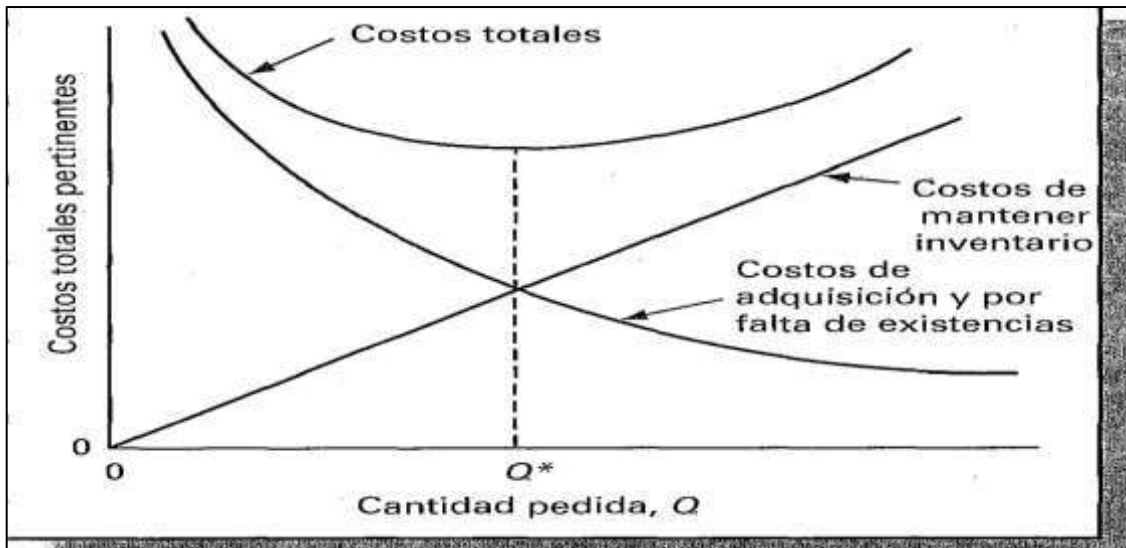


Figura 4

Equilibrio de los costos pertinentes de inventario con la cantidad de pedido.

Fuente: Ballou (2004, pág.337)

- **Inventario de tránsito**

Este stock incluye stock en tránsito en equipos de transporte que se mueven entre ubicación es donde se almacena el stock. Su gestión es simplemente una cuestión de control del tiempo de tránsito, principalmente a través de la elección del servicio de transporte. El inventario en tránsito puede ser abrumador y una buena gestión puede reducir significativamente los costos.

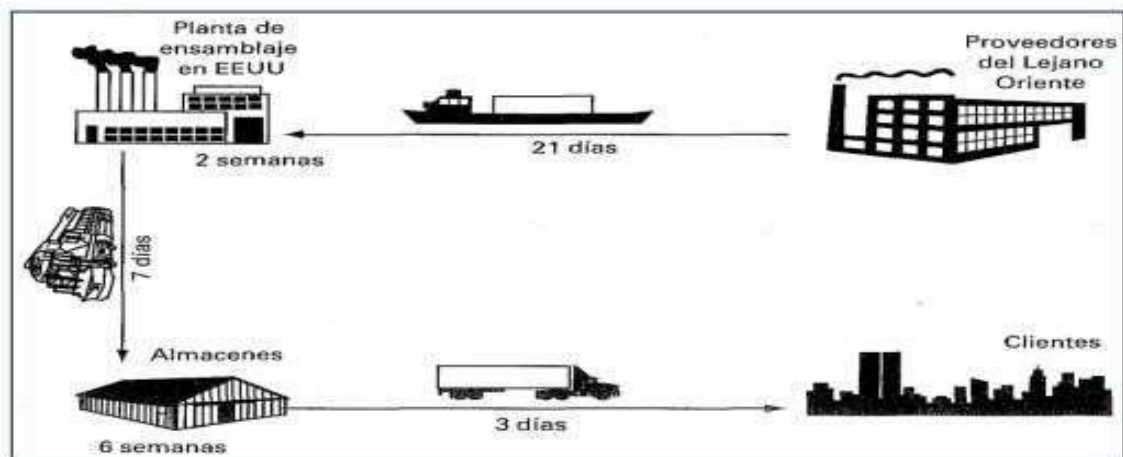


Figura 5

Canal de suministros típico que muestra tiempos en tránsito.

Fuente: Ballou (2004, pág.374)

- **Estrategia de ubicación**

La ubicación de los equipos estacionarios a lo largo de la red de la cadena de suministro es un tema importante de toma de decisiones en el diseño, construcción y configuración de todo el sistema de la cadena de suministro. Este diseño define las alternativas y los

niveles de inversión y costos asociados para el sistema operativo. Las decisiones de selección del sitio incluyen determinar el número, la ubicación y el tamaño de las instalaciones que se utilizarán. Estas capacidades incluyen puntos en la red como fábricas, puertos, proveedores, almacenes, tiendas minoristas y centros de servicio, así como puntos en la red de la cadena de suministro donde los productos se detienen temporalmente en el camino hacia los consumidores finales.

El desarrollo de métodos para ubicar las instalaciones ha sido un área popular de investigación. En este capítulo observaremos un número seleccionado de los métodos disponibles para la planeación estratégica de la red. La atención se concentrará en aquellos métodos que:

- 1) Sean representativos de los tipos de métodos de solución disponibles.
- 2) Aborden una variedad de problemas comunes de ubicación del negocio.
- 3) Ilustren los aspectos que enfrentan quienes son responsables de tomar las decisiones en cuanto a la planeación de la red de trabajo.

Clasificación de los problemas de ubicación

Al analizar los métodos de ubicación resulta útil clasificar los problemas de ubicación en varias categorías, es decir, por:

1. Fuerza impulsadora. - La ubicación del objeto suele estar determinada por el factor principal. En el caso de las ubicaciones de fábricas y almacenes, a menudo dominan los factores económicos. Para una ubicación minorista, el factor determinante suele ser el ingreso generado por la ubicación, menos los costos de la ubicación para determinar la rentabilidad. Al determinar la operación de un servicio (hospital, cajero automático, centro de recolección de caridad o centro de servicio), la accesibilidad del sitio puede ser un factor de ubicación importante, especialmente cuando los ingresos y los costos son difíciles de determinar.

2. Número de instalaciones. – Ubicar una sola planta es un problema completamente diferente a colocar muchas plantas a la vez. La implementación de instalaciones separadas elimina la necesidad de considerar la competitividad, la distribución de la demanda entre las instalaciones, los efectos de consolidación de inventario y los costos de los equipos. Los costos de envío suelen ser una consideración importante. Localizar un solo objeto es el más simple de los dos problemas.

3. Discreción. - Algunos métodos analizan todas las ubicaciones posibles en el espacio continuo y seleccionan la mejor ubicación. Estos se denominan métodos de localización

continua. El método de posicionamiento también se puede seleccionar de una lista de posibles alternativas que se han identificado en base a criterios de confiabilidad. Estas son técnicas de posicionamiento discretas. Este último se usa con mayor frecuencia en la práctica, principalmente para la colocación de varios objetos.

4. Grado de acumulación de información. - Los problemas de localización a menudo se asocian con la evaluación de una gran cantidad de configuraciones de diseño de red. Para hacer frente al tamaño del problema y obtener una solución, normalmente es necesario utilizar las relaciones de información acumuladas para resolver el problema de localización actual. Esto asegura la precisión del método al limitar la ubicación a un área geográfica amplia, como una ciudad entera. Por otro lado, los métodos que utilizan una baja acumulación de datos, especialmente los que se utilizan para la localización, pueden distinguir ubicaciones que están separadas por una sola calle. Este último es especialmente necesario para tiendas minoristas, ubicaciones urbanas y, finalmente, para decisiones de ubicación de fábricas y almacenes.

5. Horizonte de tiempo. - El carácter temporal del método de posicionamiento será estático o dinámico. Esto significa que los métodos estáticos determinan las ubicaciones en función de la información de un solo período, como un año. Sin embargo, los planes del sitio pueden abarcar muchos años a la vez, especialmente si el equipo es una inversión fija y es costoso moverlo de un lugar a otro. Los métodos que se ocupan de la planificación de la ubicación en varias épocas se denominan dinámicos.

- **Ubicación de instalación sencilla**

Ahora echemos un vistazo a los métodos modernos de localización de objetos. Con la difusión de las matemáticas aplicadas y la computación, estos métodos son más matemáticos que conceptuales. Comenzamos con un modelo popular para ubicar fábricas, terminales, almacenes o puntos de servicio o minoristas individuales. Se conocen varios modos, como el método del centro exacto, el método del promedio, el método de la cuadrícula y el método del centro. El método es simple, ya que la velocidad de transporte y la cantidad de puntos son los únicos factores de ubicación. Este modelo se clasifica matemáticamente como un modelo estático de posición continua.

- **Ubicación de múltiples instalaciones**

Para la mayoría de las empresas, los problemas de ubicación más difíciles y realistas surgen cuando se deben ubicar dos o más salas al mismo tiempo, cuando se ubican varias salas y al menos una ya existe. Este problema es común porque todas las empresas, excepto las más pequeñas, tienen más de una instalación en su sistema

logístico. Esto es difícil porque estas máquinas no pueden operar razonablemente por sí mismas, y la cantidad de posibles configuraciones de ubicación se vuelve enorme.

2.2.2. Desarrollo empresarial

Según Delfín & Acosta (2016), es el proceso mediante el cual la organización evalúa conductas, los valores, las creencias y las actitudes de la gente para enfrentar la resistencia al cambio, con el cual puede aplicar modificaciones en la cultura organizacional para alcanzar mejores niveles de productividad y eficiencia. De esta manera se convierte en una herramienta al cambio, es decir, en una táctica organizacional compleja que permite modificar las creencias, los valores, las actitudes y las estructuras de la organización para enfrentar los retos que se presentan con nuevos mercados, tecnologías y diferentes culturas; la apertura de los mercados internacionales a los productos y servicios nos sumerge cada vez más en una competencia comercial feroz con el exterior, sin descuidar el mercado nacional.

Características del desarrollo organizacional

Según Hernández, Gallarzo & Espinoza, (2001), el desarrollo organizacional, como toda herramienta de gestión, tiene características propias que la distinguen de otras herramientas. Aquí hay algunas características que lo distinguen:

- Es una estrategia planeada.
- Está ligado a situaciones que involucran: metas organizacionales, crecimiento, identidad, revitalización de la empresa e incremento de la eficiencia.
- Enfatiza el comportamiento humano.
- Los agentes de cambio son externos.
- Implica cooperación y coordinación entre todos los miembros de la organización.
- Se basa en normas preestablecidas.
- Es un trabajo basado en valores humanistas.
- Está orientado hacia la prevención y solución de problemas.
- El aprendizaje está basado en la experiencia.
- Prevé contingencias dentro de un abanico de posibilidades humanamente razonables.
- Se enfoca a la cultura y los procesos.

- Fomenta la colaboración entre los líderes de la organización y miembros que la conforman.
- Valora y premia el trabajo en equipo.
- Incluye todos los niveles de la organización.
- Induce a la organización a ser capaz de identificar y mejorar sus propias áreas de oportunidad y considera al mejoramiento de la organización como un proceso permanente en un contexto de cambio constante.

Crecimiento económico

El crecimiento de la empresa se conforma de acuerdo a su mayor o menor productividad, entendida ésta como la capacidad o habilidad para producir, lo que significa el reconocimiento del país y la forma en que se utilizan las diferentes materias primas en el proceso productivo. Este sentido, la productividad condensa el principal problema económico: el mejor y más amplio aprovechamiento de los recursos disponibles. Por lo tanto, el objetivo de cualquier sistema económico es ser más productivo. Para una mejor comprensión, es necesario definir tres criterios que generalmente se refieren a la productividad:

Eficiencia: Uso de recursos o la realización de actividades y tiene dos significados: primero, como la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se estima o planea utilizar; usarlo y convertirlo en un producto. Como se puede observar, ambas definiciones están muy relacionadas con el aspecto de la productividad, el uso de los recursos, pero como se mencionó anteriormente, no toma en cuenta la cantidad o calidad de los productos o servicios, por lo que expresa solo una parte del significado de productividad.

Efectividad: es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, y da cuenta del grado de cumplimiento de los objetivos planificados: cantidades que se van a producir, clientes que se espera tener, órdenes de compra por colocar, etc.

Eficacia: evalúa el impacto del hecho, producto o servicio. No basta con producir un servicio o producto fijo con un 100% de eficiencia tanto en cantidad como en calidad, sino que debe ser suficiente, debe ser capaz de satisfacer a los clientes o influir en el mercado. Se puede concluir que la eficiencia es un criterio íntimamente relacionado con la calidad (uso adaptado, satisfacción del cliente) y por tanto debe utilizarse junto con los dos primeros criterios.

Gestión del conocimiento

Es importante enfatizar cómo los empresarios bien formados pueden ser herramientas invaluable para difundir la cultura y la filosofía de una empresa. Pretende mostrar que los mismos recursos humanos pueden generar conocimiento e innovación y son parte del capital intelectual que las empresas necesitan para desarrollarse. La información y el conocimiento son elementos estratégicos de la competitividad de una organización. En la nueva economía, se enfatiza el capital humano como proveedor de eficiencia empresarial y mayores retornos. Los emprendedores representan un capital humano que debe desarrollarse para fomentar el aprendizaje continuo y la innovación como parte de sus valiosos activos intangibles.

Nonaka & Takeuchi, (1999) señalan que en la empresa hay dos tipos de conocimiento:

- **Conocimiento explícito:** contenido en manuales y procedimientos. Estos importantes autores destacan que el tipo de conocimiento que los estadounidenses aplican es el explícito, en tanto que los japoneses se centran en el tácito.
- **Conocimiento tácito:** representa el 90 por ciento del que se necesita para el *know-how* (saber-hacer) en un puesto de trabajo. Este se debe convertir en conocimiento explícito para su aprovechamiento posterior, a través de la divulgación en su gestión e incorporación en el aprendizaje personal (experticia, profesionalismo, pericia y técnica), así como el tiempo y los recursos que pertenecen a las empresas.

Liderazgo

La importancia de incluir el concepto de liderazgo en el desarrollo empresarial se basa en su relación directa con el éxito y el logro de las metas organizacionales. La gestión ha sido ampliamente estudiada y algunos autores aportan datos interesantes al respecto. En segundo lugar, se mencionan algunas teorías clásicas.

El liderazgo como rasgo de personalidad en la que se señala que el líder nace y es líder en todos los grupos en los que participa.

Palomo, (2014) en el que se incluye el liderazgo visionario, liderazgo carismático y el liderazgo transformacional.

- **Líder visionario:** Posee una imagen mental del futuro deseado tanto para él como para sus colaboradores, en la que se describen oportunidades nuevas para la organización.

- **Líder carismático:** Cuenta con una visión clara y sabe transmitirlas; al mismo tiempo de que acepta el riesgo que implica lograr esa visión, paralelamente es consciente de las competencias y necesidades que tienen sus colaboradores para lograrla. Este líder trasmite, a través de sus acciones, los sentimientos y valores que posee, los cuales contagia a sus colaboradores.
- **Líder transformacional:** Es el aquel que trata por separado a cada individuo, lo estimula intelectualmente, buscando el reto continuo a sus capacidades, lo motiva para lograr una visión en conjunto e influye en él a través de generar admiración, empatía y deseo de conseguir los objetivos.

Carroll Shartle, en la Universidad de Ohio (USA), clasificaron el comportamiento de liderazgo en dos factores independientes:

- **Iniciación de estructura:** se relaciona con la planificación, organización del trabajo y de las tareas.
- **Consideración:** se refiere a las relaciones.

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Ámbito y condiciones de la investigación

3.1.1. Contexto de la investigación

País : Perú

Región : San Martín

Provincia : San Martín

Distrito : Tarapoto

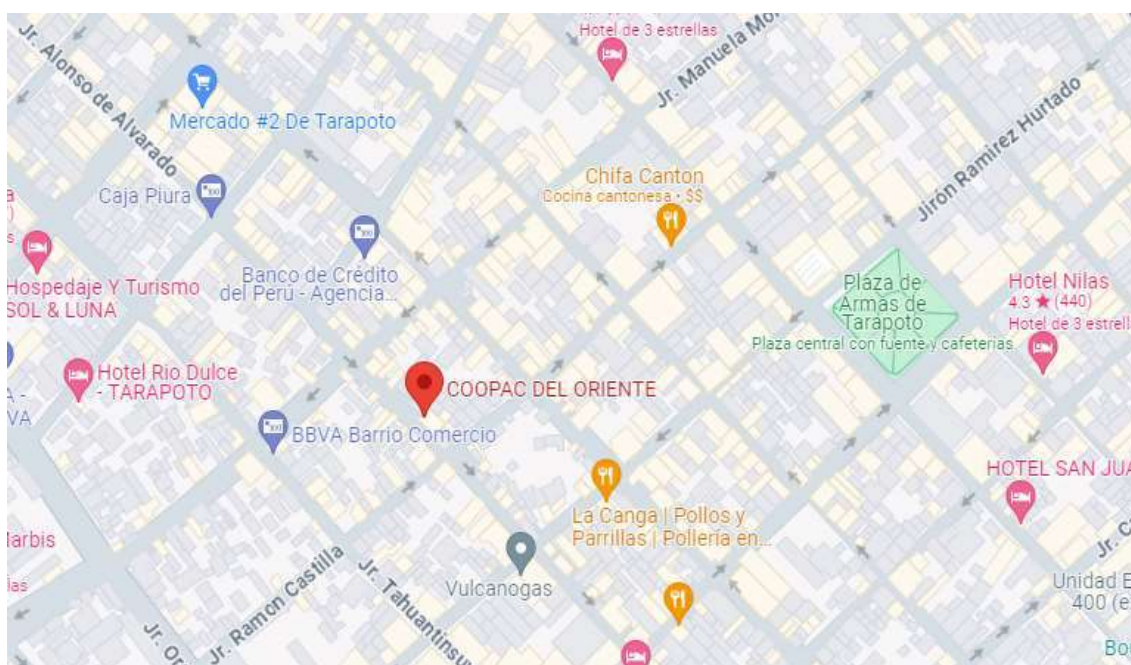


Figura 6

Ubicación geográfica del Centro de Trabajo.

Fuente: Google Maps

3.1.2. Periodo de ejecución

El periodo de ejecución de la presente tesis es el 2023.

3.1.3. Autorizaciones y permisos

“No se aplica”

3.1.4. Control ambiental y protocolos de bioseguridad

“No se aplica”

3.1.5. Aplicación de principios éticos internacionales

El estudio siguió los estándares de la Universidad Nacional de San Martín, se guio por principios éticos internacionales, así mismo se tomó en cuenta el Manual de Normas APA Séptima Edición y los instrumentos se utilizaron para pruebas y estudios con resultados confiables.

3.2. Sistema de variables

3.2.1. Variables principales

Variable independiente: Logística

Logística y cadena de suministros es un conjunto de actividades (transporte, control de inventarios, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor. (Ballou, 2004)

Variable dependiente: Desarrollo empresarial

Según Delfín & Acosta (2016), es el proceso mediante el cual la organización evalúa conductas, los valores, las creencias y las actitudes de la gente para enfrentar la resistencia al cambio, con el cual puede aplicar modificaciones en la cultura organizacional para alcanzar mejores niveles de productividad y eficiencia.

3.2.2. Variables Secundarias

En el presente análisis de investigación, no se procedio con el desarrollo de variables de esta naturaleza, en vista que es netamente estadístico.

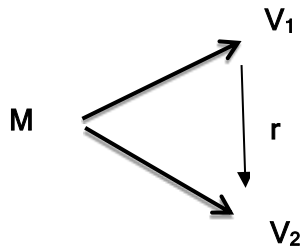
3.3. Procedimientos de la investigación

3.3.1. Determinación de los objetivos específicos

Se tomó en cuenta las teorías, lo que nos dio el alcance de conocer de una manera consistente el significado de cada variable, tomando en cuenta sus dimensiones e indicadores, para el cual se usó la siguiente metodología: Como tipo de investigación aplicada, debido a que se tomó como sustento teorías de autores para ambas variables, nivel correlacional, se procedió a buscar la relación existente entre las dos variables. Análisis simple, con un diseño no experimental, no se hizo ningún tipo de manipulación de las variables para obtener resultados, siendo de enfoque transversal.

El esquema utilizado fue la siguiente:

Dónde:



M = Muestra

V1 = Logística

V2 = Desarrollo empresarial

i = Influencia (r)

Para la presente investigación se tomó en cuenta una muestra de 302 socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda; quienes nos brindaron la información que nos permitió conocer a detalle los objetivos planteados.

Utilizamos un cuestionario que planteaba preguntas relevantes sobre el estudio que nos permitieron recopilar información de manera similar, el análisis de variables en ambos estudios utilizó dos herramientas de recolección de datos (una para cada variable) para determinar los efectos de ambas. El cuestionario incluyó las siguientes características: escala Likert (Nunca, casi nunca, a veces, casi siempre y siempre), considerando un total de 8 ítems para la variable logística y 7 ítems para desarrollo empresarial.

Finalmente, con base en los resultados obtenidos luego del análisis, se crearon tablas y figuras para las dos variables, y los resultados fueron sometidos a procedimientos estadísticos utilizando aplicaciones como Excel y SPSS, mientras se buscaba corroborar la formulación de hipótesis y objetivos, teniendo en cuenta los valores absolutos y porcentuales, esto permite un mejor análisis del lector para su interpretación adecuada, al igual en todo en nuestro trabajo. Luego, con la ayuda de los estadísticos de Pearson, utilizando el programa SPSS, se demostró la relación entre las dos variables y finalmente, con base en los indicadores encontrados, se concluyó la validez de la hipótesis de investigación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Objetivo específico 1

Analizar el proceso logístico de la Cooperativa de Ahorro y Credito del Oriente Ltda, 2021.

Tabla 1
Variable logística

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	6	2%
Casi Nunca	51	17%
A Veces	151	50%
Casi Siempre	94	31%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

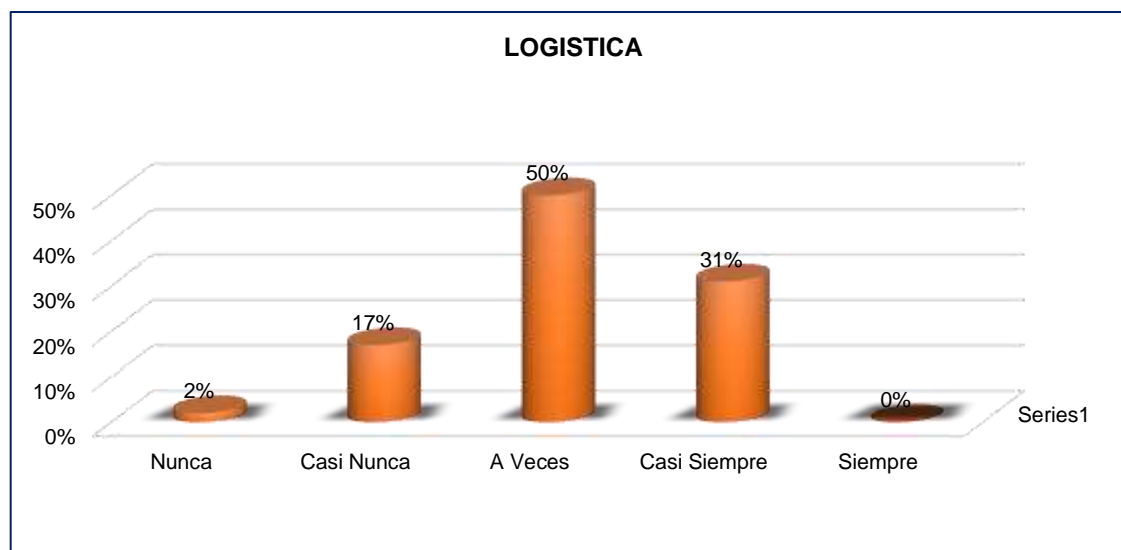


Figura 7

Variable logística

Fuente: Elaboración propia/Tabla 1

Interpretación

La Figura 2, según los resultados de la variable logística, indican que el 50% de las personas encuestadas afirman que está en el nivel de A Veces, el 31% nos dicen que está en Casi Siempre, el 17% nos indica que se encuentra en un nivel Casi Nunca y un 2% en Nunca; lo que reflejan esta variable no está desarrollándose con satisfacción,

debido a que genera gastos de alta inversión, por otro lado la informática utilizada es la más económica y suficiente, con respecto al personal que se recluta se toma en cuenta aquellos que ya tuvieron experiencia en otras entidades financieras los mismos que son captados ya que minimizan costos en capacitación; por otro lado los socios no cuentan con información con respecto al manejo empresarial ya que esta función depende de la directiva, quienes son los que determinan la gestión de la empresa, así mismo los créditos son entregados a los socios previa calificación dependiendo del monto solicitado y su capacidad de pago, así mismo el socio tiene que dar su aporte como compromiso al pertenecer a la cooperativa, finalmente como empresa en proceso de crecimiento, la inversión que viene haciendo es priorizando la cantidad de sus socios, debido a eso es que el personal con la que cuenta en su momento no siempre es lo suficiente, así mismo no cuenta con oficinas en todo el ámbito.

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	18	6%
Casi Nunca	57	19%
A Veces	172	57%
Casi Siempre	55	18%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Figura 8

Dimensión estrategia de atención

Fuente: Elaboración propia

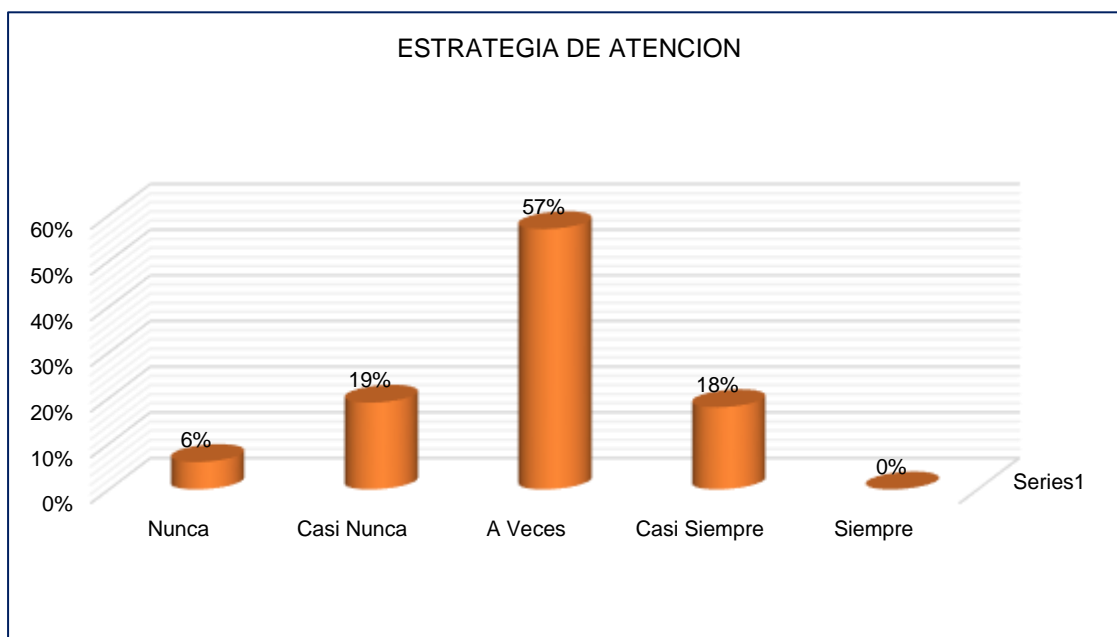


Figura 9

Dimensión estrategia de atención

Fuente: Elaboración propia/Tabla 2

Interpretación

Se muestra en la Figura 3, el 57% de los encuestados señalaron en cuanto la dimensión estrategia de atención se encuentra en un nivel de A Veces, un 19% mencionaron Casi Nunca, un 18% manifestaron que se encuentra en un nivel de Casi Siempre y un 6 % señalaron Nunca; este resultado refleja que esta dimensión no se desarrolla con satisfacción debido a que como institución nueva genera gastos, ya que son actividades donde la inversión es alta, asimismo la tecnología utilizada es la más económica y suficiente, con respecto al personal se toma en cuenta aquellos que ya tienen experiencia en otras entidades financieras para ser captadas y por ende minimizar costos.

Tabla 2
Dimensión estrategia de inventario

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	6	2%
Casi Nunca	62	21%
A Veces	144	47%
Casi Siempre	84	28%
Siempre	6	2%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia



Figura 10
Dimensión estrategia de inventario
Fuente: Elaboración propia/Tabla 3

Interpretación

En la Figura 4, nos muestra según la dimensión estrategia de inventario, que el 47% de las personas encuestadas indican que está en un nivel A Veces, el 28% Casi Siempre, el 21 % Casi Nunca y el 2% afirman Siempre y Nunca, este resultado refleja que los socios no tienen acceso a la información en su totalidad, ya que el trabajo del manejo empresarial depende directamente de la directiva de la cooperativa, así mismo los socios no tienen acceso directo a los créditos ya que como toda empresa financiera entran a un proceso de calificación para determinar su capacidad de pago, finalmente los costos que se generan como socios al inscribirse son asumidos por ellos mismos como principio de la cooperativa.

Tabla 3

Dimensión estrategia de ubicación

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi Nunca	55	18%
A Veces	167	55%
Casi Siempre	80	27%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

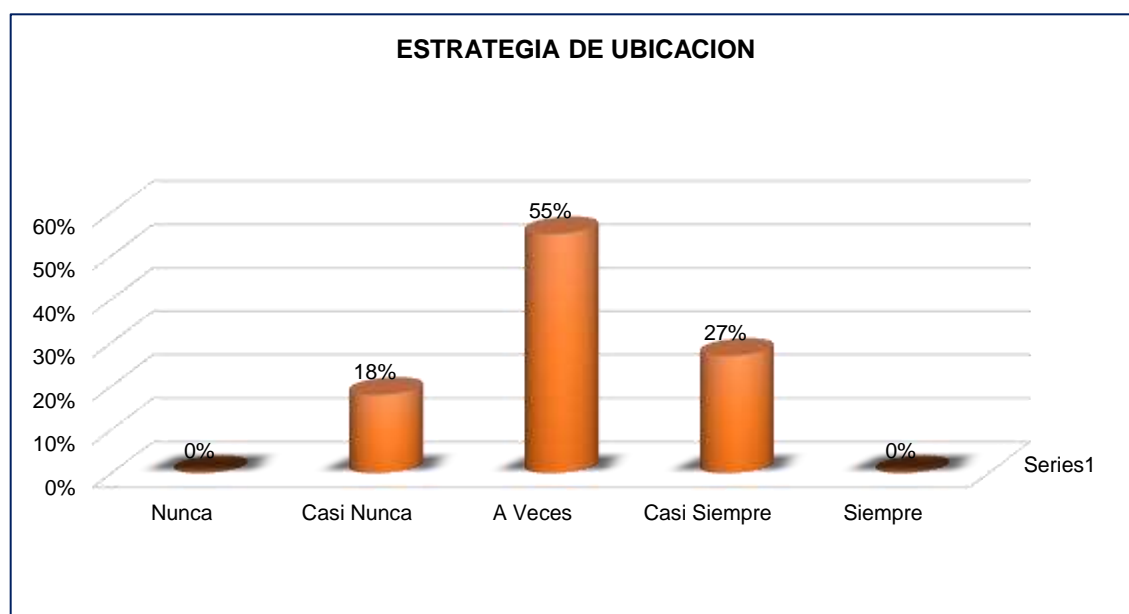


Figura 11

Dimensión estrategia de ubicación

Fuente: Elaboración propia/Tabla 4

Interpretación

En la Figura 5, nos muestra según la dimensión estrategia de ubicación que el 55% A Veces, el 27 % Casi Siempre, el 18% Casi Nunca, lo que refleja que según el análisis se determina que, como empresa en proceso de crecimiento, la inversión que viene haciendo es priorizando la cantidad de sus socios, debido a eso es que el personal con la que cuenta en su momento no siempre es lo suficiente, así mismo no cuenta con oficinas en todo el ámbito la región San Martín.

4.1.2. Objetivo específico 2

Determinar el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021.

Tabla 4
Variable desarrollo empresarial

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	10	3%
Casi Nunca	64	21%
A Veces	101	34%
Casi Siempre	127	42%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

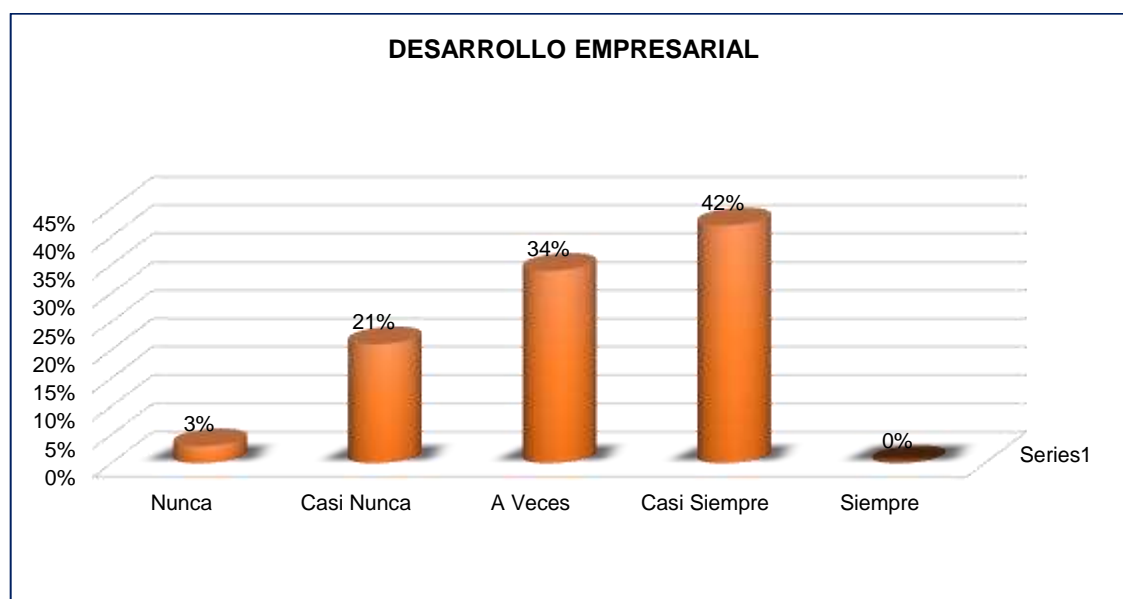


Figura 12

Variable desarrollo empresarial

Fuente: Elaboración propia/Tabla 5

Interpretación

En la Figura 6, nos muestra según la variable desarrollo empresarial que 42% respondieron los encuestados Casi siempre, el 34% la respuesta fue A veces, el 21% Casi Nunca y el 3% Nunca, esto quiere decir que los procesos de consolidación en el mercado financiero lo viene desarrollando paulatinamente, así mismo la capacidad de compra no es la más efectiva, debido a que el poder adquisitivo o su capacidad económica que cuenta la empresa, generado por la obtención de recursos disponibles, no le permite aun satisfacer sus necesidades y sus deseos, en la actualidad no cuenta con infraestructura adecuada para prestar su servicio de manera eficiente ya que sus locales son demasiados pequeños y encima son alquilados; del estudio se puede observar ciertas contradicciones donde un porcentaje de personas manifestaron que casi siempre se dan las charlas informativas donde se les enseña de qué manera invertir y en qué sectores económicos, con la finalidad de generar dividendos que permitan mejorar la calidad de vida de los socios, así mismo otro grupo personas indican que la cooperativa no es permanente en brindar información sobre sus servicios, esto se debe a que muchos de los socios no toman importancia a las convocatorias de las charlas, desconocido la información vertidas, también se toma en cuenta la preparación de los socios esto hace que sea considerado un buen elemento ya que genera garantía por la responsabilidad que muestra, finalmente por parte del gerente se observa algunas falencias en el manejo organizacional según lo vertido por los socios, ya que ellos no tienen acceso, ya que básicamente es manejo del personal del nivel directivo, así mismo la comunicación con los socios es muy débil, lo que refleja que el liderazgo no es compartido con todos los socios de la empresa.

Tabla 5
Dimensión crecimiento económico

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	18	6%
Casi Nunca	57	19%
A Veces	172	57%
Casi Siempre	55	18%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

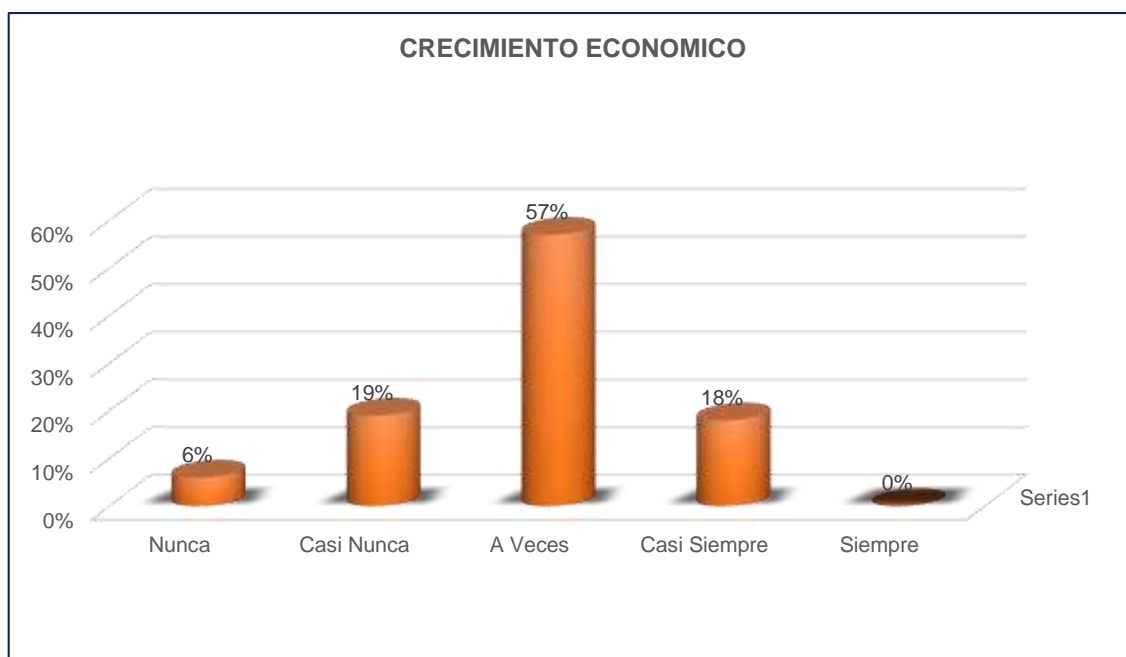


Figura 13

Dimensión crecimiento económico

Fuente: Elaboración propia/Tabla 6

Interpretación

En la Figura 7, nos muestra según la dimensión crecimiento económico que el 57% los socios de la cooperativa indicaron A Veces, el 19% Casi Nunca, el 18% Casi Siempre y el 6% nunca, lo que según los resultados se puede concluir que como empresa en crecimiento, los procesos de consolidación en el mercado financiero lo viene desarrollando paulatinamente, así mismo la capacidad de compra no es la más efectiva, debido a que el poder adquisitivo o su capacidad económica que cuenta la empresa, generado por la obtención de recursos disponibles, no le permite aun satisfacer sus necesidades y sus deseos, motivo por el cual en la actualidad no cuenta con infraestructura adecuada para prestar su servicio de manera eficiente ya que sus locales son demasiados pequeños y encima son alquilados.

Tabla 6

Dimensión gestión de conocimiento

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	3	1%
Casi Nunca	107	35%
A Veces	81	27%
Casi Siempre	111	37%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

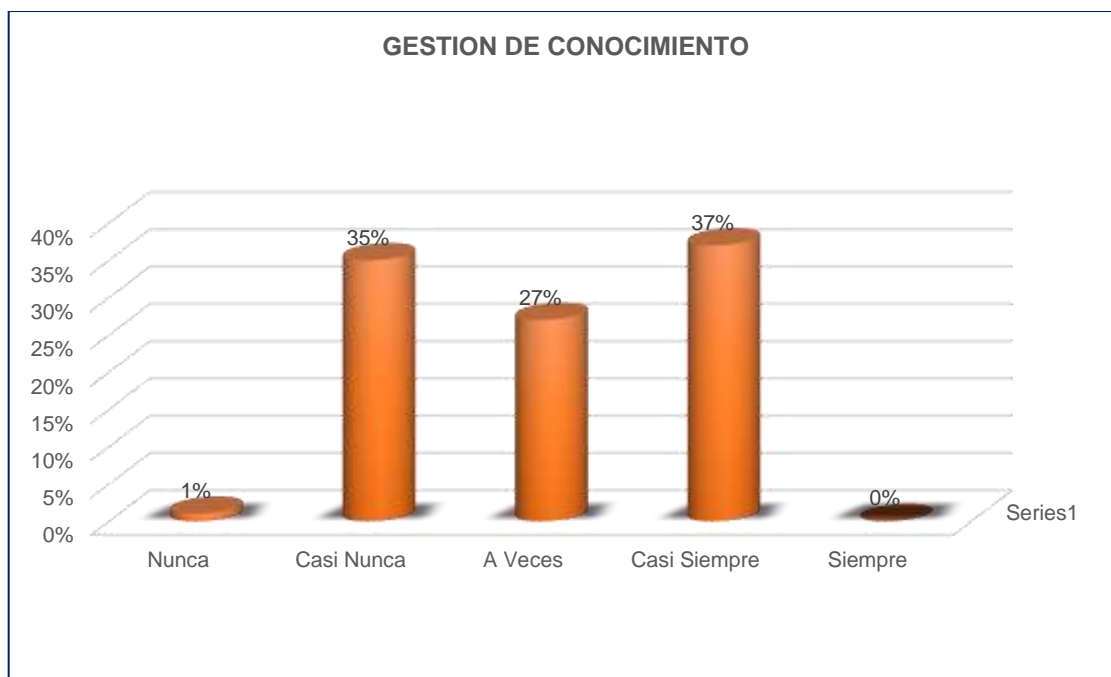


Figura 14

Dimensión gestión de conocimiento.

Fuente: Elaboración propia/Tabla 7

Interpretación

En la Figura 8, nos muestra según la dimensión gestión de conocimiento, el 37% de las personas encuestadas indicaron Casi Siempre, el 35% nos dicen que Casi Nunca, el 27% A veces y el 1% Nunca, lo que representa, que en esta dimensión encontramos ciertas contradicciones por los porcentajes determinan que gran cantidad de encuestados un total de 111 personas manifestaron que casi siempre se dan las charlas informativas sobre las mismas buscando de colocar los créditos con el objetivo de enseñarles en que invertir y generar dividendos que permitan mejorar la calidad de vida de los socios, por otro lado un total de 107 personas relejan que la cooperativa no es permanente en brindar información sobre sus servicios, esto se debe tener en cuenta que muchos de los socios no toman importancia cuando son invitados a las charlas desconociendo la información vertida por parte los directivos de la institución, así mismo algo importante es lo vertido que cuando más preparado es una persona se convierte en un buen socio y genera garantía por la responsabilidad que muestra al hacer uso de los servicios que brinda la empresa.

Tabla 7
Dimensión liderazgo

Intervalos	F	Porcentaje
Nunca	0	0%
Casi Nunca	60	20%
A Veces	154	51%
Casi Siempre	88	29%
Siempre	0	0%
Total	302	100%

Fuente: Elaboración propia

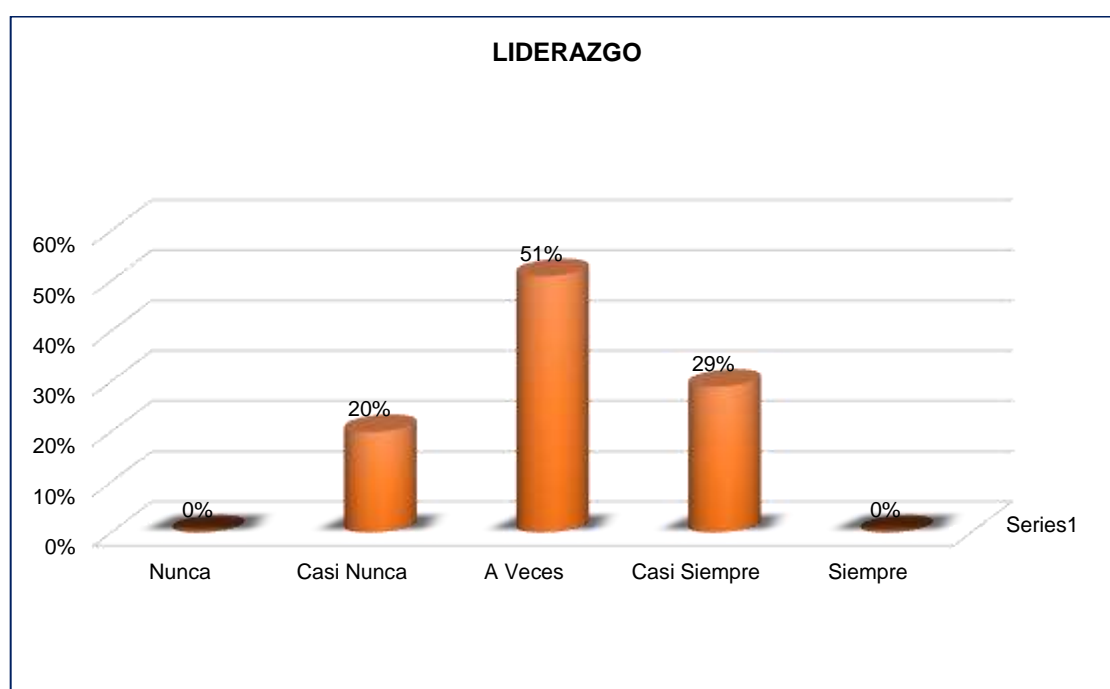


Figura 15

Dimensión liderazgo

Fuente: Elaboración propia/Tabla 8

Interpretación

En la Figura 8, nos muestra según la dimensión liderazgo que el 51% A Veces, el 29% Casi Siempre y el 20% Casi Nunca, este resultado refleja que el gerente de la cooperativa tiene algunas falencias en el manejo organizacional según los resultados vertidos por los socios, debido a que el manejo organizacional es desconocido por debido a que básicamente es manejo del personal del nivel directivo, así mismo el nivel de comunicación con los socios es muy débil ya que no hay mucho contacto, lo que refleja que el liderazgo no es compartido con todos los socios de la empresa,

4.1.3. Objertivo especifico 3

Conocer la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021.

Tabla 8
Correlación

		Logística		Desarrollo empresarial
Pearson	Logística	Coeficiente de correlación	1,000	,693 *
		sig. (bilateral)	.	,027
		N	302	302
	Desarrollo empresarial	Coeficiente de correlación	,693 *	1,000
		sig. (bilateral)	,027	.
		N	302	302

Fuente: SPSS V.25

Interpretación

Después de la aplicación de la prueba de Pearson, se obtuvo y probó la relación existente entre la variable logística y desarrollo empresarial, debido a que el valor "r" (Coeficiente correlacional = 0.693), se observa también que la significancia es de 0,027 que es menos de 0,05 es decir ambas variables están relacionadas significativamente, por ende se rechaza la **H₀** y se acepta la hipótesis de investigación **H_i**: La logística influye positivamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa Ahorro y Crédito Ltda., 2021.

4.2. Discusión de resultados

Objetivo especifico 1: Analizar el proceso logístico de la Cooperativa Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021.

Los resultados obtenidos de la contrastación del objetivo específico uno, que trata de la variable logística, se evidencia un índice del 50% de las personas encuestadas afirman que está en el nivel de A Veces, el 31% nos dicen que está en Casi Siempre, el 17% nos indica que se encuentra en un nivel Casi Nunca y un 2% en Nunca; lo que reflejan esta variable no está desarrollándose con satisfacción, debido a que genera gastos de alta inversión, por otro lado la informática utilizada es la más económica y suficiente, con respecto al personal que se recluta se toma en cuenta aquellos que ya tuvieron experiencia en otras entidades financieras los mismos que son captados ya que minimizan costos en capacitación; por otro lado los socios no cuentan con información

con respecto al manejo empresarial ya que esta función depende de la directiva, quienes son los que determinan la gestión de la empresa, así mismo los créditos son entregados a los socios previa calificación dependiendo del monto solicitado y su capacidad de pago, así mismo el socio tiene que dar su aporte como compromiso al pertenecer a la cooperativa, finalmente como empresa en proceso de crecimiento, la inversión que viene haciendo es priorizando la cantidad de sus socios, debido a eso es que el personal con la que cuenta en su momento no siempre es lo suficiente, así mismo no cuenta con oficinas en todo el ámbito la región San Martín, contando actualmente con dos oficinas en Tarapoto y Juanjuí. Estos resultados no concuerdan con lo evidenciando por Aliaga (2017), en su tesis Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham, Cajamarca periodos 2015 – 2016. El presente trabajo ha sido elaborado con la finalidad de determinar la eficiencia de sus procesos logísticos y de tal manera proponer un mejor manejo en el análisis financiero de la empresa. Los resultados de esta investigación comprueban la validación de la hipótesis propuesta, se afirma que la gestión logística en la rentabilidad influye significativamente en las actividades productivas de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham, Cajamarca, 2015 – 2016. Esto significa, que se logró alcanzar como resultado una planificación más eficiente, eficaz y rentable en los procesos de abastecimiento, inventario, almacenamiento y servicio al cliente; así como también al analizar los indicadores de rentabilidad sobre ventas y operativa, mediante la tabulación para cada uno de estos procesos, se concluyó: Al tabular y aplicar la prueba de T student para dos muestras, se obtuvo excelentes resultados por lo que si existe influencia de la gestión logística en la rentabilidad de las actividades productivas de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham Cajamarca periodo 2015 – 2016, resaltando que se tomaron dos indicadores de la rentabilidad sobre las ventas y operativa. Al terminar la recolección de la información documental para el primer objetivo específico se concluyó: en el abastecimiento el proveedor cumple casi al 100% los pedidos solicitados por la empresa; en el inventario las rosas rotan en un 93.9% en el 2016; en el almacenamiento el costo que incurre es mínimo porque la mercadería sale al mercado en su totalidad y el nivel de cumplimiento de entregas a clientes es del 79% en el 2016. Al término del análisis de los estados financieros se concluyó: debido al bajo costo de ventas y reduciéndolos gastos operativos, se dice que el negocio es rentable.

Objetivo específico 2: Determinar el desarrollo empresarial de la Cooperativa Ahorro y Crédito Ltda., 2021.

Al realizar el análisis de la segunda variable desarrollo empresarial determinamos que 42% respondieron los encuestados Casi siempre, el 34% la respuesta fue A veces, el

21% CasiNunca y el 3% Nunca, esto quiere decir que los procesos de consolidación en el mercado financiero lo viene desarrollando paulatinamente, así mismo la capacidad de compra no es la más efectiva, debido a que el poder adquisitivo o su capacidad económica que cuenta la empresa, generado por la obtención de recursos disponibles, no le permite aun satisfacer sus necesidades y sus deseos, en la actualidad no cuenta con infraestructura adecuada para prestarsu servicio de manera eficiente ya que sus locales son demasiados pequeños y encima son alquilados; del estudio se puede observar ciertas contradicciones donde un porcentaje de personas manifestaron que casi siempre se dan las charlas informativas donde se les enseña de qué manera invertir y en qué sectores económicos, con la finalidad de generar dividendos que permitan mejorar la calidad de vida de los socios, así mismo otro grupo personas indican que la cooperativa no es permanente en brindar información sobre sus servicios, esto se debe a que muchos de los socios no toman importancia a las convocatorias de las charlas, desconocido la información vertidas, también se toma en cuenta la preparación de los socios esto hace que sea considerado un buen elemento ya que genera garantía por la responsabilidad que muestra, finalmente por parte del gerente se observa algunas falencias en el manejo organizacional según lo vertido por los socios, ya que ellos no tienen acceso, ya que básicamente es manejo del personal del nivel directivo, así mismo la comunicación con los socios es muy débil, lo que refleja que el liderazgo no es compartido con todos los socios de la empresa. Estos resultados concuerdan con lo evidenciando por González y Monteza (2017). Análisis de la influencia de la productividad en el crecimiento empresarial de agroindustrias Dane S.R.L. en el periodo 2009- 2014. Los resultados de la investigación mostraron que la productividad de Agroindustrias DANE S.R.L. no influyó de manera positiva en el crecimiento empresarial durante el periodo de estudio 2009-2014, afirmándose esto con un 95% de confianza y un nivel de correlación de Pearson igual a 0.43. Durante el desarrollo de este estudio se observó que los resultados obtenidos de la productividad tanto física como valorizada de Agroindustrias DANE S.R.L. en el periodo de estudio mostraron falencias y desajustes en la utilización de su capacidad productiva, denotados a través de las contrataciones de personal y de máquinas inoperativas por espacios prolongados, las mismas que afectaron la cantidad de las unidades producidas. Los índices de productividad en este periodo de estudio, tales como: el índice de productividad física y valorizada del trabajo, índice de la productividad física y valorizada del material, índice de la productividad física y valorizada de la máquina, se mantuvieron en una línea paralela de crecimiento, esto indicó un incremento favorable para la producción reflejado en la productividad valorizada total. En este estudio de investigación el crecimiento

empresarial se enfocó en la acumulación del activo fijo tangible, en el que los llamados costes de ajuste hicieron variar los niveles de inversión.

Objetivo específico 3: Conocer la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021.

Después de la aplicación de la prueba de Pearson, se obtuvo y probó la relación existente entre la variable logística y desarrollo empresarial, debido a que el valor “r” (Coeficiente correlacional = 0.693), se observa también que la significancia es de 0,027 que es menos de 0,05 es decir ambas variables están relacionadas significativamente, por ende se rechaza la H_0 y se acepta la hipótesis de investigación H_1 : La logística influye positivamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa Ahorro y Crédito Ltda., 2021; lo que corrobora Yagchirema (2015), en su investigación titulada, La logística y la satisfacción del cliente en la empresa Reparti S.A., donde indica que existe una relación lineal entre las variables siendo esta positiva con una correlación de Rho Spearman de 0.9 con un nivel de significancia de 0.000 siendo menor de 0.05 el cual se obtendría la hipótesis alterna. Esta investigación contribuyó en la tesis, respaldando las variables y brindando el conocimiento en almacenaje, distribución, transportes y atención. Con el fin de facilitar el despacho y su recepción.

CONCLUSIONES

1. Según el resultado, el 50% de las personas encuestadas afirman que está en el nivel de A Veces, el 31% nos dicen que está en Casi Siempre, el 17% nos indica que se encuentra en un nivel Casi Nunca y un 2% en Nunca; debido que les falta implementar su proceso logístico nuevas técnicas y herramientas de trabajo para lograr mayor rapidez y eficiencia para el desarrollo en el mercado local y regional para empezar, ya que la cooperativa no está brindando a los socios un buen servicio, esto le está impidiendo tener más socios fidelizados con el tiempo.
2. Así mismo con respecto a la variable desarrollo empresarial el 42% respondieron los encuestados Casi siempre, el 34% la respuesta fue A veces, el 21% Casi Nunca y el 3% Nunca, lo que se concluye que desarrollo empresarial y la mejora de calidad de vida de los socios va a depender de sus conocimientos así con el aporte de los trabajadores de la Cooperativa ya que de ellos depende de dar a conocer los servicios que brinda en todo su ámbito de trabajo, para así obtener mayor demanda, también se pudo evidenciar que el nivel de comunicación es débil, lo que refleja que el liderazgo tiene falencias.
3. Finalmente se determinó la existencia de una relación muy significativa debido a que el valor "r" (Coeficiente Correlacional = 0.693), lo cual evidencia que la correlación es fuerte, permitiendo así que se acepte la hipótesis de investigación **H_i**: La logística influye positivamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa Ahorro y Crédito Ltda. 2021.

RECOMENDACIONES

1. Consolidar dentro de la estructura organizacional una área de logística con un buen equipo de trabajo con profesionales capacitados, así mismo personal encargado principalmente para las visitas de todos los socios o ver la manera de contar herramientas para comunicaciones permanentes, haciendo un adecuado seguimiento de los productos colocados, como también implementar equipos de difusión usando los medios de comunicación existente en la zona, lo que generara que la empresa pueda crecer y tener una mejor presencia nivel local y regional.
2. Implementar herramientas con tecnologías modernas de trabajo para agilizar el crecimiento de la empresa y un buen funcionamiento del proceso logístico eficientemente y poder llegar en su totalidad a los socios que muchas veces no son de la zona donde tienen oficinas, a la meta que se propone al realizar y seguir expandiéndose en la región con mayor rapidez y brindar un servicio de calidad con mejores beneficios a sus socios, de esta manera mejorar la calidad de vida de sus clientes.
3. Tener en cuenta la relación fuerte que existe entre las dos variables, según lo determinado estadísticamente, ya que las dos variables se entrelazan fuertemente, lo que quiere decir que cuanto mejor sea el trabajo logístico en toda organización es fundamental para el desarrollo empresarial y por ende su crecimiento competitivo en los ámbitos donde realizan sus actividades, lógicamente brindando las condiciones necesarias para que el cliente satisfaga sus necesidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aliaga (2017). En su tesis *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham, Cajamarca periodos 2015 – 2016*. (Tesis de grado). Universidad Privada del Norte.
- Arévalo, U. (2011). *La cooperación empresarial Consorcio, como estrategia de desarrollo y su incidencia en el crecimiento competitivo de las Mypes manufactureras de la fabricación de muebles en el distrito de Tarapoto año 2010 (tesis de pregrado)*. Tarapoto, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Ballou, R. (2004). *Logística Administración de suministro, Quinta Edición*. México: Quinta edición.
- Benites, R. (2015). *Influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzales de la ciudad de Chiclayo (tesis de pregrado)*. Chiclayo, Perú: Universidad Señor de Sipán.
- Bohorquez, V., & Puello, F. (2013). *Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & Pisos S.A., en el Municipio de Turbaco, Bolívar (tesis de pregrado)*. Venezuela: Universidad de Cartagena.
- Cooperativas de las Américas (2018). Principios cooperativos. Recuperado de <http://www.aci-americas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Cooperativas de las Américas (2018). Historia de la ACI. Descargado de <https://www.acia-mericas.coop/Historia-de-la-ACI>
- Chopra, S., & Meindl, P. (2008). *Administración de la cadena de suministro*. México: Tercera edición.
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). *En su investigación: Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. México: Universidad Veracruzana, Xalapa, Veracruz.
- Domínguez, R. (2013). *Diseño organizacional para empresa Expomandato S.A. del Cantón la libertad, provincia de Santa Elena (tesis de pregrado)*. Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad". Durán, H. (2015). Asia y el gran desarrollo empresarial gracias a la educación, la ciencia y el emprendimiento.
- El Peruano (2018). Ley N° 30822: ley que modifica la ley 26702, Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de banca

y seguros, y otras normas concordantes, respecto de la regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito. Lima, Perú: Ed. Perú.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (2018). Ranking de las COOPAC. Recuperado de <https://www.fenacrep.org/2-25-ranking-cooperativo>

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (2018). Información por Coopac. Recuperado de <https://www.fenacrep.org/8-lista-coopac>

Ferrel, Hirt, Adriaenssens, Flores, & Ramos. (2004). *Logística*.

Fidias, A. (2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la investigación científica*. Venezuela: 6ta. Edición.

Flores, T. (2014). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana (tesis de pregrado)*. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres.

González, L. y Monteza, S. (2017). *Análisis de la influencia de la productividad en el crecimiento empresarial de agroindustrias Dane S.R.L. en el periodo 2009- 2014*, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto

Heredia, G. (2018). En su tesis, *Propuesta de un modelo de gestión administrativa para el desarrollo empresarial en las empresas constructoras de los distritos de Tarapoto, morales y la Banda de Shilcayo*, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín -Tarapoto

Hernandez, J., Gallarzo, M., & Espinoza, J. (2001). *Desarrollo Organizacional (1 Ed.)*. México: Pearson Educación.

Hernandez, S. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: 6ta edición. Hernández, S., Gallarzo, M., & Espinoza, J. (2011). *Desarrollo Organizacional (1° Ed.)*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

López, N. (2018). *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Región San Martín. 2018*. (Trabajo monográfico), Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto.

Maximiliano (2016). Tesis cuyo título, *Planificación y Gestión de Operaciones en Sistemas Logísticos de Distribución*, (tesis de grado). Universidad Nacional del Sur – Argentina.

Manchón, F. (2015). *Brecha logística en América Latina (tesis de maestría)*. España: Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos de Madrid.

- Molina. (2015). *Planificación e implementación de un modelo logístico para optimizar la distribución de productos publicitarios en la empresa Letreros Universales S.A (tesis de pregrado)*. Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana de Guayaquil.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1999). *La organización creadora de conocimientos*. México: Oxford University Press.
- Núñez, Mercelita, Calvanapón, & Alicia. (2021). *La gestión logística en la Cooperativa Selva Andina -2018*, (tesis de grado). Universidad Señor de Sipán.
- Palomo, M. T. (2014). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo (8va. Ed.)*. Madrid, España: ESIC.
- Ramírez, G. (2011). *Diseño y propuesta de un modelo de gestión empresarial para el desarrollo de las Mypes del sector manufacturero fabricantes de ropa deportiva en el distrito de Tarapoto 2010 (tesis de pregrado)*. Tarapoto, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Ruiz, A., & Calatayud, A. (2012). *Mejores Prácticas en Logística Internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo: Washint.
- Tamayo, & Tamayo, M. (1997). *El proceso de la investigación científica*. México: Editorial Limusa S.A.
- Tello, P. (2012). *La gestión logística y propuestas de UN plan logístico y acciones de control para la empresa Agropecuario El amigo E.I.R.L (tesis de pregrado)*. Tarapoto: Universidad Cesar Vallejo.
- Yagchirema (2015), realizó una investigación titulada, *La logística y la satisfacción del cliente en la empresa Reparti S.A.* (tesis de grado), en la ciudad de Ambato de la Universidad Técnica de Ambato - Ecuador.
- Yuijan, B. (2014). *Mejora del área de logística mediante la implementación de Lean Six Sigma en una empresa comercial (tesis de pregrado)*. Lima, Perú: Universidad Mayor de San Marcos.
- Zegarra, J. (2019). *Influencia del sistema financiero en el crecimiento económico en la región San Martín periodo 2000 al 2016*, (tesis de grado). Universidad Nacional de San Martín Tarapoto.

ANEXOS

Anexo A. Matriz de consistencia

Título: La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Cómo influye la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021?	<p>Objetivo General</p> <p>Evaluar la influencia de la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar el proceso logístico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021. • Determinar el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021. • Conocer la influencia de 	<p>Hi: La logística influye positivamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021.</p> <p>Ho: La logística influye negativamente en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Logística</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Investigación de carácter aplicada</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>Correlacional causal</p> <p>Técnicas e Instrumentos</p> <p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>
			<p>Variable Dependiente</p> <p>Desarrollo empresarial</p>	<p>Población</p> <p>El estudio comprendió con una población de 1400 socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021.</p>

	la logística en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda. 2021.			Muestra Para desarrollar la investigación se requirió a 302 Socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021.
--	---	--	--	---

Anexo B. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICION
LOGISTICA	Logística y cadena de suministros es un conjunto de actividades (transporte, control de inventarios, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor. (Ballou, 2004).	Es el proceso de la materia prima pasando por series de canales de distribución hasta el producto final, empezando desde el control de inventarios, finalizando en el transporte. Para el cual usaremos 8 ítems y se usara la escala de Likert: 1= Casi nunca, 2= nunca, 3= a veces, 4= siempre y 5= casi siempre	Estrategia de la atención	Mayor competencia	1, 2, 3	Ordinal
				Economía de escala		
				Precios reducidos		
			Estrategia de inventario	Disponibilidad de producto	4, 5, 6	
				Costos pertinentes		
				Inventario en tránsito		
			Estrategia de ubicación	Ubicación de instalación sencilla	7, 8	
				Ubicación de múltiples		
			DESARROLLO EMPRESARIAL	Según Delfín & Acosta (2016), es el proceso mediante el cual la organización evalúa conductas, los valores, las creencias y las actitudes de la gente para enfrentar la resistencia al cambio, con el cual puede aplicar modificaciones en la cultura organizacional para alcanzar mejores niveles de	El desarrollo empresarial es el proceso que la empresa tiene a largo de su crecimiento en el mercado. Para el cual usaremos 7 ítems y se usara la escala de Likert: 1= Casi nunca, 2= nunca, 3= a veces, 4= siempre y 5= casi siempre	
La efectividad						
La eficacia						
Gestión del conocimiento	Conocimiento explícito	4, 5				
	Conocimiento tácito					
Liderazgo	Iniciación de estructura	6, 7				
	Consideración					

Anexo C. Instrumento de recolección de datos de la variable independiente.

ENCUESTA

Buenos días, soy estudiante de maestría de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Martín; en estos momentos estoy realizando una investigación en la empresa Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021, para lo cual se solicita marcar cada ítem con un (x) en la categoría que considere justa basándose en su percepción y experiencia.

1) Nunca 2) Casi Nunca 3) A Veces 4) Casi Siempre 5) Siempre

N°	LOGISTICA	1	2	3	4	5
Estrategia de atención						
1	¿La empresa le brinda un adecuado trato en la atención de su servicio y a costo bajo?					
2	¿La cantidad de equipos tecnológicos con la que cuenta la empresa, son suficientes para satisfacer las necesidades de atención.					
3	¿La empresa cuenta con personal capacitados en el área de atención, para colocar su producto.					
Estrategia de inventario						
4	¿Usted como socio es informado periódicamente si el producto ha sido colocado con la rapidez del caso, en vista que se uede perder al cliente?					
5	¿Usted cree que la atención de su solicitud de crédito, se desarrolla sin demora y el proceso es la más adecuada?					
6	¿Los costos del área de colocaciones que se generan por el proceso logístico, le son asignados a usted?					
Estrategia de ubicación						
7	¿Usted cree que el N° de personas que atienden es suficiente en la empresa y su ubicación es la más conveniente?					
8	¿Usted cree que las oficinas de la empresa son suficiente grande para brindar los productos y satisface sus necesidades?					

¡Gracias por su atención!

Anexo D. Instrumento de recolección de datos de la variable dependiente

ENCUESTA

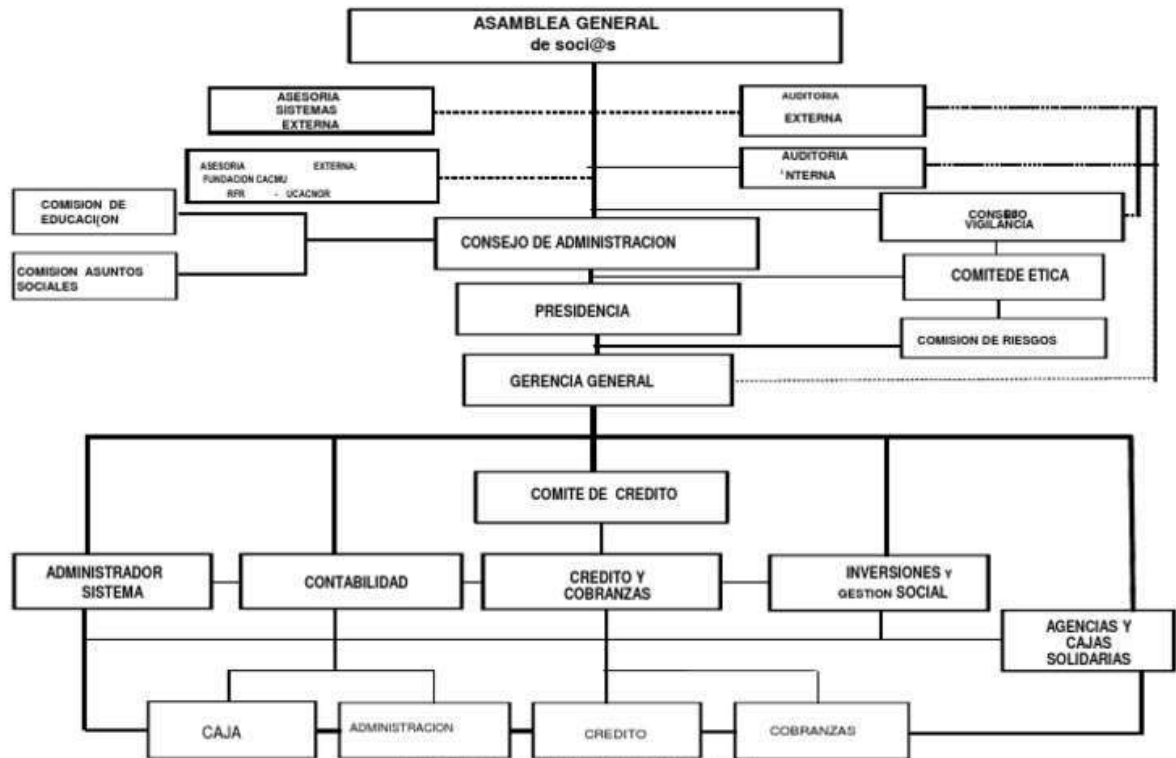
Buenos días, soy estudiante de maestría de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Martín; en estos momentos estoy realizando una investigación en la empresa Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda., 2021, para lo cual se solicita marcar cada ítem con un (x) en la categoría que considere justa basándose en su percepción y experiencia.

1) Nunca 2) Casi Nunca 3) A veces 4) Casi Siempre 5) Siempre

N°	DESARROLLO EMPRESARIAL	1	2	3	4	5
Crecimiento económico						
1	¿La empresa genera crecimiento con sus servicios establecidos?					
2	¿Usted cree que el proceso de compra es bueno en la empresa?					
3	¿Usted cree que la empresa utiliza la infraestructura adecuada para brindar a sus socios?					
Gestión de conocimiento						
4	¿Las charlas que la empresa le brinda en base a los productos, le ayuda para mejorar su calidad de vida?					
5	El nivel de experiencia que usted tiene ¿cree que le lleva a ser un mejor socio para la empresa?					
Liderazgo						
6	¿Cree que el gerente tiene un buen nivel de organización en el trabajo con usted y todos los socios?					
7	¿El gerente se relaciona con todos los socios de la empresa?					

¡Gracias por su atención!

Anexo E. ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Fuente: Cooperativa de Ahorro y crédito del Oriente LTDA – Tarapoto

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021

por Marilú Zavaleta Sandoval

Fecha de entrega: 13-nov-2024 02:17p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2518563961

Nombre del archivo: TESIS_MARILU_13.11.2024.pdf (1.66M)

Total de palabras: 14857

Total de caracteres: 83699

La logística y su influencia en el desarrollo empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Oriente Ltda, 2021

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	3 %
2	Submitted to Universidad Nacional de San Martín Trabajo del estudiante	2 %
3	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	2 %
4	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	1 %
5	repositoriodigital.uns.edu.ar Fuente de Internet	1 %
6	1library.co Fuente de Internet	<1 %
7	rraae.cedia.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
8	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1 %