



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Gestión logística y su relación en la rentabilidad de la empresa
Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración**

AUTOR:

Díaz Monzon Jorge Luis (orcid.org/0000-0001-6842-0333)

ASESORA:

Mgtr. Huamani Cajaleon Diana Lucila (orcid.org/0000-0001-8879-3575)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2018

DEDICATORIA

A Dios por estar conmigo en cada paso que doy, cuidándome y proporcionar sabiduría y salud para lograrlo.

Con mucho afecto para mis seres queridos: Mis padres quienes a lo largo de mi vida han velado por mi educación y bienestar. Por otorgándome su entera confianza en cada reto que me he propuesto.

AGRADECIMIENTO

El resultado de mi trabajo de investigación está dedicado a aquellas personas que de alguna manera han contribuido en su realización. Es por ello que comenzaré agradeciendo a la Mgtr. Diana Lucila Huamani Cajaleón asesor temático de mi tesis, quien con su experiencia y don profesional supo ayudarme a encaminar mi trabajo de investigación. Con mucho afecto muy especial agradecimiento para cada uno de profesores por su apoyo constante como profesional y como ser humano.

Índice de contenidos

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor.....	iv
Declaratoria de Originalidad de los Autores	v
Índice de contenidos	vi
Índice de tablas	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	7
III. METODOLOGÍA	20
3.1. Tipo y diseño de Investigación	20
3.2. Variables y operacionalización.....	22
3.3. Población, muestra y muestreo.....	25
3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos	26
3.5. Procedimientos	29
3.6. Métodos de análisis de datos.....	29
3.7. Aspectos éticos.....	29
IV. RESULTADOS	30
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES.....	44
VII. RECOMENDACIONES.....	46
REFERENCIAS.....	47
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1: <i>Operacionalización de la variable gestión logística</i>	23
Tabla 2: <i>Operacionalización de la variable rentabilidad</i>	24
Tabla 3: <i>Validación de juicio de expertos</i>	27
Tabla 4: <i>Estadística de fiabilidad de gestión logística</i>	28
Tabla 5: <i>Estadística de fiabilidad de rentabilidad</i>	29
Tabla 6: <i>Tabla cruzada de las variables gestión logística y rentabilidad</i>	30
Tabla 7: <i>Tabla cruzada de las variables aprovisionamiento y rentabilidad</i>	30
Tabla 8: <i>Tabla cruzada de las variables producción y rentabilidad</i>	31
Tabla 9: <i>Tabla cruzada de las variables almacenamiento y rentabilidad</i>	32
Tabla 10: <i>Tabla cruzada de las variables canal de distribución y rentabilidad</i> .	32
Tabla 11: <i>Tabla cruzada de las variables servicio al cliente y rentabilidad</i>	33
Tabla 12: <i>Correlación de las variables gestión logística y rentabilidad</i>	34
Tabla 13: <i>Correlación de las variables aprovisionamiento y rentabilidad</i>	35
Tabla 14: <i>Correlación de las variables producción y rentabilidad</i>	36
Tabla 15: <i>Correlación de las variables almacenamiento y rentabilidad</i>	37
Tabla 16: <i>Correlación de los canales de distribución y rentabilidad</i>	38
Tabla 17: <i>Frecuencia planeación</i>	39

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo principal determinar la Gestión Logística y su relación en la Rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder. La investigación se realizó aplicando un diseño no experimental de corte transversal; se utilizó como instrumento el cuestionario a una población de 30 trabajadores, que permitió recoger información sobre el manejo logístico actual de la organización, por ello se indicaran en tablas y figuras, en un resumen detallado para analizar los datos conseguidos con mayor porcentaje y correspondencia a la rentabilidad. Del mismo modo la validez del instrumento se consiguió a través del juicio de un metodólogo y un temático experto, concluyendo en cierto modo se obtuvo un nivel de confiabilidad positivo. Acerca del coeficiente Alfa de Cronbach de 0.969 para el cuestionario gestión logística y de un 0.852 para la rentabilidad. El formato de la encuesta detalla un total de 30 preguntas respectivas por cada variable que fueron obtenidas y procesados en una determinada situación. Por consiguiente, se realizó la prueba de hipótesis, teniendo como resultado que existe una relación significativa entre dichas variables de estudio, con un nivel de significancia de 0,029 (bilateral) y un grado de correlación de Rho de Spearman de 0.400.

Palabras clave: Gestión logística, rentabilidad, control de inventarios, planificación de producción.

ABSTRACT

The main objective of this work is to determine Logistics Management and its relationship to the Profitability of the Leading Industrial Distributor company. The research was carried out applying a non-experimental cross-sectional design; The questionnaire was used as an instrument for a population of 30 workers, which made it possible to collect information on the current logistical management of the organization, which is why it was indicated in tables and figures, in a detailed summary to analyze the data obtained with the highest percentage and correspondence to profitability. Likewise, the validity of the instrument was achieved through the judgment of a methodologist and a thematic expert, concluding in a certain way that a positive level of reliability was obtained. About the Cronbach's Alpha coefficient of 0.969 for the logistics management questionnaire and 0.852 for profitability. The survey format details a total of 30 respective questions for each variable that were obtained and processed in a certain situation. Consequently, the hypothesis test was carried out, resulting in a significant relationship between said study variables, with a significance level of 0.029 (bilateral) and a Spearman's Rho correlation degree of 0.400.

Keywords: Logistics management, profitability, inventory control, production planning.

I. INTRODUCCIÓN

La logística en la aplicación empresarial se establece en los tiempos pasados ya que en esos años se conocía como distribución, esto tiene origen por las actividades militares que puso en práctica este método para aprovisionar a las tropas militares con los materiales, suministros y recursos que requieren para defender extensas jornadas de batalla.

Su desarrollo en el área empresarial se repercute hace 5 décadas y es donde encuentra mayor beneficio de sus actividades; en la actualidad la función logística en las organizaciones es de mucha importancia a consecuencia que el mercado actual se ha incrementado más competencia mediante la globalización, esto exige a las organizaciones o empresas a estar a la vanguardia sobre sus funciones logísticas, si dentro de sus objetivos es lograr tener competitividad en el mercado actual, convirtiéndolo más en una superioridad competente que una obligación competitiva.

Por ello, la gestión logística forma parte primordial e importante para cualquier empresa, en virtud que constantemente se actualizan y renuevan los sistemas operativos, como para tener un control de inventario eficiente, además saber resolver problemas que surgen en el área de producción. También el tema a investigar realiza decisiones que influye en la competencia de las empresas en un mercado con avances tecnológicos constantemente, siendo la logística una estrategia para las organizaciones, ya que les permite tener el control y supervisión de todos los movimientos internos que tiene la empresa.

Por otro lado la logística desde la perspectiva mundial, López (2017) manifiesta que la logística es un área significativa para las compañías, del mismo modo es la gestión que tiene relación con todos los procesamientos organizacionales, lo que conlleva a tener los inventarios de forma eficiente y que la producción no sea perjudicada por una mala planificación, de igual manera influye en mejorar las relaciones entre las áreas y ayuda a suministrar a cada departamento de la organización, mejorando la producción, mejorando la fluidez del procedimiento al eliminar posibles obstáculos o puntos de congestión que puedan surgir en el mismo.

No obstante, según el diario la gestión por Segura (2016) explica que Alemania en la actualidad mantiene el primer lugar en la escala a nivel mundial sobre el 100%, principalmente porque 94% de las zonas de envío para la distribución en dicho país lo realizan adecuadamente a las políticas y normas de calidad que detalla la logística internacional; mientras que el Perú ocupa séptimo país en el zona de Latinoamérica y siendo el país número 69 a nivel mundial, de igual forma tiene a los países como Chile, México, Panamá, Argentina, Brasil que tienen un 58.7% de desempeño en su logística.

A nivel nacional, según el diario el comercio por Berckemeyer (2017) señala que en el Perú se tiene una deficiencia en la oferta de servicio sobre el incremento del costo en las operaciones de cada producto, lo que indica que las organizaciones no tienen una buena planificación de producción, esto tiene como consecuencia fallas en las máquinas y baja calidad del producto, a su vez por esta mala planificación el producto llega al cliente final con un costo elevado por el servicio logístico, que ascenderían al 32% del producto final.

A nivel local, según el diario el comercio por Quesada (2017) indica que existe preocupación sobre logística en Lima, ya que las organizaciones tienen cierto desconocimiento sobre las actividades que realiza esta área, del mismo modo por una estadística de los analistas del Banco Mundial, según la información proporcionada, se observa que el costo logístico medio en el Perú varía entre el 35% y el 39% del valor del producto, en marcado contraste con el bajo porcentaje del 9% en promedio en los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Este dato sugiere una significativa deficiencia en los procesos logísticos en nuestro país. Además, se señala una congestión en el transporte terrestre a nivel nacional, ya que se desaprovecha el uso del mar como vía de transporte de mercancías. Esto se debe a que en el Perú está prohibido recoger y entregar carga en varios puntos de la costa.

Según el diario la gestión por Segura (2016) describe que la actividad privada requiere tener en el mercado actual un sistema logístico que incorpore detalladamente la infraestructura vial, las distribuciones aéreas, terrestres y los puertos, con sistemas logísticos que permitan el movimiento de productos de

forma segura y a bajo costo, contemplando sobre todo el transporte multimodal (tierra, mar y aire), por otro lado, es recomendable para las organizaciones la implementación renovada de las maquinarias, ya que permite tener eficiencia en la producción y brinda seguridad al colaborador en sus funciones. También prioriza la aplicación de procesos operativos con el fin de tener una producción más eficiente, un servicio mejorado, adecuado manejo de los residuos y brindarle seguridad al trabajador.

Según el diario el comercio por Garrido (2016) detalla que en el Perú existe una deficiencia de competitividad en el sector logístico en 4,8 puntos. Por ello se mantiene en la misma zona de insuficiencia en el sector logístico específicamente en las vías de distribución. Por otro lado, existe cierto crecimiento del sector logístico en el país, a comparación de años anteriores. También manifiesta al no tener personal capacitado en el área logística, las empresas generan un costo innecesario por pérdidas de materiales y deficiencia en el control interno de la organización, por consiguiente, se recomienda capacitar a sus trabajadores o renovar con personas profesional y capaces de realizar la gestión logística eficiente, involucrando nuevas maquinarias tecnológicas en sus operaciones, con la finalidad de reducir deficiencias en el área productiva.

Dentro de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC se identificará si existe correspondencia de los enigmas conceptuales de la organización, lo cual abarca las actividades empresariales como el control de inventarios, planificación de la producción, compras de suministros, monitoreo en la distribución y el almacenaje de los productos. La logística es el área responsable de la planificación y ejecución estratégica, de los recursos que posee la organización, también se relaciona con todas las áreas de la empresa, con el objetivo de tener un control de todos los movimientos, sistematizando de sus procesos e incluyendo áreas como la distribución de los productos, las ventas, la producción, departamento de finanzas y los sistemas de información. Lo que relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa, ya que, al no tener maquinarias modernas, se tiene una manipulación ineficiente de la materia prima ocasionando pérdidas innecesarias.

Se detectan problemas en la producción dentro de la organización, principalmente vinculados con las interrupciones en el rendimiento de las máquinas. Es fundamental señalar que estas máquinas, que cuentan con más de una década de antigüedad, experimentan paradas como consecuencia del desgaste acumulado a lo largo del tiempo debido a su uso continuo. Si bien existen personas externas encargadas para reparar la maquina en el caso de algún desperfecto, la producción se detiene por el tiempo que se toma al reparar dicha máquina ya que no existe un plan de reparación inmediata con las herramientas, además, la empresa no lleva a cabo un mantenimiento preventivo para prevenir paradas imprevistas, lo cual resulta en interrupciones en la producción que afectan la rentabilidad de la organización.

Se identifica como el interrogante central de investigación en la tesis: ¿De qué forma se corresponde las incógnitas conceptuales en la compañía Distribuidora?, del mismo modo se expusieron los sucesivos interrogantes específicos: el primero ¿Qué correspondencia existe entre el control de inventario con la enigma conceptual de la compañía Distribuidora?, el segundo ¿Qué correspondencia existe entre la planificación de producción con la enigma conceptual de la compañía Distribuidora?, el tercero ¿Qué correspondencia existe entre el almacenamiento con la enigma conceptual de la compañía Distribuidora?, el cuarto ¿Qué correspondencia existe entre los canales de distribución con la enigma conceptual de la compañía Distribuidora?, y como quinto ¿Qué correspondencia existe entre el servicio al cliente con la enigma conceptual de la compañía Distribuidora?

Para la justificación teórica de estudio donde desarrollo de esta investigación buscó mejorar el conocimiento sobre la gestión logística, definiendo una serie de conceptos, enfoques y teorías con la finalidad que empresas similares o relacionadas puedan implementar y desarrollar en su plan operacional. Este proyecto desea establecer mejoras de una empresa tomando en cuenta los procesos en la elaboración del producto, con el propósito de perfeccionar el procesamiento productivo mediante el cual se obtuvo eficiencias para el desempeño de la entidad, además se manejará los autores seleccionados para abordar la variable de gestión logística son Mora (2008), Anaya (2006) y Bureau

(2011), siendo este último la base teórica. En relación con la variable de rentabilidad, se han elegido los autores Sánchez (2012) y Díaz (2012), siendo este último la base teórica. La indagación se propone cuestionar o respaldar estos conocimientos, contribuyendo así a enriquecer, complementar y ampliar la comprensión existente de las incógnitas conceptuales aplicadas.

Los estudios resaltados para justificación Metodológica donde este proyecto incorporó elementos importantes al sector empresarial, con aportes que se concederán al investigador sobre la correspondencia existente de las incógnitas conceptuales en la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, Se especificó que este estudio se clasifica como investigación aplicada, con un diseño no experimental y un enfoque descriptivo correlacional. El instrumento seleccionado para recopilar la información necesaria y llegar a conclusiones es un cuestionario que consta de 30 ítems para cada variable. Se utilizará un programa estadístico para el análisis de los datos.

En tanto para el estudio de justificación práctica, este proyecto se desarrolló con el propósito de elevar el entendimiento mediante las incógnitas conceptuales para el sector empresarial, con el objetivo que organización similares o relacionadas puedan implementar estos cambios en su gestión logística y rentabilidad logrando competitividad en el mercado y mejor resultado en su plan organizacional, con el propósito de proponer un buen procesamiento servicial.

Se tomó en cuenta para el estudio de justificación social, la investigación buscó desarrollar soluciones sobre el problema en estudio, lo que permitirá mejorar la gestión logística en la compañía Distribuidora Líder, con el propósito de tener un control exhaustivo de todos los procesos y ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes, se da prioridad a la puntualidad en la entrega de los productos, siendo empáticos en el momento de atenderlos, del mismo modo lograr estandarizar los procesos para optimizar el tiempo y los costos en la elaboración del producto, además las ventas aumentaran, los trabajadores aumentaran su rendimiento de trabajo, el clima laboral de los trabajadores será el adecuado. El propósito principal de este estudio es analizar la correspondencia existente entre

la gestión logística y la rentabilidad. En consecuencia, se pretende medir la eficacia de los procesos logísticos a lo largo de la indagación.

La hipótesis principal de este estudio se formula de la siguiente manera: Existe correspondencia mediante incógnitas conceptuales en la compañía Distribuidora. Del mismo modo para las hipótesis específicas, el primero: El control de inventario se corresponde con la incógnita conceptual de la entidad Distribuidora Industrial. El segundo: La planificación de la producción se corresponde con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El almacenamiento se corresponde con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial. El cuarto: Los canales de distribución tienen correspondencia con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El servicio al cliente se corresponde con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora.

En tanto se considera como el propósito frecuente: Identificar la correspondencia de las incógnitas conceptuales de la compañía Distribuidora. Y como los objetivos específicos: el primero: Identificar la correspondencia entre el control de inventario con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El segundo: Identificar la correspondencia entre la planificación de la producción con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El tercero: Identificar la correspondencia entre el almacenamiento con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El cuarto: Identificar la correspondencia entre los canales de distribución con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora. El quinto: Identificar la correspondencia entre el servicio al cliente con la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora.

II. MARCO TEÓRICO

Este trabajo de tesis se realizó por el interés de reconocer la correspondencia mediante las incógnitas conceptuales, teniendo como sede de investigación la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC.

En cuanto a las investigaciones previas nacionales se considera a Moreno (2017) en su indagación tuvo como objetivo determinar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadora de productos agroquímicos en el distrito de Huaral - 2017. El enfoque metodológico empleado por el autor es de naturaleza no experimental y transversal, caracterizado por ser descriptivo correlacional, se abarcó a una agrupación poblacional de 97 participantes, manipulando un cuestionario interrogativo como instrumento. Las divisiones estadísticas revelaron un valor del artilugio Spearman 0,603 para la suposición frecuente, indicando una correspondencia directa mediante las incógnitas conceptuales, con un valor de Sig. menor a 0.05. Asimismo, para la hipótesis específica se obtuvo un valor de $Rho = 0,394$, también evidenciando una correspondencia directa entre las incógnitas conceptuales, con un valor de Sig. inferior a 0.05. No obstante, se infiere que la carencia de control, la gestión ineficiente y la falta de cuidado hacia la integridad de los inventarios de mercancías contribuyen a la disminución de la rentabilidad. Esto se traduce en discrepancias entre el inventario físico y el registro de inventario, destacando la importancia de abordar estos aspectos para evitar pérdidas económicas.

La presente investigación aportara a mi tesis el impacto que causa un buen manejo de la gestión de inventario en la rentabilidad, también es necesario establecer espacios adecuado de las herramientas para el mantenimiento para las máquinas, a su vez las nuevas tecnologías sistematizadas ayudan a controlar mejor los inventarios, transporte y existencias con la finalidad de ser más competitivos en el mercado actual.

Asimismo, con el antecedente de Acosta (2017) en su indagación tuvo como objetivo determinar de qué manera el control de procesos incide en la rentabilidad de las empresas de curtiembre del distrito de San Juan de Lurigancho, periodo

2017. El enfoque metodológico empleado por el autor es de naturaleza no experimental y transversal, caracterizado por ser descriptivo correlacional, incluyendo a una agrupación poblacional de 48 participantes a los cuales se les aplicó un cuestionario como herramienta de evaluación. En cuanto a los resultados estadísticos, se constató que la confiabilidad del alfa de Cronbach supera 0.7. Además, las derivaciones estadísticas revelaron un valor del coeficiente de Spearman 0.465 y nivelación significativa ,001 para la suposición general. A partir de estos hallazgos, el autor llegó a la conclusión de que el control de procesos tiene una incidencia significativa del 56% en la rentabilidad de las empresas de curtiembre en el distrito de San Juan de Lurigancho durante el periodo 2017. También se infirió que la relación entre ambas variables es positiva y moderada, dado que el Rho encontrado es igual a 0.465, con un valor de significancia de 0.001, inferior a 0.05.

El presente estudio contribuirá a mi tesis al resaltar la relevancia de establecer un control eficaz en todos los procesos internos de la organización, dado que esto resulta en una ventaja competitiva en el actual escenario de mercado.

Zavaleta y Mudarra (2018) en su indagación tuvo como objetivo determinar el grado de relación del control interno de inventarios en la empresa Minimarket San Marcos S.A.C., periodo 2016. El enfoque metodológico empleado por el autor es de naturaleza no experimental y transversal, caracterizado por ser descriptivo correlacional, incluyendo a una agrupación poblacional de 10 participantes, manipulando un cuestionario interrogativo como instrumento. En las derivaciones estadísticas, se detecta un coeficiente de Spearman de 0.740 y nivelación significativa 0.002, además esto sugiere que hay una conexión correlacional mediante la incógnita conceptual, "control interno de inventarios" y su impacto en la rentabilidad. Además, se destaca que el 80% de los participantes consideran que el control de mercadería en el proceso de recepción se realiza siempre, mientras que el 20% indicó que a veces se lleva a cabo. No obstante, el autor señala que el grado de correspondencia del control interno de inventarios en la empresa Minimarket San Marcos S.A.C. durante el periodo 2016 se aproxima a 1 (0.740), lo que sugiere una correlación directamente proporcional. Este coeficiente positivo

indica que a medida que mejora el control interno de inventarios, también se mejora la percepción de la rentabilidad.

La presente investigación aportara a mi tesis conocimiento sobre la forma adecuada de planificación de los procesos y métodos en los inventarios para aprovechar el mejor rendimiento en la producción, del mismo modo controlar los movimientos de almacenes para que las existencias de los inventarios se encuentren actualizados para presupuestar mis costos de cada almacén ante cualquier situación financiera.

Mitacc (2017) en su indagación tuvo como objetivo determinar la relación del control de inventario con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017. El enfoque metodológico empleado por el autor es de naturaleza no experimental y transversal, caracterizado por ser descriptivo correlacional, incluyendo a una agrupación poblacional de 50 colaboradores, manipulando un cuestionario interrogativo como instrumento. En las ponderaciones estadísticas, se observó que los valores del Alpha de Cronbach fueron 0.953 y 0.878 para las respectivas variables, mientras que se detecta un coeficiente de Spearman de 0.775, y nivelación significativa menor a 0.05 para la hipótesis general. A partir de estos resultados, el autor concluyó que existe una correspondencia entre el control de inventario y la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor en el distrito del Callao. Esto se debe a que el principal enfoque comercial de estas empresas es la venta exclusiva de mercaderías ya elaboradas. Por lo tanto, si una mercadería no logra rotar en el mercado y permanece en el almacén, puede generar costos de almacenamiento y otros gastos que perjudican la salud financiera de la entidad.

La presente investigación aportara a mi tesis conocimiento de sistemas para un eficiente manejo de la gestión logística en todas las áreas de la organización, tener un sistema interno actualizado es importante para la gestión logística, ya que se tendrá la información exacta del lugar almacenado del producto o materiales, por consiguiente, se podrá aprovisionar a cada área de la empresa que necesite para continuar con su función.

En cuanto a las investigaciones previas internacionales se considera a Cardozo y León (2016) en su indagación tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventario y la rentabilidad en las empresas de litografía del municipio San Francisco. Se optó por un diseño de investigación no experimental, involucrando a una muestra de 15 empleados y manipulando un cuestionario interrogativo como instrumento. En las ponderaciones estadísticas, se observó que los valores del alfa de Cronbach fueron de 0.81 y 0.86 para las respectivas variables. Además, las derivaciones estadísticas revelaron un valor del artilugio Spearman 0.829 y nivelación significativa menor a 0.05 para la suposición frecuente. Los autores llegaron a las siguientes conclusiones que el tipo de actividad está basada principalmente en gestionar sus recursos económicos, para darle funcionamiento al ciclo operativo, utilizando estrategias como la selección de proveedores para originar la disminución de costos que le permitan obtener un margen de rentabilidad bruto según lo planificado, aun cuando se despreocupan por la previsión de la demanda, debido a la inestabilidad del mercado.

La siguiente investigación aportara a mi tesis mejor conocimiento sobre los procesos logísticos de salidas, con la finalidad que los gastos operativos se reduzcan y el tiempo de los procesos disminuya.

Casa (2015) en su indagación tuvo como objetivo determinar de qué manera la logística comercial se relaciona en la rentabilidad de la empresa T&T FLOWERS ubicado en la ciudad de Latacunga. El enfoque metodológico empleado por el autor es de naturaleza no experimental y transversal, caracterizado por ser descriptivo correlacional, incluyendo a una agrupación poblacional de 70 trabajadores y manipulando un cuestionario interrogativo como instrumento. En las ponderaciones estadísticas, se encontraron valores de alfa de Cronbach de 0.865 y 0.906 para las respectivas variables. Asimismo, se detectó un artilugio Spearman 0.783 y nivelación significativa menor a 0.05 para la suposición general. En este contexto, el 49% de los participantes calificaron el servicio logístico de la empresa como excelente, mientras que el 27% lo consideró como muy bueno. A partir de estas observaciones, la autora concluyó que el sistema logístico implementado en la empresa presenta algunas deficiencias. Estas deficiencias generan insatisfacción entre los clientes tanto nacionales como

internacionales, ya que hay imprevistos en la distribución y el transporte que no se resuelven oportunamente, afectando la total satisfacción de los usuarios.

La presente investigación aportara a mi tesis conocimiento de optimizar el tiempo de producción e implantar mejoras para minimizar los costos de elaboración del producto y anticiparse a problemas que puedan surgir en el futuro, tanto como el correcto medio de distribución y las respuestas a las deficiencias que ocurren en el proceso.

En relación con las teorías pertinentes, se expresó una perspectiva acerca de la logística según Bureau (2011), puede definirse como el conjunto de actividades que involucran la planificación, ejecución y eficaz control del desplazamiento de productos terminados, envases, materiales de embalaje, servicios e información relacionada, desde el punto de consumo hasta el lugar de origen. El propósito fundamental de este procedimiento es optimizar el valor del flujo gestionado. En mi perspectiva, la gestión logística representa la tarea de supervisar los recursos de la organización desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega del producto final al cliente. Su propósito trascendental es proporcionar herramientas al área de producción y perfeccionar el procesamiento servicial.

Además, el autor consideró diversas dimensiones para la variable de gestión logística, las cuales se describirán a continuación. En primer lugar, se destaca el control de inventario como una de las fases iniciales de la gestión logística, siendo la etapa en la que se supervisa la adquisición de materiales antes de la producción y el almacenamiento. Comúnmente, se describe como el conjunto de acciones que las empresas realizan para garantizar el control y la disponibilidad de los bienes y servicios externos necesarios para llevar a cabo sus operaciones.

Según el autor el control de inventario nos indica que es la actividad que lleva el control de las existencias que ingresan a la organización, en esta epata se vigila todos los movimientos que tiene el producto antes y después de su fabricación.

En cuanto a la segunda dimensión, la Planificación de la Producción se refiere a una serie de procedimientos que conducen a la creación de un producto final a partir de diversas entradas, que incluyen materias primas, mano de obra, energía

y capital. La planificación de la producción consiste en establecer las cantidades a ser fabricadas en cada periodo, con el propósito de cumplir con la demanda de productos sin superar la capacidad máxima disponible de las instalaciones.

De acuerdo con el autor, la planificación de la producción se define como la habilidad para fabricar productos utilizando los recursos necesarios dentro del tiempo establecido. En cuanto a la tercera dimensión, el Almacenamiento se refiere a la actividad de depósito que tiene como objetivo mantener cerca los productos, componentes y materias primas de los mercados y de los centros de producción y transformación. Esto se hace con el desenlace de asegurar el funcionamiento normal de las operaciones.

Según el autor, el almacenamiento implica la acción de mantener los productos en un lugar designado y bajo condiciones apropiadas. En conexión con la cuarta dimensión, el canal de distribución se organiza como una serie de organizaciones interconectadas encargadas de llevar los productos y servicios desde los fabricantes hasta los consumidores y usuarios finales. Estas entidades pueden comprender intermediarios, empresas especializadas en distribución física, agencias de servicios e intermediarios financieros.

Según la perspectiva del autor, los canales de distribución representan el proceso que sigue un producto desde su origen hasta su entrega al cliente. En cuanto a la quinta dimensión, el Servicio al Cliente se posiciona como el elemento más crucial para la gestión logística y se puede definir como la medida de desempeño del sistema logístico para suministrar un producto o servicio en el momento y lugar adecuados. Este concepto también abarca actividades que se llevan a cabo antes, durante y después de la venta. El autor sostiene que el servicio al cliente es el objetivo primordial de la logística, ya que garantiza la calidad del producto.

La gestión logística empresarial tiene como procesos la planificación, ejecución y control de todos los materiales que tiene la organización, tiene como finalidad disponer a cada área de forma eficiente los bienes materiales, diseñar un plan de producción, tener los productos ubicados en los almacenes y buscar los canales de distribución más conveniente para la empresa.

Según Mora (2008), la administración logística abarca la planificación, ejecución y control eficaz y rentable del movimiento y almacenamiento de materias primas, inventarios en procesos, productos terminados e información asociada, desde la fuente hasta los lugares de consumo. Este proceso tiene como propósito compensar las necesidades de los usuarios.

Desde mi punto de vista la gestión logística empieza desde la compra de materiales, realizar inventario, suministrar a las áreas de la empresa y asegurar que el producto llegue al cliente en la fecha establecida.

El autor señaló que la primera dimensión de la variable de gestión logística es el Abastecimiento. Esto implica la creación de una estrategia competitiva para el negocio, que incluye la definición de variables en las cuales se busca superar a la competencia y motivar a los consumidores a adquirir los productos. Se identifican cinco variables clave para lograr una ventaja competitiva: costo, calidad, servicio, flexibilidad e innovación.

En cuanto a la segunda dimensión, la planificación estratégica, es imperativo que todas las empresas elaboren un plan estratégico logístico. Esto les permite visualizar a corto, mediano y largo plazo sus objetivos y misiones, adaptándose a la competitividad del mercado. Este proceso auxilia a las organizaciones en la identificación de sus debilidades y en el fortalecimiento de sus fortalezas, con el fin de implementar medidas oportunas para mejorar el proceso logístico.

En relación con la tercera dimensión, las habilidades para resolver problemas se manifiestan especialmente cuando los almacenes desempeñan una función crucial. Estos son utilizados para normalizar la distribución de productos que, debido a motivos estacionales en la fabricación o transporte, se vuelven ampliamente disponibles. No obstante, se encuentran con el desafío de ser desplazados de manera rápida, ya que están vinculados al comportamiento de las ventas. Según el autor, adquirir habilidades para abordar problemas implica contar con personal capacitado en el ámbito logístico.

En lo que respecta a la cuarta dimensión, la distribución y asignación de espacios comprende el proceso de construcción de un almacén, el cual varía en función de

la cantidad y la naturaleza del espacio disponible, las mercancías que se almacenarán, así como los equipos y el personal de trabajo. Según el autor, esta dimensión implica la planificación para ubicar de manera adecuada los productos con miras a su distribución.

En relación con la quinta dimensión, el procesamiento servicial actúa como la conexión mediante los procesos de logística y mercadeo, ya que, en última instancia, el resultado del sistema logístico se manifiesta a través del servicio al cliente. La clave reside en gestionar de manera eficaz ambas áreas, mercadeo y logística, de modo que se maximice el prestigio mediante la atención al cliente, al mismo tiempo que se busca obtener ventajas en los costos. Además, el servicio al cliente se destaca como el proceso principal, dado que su calidad se reflejará directamente en las ventas.

En mi consideración la gestión logística es la encargada del control eficiente de la materia prima a un costo efectivo, supervisa los procesos internos de la organización y garantiza que el producto terminado llegue la cantidad y calidad que el cliente solicita, con el fin de mejorar la rentabilidad en el mercado.

Según Anaya (2011), se caracteriza como el vinculado de acciones que abarcan la planificación, ejecución y control eficaz del flujo de costos y almacenamiento de materiales, así como de inventarios en proceso y productos terminados, junto con la información pertinente. El propósito central de este proceso es cumplir con las necesidades del cliente, abarcando desde el punto de origen hasta el punto de consumo.

El autor consideró las siguientes dimensiones para la variable gestión logística. Como primera dimensión el aprovisionamiento. Se trata de una función orientada a proporcionar a la entidad todos los equipamientos, capitales y procesamientos serviciales fundamentales provenientes del extranjero que sean necesarios para su funcionamiento. Para llevar a cabo esta tarea, es necesario llevar a cabo diversas actividades, se requiere una serie de actividades entidad, la planificación anticipada, la expresión adecuada de estas necesidades en términos descriptivos, cualitativos y cuantitativos, la búsqueda en el mercado de los productos que las satisfacen, su adquisición, garantizar que sean recibidos según las condiciones

solicitadas y realizar el pago correspondiente por su precio. Como segunda dimensión la producción se define la producción en términos de sistemas, como un proceso en virtud del cual, mediante la utilización de unos determinados recursos materiales y humanos (inputs), a los cuales se les aplica unas ciertas tecnologías, obtenemos unos bienes o servicios (output).

Según el autor la producción es la actividad donde los recursos y las herramientas son utilizados eficientemente. Como tercera dimensión almacenamiento es donde un almacén se considera como un centro de producción en el que se efectúa una serie de procesos relacionados con: Recepción, control, adecuación y colocación de productos recibidos (procesos de entrada). Almacenamiento de productos en condiciones eficaces para su conservación, identificación, selección y control (proceso de almacenaje). Recogida de productos y preparación de la expedición de acuerdo con los requerimientos de los clientes (procesos de salida). Como cuarta dimensión Transporte, está intrínsecamente vinculada al concepto del desplazamiento físico del producto.

La expresión "tiempo de transporte" no solo se limita al período durante el cual la mercancía está en tránsito físico, es decir, en movimiento, sino que engloba el intervalo desde que la mercancía está preparada en los muelles para ser cargada hasta que el producto es descargado físicamente en el lugar de destino. Esto implica tener en cuenta aspectos como el tiempo de espera, la carga/descarga de vehículos, paradas en rutas, transbordos, entre otros. Según el autor el transporte es el medio adecuado para que el producto llegue a su destino. Además, como quinta dimensión, el autor contempla la rotación entre proveedores y clientes. Las relaciones tanto con los proveedores como con los clientes adquieren relevancia, ya que extienden el alcance para la reducción de costos y brindan un impulso significativo para optimizar la disposición calificada. Los usuarios son esenciales, no solo financiera sino también operativamente, ya que proporcionan los recursos económicos y actúan como la fuerza motriz de todo el proceso de fabricación.

La gestión logística empieza el plan de compras de materiales para la producción, y terminando por monitorear la distribución del producto finalizado, también cumple función dentro de la empresa como cubrir las necesidades de cada área,

realizar la planificación de materiales para producción y tener buena relación con los proveedores.

En cuanto la teoría principal para la segunda variable rentabilidad el autor Diaz (2012), la rentabilidad se define como la habilidad de la empresa para producir beneficios que se traducen en inversiones futuras, deudas reducidas, incremento en la producción, aumento en las ventas, mayores ganancias y un crecimiento más pronunciado. Se trata de una medida que evalúa la eficacia y eficiencia en la utilización de recursos financieros, productivos y humanos.

Desde mi punto de vista la rentabilidad para una empresa es la capacidad de generar beneficios para futuras inversiones que generar mayor competitividad en la organización, detallando la productiva que tiene actualmente la empresa, el servicio que brinda al cliente y los patrimonios que posee.

El prosista consideró las consecutivas dimensiones ya que están directamente relacionadas para la variable rentabilidad que se detallaron a continuación: como primera variable la productividad se describe como la proporción entre los valores concretos de producción y los recursos utilizados, aprovechar de forma eficaz los recursos asignados, ya sean mano de obra, capital representado por inversiones en inventarios o sistemas de información. La meta es generar ventas, es decir, penetrar en el mercado de manera eficaz, optimizando costos y mejorando los márgenes de rentabilidad.

En cuanto a la segunda variable, el patrimonio, destacaremos que con el análisis patrimonial perseguimos dos objetivos. Uno es identificar la estructura de nuestra empresa, y el otro es observar y analizar su evolución. Se define el análisis patrimonial como aquel que busca comprender, interpretar y mejorar la estructura patrimonial de nuestra empresa en función de los objetivos establecidos. En lo que respecta a la tercera variable, la calidad del producto y servicio, son verdaderamente intangibles.

La calidad se define como la capacidad de cumplir o superar las expectativas del cliente tanto en el presente como en el futuro, garantizando que el producto o servicio sea apropiado para el uso del cliente. En cuanto a los productos, la

calidad del servicio puede evaluarse mediante diversas dimensiones, como la calidad del diseño, la conformidad, las capacidades y el servicio de campo. Finalmente, la quinta variable, la liquidez, se refiere a la capacidad de hacer frente a los pagos a corto plazo, dependiendo de la capacidad de la empresa para generar efectivo en periodos de tiempo breve, considerando factores como el volumen y el momento de las salidas y entradas, así como las políticas de compras y ventas.

Según Verges (2011), la tasa de rentabilidad, el término más frecuentemente utilizado, se define como la correspondencia entre las ponderaciones logradas o beneficios generados durante un periodo, comúnmente un año, y los recursos propios de la entidad en ese mismo lapso.

Desde mi perspectiva, la rentabilidad se entiende como la utilidad generada a partir de una inversión, considerando qué tan eficientemente se han empleado los recursos, teniendo en cuenta que tan eficiente se utilizó los recursos. El autor consideró las siguientes dimensiones para la variable rentabilidad que se detallaron a continuación. En cuanto a la primera variable, la rentabilidad del capital o de los recursos propios se alinea directamente con la rentabilidad global de la entidad. En el caso de utilizar recursos financieros externos, esto se convierte en un segundo factor que influye en la determinación de la rentabilidad real, aumentando la tasa de rendimiento obtenida sobre la inversión propia. De acuerdo con el autor, el capital se refiere a los recursos propios que la organización posee.

Como segunda variable el apalancamiento es el efecto apalancamiento sea positiva o negativa, es trasladada exactamente en el sentido de que esta sea mayor o menor en el mismo valor, de cierto modo la variable actúa como una palanca, de ahí la terminología tradicional. La diferencia ($r_1 - r_2$) que es la consecuencia tanto del valor del efecto apalancamiento bruto como del valor que presenta f es denominada efecto apalancamiento neto. Según el autor el apalancamiento es la capacidad de generar otros ingresos utilizando recursos de terceros.

Como tercera variable la tasa de margen es el generador de los resultados, la cual a su vez que depende de variables más elementales, de uso habitual en el análisis económico de la entidad. Posteriormente, la cuarta dimensión la productividad, este tiene elementos determinantes para precisar la rentabilidad, Como costes imputables, se incluyen materia prima, personal del departamento de producción, costes de instalación y equipos.

La rentabilidad de una organización se determina con la relación de los resultados que se obtienen dentro de un periodo, del mismo modo la productividad en la organización tiene mucha relación con la rentabilidad, ya que incluye el equipo, instalaciones y el departamento de producción. Igualmente, Según Lizcano (2004) la rentabilidad es un concepto amplio que comprende diversas aproximaciones y proyecciones. En la actualidad, existen varias perspectivas respecto a lo que puede abarcar este término en el contexto empresarial. Se puede referir a la rentabilidad desde una óptica económica o financiera, pero también se puede considerar la rentabilidad social, que implica aspectos diversos como culturales, medioambientales, entre otros.

El autor examinó diversas dimensiones en relación con la variable de rentabilidad. En primer lugar, la liquidez y solvencia se consideran como la primera dimensión. En relación con la solidez financiera de la empresa, se pretende analizar su habilidad para transformar los activos de corto plazo en recursos líquidos, lo que le facilita cumplir con las deudas u obligaciones de corto plazo. Por otra parte, la solvencia, también conocida como liquidez a largo plazo, evalúa la habilidad de la entidad para pagar la totalidad de sus obligaciones financieras. Según el autor la liquidez se define con el concepto de adquirir recursos en el corto tiempo, con el objetivo de tener solvencia en las obligaciones de la empresa.

Como segunda dimensión el endeudamiento es el análisis del endeudamiento pretende poner de manifiesto el riesgo financiero implícito que mantiene una empresa como consecuencia de la estructura financiera que presenta, y que genéricamente suele evaluarse comparando la proporción de fondos propios y de deudas frente al pasivo total. Además, el autor la liquidez se define con el

concepto de adquirir recursos en el corto tiempo, con el propósito de tener la solvencia en las obligaciones de la empresa.

Como tercera dimensión el autor considera la rotación y periodo de maduración donde indica que es un componente o indicador significativo que proporciona información valiosa acerca del ciclo económico-financiero de la empresa, y se refiere a la rotación que experimentan los elementos relacionados con dicho ciclo o actividad económica y financiera.

Según el autor la rotación y periodo de maduración se define como el tiempo que transcurre la inversión hasta lograr la liquidez estimada. En la cuarta dimensión, la productividad se define como la proporción entre la producción obtenida y los recursos utilizados para lograrla. La productividad sirve como un indicador de eficiencia que tiene como objetivo evaluar el grado de aprovechamiento de todos los factores empleados en una tarea particular.

Para el autor rentabilidad desde la percepción económica tiene elementos o dimensiones que detalla en la liquidez y solvencia ante cualquier endeudamiento, el periodo de maduración y la productividad que tiene la organización.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de Investigación

3.1.1. Tipo de investigación

La finalidad fue determinar la correspondencia de las incógnitas conceptuales en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, logrando entre las distintas áreas mejorar el desempeño de cada colaborador, sintiéndose comprometidos y contentos con su trabajo, lo cual se verificó que la organización que incorpore estos métodos en su gestión logística. Estos puntos son fundamentales a estudiar, de manera de justificar las prácticas vigentes e implementando proyectos más eficientes que permitan mejorarlos los procesos. Las informaciones fueron extraídas por encuestas realizadas a todos los trabajadores de la empresa distribuidora líder.

Baena (2017) sostiene que, en los estudios no experimentales, no se efectúa la maniobra de las incógnitas independientes, sino que se enfocan en variables que han ocurrido en situaciones reales.

Martínez (2018) describe las programaciones diseñadas como transversales, ya que se fundamentan en estudios realizados en un momento específico y analizan a los sujetos en ese punto temporal.

Hernández (2014), la indagación de tipo no experimental se ejecuta sin manipular deliberadamente las incógnitas conceptuales. En otras circunstancias, se refiere a estudios en los cuales no se interviene de manera intencionada en las incógnitas independientes con el propósito de observar su impacto en otras variables.

3.1.2. Diseño de investigación

En este estudio, se empleó un diseño no experimental, dado que no se ejecutaron alteraciones en ninguna de las incógnitas bajo investigación, permitiendo así la observación de su comportamiento de manera natural. Este diseño se caracteriza por ser de corte transversal:

Hernández, Fernández y Baptista (2010), en el contexto de la averiguación, se indica que el diseño de indagación transversal implica recopilar datos en un único momento temporal.

Este estudio adoptó un enfoque de investigación de corte transversal, ya que los datos fueron compilados en un único período específico. Conforme a lo expresado por Cordero (2009), la exploración aplicada se define por la búsqueda de aplicar los conocimientos obtenidos durante la indagación.

Según Pino (2007), la investigación aplicada se distingue por la aplicación de teorías relacionadas con un tema de estudio con el propósito de abordar los inconvenientes que se muestran en la realidad. Se utilizó las teorías de Bureau para la incógnita gestión logística y Díaz para la incógnita rentabilidad.

Baptista, Hernández y Fernández (2010), la investigación de nivel descriptivo tiene como propósito identificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, objetos u otros fenómenos sujetos a análisis. Su intención es medir o recopilar información, de manera independiente o conjunta, sobre los conceptos o variables que aborda, sin enfocarse en indicar cómo se relacionan entre sí.

Zarate, Llanos & Salazar (2019), la exploración descriptiva implica la compilación de filiaciones que describen los eventos, seguida de su organización, tabulación y representación para mostrar la información recolectada.

Se detallaron las características más relevantes de cada variable, incluyendo la gestión logística como incógnita independiente y la rentabilidad como incógnita dependiente.

Cazau (2006), la indagación de nivelaciones correlacionales tiene como propósito evaluar la dependencia mediante incógnitas conceptuales, además, comprobar la forma en que se conectan los diversos fenómenos de estudio entre sí.

En esta tesis, se llevó a cabo una indagación de nivel correlacional al analizar la correspondencia entre la incógnita independiente gestión logística y la incógnita dependiente rentabilidad.

3.2. Variables y operacionalización

Arroyo (2022) engloba cualquier elemento o característica que pueda ser objeto de manipulación y experimente algún tipo de cambio, ya sea de manera perceptible o no. En este contexto, insta a los investigadores a profundizar en la comprensión de este concepto, fomentando una exploración más detallada.

Cohen (2019) sugiere que la operacionalización de variables ha sido confirmada como una estrategia metodológica que facilita la validación contextual de las variables mediante la evaluación del rendimiento de los indicadores.

Bureau (2011) se trata del procedimiento de organizar, ejecutar y supervisar de manera efectiva el desplazamiento de productos terminados, envases, materiales de embalaje, servicios e información asociada desde el punto de consumo hasta el punto de origen. El propósito es optimizar el valor del flujo gestionado.

Variable 1: Gestión logística

La variable gestión logística fue evaluada por medio de 5 dimensiones establecidas, control de inventario, planificación de producción, almacenamiento, canales de distribución, servicio al cliente, que fueron valorados mediante un cuestionario compuesto por 30 interrogatorios, empleando una escala tipo Likert con cinco categorías, llevado a cabo a través de un proceso de encuesta.

Díaz (2012), la rentabilidad se define por la habilidad de la empresa para generar beneficios que se traducen en inversiones a futuro, reducción de deudas, aumento en la producción, crecimiento en las ventas, mayores ganancias y un desarrollo más substancial. Constituye una medida de la efectividad y eficiencia en la utilización de recursos, tanto financieros como productivos y humanos.

La variable rentabilidad se evaluó por medio de 4 dimensiones establecidas, productividad, patrimonio, calidad de producto y servicio, liquidez, que serán evaluadas a través de un cuestionario que consta de 30 preguntas, utilizando una escala tipo Likert de cinco categorías mediante la realización de una encuesta.

Tabla 1*Operacionalización de la variable gestión logística*

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA
Según Bureau (2011) la logística es la actividad de planificar, ejecutar y controlar de forma eficiente el flujo de productos terminados e información relacionada desde el punto de consumo hasta el de origen, con el propósito de maximizar el valor del flujo recuperado. (p. 36)	La variable gestión logística fue evaluada por medio de 5 dimensiones establecidas: aprovisionamiento de materiales, planificación de producción, almacenamiento, canales de distribución y servicio al cliente, que se midió mediante el cuestionario de 30 ítems, aplicando la escala de tipo Likert con cinco categorías a través de una encuesta.	Control de inventario	Compras	1,2	Ordinal Tipo Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) Algunas veces (4) Casi siempre (5) Siempre
			Inventario	3,4	
			Materiales	5,6	
			Maquinaria	7,8	
			Personal	9	
		Planificación de producción	Capacitación	10,11	
			Control y Supervisión	12	
			Control de stock	13,14	
		Almacenamiento	Protección de materiales	15,16	
			Monitoreo	17,18,19	
		Canales de distribución	Costo de operación	20,21	
			Seguridad	22,23	
			Tecnología	24	
			Seguimiento	25	
			Fidelización	26	
Servicio al cliente	Atención personalizada	27,28			
	Clima laboral	29,30			

Tabla 2*Operacionalización de la variable rentabilidad*

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA
Según Díaz (2012) la rentabilidad es la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, menos deudas, más producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento. Es una medida de la eficacia y la eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos, como humanos. (p. 54)	La variable rentabilidad se evaluó por medio de 4 dimensiones establecidas: productividad, patrimonio, calidad de producto y servicio, liquidez, que se midió mediante el cuestionario de 30 ítems, aplicando la escala de tipo Likert con cinco categorías a través de una encuesta.	Productividad	Disponibilidad de materiales	1,2,3	Ordinal Tipo Likert (1) Nunca (2) Casi nunca (3) Algunas veces (4) Casi siempre (5) Siempre
			Ventas	4,5,6	
			Innovación	7,8	
		Patrimonio	Equipos	9,10	
			Prestamos	11,12	
			Proveedores	13,14,15,16	
		Calidad de producto / servicio	Rapidez en el servicio	17,18	
			Comunicación asertiva	19,20,21,22	
		Liquidez	Disposición	23,24	
			Capital de trabajo	25,26,27	
Activos corrientes	28,29,30				

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

Hernández, Fernández y Baptista (2016) describen las recopilaciones como la selección de diversos componentes o elementos, constituyendo así la suma del fenómeno. Esto exhibe la unidad de análisis con características más comunes que pueden observarse en un período específico.

Gómez (2016) “Las poblaciones deben organizar sus características para definir cuáles serán los elementos de estudio, y es esencial especificar las condiciones relacionadas con el lugar y el tiempo” (p. 102)

Según Pino (2007) indico: “define un equipo como un grupo de individuos que están vinculadas al estudio de una investigación y que comparten características comunes” (p. 65).

Para esta indagación, se investigó a los 30 colaboradores distribuidas entre la gerencia, y el personal encargado y mantenimiento de las maquinarias.

- **Criterios de inclusión:** Se incluyeron únicamente a los colaboradores de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, en el tiempo que se realizó la investigación, lo que concierne a 30 colaboradores en la organización.
- **Criterios de exclusión:** Funciones de cada trabajador en sus respectivas áreas, la antigüedad que tiene en la empresa.

3.3.2. Muestra

Salgado (2018) menciona la recopilación de diversas informaciones de todos los participantes vinculados con la pregunta de investigación, la cual es registrada por una agrupación seleccionada a través de procedimientos estadísticos.

3.3.3. Muestreo

Westreicher (2021) se refiere a un método utilizado para seleccionar diferentes elementos con características particularmente similares dentro de una población bajo investigación concreta.

Malhotra (2014) afirmó que el censo es una técnica de indagación en la cual se realiza un estudio exhaustivo con los individuos de una agrupación poblacional o acontecimiento específico. Esto se aplica a poblaciones definidas que contienen una cantidad menor de personas para su indagación.

3.3.4. Unidad de análisis

El autor indicó que se realizó una investigación que incluyó a todos los individuos de la población o universo mediante el censo. Debido a que la población a investigar es finita y consta de menos de 100 personas, se decidió llevar a cabo un censo completo.

3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos

Según Pino (2007), se destacó que la encuesta es el artilugio de compilación de filiaciones más empleada, ya que posibilita obtener información de los individuos bajo estudio de manera fiable.

Según Ríos (2017), se trata de una herramienta que recopila testimonios, ya sean orales o escritos, utilizando un conjunto de preguntas diseñadas para evaluar a toda la población a través del análisis de una muestra representativa de la misma.

Según Hurtado (2010), las metodologías de obtención de datos en una indagación se vinculan con los procedimientos empleados para conseguir ponderaciones, los cuales pueden circunscribir la observación, el análisis de documentos, técnicas sociométricas, encuestas, entre otros.

En consecuencia, en esta tesis se empleó la encuesta como técnica con el único propósito de recopilar de manera fidedigna y objetiva los datos de los trabajadores. Según Hurtado (2010), los instrumentos son las herramientas que facilitan la obtención, clasificación y codificación de la información de la población en estudio.

El medio empleado en esta investigación fue el cuestionario, constituyendo un conjunto de preguntas interconectadas que facilitaron la obtención de los datos

necesarios para la investigación. Se administró un cuestionario compuesto por 30 ítems para cada incógnita.

Hernández y Mendoza (2020) indicaron que un cuestionario representa un conjunto de preguntas formuladas con un vocabulario claro, sin la necesidad de la interacción directa del entrevistador. En este método, los encuestados deben responder utilizando tres, cinco o siete categorías predefinidas.

Camacho et al. (2017) este estudio constituye una metodología para examinar complejos de fase homogénea, implicando la recopilación y análisis de filiaciones conseguidos de una muestra representativa del universo en constante existencia.

Según Sampieri (2014) “la validez del instrumento se refiere al nivel de medición que se atribuye a la variable mediante el cuestionario” (p. 72). En el caso de esta investigación, para validar el instrumento, se diseñó específicamente el cuestionario y se sometió a evaluación por parte de metodólogos y especialistas de la institución educativa.

Coeficiente de Validez, según Ecurra (1988), tiene la siguiente formula:

$$V = \frac{S}{(n(c - 1))}$$

Dónde:

S = la sumatoria de si

si = Valor asignado por el juez i,

n = número de jueces

c = número de valores de la escala de valoración.

En el presente estudio el instrumento ha sido validado por 2 expertos, un metodólogo y un temático, con grados de Magister.

Tabla 3

Validación de juicio de expertos

Expertos	Porcentaje
Mg. Lupe Esther Graus Cortez	Aplicable
Mg. Ricardo Ruiz Villavicencio	Aplicable

Hernández, Fernández y Baptista (2010) indican que la confiabilidad se basa en la medida en que un instrumento, al aplicarse de manera repetida al mismo objeto de estudio, genera resultados coherentes. En este estudio, la confiabilidad se evaluó mediante la aplicación del coeficiente Alfa de Cronbach al instrumento de indagación.

$$\alpha = \left[\frac{k}{K - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Dónde:

S_i^2 = es la varianza del ítem i,

S_t^2 = es la varianza de los valores totales observados y

K = es el número de preguntas o ítems.

Tabla 4

Estadística de Fiabilidad de Gestión Logística

Alfa de Cronbach	N de elementos
,969	30

La ponderación adquirida de la consistencia del instrumento empleado, medido a través del coeficiente de Alfa de Cronbach, alcanza un valor específico de 0.969, como se detalla en la tabla 4, lo que sugiere que la confiabilidad de nuestro instrumento es fuerte.

Tabla 5

Estadística de Fiabilidad de Rentabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,852	30

La ponderación adquirida de la consistencia del instrumento empleado, medido a través del coeficiente de Alfa de Cronbach, alcanza un valor específico de 0.852, como se detalla en la tabla 4, lo que sugiere que la confiabilidad de nuestro instrumento es fuerte.

3.5. Procedimientos

Además, afirma compartir varias acciones vinculadas con el fin de alcanzar la reunión planeada y la coordinación anticipada en la definición de los documentos de aprobación. Esto tiene como propósito facilitar la reducción del procesamiento estadístico mediante el uso de distintas herramientas operativas específicas con el fin de lograr un resultado satisfactorio en términos de eficacia.

3.6. Métodos de análisis de datos

Valderrama (2002), se lleva a cabo un análisis de datos mediante la aplicación de los instrumentos de las incógnitas conceptuales a un análisis descriptivo. Esto requiere la construcción de una base de datos que contenga ambas incógnitas con el propósito de realizar el análisis correspondiente a la información.

Se realizó la síntesis de la información recopilada mediante la presentación de datos en cuadros y gráficos, utilizando medidas como la media aritmética, la distribución de frecuencias, la moda y gráficos de barras para representar datos cualitativos en la investigación. Además, en este estudio, se empleó el coeficiente de correlación de Spearman, ya que se busca validar la hipótesis de la relación entre las variables propuestas en esta investigación, las cuales pertenecen a diferentes niveles de medición. El procesamiento de los datos para este estudio se llevará a cabo utilizando un programa estadístico.

3.7. Aspectos éticos

Este estudio se evidenció el acatamiento al derecho de autor, asegurándose de citar correctamente los textos utilizados de los autores, siguiendo las normas APA en las referencias bibliográficas. Además, se incorporó la prueba de similitud a través del programa Turnitin. La información recopilada de los participantes mediante el cuestionario se mantuvo confidencial, y no se modificará ningún dato proporcionado por ellos.

IV. RESULTADOS

Tabla 6

Distribución de frecuencia para gestión logística y rentabilidad

Tabla cruzada VARIABLE_1*VARIABLE_2					
			VARIABLE_2		
			REGULAR	BUENO	Total
VARIABLE_1	REGULAR	Recuento	2	2	4
		% del total	6,7%	6,7%	13,3%
	BUENO	Recuento	4	22	26
		% del total	13,3%	73,3%	86,7%
Total		Recuento	6	24	30
		% del total	20,0%	80,0%	100,0%

Interpretación:

En la Tabla N° 6, se puede afirmar que la gestión logística en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC - Campoy, SJL 2018, es buena con un 86,7%, mientras que el 13,3% de los trabajadores manifiestan que la gestión logística es regular. Asimismo 20% de los trabajadores de la empresa indican que la rentabilidad es regular, del mismo modo se puede afirmar que la rentabilidad en la empresa es buena con el 80%.

Tabla 7

Distribución de frecuencias de la dimensión control de inventario y rentabilidad

Tabla cruzada control de inventario (V1D1_COD)*VARIABLE_2					
			VARIABLE_2		
			REGULAR	BUENO	Total
aprovisionamiento (V1D1_COD)	REGULAR	Recuento	2	2	4
		% del total	6,7%	6,7%	13,3%
	BUENO	Recuento	4	22	26
		% del total	13,3%	73,3%	86,7%
Total		Recuento	6	24	30
		% del total	20,0%	80,0%	100,0%

Interpretación:

Considerando el control de inventario como una dimensión de la incógnita conceptual, se logró una concentración de la distribución en dos categorías siendo el 13,3% de los empleados de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018, considera que la dimensión control de inventario es regular, seguido de un 86,7% que considera que es buena. Por lo que se infiere que, los trabajadores cuentan con los materiales necesarios para desempeñar bien su labor diaria en la organización.

Tabla 8

Distribución de frecuencias de la planificación de la producción y la rentabilidad

		Tabla cruzada PRODUCCION (COD)*VARIABLE_2			
		VARIABLE_2		Total	
		REGULAR	BUENO		
PRODUCCION (COD)	REGULAR	Recuento	3	5	8
		% del total	10,0%	16,7%	26,7%
	BUENO	Recuento	3	19	22
		% del total	10,0%	63,3%	73,3%
Total	Recuento	6	24	30	
	% del total	20,0%	80,0%	100,0%	

Interpretación:

Considerando la planificación de la producción como una dimensión de la incógnita conceptual, se logró una concentración de la distribución en dos categorías siendo el 26,7% de los empleados de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018, considera que la dimensión aprovisionamiento es regular, seguido de un 73,3% que considera que es buena. Por lo que se infiere que, la preparación de las maquinarias para la producción es aceptable ya que cuentan con las máquinas a su disposición para la planificación de la producción.

Tabla 9*Distribución de frecuencias de la dimensión almacenamiento y rentabilidad*

Tabla cruzada ALMACENAMIENTO (COD)*VARIABLE_2					
			VARIABLE_2		
			REGULAR	BUENO	Total
ALMACENAMIENTO (COD)	REGULAR	Recuento	2	2	4
		% del total	6,7%	6,7%	13,3%
	BUENO	Recuento	4	22	26
		% del total	13,3%	73,3%	86,7%
Total	Recuento		6	24	30
	% del total		20,0%	80,0%	100,0%

Interpretación:

Considerando el almacenamiento como una dimensión de la incógnita conceptual, se logró una concentración de la distribución en dos categorías siendo el 13,3% de los empleados de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018, considera que la dimensión aprovisionamiento es regular, seguido de un 86,7% que considera que el almacenamiento es bueno. Por lo que se infiere que, las condiciones de almacenaje de los productos en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC son adecuadas y cuentan con un sistema interno de la empresa para identificar la ubicación de los productos en los almacenes.

Tabla 10*Distribución de frecuencias de la dimensión canales de distribución y rentabilidad*

Tabla cruzada DISTRIBUCION_COD*VARIABLE_2					
			VARIABLE_2		
			REGULAR	BUENO	Total
DISTRIBUCION_C OD	REGULAR	Recuento	3	5	8
		% del total	10,0%	16,7%	26,7%
	BUENO	Recuento	3	19	22
		% del total	10,0%	63,3%	73,3%
Total	Recuento		6	24	30
	% del total		20,0%	80,0%	100,0%

Interpretación:

Considerando los canales de distribución como una dimensión de la incógnita conceptual, se logró una concentración de la distribución en dos categorías siendo el 26,7% de los empleados de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018, considera que la dimensión aprovisionamiento es regular, seguido de un 73,3% que considera que es bueno. Por lo que se infiere que, existe una eficiente canal de distribución desde el punto de salida de los almacenes hasta el cliente.

Tabla 11

Distribución de frecuencias de la dimensión servicio al cliente y rentabilidad

		Tabla cruzada SERVICIO _COD*VARIABLE_2			
		VARIABLE_2		Total	
SERVICIO		REGULAR	BUENO		
_COD	REGULAR	Recuento	3	9	12
		% del total	10,0%	30,0%	40,0%
	BUENO	Recuento	3	15	18
		% del total	10,0%	50,0%	60,0%
Total	Recuento	6	24	30	
	% del total	20,0%	80,0%	100,0%	

Interpretación:

Considerando el servicio al cliente como una dimensión de la incógnita conceptual, se logró una concentración de la distribución en dos categorías siendo el 40% de los empleados de la compañía Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018, considera que la dimensión de servicio al cliente es regular, seguido de un 60% que considera que es bueno. Por lo que se infiere que, las prestaciones de servicios a los clientes es un factor importante para la organización, ya que si bien la gestión logística controla las existencias y los almacenes no se tiene que descuidar del servicio al cliente que es el objetivo principal de la logística.

Contrastación de Hipótesis General

Tabla 12

Correlaciones gestión logística y rentabilidad

Correlaciones				
			VARIABLE 1	VARIABLE 2
Rho de Spearman	VARIABLE 1	Coeficiente de correlación	1,000	,400*
		Sig. (bilateral)	.	,029
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,400*	1,000
		Sig. (bilateral)	,029	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa mediante las incógnitas conceptuales de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa mediante las incógnitas conceptuales da la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Se puede confirmar a los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N° 12, que el coeficiente de correlacione es ($\rho=0,400$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p=0,029$, resulta menor al $p=0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre gestión logística y rentabilidad de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Contrastación de hipótesis específicas

Tabla 13

Correlaciones de control de inventario de materiales - Rentabilidad

Correlaciones				
		D1 CONTROL DE INVENTARIO		
				VARIABLE 2
Rho de Spearman	D1 CONTROL DE INVENTARIO	Coeficiente de correlación	1,000	,440*
		Sig. (bilateral)	.	,015
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,440*	1,000
		Sig. (bilateral)	,015	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa entre control de inventario y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa entre control de inventario y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

De acuerdo con los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N° 13, podemos observar que el coeficiente de correlacione es ($\rho = 0,440$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,015$, resulta menor al $p = 0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre control de inventario y rentabilidad da la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018).

Tabla 14*Correlaciones de planificación de producción - rentabilidad*

Correlaciones				
			D2 PRODUCCION	VARIABLE 2
Rho de Spearman	D2 PRODUCCION	Coeficiente de correlación	1,000	,445*
		Sig. (bilateral)	.	,014
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,445*	1,000
		Sig. (bilateral)	,014	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa entre planificación de producción y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa entre planificación de producción y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

De acuerdo con los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N° 13, podemos observar que el coeficiente de correlacione es ($\rho = 0,445$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,014$, resulta menor al $p = 0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre planificación de producción y rentabilidad da la empresa Distribuidora Industrial líder SAC, 2018).

Tabla 15*Correlaciones de almacenamiento - rentabilidad*

		Correlaciones		
			D3 ALMACENAMIENTO	VARIABLE 2
Rho de Spearman	D3	Coeficiente de correlación	1,000	,428*
	ALMACENAMIENTO	Sig. (bilateral)	.	,018
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,428*	1,000
		Sig. (bilateral)	,018	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa entre almacenamiento y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa entre almacenamiento y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

De acuerdo con los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N°, podemos observar que el coeficiente de correlación es ($\rho = 0,428$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,018$, resulta menor al $p = 0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre almacenamiento y rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018).

Tabla 16*Correlaciones de canales de distribución - rentabilidad*

Correlaciones				
		D4		
		DISTRIBUCION	VARIABLE 2	
Rho de Spearman	D4	Coeficiente de correlación	1,000	,445*
	DISTRIBUCION	Sig. (bilateral)	.	,014
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,445*	1,000
		Sig. (bilateral)	,014	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa entre canales de distribución y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa entre canales de distribución y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

De acuerdo con los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N°, podemos observar que el coeficiente de correlación es ($\rho = 0,445$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,014$, resulta menor al $p = 0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre canal de distribución y rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018).

Tabla 17*Correlaciones de servicio al cliente - rentabilidad*

Correlaciones				
			D5 SERVICIO	VARIABLE 2
Rho de Spearman	D5 SERVICIO	Coeficiente de correlación	1,000	,414*
		Sig. (bilateral)	.	,023
		N	30	30
	VARIABLE 2	Coeficiente de correlación	,414*	1,000
		Sig. (bilateral)	,023	.
		N	30	30

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Ho: No existe correspondencia significativa entre servicio al cliente y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

Ha: Si existe correspondencia significativa entre servicio al cliente y la incógnita conceptual de la compañía Distribuidora Industrial Líder.

De acuerdo con los resultados de Rho Spearman obtenidos en la tabla N°, podemos observar que el coeficiente de correlacione es ($\rho = 0,414$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0.023$, resulta menor al $p = 0,05$. En consecuencia, se acepta la hipótesis alterna (Si existe relación significativa entre servicio al cliente y rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018).

V. DISCUSIÓN

El propósito principal de este estudio fue identificar la correspondencia mediante las incógnitas conceptuales en la compañía Distribuidora Industrial Líder, durante el año 2018. En consecuencia, se pretende analizar la conexión que existe entre cada una de las dimensiones de la incógnita conceptual (control de inventario, planificación de producción, almacenamiento, canales de distribución y servicio al cliente) y la variable de rentabilidad.

Se creó un conjunto de cuestionarios específicamente diseñados para los empleados de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, y posteriormente, estos fueron validados por expertos de la institución educativa. Los resultados de la validación arrojaron un coeficiente alfa de Cronbach de 0.969 para el cuestionario de gestión logística y 0.852 para el cuestionario de Rentabilidad.

Los resultados expresan que los colaboradores de la organización Distribuidora Industrial Líder SAC, califican el 13,3% de los trabajadores manifiestan que la gestión logística es regular mientras el 86,7% de los trabajadores da como resultado que la gestión logística es buena. Asimismo 20% de los trabajadores de la empresa da como resultado que la rentabilidad es regular, mientras que el 80% indican un nivel bueno la rentabilidad de la empresa Líder.

En consecuencia, respecto al estudio estadístico de contrastación de hipótesis, he hallado evidencias para aceptar la hipótesis general, y a la vez que el índice de correlación (donde el p valor es menor que 0,05), por ello no se rechaza la hipótesis alterna. Dado que el valor de significancia es de 0,029 y el índice de correlación Rho de Spearman es de 0,400 en el cual muestra que existe una relación positiva moderada, entre la Gestión Logística y la Rentabilidad en la empresa Distribuidora industrial Líder SAC, Campoy, SJL 2018, además la hipótesis específica se obtuvo el Rho Spearman ($\rho = 0,440$) lo que indica una correlación positiva moderada, además el valor de $p = 0,015$ resulta menor al $p = 0,05$ en consecuencia Si existe relación significativa entre control de inventario y rentabilidad da la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC, 2018. Existe una similitud con la de Moreno (2017) quien indica que el coeficiente de correlación Rho de Pearson (0.603) se puede asegurar que existe una correlación positiva

moderada estadísticamente significativo siendo menor a 0.05, esto indica una correlación positiva mediante ambas incógnitas, lo que implica que a medida que la gestión de inventarios aumenta, también se espera un incremento en la rentabilidad de las entidades que comercializan productos agroquímicos en el distrito de Huaral.

Del mismo modo, Acosta (2017) confirma que esta investigación existe relación significativa entre la variable control de procesos y la rentabilidad de las empresas de curtiembre del distrito de San Juan de Lurigancho, periodo 2017, indicando con un coeficiente Rho Spearman de 0.465 con sig. (Bilateral) de 0.001 afirmando que existe relación significativa entre el control de procesos y la rentabilidad de las empresas de curtiembre del distrito de San Juan de Lurigancho, periodo 2017. Los resultados obtenidos por la mayoría de los encuestados, el 62.50 % respondió que el control de procesos en su empresa es regular, el 33.33% respondió que es deficiente, y solo el 4.17% respondió que es alta. Asimismo, un grupo de encuestados respondieron el 58.33% respondió que la competitividad y productividad en su empresa es deficiente, el 37.50% respondió que es regular, y solo el 4.17% respondió que es alta. Por ello esta investigación se ha logrado conseguir que para cualquier organización sea fundamental tener una planificación para abastecer a la producción con los suministros, materiales, herramientas para el mantenimiento de equipos con lo que se obtendrá mejores resultados.

Zavaleta y Mudarra (2017) finalizó una correlación estadísticamente significativa entre la variable el control interno de inventarios y su relación con la rentabilidad de la organización Minimarket san marcos S.A.C, periodo 2016, para obtener el título profesional de contador Público, además el coeficiente Spearman (0.740), adquiriendo significancia correlacional de 0.002, se puede asegurar que coexiste una correspondencia positiva entre ambas variables. De los cuales se evidencia que para toda organización es importante controlados todos los movimientos internos a través de un sistema de costos o de documentos creados por la necesidad de la empresa. Además, en esta investigación se evidencia que mediante el monitoreo de los procesos internos en cada área de la organización

se mantiene un inventario actualizado y las existencias de los productos son reales tanto en lo físico como en el sistema puesto por la organización.

Por otro lado, Mitacc (2017) se obtuvo entre la variable de control de inventario y su relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017, se obtuvo un Rho de Spearman = 0,775, en virtud con correlación Alta y positiva, del mismo modo se evidencio una significancia de $P= 0,000$ del nivel bilateral 0,01. Confirmando Que efectivamente el control de inventario si tiene relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarros al por mayor, distrito del Callo 2017. Se apoyó en las teorías basadas para la variable control de inventario Lopez (2010) y Muñoz (2015), donde se determina que la gestión de inventario es el proceso que suministra a las áreas de la organización, y permite reducir los costos de cada almacén. Para la variable Rentabilidad utilizo a los autores Meza (2005) y Avolio (2013) lo cual indican que la rentabilidad es la eficiencia de utilizar de manera adecuada sus recursos. Esta investigación nos resalta que referente a la planificación, implementación de mecanismos de administrar los almacenes y el control logística, además, es necesario llevar a cabo un control adecuado de las compras, lo cual impactará en la rentabilidad de la organización al permitir la reducción de costos.

De esta forma Cardozo y León (2016) manifiesta en su investigación que, si existe la relación entre la gestión de inventario y la rentabilidad, por consiguiente, llega a la siguiente conclusión la gestión de inventario el tipo de actividad está basada principalmente en gestionar sus recursos económicos, para darle funcionamiento al ciclo operativo, utilizando estrategias para originar la disminución de costos que le permitan obtener un margen de rentabilidad. Además, se obtuvo el Rho de Spearman es de 0,829, y el Sig. (Bilateral) es $< 0,05$ para la hipótesis general, por ello se determina que existe una relación significativa alta positiva entre la gestión de inventario y la rentabilidad en la empresa de litografía del municipio san francisco. Esta investigación se apoyó con los autores para la variable gestión de inventario son Baena (2009), Perez (2010) y Amaya (2011), para la variable rentabilidad utilizo a Rodriguez (2012) y Brito (2010). Por consiguiente, según el cuestionario los resultados obtenidos por la mayoría de los encuestados, el 40 % respondió para la gestión de inventario en su empresa es regular, el 6% respondió

que es deficiente, y el 54% respondió que es alta. Se concluye que la entrega de los productos de acuerdo no se está cumpliendo al cien por ciento con este punto, no se efectúa con eficacia, justo a tiempo, con las especificaciones requeridas y detalladas al momento de la compra siendo una debilidad para la empresa tener clientes insatisfechos.

Finalmente, Casa (2015) el autor determina que la obtención Rho de Spearman el coeficiente de correlación es= 0,783, y una significancia= 0.000 por la variable logística y rentabilidad, obteniendo como resultado que existe una relación positiva entre ambas variables. En conclusión, la gestión logística que debe manejar por espacios separados entre una bodega de producto terminado, productos en proceso, materia prima y los repuestos de las maquinas, ya que es importante para tener un buen control de producto y evitar tener problemas de abastecimiento y sobre-abastecimiento de producto. Dicho estudio se respaldó en lo propuesto las teorías de apoyo que utilizó el autor son Anaya (2011) y Rodríguez (2009) quienes indican que la logística es una herramienta que tiene como actividad principal de ordenan los flujos de materiales, coordinando recursos para asegurar y maximizar la satisfacción del cliente y maximizar la flexibilidad de respuesta, para la variable rentabilidad utilizó Baena (2010) y Bernstein (2011) quienes indican que el propósito es el de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión. Esta investigación hay una relación favorable que establece herramientas para tener eficiencia en el proceso logístico teniendo como dimensiones el sistema de inventario, almacenamiento, distribución y proceso productivo, este esfuerzo se realiza exclusivamente con el propósito de optimizar la rentabilidad de la organización.

VI. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados obtenidos para la hipótesis general, en la cual se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa de gestión logística y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder S.A.C, 2018, asumiendo el valor de 0.400: sucesivamente es una correlación positiva moderada. Por otro lado, manteniendo una correlación a nivel de la población; en vista que $p < 0.05$. Por consiguiente, de los resultados conseguidos se concluyó que, si existe correspondencia significativa mediante las incógnitas conceptuales en la compañía Distribuidora Industrial Líder, en el cual los movimientos de almacenes, las existencias deben tener un sistema de control para facilitar la ubicación del producto y que el servicio al cliente sea entregado en la fecha establecida.
2. En cuanto a la hipótesis específica, se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre el control de inventario y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder SAC, 2018, asumiendo el valor de 0.440; en definitiva, es una correlación positiva moderada, hallando una correlación a nivel de la población; en vista que $p < 0.05$. Finalizando que respecto a que los trabajadores cuenten con los materiales adecuados y su disposición se logrará excelentes derivaciones en la compañía.
3. Por otro lado, la hipótesis específica, se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre la planificación de la producción y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder SAC, 2018, asumiendo el valor de 0.445; en definitiva, es una correlación positiva moderada, hallando una correlación a nivel de la población; en vista que $p < 0.05$. Los resultados obtenidos nos indican la importancia de tener buena planificación para los pedidos de producción, teniendo en cuenta el mantenimiento de las maquinarias, el personal y los suministros.

4. Respecto a la hipótesis específica, se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre el almacenamiento y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder SAC, 2018, asumiendo el valor de 0.428; en definitiva, es una correlación positiva moderada, hallando una correlación a nivel de la población; en vista que $p < 0.05$. Los resultados conseguidos nos indican de la importancia de tener el control de todo el movimiento de almacenes y es recomendable dividir los almacenes del área de producción ya que esto repercute en la distribución.
5. De acuerdo con la hipótesis específica, se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre los canales de distribución y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder SAC.2018, asumiendo el valor de 0.445; en definitiva, es una correlación positiva moderada, hallando una correlación a nivel de población; en vista que $p < 0.05$. En conclusión, nos refieren que por medio de los resultados dados los canales de distribución de la organización responde eficientemente a la demanda del cliente teniendo sus pedidos de acuerdo con el contrato lo que mejora la relación entre las partes.
6. Por consiguiente, a la hipótesis específica, se estableció el coeficiente de correlación estadísticamente significativa entre servicio al cliente y la rentabilidad en la empresa distribuidora industrial Líder SAC.2018, asumiendo el valor de 0.414; en definitiva, es una correlación positiva moderada, hallando una correlación a nivel de población; en vista que $p < 0.05$. Los hallazgos señalan que el procesamiento servicial es una de las metas primordiales de la gestión logística, que ya será el encargado de la supervisión de calidad, cantidad y tiempo del proceso del producto.

VII. RECOMENDACIONES

1. Con base en las ponderaciones conseguidas, se sugiere que la empresa implemente medidas inmediatas de mantenimiento de las máquinas, con el único objetivo en eliminar paralizaciones en la producción lo que perjudica a la planificación del tiempo de pedido que solicito el cliente.
2. Se recomienda a la organización tener un sistema de control de los materiales e insumos que ingresan, para verificar las existencias de cada almacén y es necesario a cada trabajador en el área de producción darle las herramientas adecuadas para que puedan desempeñar bien sus funciones, logrando mantener la calidad adecuada del producto terminado, a su vez eliminar las devoluciones de productos.
3. Como también se recomienda a los jefes producción mantener una comunicación asertiva con el área de costos para que se pueda diseñar el adecuado corte de la materia prima y exista una eficiente planificación de la producción, a su vez utilizar la mayor cantidad de la materia prima y reducir los desperdicios.
4. Se sugiere que los empleados del área de almacén realicen, en algunas instancias, acciones de manera autónoma para contribuir a obtener mejores resultados en relación con los problemas asociados a los movimientos e inventarios. Esto se hace con el propósito de consumir con las exigencias de mantener actualizada la gestión de existencias.
5. Se recomienda a la organización tener un plan de comunicación entre el jefe de producción y el área de logística para tener el plan de pedidos y distribución en el tiempo establecido por el cliente.
6. Se recomienda al área logística mantener fundamentalmente como objetivo principal el servicio al cliente, ya que un cliente que no fue atendido adecuadamente no vuelve a confiar en la misma empresa, por consiguiente, tiene que existir una persona encargada dentro del almacén que tenga comunicación directa con el cliente.

REFERENCIAS

- Acosta, K. (2017). *Control de procesos y su incidencia en la rentabilidad de las empresas de curtiembre del distrito de San Juan de Lurigancho* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad César Vallejo, Lima, Perú] Archivo digital. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/12588>
- Anaya, J. (2006). *Innovación y mejora de procesos logísticos análisis, diagnóstico e implantación de sistema logístico* (1° ed.). ESIC EDITORIAL. <https://www.casadellibro.com/libro-innovacion-y-mejora-de-procesos-logisticos-analisis-diagnostico-e-implantacion-de-sistemas-logisticos/9788473564076/1017770>
- Anaya, J. (2015). *Logística integral la gestión operativa de la empresa* (5° ed.). ESIC EDITORIAL. <https://es.scribd.com/document/514003683/Logistica-integral-5ta-Edicion-Julio-Juan-Anaya-Tejero-www-FreeLibros-org>
- Arroyo, J. (2022). Las variables como elemento sustancial en el método científico. *Revista Educación*, 46(1), 1-10. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/45609/49356>
- Atencia, D. (2017). *El sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross SAC" 2016* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad de Huánuco, Huánuco, Perú] Archivo digital. http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/436/T047_71420_052_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación: Serie integral por competencias* (3° ed.). Grupo Editorial Patria.
- Berckemeyer, F. (2017). *¿Cuáles son las empresas más importantes del sector logístico?* *Diario el Comercio*. Publicado el 23 de agosto del 2017. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/negocios/cuales-son-empresas-mas-importantes-sector-logistico-noticia-1992162>

- Camacho, G., Jordán, A., & Contreras, G. (2017). *Metodología de la investigación educativa* (1º ed.). Editorial Académica Universitaria.
- Casa, N. (2015). *La logística comercial y su relación en la rentabilidad de la empresa T&T FLOWERS de la ciudad de Latacunga* [Tesis de pregrado ingeniería, Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador] Archivo digital. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/12223>
- Casanovas, A., y Cuatrecasas, L. (2011). *Logística integral*. Profit Editorial.
- Cardozo, A., y León, D. (2016). *Gestión de inventarios y rentabilidad en las empresas de Litografía del municipio San Francisco* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo, Venezuela]
- Carro, R., y Gonzales, D. (2013). *Logística Empresarial*. Editorial Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Cazau, P. (2006). *Introducción a la investigación en ciencias sociales* (3º ed.). Editorial Cengage Learning.
- Cohen, N. (2019). *Metodología de la investigación, ¿para qué?* Editorial Teseo.
- Corcuera, K. (2016). *Gestión Logística y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Interamericana Trujillo S.A.* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú] Archivo digital. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/429>
- Cordero, A. (2009). *Metodología de la investigación*. Editorial McGraw-Hill
- Dankhe, G. (1986). *Introducción a la metodología de la investigación* (2º ed.). Editorial McGraw Hill.
- Diáz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Editorial EUMED.
- Garrido, J. (2016). *Falta de talento humano estanca competitividad de la logística*, *diario el comercio*. Publicado el 24 de agosto del 2016. Recuperado de:

<https://elcomercio.pe/economia/negocios/falta-talento-humano-estanca-competitividad-logistica-210586-noticia/>

Gómez, M. (2016). *Introducción a la metodología de a investigación científica* (2° ed.). Editorial Brujas.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw-Hill Interamericana.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2016). *Metodología de la Investigación* (6° ed.). Editorial MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA.

Hernández, R., y Mendoza, C. (2020). *Metodología de la investigación. Las rutas cualitativas, cuantitativas y mixtas* (6° ed.). Editorial Mcgraw-Hill.

Martínez, H. (2018). *Metodología de la investigación*. Editorial Cengage Learning.

Mitacc, A. (2017). *El control de inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidora de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad César Vallejo, Lima, Perú] Archivo digital. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1545>

Mora, L. (2008). *Gestión Logística Integral*. Editorial ECOE.

Moreno, R. (2017). *Gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad César Vallejo, Lima] Archivo digital. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/15452>

Lopez, A. (2017). *Logística: un sector invisible, pero con gran potencial*. Recuperado de: <https://www.esic.edu/rethink/management/logistica-un-sector-invisible-pero-con-gran-potencial>

Ortiz, E. (2016). *Gestión logística y su efecto en la rentabilidad en la empresa Anita de Tello E.I.R.L. Trujillo* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo,] Archivo digital. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/9973>

- Pino, R. (2007). *Metodología de la investigación*. Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Quesada, F. (2017). *La logística en el mundo de las exportaciones e importaciones, diario comercio*. Publicado el 9 de noviembre del 2017. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/suplementos/comercial/dia-exportador/logistica-mundo-exportaciones-importaciones-1003171>
- Ríos, R. (2017). *Metodología para la investigación y redacción* (1° ed.). Edición Servicios Académicos Internacionales S.L.
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Stock, F., James, R., & Lambert, D. (2000). *Strategic logistics Management*. Editorial Mc Graw Hill.
- Segura, J. (2016). *¿Qué puesto ocupa en el ranking de los países con mejor desempeño logístico del mundo?* Diario Gestión. Publicado el 5 de julio del 2016. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/peru-puesto-ocupa-ranking-paises-mejor-desempeno-logistico-mundo-108690-noticia/?foto=1>
- Salgado, C. (2018). *Manual de investigación* (1° ed.). Editorial Fondo Editorial de la Universidad Marcelino Champagnat.
- Westreicher, G. (2021). *Muestreo*. Recuperado del sitio web Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html>
- Zavaleta, S. y Mudarra, C. (2018). *El control de inventario y su relación con la rentabilidad de la empresa Minimarket San Marcos SAC* [Tesis de pregrado contabilidad, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú] Archivo digital. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13282>
- Zárate, C., Llanos, Y., & Salazar, V. (2019). *Metodología de la investigación: Manual del estudiante* (3° ed.). Editorial Pearson.

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento

Cuestionario de la variable Gestión Logística

El presente documento es de estricta confiabilidad y anónimo, su aplicación será de gran utilidad para el desarrollo de la investigación de la gestión logística y rentabilidad, por tal motivo se pide su colaboración respondiendo con veracidad a las preguntas que se indican, marcando con una "X" la respuesta que considere acertada en las siguientes alternativas.

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

Dimensiones	Indicadores	1	2	3	4	5
Control de inventario	Compras					
	1	Conoce quienes son los principales proveedores de la empresa LIDER.				
	2	Identifica exactamente lo que LIDER compra o contrata cada año.				
	Inventario					
	3	Se realizan compras frecuentemente para abastecer los almacenes.				
	4	Considera que todos los materiales son controlados por la organización				
	Materiales					
	5	Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio en la empresa Líder.				
6	Considera que la falta de materiales afecte la efectividad de la empresa.					
Planificación de la Producción	Maquinarias					
	7	Todas las maquinarias de Líder son utilizadas frecuentemente.				
	8	Las maquinarias están ubicadas en zonas y condiciones seguras para evitar incidentes.				
	Selección del personal					
	9	Los trabajadores con más experiencia en la empresa apoyan a sus compañeros.				
	Capacitación					
	10	La empresa Líder tiene el personal para verificar el rendimiento de cada trabajador.				
	11	La organización brinda capacitaciones a los trabajadores sobre sus funciones				
	Control y supervisión					
	12	Los colaboradores de la empresa Líder están constantemente supervisados sobre su rendimiento que tienen en su área				

Almacenamiento	Control de stock							
	13	Considera que la falta de stock afecta de manera directa a las de ventas						
	14	las ventas llegan a ser constantes tanto que dejan sin stock a los almacenes						
	Protección de materiales							
	15	La movilización de los productos entre los almacenes son manipulados con cautela para cuidar la calidad del producto.						
	16	Existe buena infraestructura en los almacenes para la protección de los productos						
	Monitoreo							
	17	Existe el control de todos los movimientos de almacenes en la empresa						
	18	Los colaboradores tienen las capacidad para llevar un adecuado monitoreo de su trabajo diario						
19	Los jefes elaboran un informe sobre el rendimiento de los trabajadores							
Canales de distribución	Costo de operación							
	20	Se utiliza toda la materia prima (plancha) en la producción.						
	21	Los restos de la plancha son utilizados para mejorar a otro producto						
	Seguridad							
	22	La organización posee medidas de seguridad para que el producto llegue al cliente con la calidad adecuada						
	23	los jefes encargados dan seguimiento a los pedidos de los clientes						
	Tecnología							
	24	Existe el transporte adecuado para la distribución de los productos.						
Servicio al cliente	seguimiento							
	25	Existe monitoreo de los productos que salen de la empresa						
	Fidelización							
	26	la empresa tiene clientes frecuentes						
	Atención personalizada							
	27	La empresa considera los pedidos de los clientes de acuerdo a su necesidad. (cantidad)						
	28	Existen productos fabricados de acuerdo al cliente. (medida)						
Clima laboral								
29	Existe buena comunicación con sus jefes y compañeros							
30	Los distintos problemas que ocurren en su ambiente laboral son solucionados en el momento.							

Cuestionario de la variable Rentabilidad

El presente documento es de estricta confiabilidad y anónimo, su aplicación será de gran utilidad para el desarrollo de la investigación de la gestión logística y rentabilidad, por tal motivo se pide su colaboración respondiendo con veracidad a las preguntas que se indican, marcando con una "X" la respuesta que considere acertada en las siguientes alternativas.

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

Dimensiones	Indicadores	1	2	3	4	5
Productividad	Disponibilidad de materiales					
	1 Considera que cuenta con las herramientas y materiales a su disponibilidad para desempeñar bien su labor.					
	2 La empresa líder cuenta con maquinarias adecuadas para mejorar la calidad del producto					
	3 Considera que los materiales que utiliza mejora el rendimiento en su trabajo					
	Ventas					
	4 Se brinda a los clientes facilidades de pago para comprar nuestros productos.					
	5 Considera que la empresa tiene buena relación con sus clientes					
	6 Consideras que los clientes recomiendan los productos de la empresa Líder.					
	Innovación					
	7 Los colaboradores de Líder brindan sus conocimientos para la elaboración de productos nuevos.					
8 Considera que la empresa fabrica productos de calidad en comparación a la competencia.						
Patrimonio	Equipos					
	9 Considera que los colaboradores conocen el funcionamiento de la maquinas					
	10 Considera que las máquinas que tiene la empresa líder son adecuadas para desempeñar bien su trabajo					
	11 Experimento fallas en las maquinas durante la producción o jornada laboral.					
	prestamos					
	12 Considera que la empresa prestas servicios mediante de sus maquinas					
	13 La empresa informa los resultados obtenidos a todos los niveles.					
14 La veracidad brindada a los clientes está garantizada						

		por el buen servicio						
		Proveedores						
	15	Considera que la empresa tiene buena relación con sus proveedores						
	16	Considera que los pedidos de la materia prima (planchas) son entregados en el tiempo establecido						
Calidad de producto/servicio		Rapidez en el servicio						
	17	Los reclamos de los clientes son atendidos rápidamente						
	18	Los clientes de la empresa Líder tienen beneficios por adquirir nuestros servicios						
	19	El personal responde de manera inmediata ante cualquier problema durante el servicio al cliente						
		Comunicación asertiva						
	20	Considera que la empresa mantienen una comunicación asertiva (positivo) con los clientes						
	21	Los trabajadores están preparados para responder las dudas de los clientes						
		Disposición						
	22	La información otorgada por el personal sobre los productos satisfacen las expectativas de los clientes						
	23	La empresa está dispuesto a escuchar y resolver las inquietudes de los clientes						
24	La empresa tiene la cantidad de personal suficiente							
Liquidez		Capital de trabajo						
	25	La organización posee medidas de seguridad y riesgo para la buena atención al cliente						
	26	Los materiales que compra la empresa son suficientes para el área de producción						
	27	los retazos de la materia prima (planchas) son utilizados para crear otros productos						
		Activos corrientes						
	28	Los productos fabricados son vendidos el mismo mes						
	29	La empresa tiene mercaderías que perduran en el tiempo sin ser vendidas						
30	La empresa mantiene el inventario cero (producción justo a tiempo) en la mayoría de sus productos							

Anexo 2: Validación de expertos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Certificado de validez de contenido del instrumento para la rentabilidad

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia			Relevancia			Claridad			Sugerencias
		M	D	A	M	A	D	M	A	D	
DIMENSION 1: PRODUCTIVIDAD											
1	Considera que cuenta con las herramientas y materiales a su disponibilidad para desempeñar bien su labor.	X			X			X			
2	La empresa líder cuenta con maquinarias adecuadas para mejorar la calidad del producto.	X			X			X			
3	Considera que los materiales que utiliza mejora el rendimiento en su trabajo.	X			X			X			
4	Se brinda a los clientes facilidades de pago para comprar nuestros productos.	X			X			X			
5	Considera que la empresa tiene buena relación con sus clientes.	X			X			X			
6	Considera que los clientes recomendarían los productos de la empresa Líder.	X			X			X			
7	Los colaboradores de líder brindan sus conocimientos para la elaboración de nuevos productos.	X			X			X			
8	Considera que la empresa fabrica productos de calidad en comparación a la competencia.	X			X			X			
DIMENSION 2: PATRIMONIO											
9	Considera que los colaboradores conocen el funcionamiento de la máquinas.	X			X			X			
10	Considera que las máquinas que tiene la empresa líder son adecuadas para desempeñar bien su labor.	X			X			X			
11	Experimentó fallas en las máquinas durante la producción o jornada laboral.	X			X			X			
12	Considera que la empresa presta servicios mediante de sus máquinas.	X			X			X			
13	La empresa informa los resultados obtenidos a todos los niveles.	X			X			X			
14	La veracidad brindada a los clientes está garantizada por el buen servicio.	X			X			X			
15	Considera que la empresa tiene buena relación con sus proveedores.	X			X			X			
16	Considera que los pedidos de la materia prima (planchas) son entregados en el tiempo establecido.	X			X			X			
DIMENSIONES / ítems											
DIMENSION 3: CALIDAD DE PRODUCTO / SERVICIO											
17	Los reclamos de los clientes son atendidos rápidamente.	X			X			X			
18	Tienes los clientes de la empresa Líder beneficiados por adquirir nuestros servicios.	X			X			X			
19	El personal responde de manera inmediata ante cualquier problema durante el servicio al cliente.	X			X			X			
20	Considera que la empresa mantiene una comunicación asertiva con los clientes.	X			X			X			
21	Los trabajadores están preparados para responder las dudas de los clientes.	X			X			X			
22	La información otorgada por el personal sobre los productos satisfacen las expectativas de los clientes.	X			X			X			



Certificado de validez de contenido del instrumento para la gestión logística

N°	Dimensión / ítems	Pertinencia			Relevancia			Claridad			Sugerencias
		N	D	A	N	D	A	N	D	A	
DIMENSION 1: APROVISIONAMIENTO											
1	Conoce quienes son los principales proveedores de la empresa Líder	X			X			X			
2	Identifica exactamente lo que líder compra o contrata cada año	X			X			X			
3	se realizan compras frecuentemente para abastecer los almacenes	X			X			X			
4	Considera que todos los materiales son controlados por la organización	X			X			X			
5	Se mantiene los stocks en los almacenes a un nivel satisfactorio en la empresa líder	X			X			X			
6	Considera que la falta de materiales afecte la efectividad de la empresa líder	X			X			X			
DIMENSION 2: PLANIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN											
7	Todas las maquinarias de líder son utilizadas frecuentemente	X			X			X			
8	Las maquinarias están ubicadas en zonas y condiciones seguras para evitar incidentes	X			X			X			
9	Los trabajadores con más experiencia en la empresa apoyan a sus compañeros	X			X			X			
10	La empresa líder tiene el personal para verificar el rendimiento de cada trabajador	X			X			X			
11	La organización brinda capacitaciones a los trabajadores sobre sus funciones	X			X			X			
12	Los colaboradores de la empresa líder están constantemente supervisados sobre su rendimiento que tienen en su área	X			X			X			
DIMENSION 3: ALMACENAMIENTO											
13	Considera que la falta de stock afecta de manera directa a las ventas	X			X			X			
14	Considera que las ventas llegan a ser constantes tanto que dejan sin stock a los almacenes	X			X			X			
15	La movilización de los productos entre los almacenes son manipulados con cautela para cuidar la calidad del producto	X			X			X			
16	Existe buena infraestructura en los almacenes para la protección de los productos	X			X			X			
17	Existe el control de todos los almacenes en la empresa	X			X			X			
18	Los colaboradores tienen la capacidad para llevar un adecuado monitoreo de su trabajo diario	X			X			X			
19	Los jefes elaboran un informe sobre el rendimiento de los trabajadores	X			X			X			



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DIMENSIÓN 4: CANALES DE DISTRIBUCIÓN										
20	Se utiliza toda la materia prima (plancha) en la producción									X
21	Los restos de las planchas son utilizados para mejorar a otro producto									X
22	La organización posee medidas de seguridad para que el producto llegue al cliente con la calidad adecuada.									X
23	Los jefes encargados dan seguimiento a los pedidos de los clientes									X
24	Existe el transporte adecuado para la distribución de los productos									X
25	Existen monitoreo de los productos que salen de la empresa									X
DIMENSIÓN 6: SERVICIO AL CLIENTE										
26	La empresa líder tiene clientes frecuentes									X
27	La empresa considera los pedidos de los clientes de acuerdo a su necesidad (cantidad)									X
28	Existen productos fabricados de acuerdo al cliente (medida)									X
29	Existe buena comunicación con sus jefes y compañeros									X
30	Los distintos problemas que ocurren en su área son solucionados en el momento.									X

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Riva Villacorneo Ricardo DNI: 02809744

Especialidad del validador: Asesor Temático

18 de 10 del 201...

¹ Pertinencia: El ítem correspondiente al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.
Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento para la rentabilidad

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia					Relevancia					Ciaridad					Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	M	D	A	M	D	A	
DIMENSIÓN 1: PRODUCTIVIDAD																	
1	Considera que cuenta con las herramientas y materiales a su disponibilidad para desempeñar bien su labor.																X
2	La empresa líder cuenta con maquinarias adecuadas para mejorar la calidad del producto.																X
3	Considera que los materiales que utiliza mejora el rendimiento en su trabajo																X
4	Se brinda a los clientes facilidades de pago para comprar nuestros productos.																X
5	Considera que la empresa tiene buena relación con sus clientes																X
6	Considera que los clientes recomiendan los productos de la empresa Líder.																X
7	Los colaboradores de líder brindan sus conocimientos para la elaboración de nuevos productos.																X
8	Considera que la empresa fabrica productos de calidad en comparación a la competencia																X
DIMENSIÓN 2: PATRIMONIO																	
9	Considera que los colaboradores conocen el funcionamiento de la maquinas																X
10	Considera que las máquinas que tiene la empresa líder son adecuadas para desempeñar bien su labor																X
11	Experimento fallas en las maquinas durante la producción o jornada laboral																X
12	Considera que la empresa presta servicios mediante de sus maquinas																X
13	La empresa informa los resultados obtenidos a todos los niveles.																X
14	La veracidad brindada a los clientes está garantizada por el buen servicio																X
15	Considera que la empresa tiene buena relación con sus proveedores																X
16	Considera que los pedidos de la materia prima (planchas) son entregados en el tiempo establecido																X
DIMENSIONES / items																	
DIMENSIÓN 3: CALIDAD DE PRODUCTO / SERVICIO																	
17	Los reclamos de los clientes son atendidos rápidamente																X
18	Los clientes de la empresa Líder tienen beneficios por adquirir nuestros servicios																X
19	El personal responde de manera inmediata ante cualquier problema durante el servicio al cliente																X
20	Considera que la empresa mantiene una comunicación asertiva con los clientes																X
21	Los trabajadores están preparados para responder las dudas de los clientes																X
22	La información otorgada por el personal sobre los productos satisfacen las expectativas de los clientes.																X
Sugerencias																	

Anexo 3: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA									
Identificación del problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Diseño metodológico	
¿Existe relación en la gestión logística y la rentabilidad en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Determinar la relación de la gestión logística y rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	Existe relación entre la gestión logística y rentabilidad en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018.	Variable	Dimensiones	Control de inventario	Compras	1,2	Ordinal (Escala de Likert)	Población: 30
						Inventario	3,4		
						Materiales	5,6		
					Planificación de producción	Maquinarias	7,8		
						Personal	9		
						Capacitación	10		
						Control y supervisión	11		
					Almacenamiento	Control de stock	12,13		
						Protección de materiales	14		
						Monitoreo	15,16		
Canales de distribución	Costo de operación	17							
	Seguridad	18							
	Tecnología	19							
Servicio al cliente	Seguimiento	20,21							
	Fidelización	22,23,24							
	Atención personalizada	25,26,27							
					Clima laboral	28,29,30		Método de Investigación:	
Específicos	Específicos	Específicos						Diseño de Investigación: No experimental	
¿Qué relación existe entre el aprovisionamiento de materiales con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Describir cómo el control de inventario se relaciona con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	El control de inventario se relaciona con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018							
¿Qué relación existe entre la producción con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Describir cómo la planificación de la producción se relaciona con la rentabilidad en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	La planificación de la producción se relaciona con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018							

Gestión Logística

¿Qué relación existe entre el almacenamiento con la rentabilidad en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Describir como el almacenamiento se relaciona con la rentabilidad en de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	El almacenamiento se relaciona con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	Rentabilidad	Disponibilidad de materiales	1,2,3	Ordinal (Escala de Likert)	2. Instrumento para obtener datos: Cuestionario – Escala Likert		
				Productividad	Ventas			4,5,6	
					Innovación			7,8	
¿Qué relación existe entre los canales de distribución con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Describir cómo los canales de distribución se relacionan con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	Los canales de distribución tienen relación con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018			Equipos		9,10		3. Técnica para el procesamiento de datos: Programa estadístico SPSS
				Patrimonio	Prestamos		11,12		
					Proveedores		13,14,15,16		
¿Qué relación existe entre el servicio al cliente con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018?	Describir cómo el servicio al cliente se relaciona con la rentabilidad en la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018	El servicio al cliente se relaciona con la rentabilidad de la empresa Distribuidora Industrial Líder SAC. Campoy, SJL 2018			Rapidez en el servicio		17,18		
				Calidad de producto / servicio	Comunicación asertiva		19,20,21,22		
					Disposición		23,24		
			Liquidez	Capital de trabajo	25,26,27				
				Activos corrientes	28,29,30				

Anexo 4: Tabla de especificaciones 1: Gestión Logística

Variable	Dimensiones	Indicadores	N° ítem	N° de preguntas por cada indicador	N° de preguntas por dimensión	Peso de la dimensión
Gestión logística	Control de inventario	Compras	1	2	6	21%
			2			
		Inventario	3	2		
			4			
		Materiales	5	2		
			6			
	Planificación de la producción	Maquinarias	7	2	6	19%
			8			
		Selección del personal	9	1		
		Capacitación	10	2		
			11			
		Control y supervisión	12	1		
	Almacenamiento	Control de stock	13	2	7	22%
			14			
		Protección de materiales	15	2		
			16			
		Monitoreo	17	3		
			18			
		19				
	Canales de distribución	Costo de operación	20	2	6	20%
			21			
		Seguridad	22	2		
			23			
		tecnología	24	2		
		Seguimiento	25			
	Servicio al cliente	Fidelización	26	1	5	18%
		Atención personalizada	27	2		
			28			
		Clima laboral	29	2		
			30			
Totales				30	30	100%

Anexo 5: Tabla de especificaciones 2: Rentabilidad

Variable	Dimensiones	Indicadores	N° ítem	N° de preguntas por cada indicador	N° de preguntas por dimensión	Peso de la dimensión
Rentabilidad	Productividad	Disponibilidad de materiales	1	3	8	27%
			2			
			3			
	Productividad	Ventas	4	3	8	27%
			5			
			6			
	Productividad	Innovación	7	2	8	27%
			8			
			9			
	Patrimonio	Equipos	10	3	8	27%
			11			
			12			
			13			
	Patrimonio	Prestamos	14	3	8	27%
			15			
16						
Patrimonio	Proveedores	17	2	8	27%	
		18				
		19				
Calidad de producto/servicio	Rapidez en el servicio	20	3	8	27%	
		21				
		22				
		23				
Calidad de producto/servicio	Comunicación asertiva	24	2	8	27%	
		25				
		26				
Calidad de producto/servicio	Disposición	27	3	8	27%	
		28				
		29				
Liquidez	Capital de trabajo	30	3	6	20%	
		31				
		32				
Liquidez	Activos corrientes	33	3	6	20%	
		34				
		35				
Totales				30	30	100%

Anexo 6: Alfa de Cronbach de cada variable

	Estadísticas de total de elemento			
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Conoce quienes son los principales proveedores de la empresa Líder	243,47	604,671	,600	,949
Identifica exactamente lo que líder compra o contrata cada año	243,33	609,057	,745	,949
se realizan compras frecuentemente para abastecer los almacenes	243,80	603,338	,683	,949
Considera que todos los materiales son controlados por la organización	243,47	604,671	,600	,949
Se mantiene los stocks en los almacenes a un nivel satisfactorio en la empresa líder	243,33	609,057	,745	,949
Considera que la falta de materiales afecte la efectividad de la empresa	243,80	603,338	,683	,949
Todas las maquinarias de líder son utilizadas frecuentemente	243,63	602,792	,726	,949
Las maquinarias están ubicadas en zonas y condiciones seguras para evitar incidentes	244,17	609,730	,578	,949
Los trabajadores con más experiencia en la empresa apoyan a sus compañeros	243,47	604,671	,600	,949
La empresa líder tiene el personal para verificar el rendimiento de cada trabajador	243,33	609,057	,745	,949
La organización brinda capacitaciones a los trabajadores sobre sus funciones	243,63	602,792	,726	,949
Los colaboradores de la empresa líder están constantemente supervisados sobre su rendimiento que tienen en su área	244,17	609,730	,578	,949
Considera que la falta de stock afecta de manera directa a las ventas	243,47	604,671	,600	,949
Considera que las ventas llegan a ser constantes tanto que dejan sin stock a los almacenes	243,33	609,057	,745	,949

La movilización de los productos entre los almacenes es manipulados con cautela para cuidar la calidad del producto	243,80	603,338	,683	,949
Existe buena infraestructura en los almacenes para la protección de los productos	244,17	609,730	,578	,949
Considera que existe el control de todos los almacenes en la empresa	243,33	609,057	,745	,949
Los colaboradores tienen la capacidad para llevar un adecuado monitoreo de su trabajo diario	243,80	603,338	,683	,949
Los jefes elaboran un informe sobre el rendimiento de los trabajadores	243,47	604,671	,600	,949
Considera que se utiliza toda la materia prima (plancha) en la producción	243,33	609,057	,745	,949
Los restos de las planchas son utilizados para mejorar a otro producto	243,63	602,792	,726	,949
La organización posee medidas de seguridad para que el producto llegue al cliente con la calidad adecuada.	244,17	609,730	,578	,949
Considera que los jefes encargados dan seguimiento a los pedidos de los clientes	243,63	602,792	,726	,949
existe el transporte adecuado para la distribución de los productos	244,17	609,730	,578	,949
Considera que existe algún monitoreo de los productos que salen de la empresa	243,47	604,671	,600	,949
Considera que la empresa tiene clientes frecuentes	243,63	602,792	,726	,949
La empresa considera los pedidos de los clientes de acuerdo a su necesidad (cantidad)	244,17	609,730	,578	,949
Existen productos fabricados de acuerdo al cliente (medida)	243,47	604,671	,600	,949
Consideras que tienes buena comunicación con tus jefes y compañeros	243,33	609,057	,745	,949

Los distintos problemas que ocurren en su área son solucionados en ese momento.	243,80	603,338	,683	,949
Considera que cuenta con las herramientas y materiales a su disponibilidad para desempeñar bien su labor.	243,70	628,424	,045	,952
La empresa líder cuenta con maquinarias adecuadas para mejorar la calidad del producto	243,60	617,490	,393	,950
Considera que los materiales que utiliza mejora el rendimiento en su trabajo	243,80	624,717	,159	,951
Se brinda a los clientes facilidades de pago para comprar nuestros productos.	243,97	620,240	,197	,951
Considera que la empresa tiene buena relación con sus clientes	244,20	629,062	,056	,951
Consideras que los clientes recomiendan los productos de la empresa Líder.	243,63	618,033	,335	,950
Los colaboradores de líder brindan sus conocimientos para la elaboración de nuevos productos.	243,27	612,409	,653	,949
Considera que la empresa fabrica productos de calidad en comparación a la competencia	243,60	615,697	,391	,950
Considera que los colaboradores conocen el funcionamiento de la maquinas	244,07	619,099	,291	,950
Considera que las máquinas que tiene la empresa líder son adecuadas para desempeñar bien su labor	244,17	611,316	,416	,950
Experimento fallas en las maquinas durante la producción o jornada laboral	244,17	619,247	,286	,950
Considera que la empresa presta servicios mediante de sus maquinas	243,93	612,961	,415	,950
La empresa informa los resultados obtenidos a todos los niveles.	243,97	609,413	,485	,950
La veracidad brindada a los clientes está garantizada por el buen servicio	243,87	632,602	-,031	,952
Considera que la empresa tiene buena relación con sus proveedores	244,57	628,530	,100	,951

Considera que los pedidos de la materia prima (planchas) son entregados en el tiempo establecido	244,73	646,202	-,424	,953
Los reclamos de los clientes son atendidos rápidamente	244,13	610,533	,458	,950
tienes los clientes de la empresa Líder beneficios por adquirir nuestros servicios	244,10	616,093	,375	,950
El personal responde de manera inmediata ante cualquier problema durante el servicio al cliente	244,03	611,895	,475	,950
Considera que la empresa mantienen una comunicación asertiva con los clientes	243,73	614,547	,375	,950
Los trabajadores están preparados para responder las dudas de los clientes	243,67	614,644	,402	,950
La información otorgada por el personal sobre los productos satisface las expectativas de los clientes	243,83	614,902	,335	,950
Considera que la empresa está dispuesto a escuchar y resolver las inquietudes de los clientes	244,93	633,030	-,040	,952
Considera que la empresa tiene la cantidad de personal suficiente	244,90	630,507	,018	,952
La organización posee medidas de seguridad y riesgo para la buena atención al cliente	244,13	607,361	,583	,949
Con que frecuencia considera que los materiales que compra la empresa son suficientes para el área de producción	244,17	612,833	,441	,950
Considera que existe la cantidad de materiales necesaria para la producción	244,17	602,626	,581	,949
Con que frecuencia los productos fabricados son vendidos el mismo mes	243,73	600,547	,641	,949
Considera que la empresa tiene mercaderías que perduran en el tiempo sin ser vendidas	243,67	604,230	,791	,948
considera que la empresa mantiene el inventario cero (producción justo a tiempo) en la mayoría de sus productos	243,83	594,971	,733	,948

Anexo 8: Evidencias



*Fabricante De Estantería Metálica, Ángulos
Ranurados, Mostradores, Armarios, Archivadores,
Locker'S Y Escritorios*



Anexo 5: Evidencias

DISTRIBUIDORA INDUSTRIAL LIDER S.A.C

RUC: 20507895434

ACTIVOS FIJOS SEGÚN INFORME DE CONTABILIDAD AL 31/12/2013

FECHA	DESCRIPCION	CANT	DETALLE	IMPORTE
01/07/1905	TERRENO	1	ADQUISICION TERRENO , TALLER CAMPOY	350,090.00
04/07/1905	TERRENO	1	TERRENO	403,350.00
01/07/1905	TRABAJO EN CURSO	1	EDIFICACIONES	40,237.75
	TOTAL	1	EDIFICACIONES	793,677.75

FECHA	DESCRIPCION	CANT	DETALLE	IMPORTE
01/01/2008	UNI TRANSPORTE	1	UNIDAD DE TRANSPORTE WGF-232	46,916.47
05/02/2009	UNI TRANSPORTE	1	AUTOMOVIL	59,853.45
	TOTAL		UNIDAD DE TRANSPORTE	106,769.92

FECHA	DESCRIPCION	CANT	DETALLE	IMPORTE
01/01/2004	MAQUINARIA	1	COMPRESORA ELECTRICA MOTOR HP 1/3 SERIE 16139	7,301.00
01/01/2004	MAQUINARIA	1	DOBLADORA DE DADOS 1.250 MARCA VOLCAN	10,951.50
01/01/2004	MAQUINARIA	1	PRENSA EXENTRICA 80 TN MARCA VOLCAN	10,951.50
01/05/2007	MAQUINARIA	1	GUILLOTINA NEWWTON MD 2503 SERIE 9482	17,723.94
01/12/2007	MAQUINARIA	1	PRENSA 30TN C/VERDE	3,771.43
12/03/2008	MAQUINARIA	1	PRENSA 50TN. -1 PRENSA 30TN. MARCA :EAG ESPAÑA	11,244.00
11/08/2008	MAQUINARIA	1	COMPRESORA 150IB, MOTOR TRIFASICO 4HP	1,369.75
20/08/2008	MAQUINARIA	1	MAQUINA PLEGADORA MODELO 285-SERIE L-16172	2,925.00
22/07/2009	MAQUINARIA	1	MAQUINA	19,002.10
08/12/2009	MAQUINARIA	1	GUILLOTINA	4,821.85
30/11/2011	MAQUINARIA	1	MOTOR	1,709.32
01/12/2011	MAQUINARIA	1	MAQUINA SOLDADORA	7,155.00
01/07/2011	MAQUINARIA		FABRICACION DE HORNO	4,001.82
26/01/2012	MAQUINARIA	1	MOTOR TRIFASICO	1,873.25
27/06/2012	MAQUINARIA	1	DOBLADORA DE PLANCHA	10,683.58
28/05/2013	MAQUINARIA		PRENSA EXCENTRICA MODELO120 TN N° 3427 MARCA ARISA PROCEDENCIA ESPAÑA AÑO 1988	27,213.56
	TOTAL		MAQUINARIA	142,698.60

FECHA	DESCRIPCION	CANT	DETALLE	IMPORTE
01/11/2007	EQUIPO DIVERSOS	1	COMPUTADORA	3,281.26
05/02/2009	EQUIPO DIVERSOS	1	FOTOCOPIADORA	3,535.68
13/10/2009	EQUIPO DIVERSOS	1	FAX	939.50
18/12/2010	EQUIPO DIVERSOS	1	CAMARA	1,368.07
01/01/2012	COMPUTADORA	1	COMPUTADORA Y EQUIPOS DE COMPUTO	1,439.83
09/01/2012	COMPUTADORA	1	COMPUTADOR APORTATIL (LAPTOP)	3,812.71
	TOTAL		EQUIPO DE COMPUTO Y DIVERSOS	14,377.05

TOTAL GENERAL 1,057,523.32

Av. Abancay 190 int. 1 – Lima Correo: lider_sac@hotmail.com

Telefax: (01)426-2830 / Entel: 99 413 0687 / RPM: #949805896







Anexo 9: Autorización de la entidad



DISTRIBUIDORA INDUSTRIAL "LIDER" S.A.C.

Fabricante de Estantería Metálica, Ángulos Radurados, Mostradores,
Armarios, Archivadores, Locker's y Escritorios

ATENCIÓN A PROVINCIAS

Lima 19 de noviembre de 2018

Señores: **UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO – LIMA ESTE**

PRESENTE.-

ASUNTO: AUTORIZO PARA EL SR. DIAZ MONZON JORGE LUIS

Tengo el agrado de dirigirme a usted para hacer llegar mi saludo y la felicitación por la labor académica superior que brinda, por lo que damos autorización al estudiante de la Universidad Cesar Vallejo, con sede Lima Este, de nombre **Díaz Monzón Jorge Luis** con **DNI 71120260** a realizar las encuestas respectivas con el único fin de que pudiese finalizar con su tesis de investigación que lleva como título **"La gestión logística y su relación con la rentabilidad en la Empresa Distribuidora Industrial Líder SAC 2018"**.

Es posible la ocasión para expresarle las muestras de mi especial consideración y estima personal.

DISTRIBUIDORA INDUSTRIAL
LIDER S.A.C.

.....
Giancarlo Almeyda Alarcón
GERENTE ADMINISTRATIVO

Principal: Av. Abancay N° 190 Int. 1 - Lima - Lima - Lima

Telefax: 426-2830 Entel: 994130687 RPM: #949805896 / lider_sac@hotmail.com

Sucursal: Calle 14 Mz. "L" Lt. 10 Comp. Terr. Campoy - San Juan de Lurigancho - Lima - Lima / Telf.: 386-0000



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, HUAMANI CAJALEÓN DIANA LUCILA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO - LIMA ESTE, asesor de la Tesis titulada: "GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU RELACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA INDUSTRIAL LÍDER SAC. CAMPOY, SJL" del autor DIAZ MONZÓN JORGE LUIS, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 29.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 11 de diciembre de 2018

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
HUAMANI CAJALEÓN DIANA LUCILA DNI: 43648948 ORCID: 0000-0001-8879-3575	