



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**Gestión logística para la competitividad empresarial en la
importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORES:

Ruidias Ojeda, Victor Francisco (orcid.org/ 0000-0002-7148-2321)

Valdez Castillo, Lohana Aracelly (orcid.org/ 0000-0003-0576-5363)

ASESORES:

MBA. Neyra Panta, Marlon Joel (orcid.org/0000-0002-6289-7226)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA- PERÚ

2022

Agradecimiento

Le agradezco a mi familia por el apoyo dado durante todos estos años, sin ellos no habría llegado hasta este punto, también le agradezco a los amigos que hice durante la carrera por su apoyo en ciertas ocasiones, en especial a Lohana Aracelly Valdez Castillo y a su familia quienes brindaron ayuda para el desarrollo de la presente tesis, le agradezco a aquellos docentes que me hicieron creer en mí e hicieron que diera más de lo que pensé que podía dar. (*Victor Francisco Ruidias Ojeda*)

Le agradezco a mi padre Novarino Valdez y a mi madre Aracelly Castillo, por confiar en mí y por siempre brindarme todo su apoyo incondicional para seguir cumpliendo mis metas. Le agradezco a mis profesores por guiarme y compartir su sabiduría en el comercio internacional conmigo. Por último, a toda mi familia por siempre contar con su apoyo y amor incondicional. (*Lohana Aracelly Valdez Castillo*)

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mi familia, en especial a mis padres, por todo lo me han dado a lo largo de la vida, también a abuela que una persona muy importante para mí y a mi hermano Bruno, también se la dedico a aquellos artistas que tengo como modelo a seguir puesto que me han inspirado muchas veces, de igual forma se la dedico todas las personas que han pasado por mi vida y han dejado un aporte positivo en ella y por último, me la dedico a mí mismo, ya que es un logro muy grande haber llegado hasta aquí. *(Victor Francisco Ruidias Ojeda)*

Dedico este trabajo a mi padre Novarino Valdez y a mi madre Aracelly Castillo, por siempre ayudarme a cumplir cada una de mis metas y sueños. A mi hermana Pierina Valdez, por siempre estar a mi lado brindándome su amor incondicional. A mi hermana Jacqueline Valdez, por su constante apoyo y paciencia. A mi compañero de tesis y mejor amigo Francisco Ruidias, por su constante ayuda y dedicación. Y finalmente, a toda mi familia por siempre estar a mi lado apoyándome y brindándome su cariño. *(Lohana Aracelly Valdez Castillo)*

Índice de Contenido

I. INTRODUCCIÓN	8
II. MARCO TEÓRICO	1
III. METODOLOGÍA	17
3.1 Tipo y diseño de investigación	17
3.2 Variables y Operacionalización	18
3.3 Población, muestra y muestreo	19
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.5 Procedimiento	21
3.6 Método de análisis de datos	22
3.7 Aspectos éticos	22
IV. RESULTADOS	23
V. DISCUSIÓN	33
VI. CONCLUSIONES	37
VII. RECOMENDACIONES	39
REFERENCIAS	40
ANEXOS	47

Índice de Tablas y Figura

Tabla 1	24
<i>Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk</i>	24
Figura1	25
<i>Gráfico de distribución de los datos de la gestión logística o variable independiente</i>	25
Tabla 2	25
<i>Correlación de Pearson</i>	25
Tabla 3	27
<i>Correlación de Pearson</i>	27
Tabla 4	29
<i>Correlación de Pearson</i>	29
Tabla 5	31
<i>Correlación de Pearson</i>	31
Tabla 6	47
<i>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN</i>	47
Tabla 6 (Continuación)	48
<i>MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN</i>	48
Tabla 7	49
<i>MATRIZ DE CONSISTENCIA</i>	49

RESUMEN

La presente tesis tuvo como objetivo general determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. La metodología empleada fue cuantitativa, tipo aplicada, nivel correlacional y diseño no experimental - Transversal. La técnica usada para la recolección de datos fue encuesta y entrevista, asimismo, los instrumentos fueron cuestionario y entrevista semiestructurada. La población estuvo conformada por 15 clientes y 5 colaboradores de la empresa Plásticos Valdez, el muestreo es no probabilístico por conveniencia. Se obtuvo como resultado que entre la variable gestión logística y competitividad empresarial existe una correlación muy alta de 0.986. Finalmente se concluyó hay una relación muy alta de 0,986 entre las variables Gestión Logística y Competitividad Empresarial en la empresa importadora Plásticos Valdez, es decir, los procesos que forman parte de la gestión logística de la empresa como el proceso de aprovisionamiento, producción y distribución, pueden influir en su competitividad empresarial.

Palabras clave: Gestión logística, competitividad empresarial, cliente, empresa, comercio

Abstract

The general objective of this thesis was to determine the relationship between logistics management and business competitiveness in the importer Plásticos Valdez, Sullana - 2022. The methodology used was quantitative, type applied, correlational level and non-experimental design - Cross-sectional. The technique used for data collection was survey and interview, likewise, the instruments were questionnaire and semi-structured interview. The population was made up of 15 clients and 5 employees of the Plásticos Valdez company, the sampling is non-probabilistic for convenience. It was obtained as a result that between the logistics management variable and business competitiveness there is a very high correlation of 0.986. Finally, it was concluded that there is a very high relationship of 0.986 between the variables Logistics Management and Business Competitiveness in the importing company Plásticos Valdez, that is, the processes that are part of the logistics management of the company such as the supply, production and distribution process, can influence their business competitiveness.

Keywords: Logistics management, business competitiveness, client, company, trade

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mundo entero pasó por una recesión en su economía a causa del COVID-19, como consecuencia a esto, el segmento más afectado fueron las empresas, ya que presentaron una reducción en su mano de obra y tuvieron un acceso difícil a financiamientos externos. Además, de la caída que tuvieron en la demanda por parte de su mercado meta, es así como la competitividad empresarial de las compañías bajó radicalmente y como consecuencia disminuyeron sus ingresos económicos (García et ál., 2021).

Contar con una competitividad empresarial en la actualidad es un gran desafío con el que cuentan ahora las empresas alrededor del mundo, ya que prácticamente su supervivencia y éxito dependen de ello. Los diferentes factores que afectan la competitividad de las empresas como la diferenciación del producto, liderazgo en costos, etc, hace que estas sientan más presión a la hora de la comercialización o venta de la mercadería. Este gran desafío, ha llevado a las empresas a no poder sostener su negocio, como consecuencia a ello cierran o se van a la quiebra (Rodríguez et al., 2019).

En México, las pymes atraviesan por ciertos retrasos y bloqueos de progreso, esto se debe a la falta de implementación tecnológica y a la poca capacidad administrativa, generando una pobre competitividad empresarial, volviendo a las empresas poco eficientes y poco eficaces; lo cual representa un problema en casi toda América latina, por lo que puede ser un factor influyente en el avance empresarial de los países (Cavazos, et ál., 2018).

El Perú ha pasado por una curva descendente en lo que respecta su capacidad competitiva, esto en los pasados años 2012 al 2018 conforme un informe de la World Economic Forum colocando al país en la posición número 63, teniendo por encima los países socios, Chile y México, se tiene que la productividad laboral, capacidad de innovación, calidad de organismos privados y públicos, adopción de tecnologías de comunicación e informaciones, entre otros factores son los que afectan a la competitividad empresarial (Benites et ál., 2020).

Además, el Perú demoró mucho más en recuperarse, ya que el país no estaba preparado para enfrentar una pandemia, esto hizo que muchas empresas quebraran o cerrarán. En el caso de la importadora, ellos cerraron temporalmente, ya que el país decidió cerrar sus fronteras para evitar contagios, entonces ellos ya no tenían acceso a la reposición de su stock importando, además tenían una demanda muy escasa, por lo cual su competitividad empresarial bajó.

Ante esta situación surge el siguiente problema en el presente estudio de investigación ¿Cuál es la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022? La presente investigación tiene como problemas específicos: ¿Cuál es la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?, ¿Cuál es la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022? y ¿Cuál es la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?.

Según Fernández (2020) la justificación teórica va de la mano al cuestionamiento del autor a encontrar bases teóricas que le ayuden a profundizar el tema, es así que se usan diversos autores para analizar las distintas literaturas existentes. Además, Cortes y Escudero (2018) plantea que la justificación práctica se da cuando su proceso ayuda a solucionar problemas, de acuerdo con los objetivos de este proyecto, el resultado obtenido permitirá encontrar soluciones a los problemas planteados, y por último Hernández y Escobar (2019) afirma que la justificación metodológica desarrolla estrategias de recolección de datos para adquirir información confiable, es por ello que la metodología que se aplicará debe ser la correcta ya que esta permitirá obtener datos fidedignos.

El objetivo general del presente estudio de investigación es determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Así mismo, cuenta con los siguientes objetivos específicos: Determinar la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos

Valdez, Sullana – 2022, determinar la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 y determinar la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Asimismo, surge la siguiente hipótesis de la investigación existe relación entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Además, las siguientes hipótesis específicas: Existe relación entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, existe relación entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 y Existe relación entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

En 1994 se fundó la empresa Créditos Valdez, esta compañía comenzó comprando mercadería directamente de las fábricas en Lima; sin embargo, el margen de ganancias resultó ser poco rentable debido a la alta competencia. Es por ello que, en 2017, la empresa decidió importar mercadería directamente de China y cambió la razón social a “Plásticos Valdez”.

II. MARCO TEÓRICO

En referencia a la competitividad empresarial hay diferentes estudios como el de Filho y Moori. (2020), Bernal et ál. (2018), Leyva et ál. (2018), Maia et ál. (2020), Rodríguez et ál. (2019), Alexandridis et ál. (2018), Fernández et ál. (2019), Cutipa et ál. (2020), Nogales Ballesteros et ál. (2021) y Ubieta y Leiva (2019) que investigaron los diferentes factores que favorecen a la competitividad empresarial. Los estudios realizaron distintas metodologías para el desarrollo de sus investigaciones, las cuales respectivamente fueron exploratoria, documental, mixta, factorial intrabloque, descriptivo, bibliométrico, reflexiva, descriptivo, transversal y analítico. Asimismo, dicen que la competitividad empresarial es favorecida por diferentes factores los cuales son la cadena de suministros, la habilidad gerencial, un buen plan estratégico, factores comerciales, precios bajos, buena financiación, gestión de herramientas y estrategias, innovación en los procesos y digitalización, de no contar estos u otros factores, no se tendrá una ventaja competitiva.

Por otro lado, diferentes estudios hablan sobre los elementos que promueven lograr una ventaja competitiva exitosa como el de Oshodin y Omoregde (2021), Ayedh y AlBeshari (2021) y Olawale (2021) los tres artículos usaron la metodología cuantitativa. Asimismo, concluyeron que la gestión de la cadena de suministros en lo que respecta a las empresas manufactureras deben de contar con una data oportuna y brindar información útil, de forma que asegure la oferta de los viene y servicios que estas ofrecen pueda adecuarse a lo que los clientes requieren. Así mismo es importante darle importancia y prioridad al recurso humano de la empresa, es decir a los gerentes y colaboradores, brindándoles una constante capacitación, de forma que estos puedan aportar de forma positiva a la ventaja competitiva de su organización, haciendo que este resalte frente a su competencia.

Estudios previos han investigado diferentes enfoques respecto a la gestión logística Apolinario et ál. (2021), García Monsalve et ál. (2021) y Galli. (2021) estudiaron la capacidad innovadora para la mejora de la gestión logística. Asimismo, el diseño metodológico de las dos primeras es no experimental con corte transversal y la tercera es experimental. Las investigaciones encontraron que las pymes tienen la presión u obligación de innovar sus bienes o servicios, con el fin

de mejorar la gestión logística e incrementar su competitividad frente a otras, ya que de esta manera lograran atraer la atención del cliente.

Asimismo, partiendo de la rama de la gestión logística se ven investigaciones sobre la gestión de almacenes Ding y Kaminsky (2020), Pacheco et ál. (2020) y Johnson et ál. (2021) investigaron el estado de la gestión de almacenes y analizaron las capacidades de la cadena de suministro. Las investigaciones tienen metodología cualitativa y empírica. Además, indicaron que una buena gestión de almacenes y la continua mejora de esta genera un desarrollo más dinámico para el sistema de la cadena logística. También, agiliza el desarrollo de la cadena logística, haciendo que los tiempos de entrega sean más óptimos para los usuarios.

Además, los costos generados en la cadena de suministros pueden llegar a causar impacto en sus diferentes áreas. Los autores Yeo y Deng (2020), Delfim et ál. (2021), Cano et ál. (2019), Belieres et ál. (2021) y Yan et ál. (2021) analizaron los distintos factores que generan impacto en los costos. Asimismo, el primer y tercer autor desarrollaron su investigación con modelos de ecuaciones estructurales y enseñanza; y el segundo y cuarto autor tienen una metodología de tipo cualitativo. Los estudios determinaron que un buen manejo de los procesos logísticos, la innovación, buen manejo del transporte y la optimización en las empresas genera un impacto en los costos, de forma beneficiosa, ya que se da una reducción en los mismos, generando mayor porcentaje de ganancia.

Por otro lado, García et ál. (2018), García et ál. (2018) y Alumbugu et ál. (2020) estudiaron la importancia del transporte en la gestión logística. En las tres investigaciones se usó enfoque cuantitativo. Y afirmaron que el transporte es un elemento fundamental en la gestión logística, por lo que se tienen que ver los problemas e implicaciones que este presenta para una mejor toma de decisiones.

Primero se abordó la teoría para la gestión logística en la cual se usó el libro de August Casanovas Villanueva y Lluís Cuatrecasas Arbós en el año 2011 titulada "*Lean Supply Chain Management*" mencionada en el artículo de González y Vasquez (2019). Los autores de la teoría sostienen que las actividades que realiza una empresa deben ser ejecutadas junto a la fabricación del producto, para lograr el objetivo planteado. Es por ello que durante el proceso de abastecimiento se

ejercen las actividades logísticas de: transporte, compras, almacenamiento, planificación de productos, manejo de mercancías, proceso de pedidos, gestión de inventarios y gestión de la información; mientras que en el proceso de la distribución se realizan las mismas actividades, con la diferencia de que se cambia actividades de compra por servicio al cliente.

Es así como González y Vasquez (2019) usando el modelo teórico de gestión logística de Casanovas y Cuatrecasas en su libro realizaron un estudio sobre el valor de los procesos logísticos, esto con el fin de analizar en qué posicionamiento logístico se encontraban las empresas estudiadas. Asimismo, los autores aplicaron los tres procesos básicos de la logística de la teoría, las cuales son:

- Proceso de aprovisionamiento.
- Proceso de producción.
- Proceso de distribución.

Como base teórica para la competitividad empresarial, se toma el libro de Michael Porter del año 1997 titulado “La ventaja competitiva”, el cual es mencionado en el artículo de (Ubieta y Leiva, 2019). El libro menciona la ventaja competitiva como la toma de decisiones defensiva u ofensiva para lograr crear un posicionamiento defendible en un mismo rubro, con el fin de obtener éxito y generar inversiones retornables, para lograr esta ventaja competitiva se usan tres estrategias.

Asimismo, Jiménez y Palmadera (2021) realizaron un estudio en el cual tomaron como base la teoría de la ventaja competitiva del libro de Michael Porter del año 1997, con el fin de medir qué tan competitiva era la empresa que estaban estudiando y observar cómo se destacaba frente a otras empresas del mismo rubro. Los autores usaron las dimensiones de la teoría de Porter, las cuales son:

- Liderazgo en costos
- Liderazgo en diferenciación
- Enfoque

Se define a la gestión logística cómo el proceso de controlar, implementar y planificar el flujo de almacenamiento y transporte (Delfim et ál., 2021). Es por ello que se medirá mediante las siguientes dimensiones:

- **Proceso de aprovisionamiento:**

El proceso de aprovisionamiento es el contacto continuo entre el proveedor y la empresa, con el fin de abastecer su inventario, así como también contar con la disponibilidad de materiales para el proceso de fabricación (Rodrigues et ál., 2021).

- Nivel de eficiencia del Plan Logístico
- Nivel de eficiencia de la Gestión de compras
- Nivel de eficiencia del Control de inventario

- **Proceso de producción:**

Ferreira et ál. (2020) mencionan que este sistema está basado y direccionado en ser realizado solo haciendo uso de los recursos más mínimos y necesarios de forma tal que se dé una gran racionalización de los diferentes insumos que participan, además se busca hacer uso de un espacio justo, con el fin de otras actividades puedan realizarse en las instalaciones, también se requiere que el recurso humano haga un esfuerzo limitado a sus acciones, entre otras acciones que puedan hacer que el sistema sea eficiente y eficaz con el menor despilfarro posible.

- Nivel de almacenamiento
- Nivel de preparación de pedidos

- **Proceso de distribución:**

Se encarga de la supervisión y control de la mercadería desde que sale de las instalaciones de la empresa hasta que se encuentra en los almacenes de los clientes o puntos de venta del producto, el propósito de esto es generar una conexión entre los diferentes áreas y puntos que influyen como son el almacén, el transporte de la empresa, los repartos, la distribución, abastecimiento, etc., con el

fin de mejorar y hacer un trabajo de mejor calidad, más rápido y de nivel (González & Vasquez, 2019).

- Nivel de sistema de reparto y ubicación
- Nivel de eficiencia de la Gestión de información

La competitividad empresarial es definida cómo la capacidad que tienen ciertas empresas para enfrentarse a otras y así lograr destacar en su rubro (Mosweunyane et ál., 2019). Asimismo, se medirá mediante las siguientes dimensiones.:

- **Liderazgo en costos:**

Un punto muy importante para las empresas, y en especial dentro del área de gestión, esto se debe a que es uno de los pilares que se toman en cuenta para poder realizar estudios, estrategias, cálculos, etc., con el fin de poder hacer un buen plan estratégico a implementar en un cierto tema en específico en la empresa; Este punto se debe de realizar con una total exigencia en su desarrollo, ya que como se mencionó, este se toma en temas con una relevancia alta, además se debe de realizar con tiempo y con información verídica, actualizada y expresada de forma clara (Meleán et ál., 2021).

- Nivel de precios
- Nivel de promociones y descuentos

- **Liderazgo en diferenciación:**

Su concepto hace referencia a ofrecer un cierto producto, servicio o conjunto de estos con unas características distinta, únicas e innovadoras frente a lo ofrecido por la competencia, esto con el fin de resaltar y diferenciarse de ellos, así ser más atractivos para el público consumidor y contar con una ventaja competitiva la cual hace a la empresa más preparada para hacerle frente a ciertas ocasiones que se pueda presentar a futuro (Medeiros et ál., 2020).

- Nivel de satisfacción del cliente

- Porcentaje de innovación en los productos importados
- Nivel de calidad de los productos importados

- **Enfoque**

La agrupación de los clientes con los que una empresa cuenta es muchas veces beneficioso puesto que la empresa puede tener un mapeo y análisis más detallado de cada uno de ellos, información con la cuál podría lanzar estrategias enfocadas a un grupo en específico con la finalidad de lograr un estímulo o una reacción positiva en las ventas (Builes Gaitán et ál., 2021).

- Nivel de abastecimiento
- Nivel de ventas

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

El actual estudio de investigación fue de tipo aplicada, debido a que en función a la información y datos hallados se buscó dar solución a los problemas que han sido planteados (CONCYTEC, 2018). Cortes y Escudero (2018) mencionan que el propósito de la investigación aplicada es solucionar una situación en específico mediante el uso de un conocimiento técnico el cual cuente con una aplicación inmediata. En relación al presente estudio se le buscó dar solución al problema general y a los tres específicos con la información que se recopiló.

El enfoque que tuvo este trabajo fue cuantitativo, Hernández et ál. (2018) lo determina como un grupo de pasos los cuales se encuentran ordenados de forma sucesiva para poder comprobar suposiciones. Se siguieron las etapas de forma continua, tal como se plantó y se le dio desarrollo a la siguiente, no se pudo soslayar ningún paso, ya que todos fueron necesarios para lograr un correcto desarrollo de la investigación propuesta.

Por otro lado, la investigación fue de nivel correlacional, puesto que Hernández et ál., (2018) mencionan que este tipo de estudios tiene como objetivo saber cuál es la relación, conexión o nivel de enlace que existe entre dos o más variables o categorías dentro de un contexto en especial, esto se va acorde con lo que se buscó lograr saber en la presente investigación, debido a que se buscó saber cuál relación que existe entre las variables Gestión Logística y Competitividad Empresarial en de la empresa importadora Plásticos Valdez.

Por último, este proyecto fue de diseño no experimental ya que no se hizo una manipulación de las variables Gestión Logística y Competitividad Empresarial en la investigación, transversal correlacional puesto que son usadas para sentar conexión entre dos o más variables o categorías en determinado contexto (Hernández et ál, 2018). Es por ello, que se buscó entre las variables planteadas la relación existente.

3.2 Variables y Operacionalización

Variable independiente: Gestión logística

González y Vasquez (2019) definen la gestión logística como el proceso de gestionar la producción de una empresa desde que salen del almacén hasta llegar a su consumidor final. Es así como los autores usaron la teoría de la gestión logística de Casanovas y Cuatrecasas (2011) la cual se divide en las siguientes dimensiones y sus respectivos indicadores:

- **Proceso de aprovisionamiento:**
 - Nivel de eficiencia del Plan Logístico
 - Nivel de eficiencia de la Gestión de compras
 - Nivel de eficiencia del Control de inventario
- **Proceso de producción:**
 - Nivel de almacenamiento
 - Nivel de preparación de pedidos
- **Proceso de distribución:**
 - Nivel de sistema de reparto y ubicación
 - Nivel de eficiencia de la Gestión de información

Variable dependiente: Competitividad empresarial

Según Mosweunyane et ál. (2019) sostiene que la competitividad empresarial se define como la capacidad que tienen las organizaciones para lograr sobresalir frente a otras empresas del mismo rubro. Es por ello que Jiménez y Palmadera (2021) usaron la teoría y dimensiones de la ventaja competitiva de Porter (1997), las cuales fueron:

- **Liderazgo en costos**
 - Nivel de precios

- Nivel de promociones y descuentos
- **Liderazgo en diferenciación**
 - Nivel de satisfacción del cliente
 - Porcentaje de innovación en los productos importados
 - Nivel de calidad de los productos importados
- **Enfoque**
 - Nivel de abastecimiento
 - Nivel de ventas

Escala de medición:

Para el desarrollo de este estudio de investigación se usó la escala de medición ordinal.

3.3 Población, muestra y muestreo

Población

Según Hernández y Escobar (2019) la población de una investigación se define siguiendo una minuciosa selección de criterios de inclusión y exclusión. En este caso la población fue de 20 personas relacionadas a la importadora Plásticos Valdez en el año 2022, los cuales fueron 15 clientes y el personal que labora en la organización, el cual consta de 5 personas.

Criterios de inclusión y exclusión

Este punto no aplicó para el personal que labora dentro de la empresa, ya que es una cantidad mínima y se tomarán en cuenta todos. Sin embargo, estos sí aplicaron para los clientes de la organización.

Criterios de inclusión:

Se define como la selección de características que deben cumplir tus elementos de estudio (Hernández y Escobar, 2019). En el caso de la importadora, las características que cumplieron sus participantes son:

- Mayores de edad.
- Empresas formales.
- Clientes directos de la organización.
- Personal laboral fijo
- Personal perteneciente al área de comercio y ventas o de compras.

Criterios de exclusión:

Hernández y Escobar (2019) sostienen que los criterios de exclusión son aquellas características que descartan a los participantes del estudio, ya que no cumplen con las expectativas del proyecto. Asimismo, para el presente estudio se tomaron en cuenta los siguientes criterios de exclusión:

- Menores de edad.
- Empresas informales.
- Practicantes.
- Personal laboral no permanente.
- Personal sin estudio superior

Muestra

En lo que respecta a la muestra, la cual fue de tipo Censal, Niño (2019) comenta que ésta es la parte de un grupo o de la población, la cual se elige con el fin de medirla o estudiarla, por lo que en esta investigación se tomaron 20 personas, de las cuales son los clientes y colaboradores de la empresa importadora Plásticos Valdez en el año 2022 el cuál arroja un total de 15 clientes y 5 colaboradores como muestra, los cuales son la misma cantidad de que la población, puesto que es un número pequeño.

Muestreo

Este fue no probabilístico puesto que la muestra fue seleccionada intencionalmente para el estudio, además de tipo por conveniencia ya que se hizo la elección más idónea que permite un buen desarrollo del proyecto (Niño, 2019).

Unidad de análisis

La unidad de análisis del presente proyecto de investigación estuvo conformada por un cliente de la empresa importadora Plásticos Valdez los cuales cumplieron con los criterios de inclusión y exclusión planteados anteriormente y por un colaborador, los cuales aportaron información valiosa para la obtención de los resultados esperados.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la presente investigación se usaron dos técnicas, la primera de estas fue la encuesta la cual como menciona Martínez (2018) esta ayuda a poder recolectar información esencial característica de la población, como ideas, percepciones, opiniones, etc, lo cual sirvió para poder realizar la presente investigación, la segunda técnica que se usó fue la entrevista de tipo estructurada, ya que según Ñaupas et ál. (2018) es propia de las investigaciones de enfoque cuantitativo, también es conocida como entrevista de tipo dirigida, guiada o controlada; esta sigue un plan estructurado previamente, además sigue un diseño y se aplica de acuerdo a un formulario hecho con anticipación.

El instrumento de recolección de datos de la primera técnica (encuesta) fue el cuestionario, y el instrumento de recolección de la segunda técnica (entrevista estructurada) fue la guía de entrevista (Ñaupas et ál., 2018).

3.5 Procedimiento

Luego de haber realizado los puntos anteriores los cuales sirvieron de base para el desarrollo del trabajo, se procedió a aplicar las dos técnicas de recolección

de datos planteados mediante sus instrumentos de forma presencial y virtual, respetando los protocolos de seguridad, para esto, la empresa importadora Plásticos Valdez la cual es nuestro objeto de estudio proporcionó los datos de su cartera de clientes para que sean encuestados ya que esta accedió y firmó los documentos correspondientes, además permitió que se dé una entrevista a los trabajadores para una mayor obtención de información.

Posterior a la obtención de datos se hizo un procesamiento de los mismos con el fin de analizarlos de forma tal que se pueda dar cumplimiento a los objetivos establecidos, además de poder realizar los resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones del presente proyecto de investigación.

3.6 Método de análisis de datos

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de datos y habiendo obtenido la información requerida mediante el cuestionario y la entrevista se procedió a analizar la información mediante el programa SPSS, además se hizo uso de tablas para un mejor análisis de los resultados.

3.7 Aspectos éticos

Los datos e información que se plasmaron, además de todos los procedimientos que se hicieron, cumplieron con todos los valores éticos y morales requeridos por la comunidad universitaria que son beneficencia, no maleficencia, autonomía y justicia, además, lo que se ha redactado y se continuará redactando estará bajo el cumplimiento de las normas de Manual de publicaciones de la American Psychological Association.

IV. RESULTADOS

OG: Determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para darle cumplimiento al objetivo general previamente mencionado, se tiene que precisar lo siguiente, la gestión logística es el proceso de controlar, implementar y planificar el flujo de almacenamiento y transporte (Delfim et al., 2021), así mismo, busca integrar las distintas áreas de una compañía para lograr eficiencia; de forma similar a lo mencionado, Lopes y Moori (2021) afirman que el propósito de la gestión logística es incentivar el intercambio de mercancías entre distintos espacios de producción.

En este sentido, se continuó a Determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. A partir de ello, se analizaron los datos que se obtuvieron con los instrumentos de recolección de datos tomando en cuenta las variables del estudio, esto con el fin de cumplir con el presente objetivo general.

Prueba de normalidad

Mediante esta prueba se verificará si la muestra de la investigación tiene una distribución normal o dispersa. En este caso, sólo se tomará en cuenta las variables de la investigación, porque sí se toma por dimensión, los datos de la investigación no estarían completos.

También, esto tiene sustento con la gráfica de distribución de datos y para eso se utiliza la variable independiente del estudio, en este caso sería la gestión logística. Sí se aplicará esta gráfica por dimensión, la gráfica contaría con muy pocos datos, al tener pocos datos, no se logrará apreciar bien su distribución, por lo cual, esta sería anormal.

Además, con los resultados arrojados por el método, se sabrá qué tipo de correlación usar para la contrastación de nuestras hipótesis. Para ello se usará la

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, dado que la muestra de la investigación es menor de 50 participantes.

Para el desarrollo de la prueba se hará uso de dos hipótesis, las cuales serán:

Ha = Los datos tienen una distribución normal

Ho = Los datos no tienen una distribución normal

Tabla 1

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk

Pruebas de normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
GL	0.863	4	0.272
CE	0.849	4	0.224
a. Corrección de significación de Lilliefors			

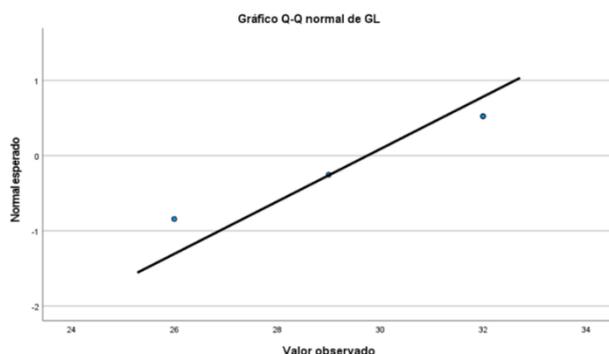
Nota: Prueba de normalidad del programa SPSS

Como se puede observar en la tabla los valores de “Sig.” de las variables “GL” (Gestión logística) y “CE” (competitividad empresarial) son mayores a 0,05, esto significa que se aceptó la hipótesis alterna (Ha) y rechazó la hipótesis nula (Ho), es decir, que los datos tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos estadística paramétrica.

Al tener como resultado una estadística paramétrica se podrá usar la correlación de Pearson para medir si las variables gestión logística y competitividad empresarial tienen correlación alguna y saber si esta es positiva o negativa. Además, contar con una estadística paramétrica es más confiable, ya que, tiene una mayor exactitud y nos permite conocer con mayor validez los resultados de nuestra hipótesis.

Figura1

Gráfico de distribución de los datos de la gestión logística o variable independiente



Dando sustento a lo mencionado anteriormente, se puede observar en la gráfica que los puntos o datos de la variable independiente, en este caso gestión logística, se encuentran alineados, esto quiere decir que la hipótesis aceptada anteriormente es la correcta, ya que la distribución de los datos es normal.

Contrastación de la hipótesis general

Hipótesis general: Existe relación entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para la contrastación de la presente hipótesis, se realizó una síntesis de la correlación de Pearson, posteriormente hecha en el programa de SPSS.

Tabla 2

Correlación de Pearson

		GL	CE
GL	Correlación de Pearson	1	,986*
	Sig. (bilateral)		,014
	N	4	4
CE	Correlación de Pearson	,986*	1
	Sig. (bilateral)	,014	
	N	4	4

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

Nota: Correlación de Pearson de las variables de estudio.

La tabla de correlación de Pearson presentada anteriormente indica que utilizando el programa SPSS arroja como resultado que entre la variable “GL” (Gestión logística) y la variable “CE” (Competitividad Empresarial) hay una correlación de 0.986*.

Tomando en cuenta los rangos de interpretación de la correlación de Pearson siendo $0.90 < r < 1.00$ considerado “Muy alto”, se interpreta que 0.986 es mayor de 0.90, entonces se determinó que el nivel de correlación de las variables de estudio gestión logística y competitividad empresarial es muy alto.

En relación a los resultados presentados anteriormente, se determinó que sí existe relación entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Dado que, el nivel de correlación de Pearson analizado en el programa de SPSS arrojó un nivel de correlación muy alto.

Lo redactado anteriormente se obtuvo mediante el uso de los instrumentos aplicados, los cuales fueron entrevista y encuesta, esto ayuda a darle un peso de veracidad a los números obtenidos en la correlación, esto quiere decir que la empresa tiene un buen manejo de su gestión logística y se ve reflejado en su competitividad empresarial, además se pudo comprobar lo que los colaboradores dijeron con lo dicho por los clientes y viceversa, por ejemplo, los trabajadores comentaron que usualmente evalúan su logista para poder ser eficientes y eficaces en todo momento, todo esto se puede ver reflejado en lo que los clientes comentan, que es que sus pedidos son entregados en cuestión de horas, y que son notificados del estado del mismo gracias al control y supervisión que tienen del proceso.

Por otro lado, se tuvo que los trabajadores comentaron que reciben y entregan un aproximado de 40 pedidos al mes, de los cuales ninguno es entregado con retraso, esto guarda relación con lo obtenido con el otro instrumento, puesto que los clientes indicaron que sus pedidos llegan dentro del plazo y que reciben regular cantidad de productos, por último los asalariados dijeron que stock de producto se encuentra actualizado, esto se conecta con lo obtenido en la encuesta, puesto que los clientes indicaron que la empresa casi siempre les notifica sobre el stock con el que cuentan.

OE1: Determinar la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para poder ejecutar este primer objetivo específico se tiene que saber que, el proceso de aprovisionamiento es el contacto continuo entre el proveedor y la empresa, con el fin de abastecer su inventario, así como también contar con la disponibilidad de materiales para el proceso de fabricación (Rodrigues et ál, 2021).

En este contexto se continuó a determinar la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. A partir de lo planteado, se procedió a realizar un análisis de los resultados obtenidos con la aplicación del cuestionario y entrevista, de manera tal que se pueda dar cumplimiento a este objetivo.

Contrastación de la hipótesis específica 1

Hipótesis específica 1: Existe relación entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para la contrastación de la presente hipótesis, se realizó una síntesis de la correlación de Pearson, posteriormente hecha en el programa de SPSS.

Tabla 3

Correlación de Pearson

		Correlaciones	
		D1	CE
D1	Correlación de Pearson	1	,962*
	Sig. (bilateral)		,038
	N	4	4
CE	Correlación de Pearson	,962*	1
	Sig. (bilateral)	,038	
	N	4	4

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

Nota: *Correlación de Pearson de la dimensión proceso de aprovisionamiento y la variable competitividad empresarial.*

La tabla de correlación de Pearson presentada anteriormente indica que utilizando el programa SPSS arroja como resultado que entre la dimensión “D1” (Proceso de aprovisionamiento) y la variable “CE” (Competitividad Empresarial) hay una correlación de 0.962*.

Tomando en cuenta los rangos de interpretación de la correlación de Pearson siendo $0.90 < r < 1.00$ considerado “Muy alta”, se interpreta que 0.962 es mayor de 0.90, entonces se determinó que el nivel de correlación de la dimensión proceso de aprovisionamiento y la variable competitividad empresarial es muy alta.

En relación a los resultados presentados anteriormente, se determinó que sí existe relación entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Dado que, el nivel de correlación de Pearson analizado en el programa de SPSS arrojó un nivel de correlación muy alto.

Lo redactado anteriormente se validó mediante el uso de los instrumentos aplicados, los cuales fueron entrevista y encuesta, esto ayuda a darle un peso de veracidad a los números obtenidos en la correlación, en lo que respecta a la entrevista, los colaboradores comentaron que usualmente están evaluando su logista y los diferentes puntos que están dentro de ella para poder ser eficientes y eficaces en todo momento, todo esto se puede ver reflejado en lo que los clientes comentan, que es que su pedidos son entregados en cuestión de horas, y que son notificados del estado del mismo gracias al control y supervisión que tienen del proceso.

OE2: Determinar la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para poder realizar este objetivo, se tiene que conocer qué Ferreira et ál. (2020). mencionan que este sistema (proceso de producción) está basado y direccionado en ser realizado solo haciendo uso de los recursos más mínimos y necesarios de forma tal que se dé una gran racionalización de los diferentes insumos que participan, además se busca hacer uso de un espacio justo, con el fin

de otras actividades puedan realizarse en las instalaciones, también se requiere que el recurso humano haga un esfuerzo limitado a sus acciones, entre otras acciones que puedan hacer que el sistema sea eficiente y eficaz con el menor despilfarro posible.

De esta manera se procedió a determinar la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Se continuó con el estudio y análisis de la información obtenida de la población elegida, con el fin de poder darle cumplimiento al segundo objetivo planteado.

Contrastación de la hipótesis específica 2

Hipótesis específica 2: Existe relación entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para la contrastación de la presente hipótesis, se realizó una síntesis de la correlación de Pearson, posteriormente hecha en el programa de SPSS.

Tabla 4

Correlación de Pearson

		D2	CE
D2	Correlación de Pearson	1	,986*
	Sig. (bilateral)		,014
	N	4	4
CE	Correlación de Pearson	,986*	1
	Sig. (bilateral)	,014	
	N	4	4

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

Nota: *Correlación de Pearson de la dimensión proceso de producción y la variable competitividad empresarial.*

La tabla de correlación de Pearson presentada anteriormente indica que utilizando el programa SPSS arroja como resultado qué entre la dimensión “D2” (Proceso de producción) y la variable “CE” (Competitividad Empresarial) hay una correlación de 0.986*.

Tomando en cuenta los rangos de interpretación de la correlación de Pearson siendo $0.90 < r < 1.00$ considerado “Muy alto”, se interpreta que 0.986 es mayor de 0.90, entonces se determinó que el nivel de correlación de la dimensión proceso de producción y la variable competitividad empresarial es muy alto.

En relación a los resultados presentados anteriormente, se determinó que sí existe relación entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Dado que, el nivel de correlación de Pearson analizado en el programa de SPSS arrojó un nivel de correlación muy alto.

Lo dicho anteriormente se validó mediante el uso de los instrumentos aplicados, los cuales fueron entrevista y encuesta, esto ayuda a darle veracidad a los resultado numéricos obtenidos en la correlación, en lo que respecta a la entrevista, los colaboradores comentaron que reciben y entregan un aproximado de 40 pedidos al mes, de los cuales ninguno es entregado con retraso, todo esto guarda relación con lo obtenido con el otro instrumento, puesto que los clientes indicaron que sus pedidos llegan dentro del plazo establecido y que reciben regular cantidad de productos.

OE3: Determinar la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para poder lograr este último objetivo se tuvo que tener claro lo siguiente, el proceso de distribución se encarga de la supervisión y control de la mercadería desde que sale de las instalaciones de la empresa hasta que se encuentra en los almacenes de los clientes o puntos de venta del producto, el propósito de esto es generar una conexión entre los diferentes áreas y puntos que influyen como son el almacén, el transporte de la empresa, los repartos, la distribución, abastecimiento, etc., con el fin de mejorar y hacer un trabajo de mejor calidad, más rápido y de nivel (González & Vasquez, 2019).

De esta forma se procedió a determinar la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Se le hizo un análisis detallado a los datos que se obtuvieron

aplicando los instrumentos seleccionados por los investigadores, esto con la finalidad de poder obtener información que le dé cumplimiento a este último objetivo propuesto.

Contrastación de la hipótesis específica 3

Hipótesis específica 3: Existe relación entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Para la contrastación de la presente hipótesis, se realizó una síntesis de la correlación de Pearson, posteriormente hecha en el programa de SPSS.

Tabla 5

Correlación de Pearson

		Correlaciones	
		D3	CE
D3	Correlación de Pearson	1	,778
	Sig. (bilateral)		,222
	N	4	4
CE	Correlación de Pearson	,778	1
	Sig. (bilateral)	,222	
	N	4	4

Nota: *Correlación de Pearson de la dimensión proceso de distribución y la variable competitividad empresarial.*

La tabla de correlación de Pearson presentada anteriormente indica que utilizando el programa SPSS arroja como resultado qué entre la dimensión “D3” (Proceso de distribución) y la variable “CE” (Competitividad Empresarial) hay una correlación de 0.778.

Tomando en cuenta los rangos de interpretación de la correlación de Pearson siendo $0.70 < r < 0.90$ considerado “Alto”, se interpreta que 0.778 es mayor de 0.70, entonces se determinó que el nivel de correlación de la dimensión proceso de distribución y la variable competitividad empresarial es alto.

En relación a los resultados presentados anteriormente, se determinó que sí existe relación entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Dado que, el nivel de correlación de Pearson analizado en el programa de SPSS arrojó un nivel de correlación alto.

Lo mencionado anteriormente se validó mediante el uso de los instrumentos aplicados, los cuales fueron entrevista y encuesta, esto ayuda a darle un peso de veracidad a los números obtenidos en la correlación, en lo que respecta a la entrevista, los colaboradores comentaron que todos sus pedidos son entregados a tiempo, que en general no tienen retrasos, además su stock de producto se encuentra actualizado, todo esto guarda relación con lo obtenido en la encuesta, puesto que los clientes indicaron que sus productos son entregados a tiempo y además que la empresa casi siempre les notifica sobre el stock con el que cuentan.

V. DISCUSIÓN

Para el objetivo general, la información se recolectó por medio de la encuesta y entrevista, por lo cual, se demostró que la variable gestión logística y competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 tienen un alto índice de correlación, esto quiere decir que el buen manejo de los procesos logísticos dentro de una empresa tendrán un impacto positivo en su competitividad empresarial, ya que de esta forma, se ganará la fidelización de sus clientes, gracias a los servicios eficientes y productivos que ofrece la empresa, además, llamará la atención de nuevos consumidores, ya que su reputación en el mercado aumentará de forma positiva. Esto se puede comprobar tomando como ejemplo la importadora Plásticos Valdez, ya que constantemente están recibiendo nuevos clientes en sus instalaciones gracias a la efectividad y rapidez que tienen en el manejo logístico.

Los resultados del objetivo general concuerdan con los antecedentes encontrados durante el proceso de investigación, en relación a los autores Filho y Moori, (2020) dicen que la competitividad empresarial es favorecida por la cadena de suministros por medio de la gestión estratégica, de forma similar Bernal et al. (2018) mostró que la cadena de suministros se considera una variable estratégica para las empresas. Además, Rodrigues et al., (2020) y López et al., (2021) mostraron resultados en los que el uso de buenas acciones logísticas generó un beneficio en el aumento de los consumidores, también ayudan en la planificación y desarrollo de las operaciones de las empresas. Asimismo, esto se ve reflejado en los resultados de la presente investigación, dado que, el buen manejo de los procesos logísticos que lleva a cabo la empresa Plásticos Valdez, ha logrado que tengan buen posicionamiento frente a otras empresas del mismo rubro.

Para el primer objetivo específico, la información se recolectó por medio de la encuesta y entrevista, por lo cual, se demostró que la dimensión proceso de aprovisionamiento y la variable competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 tienen un grado de correlación aceptable, esto quiere decir que el buen manejo del proceso de aprovisionamiento tendrá un impacto positivo en la competitividad empresarial de la empresa Plásticos Valdez,

esta variable se ve afectada positivamente, dado que dentro del proceso de aprovisionamiento de la empresa, el plan logístico que llevan es constantemente evaluado, esto con el fin de determinar si sus procesos logísticos se están concretando correctamente, también, ellos continuamente se encuentra innovando en los productos que importan, ya que así, han logrado destacar frente a su competencia y además les ha generado una buena reputación en la zona donde se encuentran ubicados.

Los resultados del objetivo concuerdan con los autores Yeo y Deng (2020) y Delfim et ál. (2021), los estudios determinaron que un buen manejo de los procesos logísticos y la innovación genera un impacto en los costos, de forma beneficiosa, ya que se da una reducción en los mismos, generando mayor porcentaje de ganancia. Además, Apolinario et ál. (2021), García Monsalve et ál. (2021) y Galli. (2021) estudiaron la capacidad innovadora para la mejora de la gestión logística. Asimismo, el diseño metodológico de las dos primeras es no experimental con corte transversal y la tercera es experimental. Las investigaciones encontraron que las pymes tienen la presión u obligación de innovar sus bienes o servicios, con el fin de mejorar la gestión logística e incrementar su competitividad frente a otras, ya que de esta manera lograrán atraer la atención del cliente. Del mismo modo, en los resultados presentados anteriormente, se vio relajado que la empresa Plásticos Valdez constantemente se encuentra innovando en la importación de sus productos, por lo cual esto ha generado un aumento en sus ventas y por ende, el porcentaje de sus ingresos.

Para el segundo objetivo específico, la información se recolectó por medio de la encuesta y entrevista, por lo cual, se demostró que la dimensión proceso de producción y la variable competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 tienen un grado de correlación alto, esto quiere decir que el buen manejo del proceso de producción tendrá un impacto positivo en la competitividad empresarial de la empresa Plásticos Valdez, esta variable se ve afectada positivamente, dado que dentro del proceso de producción, vemos indicadores como la gestión de almacenamiento, si se lleva un buen manejo de esta gestión, la preparación de pedido será mucho más rápida y eficiente, dando

como resultado la satisfacción del cliente, además de ello, la empresa genera una reputación positiva y un mejor posicionamiento frente a otras organizaciones.

Los resultados presentados anteriormente guardan relación con los autores Ding y Kaminsky (2020), Pacheco et ál. (2020) y Johnson et ál. (2021) investigaron el estado de la gestión de almacenes y analizaron las capacidades de la cadena de suministro. Las investigaciones tienen metodología cualitativa y empírica. Además, indicaron que una buena gestión de almacenes y la continua mejora de esta genera un desarrollo más dinámico para el sistema de la cadena logística. También, agiliza el desarrollo de la cadena logística, haciendo que los tiempos de entrega sean más óptimos para los clientes, esto trae como resultado el buen posicionamiento de la empresa frente a otras del mismo rubro. Asimismo, esto se ve en los resultados de la investigación, ya que la buena gestión de transporte de la empresa Plásticos Valdez, se vio reflejada en la encuesta hacia sus clientes, los cuales afirman que sus pedidos nunca han tenido retrasos y todos han llegado en el tiempo establecido.

Para el tercer objetivo específico, la información se recolectó por medio de la encuesta y entrevista, por lo cual, se demostró que la dimensión proceso de distribución y la variable competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022 tienen un grado de correlación alto, esto quiere decir que el buen manejo del proceso de distribución tendrá un impacto positivo en la competitividad empresarial de la empresa Plásticos Valdez, esta variable se ve afectada positivamente, dado que dentro del proceso de distribución, vemos el indicador de gestión de información, este es muy importante, ya que sin él, la data que se recolecta de los consumidores no estaría organizada, esto generaría un retraso en las entregas, sin embargo, la empresa si lleva un buen control de información y esto se ve reflejado en su sistema de reparto o transporte, ya que ellos nunca han tenido un pedido atrasado o es muy raro que llegaran a tener uno, es por ello que la empresa mantiene una ventaja competitiva alta frente a su competencia.

De acuerdo a los resultados presentados anteriormente, estos guardan relación con los autores Oshodin y Omoregde (2021), Ayedh y AlBeshari (2021) y Olawale (2021) los tres artículos usaron la metodología cuantitativa. Asimismo,

concluyeron que la gestión de la cadena de suministros debe de contar con una data oportuna y brindar información útil, de forma que estos puedan aportar de forma positiva a la ventaja competitiva de su organización, haciendo que este resalte frente a su competencia. Por otro lado, García et ál. (2018), García et ál. (2018) y Alumbugu et ál. (2020) estudiaron la importancia del transporte en la gestión logística. En las tres investigaciones se usó enfoque cuantitativo. Y afirmaron que el transporte es un elemento fundamental en la competitividad empresarial, ya que, de no contar con este, existirían múltiples retrasos en las órdenes de los clientes, por lo cual su competitividad empresarial bajaría. De igual forma, los autores mencionados anteriormente concuerdan con los resultados de la investigación, ya que, la empresa Plásticos Valdez tiene una buena gestión de información y esto se refleja en los comentarios por parte de los clientes, los cuales aseguran que nunca han tenido alguna problema o inconveniente con sus pedidos o con retrasos por parte de la empresa.

La metodología usada sirvió para dar un mayor contraste sobre los distintos puntos de vista de cada una de las variables, ya que la entrevista empleada se hizo a las distintas áreas de la empresa para corroborar el buen funcionamiento de la gestión logística y la encuesta se hizo a los clientes para saber qué tan satisfechos se encontraban con los productos ofrecidos por la empresa, una debilidad que se encontró fue que a los clientes se les dificultaba responder uno de nuestros instrumentos (cuestionario), puesto que este era de forma virtual y a ellos por su edad se les hacía un poco complicado.

Además, la relevancia de la investigación en el contexto científico es que el tema de la gestión logística y competitividad empresarial se han abordado y estudiado mucho por separado, sin embargo, no se han encontrado artículos científicos que correlacionen ambas variables, para corroborar si una puede llegar a afectar positivamente a la otra. Es por ello que, en el presente trabajo, el cual afirma encontrar una relación muy significativa entre las variables anteriormente mencionadas, servirá como antecedente y base para futuras investigaciones que deseen indagar sobre el tema anteriormente mencionado.

VI. CONCLUSIONES

1. Luego de haber recolectado información y analizado la misma, se llegó a la primera conclusión, la cual está relacionada al objetivo general, y es que hay una relación muy alta de 0,986 entre las variables Gestión Logística y Competitividad Empresarial en la empresa importadora Plásticos Valdez, es decir, los procesos que forman parte de la gestión logística de la empresa como el proceso de aprovisionamiento, producción y distribución, pueden influir en su competitividad empresarial, esto se debe a que si hay un mal desempeño en la gestión de compras, el control de inventarios, la calidad de los productos, etc. puede afectar en puntos clave de la empresa, como el liderazgo en costos, haciendo que la empresa pierda ese distintivo que tiene, o puede afectar su porcentaje de calidad de productos haciendo que baje su liderazgo en diferenciación; De forma contraria puede que se vea favorecida su competitividad empresarial si su gestión logística se da de forma correcta.

De igual forma, se pudo llegar a las siguientes conclusiones las cuales están relacionadas a los objetivos específicos:

2. Se llegó a la conclusión que existe una relación muy alta entre la dimensión Proceso de Aprovisionamiento y la variable Competitividad Empresarial en la importadora Plásticos Valdez del 0,962; puesto que existe una conexión entre el plan logístico, la gestión de compras y control de inventario, puntos del proceso de aprovisionamiento y las diferentes dimensiones de la variable competitividad empresarial, en el sentido que si se realiza un cambio en lo que es la evaluación de su plan logístico o si se deja de hacer una correcta compra de productos, todo estos puntos negativos, la competitividad empresarial de la empresa se verá afectada de forma negativa en lo que podría ser la satisfacción del cliente, su nivel de ventas, etc. caso opuesto si se da un correcto manejo de la dimensión en cuestión, la repercusión en la variable sería positiva.

3. Así mismo, se pudo concluir que existe una relación muy alta de 0,986 entre la dimensión Proceso de Producción y la variable Competitividad Empresarial en la importadora Plásticos Valdez en el año 2022. Ejemplificado con la empresa, se concluyó que hay una conexión entre el tema del almacenamiento de la empresa, la preparación de pedidos de la misma y las diferentes dimensiones de la variable competitividad empresarial, ya que si se realiza un desempeño negativo, como sería una mala preparación de pedidos para los clientes, un mal traslado de pedidos, haciendo que se retrase la entrega, etc. todo estos puntos negativos afectarían a la competitividad empresarial de la empresa en lo que podría ser su liderazgo en diferenciación y bajar su nivel frente a otras empresas de similar rubro, sin embargo, caso opuesto a lo mencionado sería si se da un correcto manejo de la dimensión tomada, lo que generaría una repercusión positiva en la variable competitividad empresarial.

4. Por último, se pudo concluir que existe relación alta del 0,778 entre la dimensión Proceso de Distribución y la variable Competitividad Empresarial en la importadora Plásticos Valdez en el año 2022. Dado que, existe una conexión entre el sistema de reparto y ubicación, gestión de información y las diferentes dimensiones de la variable competitividad, en el sentido que sí hay un mal desempeño de estas, como sería un mal conteo de existencias de stocks, una mal coordinación el encargado de las entregas, etc., todos estos puntos negativos, daría como resultado una competitividad empresarial negativa, puesto que tendría que realizar medidas para remediar lo ocurrido, por lo cual, podría hacer que tengan pérdidas, caso opuesto si se da un correcto manejo de la dimensión en cuestión, las consecuencias en la competitividad serían positivas.

VII. RECOMENDACIONES

1. En base a los hallazgos encontrados en la presente investigación, el buen manejo de la gestión logística dentro de una empresa tendrá un impacto positivo en su competitividad empresarial. Por ende, se le recomienda a la empresa Plásticos Valdez seguir innovando y creando estrategias de mejora en sus procesos logísticos, dado que esto le ayudará a sobresalir en el rubro comercial en el que se encuentra.
2. Tomando como referencia los hallazgos de la investigación, el buen manejo del proceso de aprovisionamiento tendrá un impacto positivo en la competitividad empresarial. Es por ello, que se le recomienda a la empresa Plásticos Valdez tener una constante evaluación del stock de sus productos, ya que sí analizan cuales son los productos que se venden más o cuales se venden menos, tendrán la capacidad de poder crear estrategias en base a las necesidades de la empresa y de sus clientes, esto les ayudará a ser más competitivos frente a las demás empresas.
3. Teniendo en cuenta los hallazgos obtenidos en el presente proyecto, y lo observado durante el desarrollo del mismo, la empresa debería de tener en cuenta el tema de los almacenes puesto que este es un tema muy importante, ya aquí es donde se guardan los diferentes productos que se ofrecen, la empresa se está quedando sin mucho espacio en el, por lo que esta debe de considerar la idea de expandir su almacén o buscar uno más para que el desarrollo de gestión logística se siga desarrollando de forma correcta y esta no afecte en su competitividad empresarial.
4. Por último, de igual forma, tomando en cuenta los hallazgos encontrados en el presente trabajo, la empresa importadora Plásticos Valdez, debería de invertir en un programa de gestión el cual sea de sofisticación media, el cual les permita realizar sus labores de una forma más eficiente y eficaz, generando así una satisfacción en sus clientes puesto que estos no tendrán que esperar por ciertos documentos, respuesta o entrega de mercadería.

REFERENCIAS

- Aldana Bernal, J. C. y Bernal Torres, C. A. (2018). Factores Blandos en la Gestión de Integración de las Cadenas y/o Redes de Abastecimiento: Aproximación a un Modelo Conceptual. *Información tecnológica*, 29(2), 103-114. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642018000200103>
- Alexandridis, G., Kavussanos, M. G., Kim, C. Y., Tsouknidis, D. A., y Visvikis, I. D. (2018). A survey of shipping finance research: Setting the future research agenda. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 115, 164-212. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2018.04.001>
- Alumbugu, P., Shakantu, W., y Tsado, A. (2020). Assessment of transportation efficiency for the delivery of construction material in North-Central Nigeria. *Acta Structilia*, 27(2), 30-56. <https://doi.org/10.18820/24150487/as27i2.2>
- Apolinario, R. E., Guevara, D. E., Apolinario, R. E., y Guevara, D. E. (2021). El efecto mediador de la capacidad ejecutiva para la innovación entre la gestión del conocimiento y el rendimiento de la cadena de suministros. *Información tecnológica*, 32(1), 151-168. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642021000100151>
- Belieres, S., Hewitt, M., Jozefowicz, N., y Semet, F. (2021). A time-expanded network reduction matheuristic for the logistics service network design problem. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 147. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.102203>
- Benites, L. A., Claudio, R. E., Marcelo, R. T., Alexis, M. P., Martín, I. A., y Paola, J. M. (2020). Analysis of competitiveness factors for the sustainable productivity of

SMEs in Trujillo (Peru). *Revista de Metodos Cuantitativos para la Economia y la Empresa*, 29, 208-236. Scopus.
<https://doi.org/10.46661/REVMETODOSCUANTECONEMPRESA.3513>

Builes Gaitán, S., Hurtado Pérez, M. C., Builes Gaitán, S., y Hurtado Pérez, M. C. (2021). Segmentation of Colombian organic food consumers focused on the consumption of the Andean blackberry. *Agronomía Colombiana*, 39(3), 438-452. <https://doi.org/10.15446/agron.colomb.v39n3.96034>

Cano, J. A., Ayala, C. J., Cano, J. A., y Ayala, C. J. (2019). Metodología de Enseñanza en Cursos de Logística para Programas de Administración de Empresas. *Formación universitaria*, 12(2), 73-82. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062019000200073>

Carlos L. Escudero S y Liliana A. Cortez S, 2018. Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica. ISBN: 978-9942-24-092-7. Universidad Técnica de Machala, Ecuador. Publicación digital.

CONCYTEC. (2018). REGLAMENTO DE CALIFICACIÓN, CLASIFICACIÓN Y REGISTRO DE LOS INVESTIGADORES DEL SISTEMA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA - REGLAMENTO RENACYT.
https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf

Cutipa Limache, A. M., Escobar-Mamani, F., Anchapuri, M. y Valreymond Tacora, D. (2020). La intensidad de innovación y la competitividad de micro y pequeñas empresas exportadores de artesanía textil. *Revista EAN*, 89, 155-176.

<https://doi.org/10.21158/01208160.n89.2020.2848>

Delfim, L. M., da Silva, P. H. M., Silva, J. F., y Leite, M. S. A. (2021). Analysis of activities that generate logistical costs in an operation in Brazil to import a containerized cargo: A case study. *Production*, 31, 1-18. Scopus. <https://doi.org/10.1590/0103-6513.20210027>

Ding, S., y Kaminsky, P. M. (2020). Centralized and decentralized warehouse logistics collaboration. *Manufacturing and Service Operations Management*, 22(4), 812-831. Scopus. <https://doi.org/10.1287/msom.2019.0774>

Fernández Hurtado, S. R., Martínez Martínez, L. Á. y Ngono Fouda, R. A (2019). BARRERAS QUE DIFICULTAN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN LAS ORGANIZACIONES. *Tendencias*, 20(1), 254-279. <https://doi.org/10.22267/rtend.192001.108>

Fernández, V. H. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3), 65-76. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

Ferreira, I. A., Araujo, F. O. de, y Echeveste, M. E. S. (2020). Change management practices to support the implementation of lean production systems: A survey of the scientific literature. *Gestão & Produção*, 27. <https://doi.org/10.1590/0104-530X4019-20>

Filho, V. A., y Moori, R. G. (2020). RBV in a context of supply chain management. *Gestão y Produção*, 27. <https://doi.org/10.1590/0104-530X4731-20>

Galli Debicella, A. (2021). How SMEs Compete Against Global Giants Through Sustainable Competitive Advantages. *Journal of Small Business Strategy*,

31(5), 13-21. Scopus. <https://doi.org/10.53703/001c.29812>

García Cáceres, R. G, Trujillo Díaz, J. y Mendoza, D.(2018). Estructura de decisión de la problemática logística del transporte. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 8(2), 321-331. <https://doi.org/10.19053/20278306.v8.n2.2018.7970>

García Monsalve, J. J., Tumbajulca Ramírez, I. A. y Cruz Tarrillo, J. J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Comuni@cción*, 12(2), 99-110. <https://doi.org/10.33595/2226-1478.12.2.500>

González, A., y Vasquez, F. (2019). El capital intelectual como fuente generadora de valor en los procesos logísticos. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(8), 262-287.

Hernández Ávila, C. E., y Escobar, N. A. C. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista científica del Instituto Nacional de Salud*, 2(1 enero-junio)), 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>

Hernández Sampieri, R. y Mendoza, C (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2018, ISBN: 978-1-4562-6096-5

Jiménez, A. y Palmadera, H. (2021) Marketing digital y ventaja competitiva del Grupo Industrial Salinas de Huaraz - 2021 [Tesis, Universidad de César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72276/Jim%c3%a9nez_DAC-Palmadera_AHT-SD.pdf?sequence=8&isAllowed=y

- Johnson, A., Carnovale, S., Song, J. M., y Zhao, Y. (2021). Drivers of fulfillment performance in mission critical logistics systems: An empirical analysis. *International Journal of Production Economics*, 237. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108138>
- Leyva Carreras, A. B., Cavazos Arroyo, J., Espejel Blanco, J. E. (2018). Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las Pymes. *Contaduría y administración*, 63(3), 0-0. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1085>
- Maia, C. R., Lunardi, G. L., Dolci, D., y D'Avila, L. C. (2020). Competitive Price and Trust as Determinants of Purchase Intention in Social Commerce. *BAR - Brazilian Administration Review*, 16. <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2019190074>
- Martínez Ruiz, H. (2018). Metodología de la investigación. Cengage Learning. <http://www.ebooks7-24.com/?il=6401>
- Medeiros, S. A. de, Christino, J. M. M., Gonçalves, C. A., y Gonçalves, M. A. (2020). Relationships among dynamic capabilities dimensions in building competitive advantage: A conceptual model. *Gestão & Produção*, 27. <https://doi.org/10.1590/0104-530X3680-20>
- Meleán Romero, R., Torres, F., Meleán-Romero, R., y Torres, F. (2021). Gestión de costos en las cadenas productivas: Reflexiones sobre su génesis. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 131-146. <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.08>

- Mosweunyane, L., Rambe, P., y Dzansi, D. (2019). Use of social media in Free State tourism small, medium and micro enterprises to widen business networks for competitiveness. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 22(1), 10. <https://doi.org/10.4102/sajems.v22i1.2780>
- Niño Rojas, V. M. (2019). Metodología de la investigación: diseño, ejecución e informe. Ediciones de la U. <http://www.ebooks7-24.com/?il=9546>
- Nogales Ballesteros, L. S., Goyzueta Rivera, S. I., Nogales Ballesteros, L. S., y Goyzueta Rivera, S. I. (2021). Factores que influyen en la apertura a las Tic y capacidad de innovación en pymes de Cochabamba del sector industrial. *Revista Investigación y Negocios*, 14(23), 16-31. <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.125>
- Ñaupas Paitán, H., Palacios Vileta, J. J., Romero Delgado, H. E., Valdivia Dueñas, M. R. (2018). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. Ediciones de la U. <http://www.ebooks7-24.com/?il=8046>
- Pacheco, D. A. de J., Marteletti, C., Silveira, R. M. D., Pacheco, D. A. de J., Marteletti, C., y Silveira, R. M. D. (2020). Desafios para a gestão de estoques em empresas de distribuição de bens de consumo. *Revista Lasallista de Investigación*, 17(1), 371-388. <https://doi.org/10.22507/rli.v17n1a15>
- Rodrigues, E., Lourenzani, W., y Satolo, E. (2021). Blockchain in Supply Chain Management: Characteristics and Benefits. *BAR - Brazilian Administration Review*, 18. <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2021200065>
- Rodríguez Arrieta, G. A., Cano Lara, E. D., y Ruiz Velez, A. L. (2019). La competitividad en las microempresas en Manta 2019. *Revista San Gregorio*,

35, 51-69. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i35.1141>

Ubieta, S., y Leiva, J. C. (2019). Competitividad empresarial en Costa Rica: Un enfoque multidimensional competitividad empresarial. *Tec Empresarial*, 13(3), 28-41. <https://doi.org/10.18845/te.v13i3.4597>

Yan, X., Madjidov, S., y Halepoto, H. (2021). Optimisation in the logistics and management of supply chains in production by textile enterprises. *Tekstilec*, 64(3), 197-205. Scopus. <https://doi.org/10.14502/Tekstilec2021.64.197-205>

Yeo, A. D., y Deng, A. (2020). Logistics performance as a mediator of the relationship between trade facilitation and international trade: A mediation analysis. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 23(1), 1-11. <https://doi.org/10.4102/sajems.v23i1.3453>

ANEXOS

Anexo 1

Tabla 6

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LA IMPORTADORA PLÁSTICOS VALDEZ, SULLANA – 2022.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión logística	Se define a la gestión logística como el proceso de controlar, implementar y planificar el flujo de almacenamiento y transporte (Delfim et ál., 2021).	González y Vasquez (2019) usando el modelo de gestión logística de Casanovas y Cuatrecasas (2011) realizaron un estudio usando tres procesos básicos de la logística: Proceso de aprovisionamiento, Proceso de producción y Proceso de distribución.	Proceso de aprovisionamiento	Nivel de eficiencia del plan logístico	Ordinal
				Nivel de eficiencia de la gestión de compras	
				Nivel de eficiencia del control de inventario	
			Proceso de producción	Nivel de almacenamiento	
				Nivel de preparación de pedidos	
			Proceso de distribución	Nivel de sistema de reparto y ubicación	
Nivel de eficiencia de gestión de información					

Tabla 6 (Continuación)

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LA IMPORTADORA PLÁSTICOS VALDEZ, SULLANA – 2022.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Competitividad empresarial	La competitividad empresarial es definida cómo la capacidad que tienen ciertas empresas para enfrentarse a otras y así lograr destacar en su rubro (Mosweunyane et ál., 2019).	Cordova (2019) realizó un estudio a las Compañías de seguros en Kenia, en la cual se utilizaron las dimensiones de la ventaja competitiva del libro de Michael Porter, las cuales son: Liderazgo en costos, Liderazgo en diferenciación y Enfoque.	Liderazgo en costos	Nivel de precios	Ordinal
				Nivel de promociones y descuentos	
			Liderazgo en diferenciación	Nivel de satisfacción del cliente	
				Porcentaje de innovación en los productos importados	
				Nivel de calidad de los productos importados	
			Enfoque	Nivel de abastecimiento	
Nivel de ventas					

Nota. Muestra la matriz de operacionalización de las variables de la investigación.

Anexo 2

Tabla 7

MATRIZ DE CONSISTENCIA

GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LA IMPORTADORA PLÁSTICOS VALDEZ, SULLANA – 2022.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	MUESTRA
¿Cuál es la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?	Determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022	Existe relación entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022	Variable Independiente	Enfoque	Población
			Gestión Logística	Cuantitativo	Clientes y colaboradores de la empresa Plásticos Valdez
				Tipo de investigación	
				Aplicada	Muestra
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS		Nivel de investigación	15 clientes y 5 colaboradores de la empresa
¿Cuál es la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?	Determinar la relación existente entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022	Existe relación entre el proceso de aprovisionamiento y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022		Correlacional	Muestro
				Diseño de investigación	No probabilístico
			Variable dependiente	No experimental (se realiza sin manipular las variables de estudio)	

<p>¿Cuál es la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?</p>	<p>Determinar la relación existente entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022</p>	<p>Existe relación entre el proceso de producción y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022</p>	<p>Competitividad empresarial</p>	<p>Transversal (<i>se recopila la información en un único lapso de tiempo</i>)</p> <p>Correlacional (<i>describen variables y las relaciones que se dan de forma natural entre las mismas</i>)</p>	<p>Tipo: Por conveniencia</p>
<p>¿Cuál es la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022?</p>	<p>Determinar la relación existente entre el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022</p>	<p>Existe relación el proceso de distribución y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022</p>		<p>Técnica de recolección de datos</p>	
				<p>Encuesta y Entrevista</p>	
				<p>Instrumento</p>	
				<p>Cuestionario</p>	
<p>Entrevista semiestructurada</p>					

Nota. Muestra la matriz de consistencia de la investigación.

Anexo 3

DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN N° 001-2022-VI-UCV

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20529957794
PLASTICOS VALDEZ EIRL	
Nombre del Titular o Representante legal: José Novarino Valdez Roa	
Nombres y Apellidos: José Novarino Valdez Roa	DNI: 03604700

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [X], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Proyecto de investigación	
Análisis de la gestión logística para la mejora de la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.	
Nombre del Programa Académico: Negocios Internacionales	
Autor: Nombres y Apellidos Lohana Aracelly Valdez Castillo Victor Francisco, Ruidias Ojeda	DNI: 74587374 71214091

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Sullana 10/06/2022:

Firma: _____



José Novarino Valdez Roa
Gerente General

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal " f " Para difundir o publicar los resultados de un proyecto de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

Anexo 4

Anexo N.º 2 DEL PROTOCOLO PARA LA REVISIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN POR PARTE DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN

Ficha de evaluación de los proyectos de investigación

Título del proyecto de Investigación: Análisis de la gestión logística para la mejora de la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Autor/es:

Lohana Aracelly Valdez Castillo

Victor Francisco, Ruidias Ojeda

Escuela profesional: Negocios Internacionales

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Sullana.

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación.	Cumple totalmente	----	No cumple	-----.
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación.	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----

II. Criterios éticos

1. Establece claramente los aspectos éticos a seguir en la investigación.	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 3 Directiva de Investigación N° 001-2022-VI-UCV).	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
3. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----



Mgtr. Macha Huamán Roberto
Presidente



Dr. Fernández Bedoya
Víctor Hugo
Vicepresidente



DES: Emma Verónica Ramos Farroñán
CLAVE: ES066 - Región Lambayeque

Dra. Emma Verónica Ramos Farroñán
Código Renacyt: P0053082
Grupo: CNE / Nivel: IV
FIRMA

Dra. Ramos Farroñán Emma
Verónica
Vocal 1

Mgtr. Huamaní Paliza
Frank David
Vocal 2 (opcional)

Anexo 5

Anexo N.º 3 DEL PROTOCOLO PARA LA REVISIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN POR PARTE DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN

Dictamen del Comité de Ética en Investigación

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Análisis de la gestión logística para la mejora de la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.”, presentado por los autores Ruidias Ojeda, Víctor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracely, ha sido evaluado, determinando que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable(x) observado() desfavorable().

.....22....., de ...junio..... de 2022



Mgtr. Macha Huamán Roberto
Presidente del Comité de Ética en Investigación
Facultad de Ciencias Empresariales

C/c

• Sr., Dr..... investigador principal.

Anexo 6

Cuestionario aplicado a los clientes de la empresa Plásticos Valdez



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Correo del encuestado:

GESTIÓN LOGÍSTICA

Proceso de aprovisionamiento

Nivel de eficiencia del Plan Logístico:

- ¿La empresa le notifica del estado de su pedido después de realizar la compra (avisa cuando está en camino, cuando llega, etc)?
 - Muy bajo 1
 - Bajo 2
 - Medio 3
 - Alto 4
 - Muy alto 5

Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:

- ¿Cuánto demora la empresa en preparar su orden?
 - Unas horas 1
 - Unos días 2
 - Una semana 3
 - Dos semanas 4
 - Tres semanas 5

Nivel de eficiencia del Control de inventario:

- ¿Con qué frecuencia adquiere mercadería de la empresa?
 - Diario 5
 - Semanal 4
 - Mensual 3
 - Trimestral 2
 - Anual 1

Proceso de producción

Nivel almacenamiento:

- ¿Los pedidos solicitados llegan en el tiempo establecido?
 - Muy bajo 1
 - Bajo 2
 - Medio 3
 - Alto 4
 - Muy alto 5

Nivel de preparación de pedidos:

- ¿Cuántos pedidos recibe aproximadamente en un mes?
 - Muy pocos (1-2)
 - Pocos (3-4)
 - Algunos (4-5)
 - Muchos (6-7)
 - Bastantes (8-9)

Proceso de distribución

Nivel de sistema de reparto y ubicación:

- ¿Los pedidos realizados llegan a tiempo?
 - Nunca 1
 - Casi Nunca 2
 - A veces 3
 - Casi Siempre 4
 - Siempre 5

Nivel de eficiencia de la Gestión de información:

- ¿La empresa les brinda información actual sobre los productos que desea pedir?
 - Nunca 1
 - Casi Nunca 2
 - A veces 3
 - Casi Siempre 4
 - Siempre 5

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Liderazgo en costos

Nivel de precios:

- De acuerdo a su experiencia en el tema, ¿Cómo considera usted que son los precios de los productos de la empresa?
 - Muy bajos 1
 - Bajos 2
 - Justos 3
 - Altos 4
 - Elevados 5

Nivel de promociones y descuentos:

- ¿Cada cuánto tiempo han recibido una promoción o un descuento por parte de la empresa?
 - Nunca 1
 - Casi nunca 2
 - A veces 3
 - Casi siempre 4
 - Siempre 5

Liderazgo en diferenciación

Nivel de satisfacción del cliente:

- ¿Cómo calificaría su experiencia en el proceso de compra con la empresa Plásticos Valdez?
 - Mala 1
 - Regular 2
 - Buena 3
 - Muy buena 4
 - Excelente 5

Porcentaje de innovación en los productos:

- ¿La empresa ofrece productos que no se encuentran en otras tiendas?
 - Ninguno 1
 - Uno 2
 - Pocos 3
 - Algunos 4
 - Muchos 5
- ¿Con qué frecuencia adquiere productos innovadores?
 - Diario 5
 - Semanal 4
 - Mensual 3
 - Trimestral 2
 - Anual 1

Nivel de calidad de los productos:

- ¿De acuerdo a su percepción, cómo calificaría la calidad de los productos que ofrece la empresa?
 - Mala 1
 - Regular 2
 - Buena 3
 - Muy buena 4
 - Excelente 5

Enfoque

Nivel de abastecimiento:

- Cuando usted ha realizado un pedido de productos, ¿La empresa ha estado abastecida por los mismos productos, para poder cubrir su necesidad?
 - Nunca 1
 - Casi Nunca 2
 - A veces 3
 - Casi Siempre 4
 - Siempre 5

Ventas:

- ¿Cuál es su total de compras anual en la empresa?
 - Entre 50 cajas - 100 cajas 1
 - Entre 100 cajas - 150 cajas 2
 - Entre 150 cajas - 200 cajas 3
 - Entre 200 cajas - 250 cajas 4
 - Entre 250 cajas - 300 cajas 5

Anexo 7

Entrevista aplicada a los trabajadores de la empresa Plásticos Valdez



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Víctor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre del encuestado:

Nombre del entrevistador:

Firmas:

GENERALIDADES
¿Cuánto tiempo llevas en la empresa?
¿En qué área se encuentra actualmente?
¿Qué labores desempeña en su área?
GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué entiende por gestión logística?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con qué frecuencia se evalúa?
Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas O/C se solicitan al mes?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)?
Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes?
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente?
Nivel de preparación de pedidos:

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente?
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado?
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compraventa está constantemente actualizado?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico?
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Liderazgo en costos
Nivel de precios:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su margen de ganancia promedio?
Nivel de promociones y descuentos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cada cuanto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Total de compras de los clientes?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento?
Liderazgo en diferenciación
Nivel de satisfacción del cliente:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas tienen mensualmente?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente?
Porcentaje de innovación en los productos importados:

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente?
Nivel de calidad de los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos?
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes?
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual?

Anexo 8

Entrevista

Área contable: Patricia Porras



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.

2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

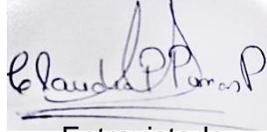
Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

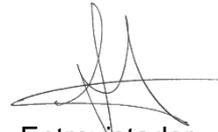
Nombre del entrevistado: Claudia Patricia Porras Porras

Nombre del entrevistador: Ruidias Ojeda, Victor Francisco

Firmas:



Entrevistado



Entrevistador

GENERALIDADES
¿Cuánto tiempo llevas en la empresa?
¿En qué área se encuentra actualmente?
¿Qué labores desempeña en su área?
GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none">¿Qué entiende por gestión logística? Yo entiendo que la gestión logística es el conjunto de procesos que se llevan a cabo en una empresa, con el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente.
<ul style="list-style-type: none">¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada? Porque nosotros llevamos una organización aparte de física, la tenemos de manera digital, esto nos ayuda a ver la cantidad de stock con la que contamos en tiempo real, entonces al tener todos nuestros procesos en orden, tenemos la ventaja de ofrecer al cliente un servicio rápido y eficaz.
<ul style="list-style-type: none">¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística? Lo evaluamos tomando en cuenta el desempeño o rendimiento que tienen las distintas áreas durante los procesos de compra.
<ul style="list-style-type: none">¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia? El almacenamiento, inventario, entregas, transporte y facturación.
<ul style="list-style-type: none">¿Con qué frecuencia se evalúa?

Lo evaluamos cada 30 días.
Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas O/C se solicitan al mes? Las ventas de la empresa dependen de las temporadas del año, hay temporadas que se vende más y otras menos, pero dando un aproximado promedio de las órdenes de compra solicitadas es 40.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)? Todas son atendidas en el mismo mes, pero dando un promedio seria 40 aproximadamente
Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes? Como dije antes 40 aproximadamente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes? La capacidad máxima depende de varios factores, pero aproximadamente 50.
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente? 40 aproximadamente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente? Nunca hemos tenido un pedido retrasado, aproximadamente de 0 a 1
Nivel de preparación de pedidos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente? 40 aprox, dependiendo de la temporada.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente? Igual 40.
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente? 40 aproximadamente.

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado? Todos los que nos solicitan, tomando en cuenta el promedio antes mencionado 40.
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compraventa está constantemente actualizado? Sí está actualizado, porque de esa manera nos facilita conocer el stock de la mercadería.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital? 3090 items.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico? 3090 items.
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Liderazgo en costos
Nivel de precios:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos? El precio fijado si nos permite obtener una ganancia para así cubrir los gastos y lograr nuestros objetivos.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su margen de ganancia promedio? Nuestro margen es del 20% al 25%, esto dependerá del tipo de producto, ya que contamos con una gran variedad.
Nivel de promociones y descuentos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cada cuánto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento? Solo una vez al año se dan promociones y los descuentos se dan mensuales en la mayor cantidad de productos que compra el cliente y en la efectividad de pago.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Total de compras de los clientes? mensualmente aproximadamente 40.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento? Aproximadamente 30 clientes.
Liderazgo en diferenciación

Nivel de satisfacción del cliente:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas tienen mensualmente? No tenemos quejas, 0.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente? Si tuviéramos las solucionamos, pero no tenemos, así que 0.
Porcentaje de innovación en los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente? Aproximadamente 100 cajas.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente? Aproximadamente 200 cajas.
Nivel de calidad de los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año? Al año nuestros productos son de más de 9,000.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos? Son mínimos los productos defectuosos, aproximadamente el 10% o 5%.
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes? 40 aproximadamente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes? 2 o 3.
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual? Aproximadamente más de 9,000.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual? Entre el 80% y 85%.

Anexo 9

Entrevista

Área de ventas: Karina Vargas:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Víctor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.

2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre del entrevistado: Yasseni Karina Vargas Peña

Nombre del entrevistador: Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Firmas:



Entrevistado



Entrevistador

GENERALIDADES
¿Cuánto tiempo llevas en la empresa?
¿En qué área se encuentra actualmente?
¿Qué labores desempeña en su área?
GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué entiende por gestión logística? Entiendo que la gestión logística es toda la organización que se ejerce para poder preparar un pedido y que este llegue en óptimas condiciones al cliente.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada? Porque todos nuestros pedidos siempre llegan a tiempo y en buen estado.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística? Tomamos en cuenta el rendimiento que tienen los procesos logísticos en el proceso de compra-venta.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia? El almacenamiento, inventario, entregas, transporte y facturación.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Con qué frecuencia se evalúa? Mensualmente

Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas O/C se solicitan al mes? Aproximadamente solicitan 40 y digo aproximadamente, porque como toda empresa existen meses donde hay más demanda de un producto específico, como en otros meses puede ser más bajo.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)? Todas las órdenes de compra solicitadas en el mes se atienden, en este caso aproximadamente 40.
Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes? Como te comente anteriormente aproximadamente 40.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes? Máximo 50.
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente? Se entregan todos los que nos piden, 40 teniendo en cuenta el aproximado de ventas mensual.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente? Hasta ahora no hemos tenido pedidos retrasados, 0.
Nivel de preparación de pedidos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente? Los pedidos mensuales dependen de la demanda que tengamos, pero como te comenté antes, 40 aprox.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente? 40 aprox.
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente? 40 aprox.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado?

Todas las órdenes que recibimos son entregadas en el tiempo acordado con el cliente, sí tuvimos 40 en un mes, las 40 son enviadas en el tiempo estimado.
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compra venta está constantemente actualizado? sí, cada vez que se realiza una compra, el stock se actualiza
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital? 3090 items.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico? 3090 items.
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Liderazgo en costos
Nivel de precios:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos? Sí, porque la ganancia es factible para seguir abasteciéndose.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su margen de ganancia promedio? Es dependiendo del producto, algunos tienen un mayor margen que otros, pero en promedio es un 25%.
Nivel de promociones y descuentos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cada cuánto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento? Se le daba un descuento al cliente, cuando pagan antes del tiempo establecido o cuando compraban una gran cantidad de artículos, esto es mensual.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Total de compras de los clientes? 40 aprox mensualmente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento? 30 veces en promedio.
Liderazgo en diferenciación
Nivel de satisfacción del cliente:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas tienen mensualmente?

Hasta ahora no hemos tenido, 0.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente? Sí tuviéramos, todas las solucionaríamos a la brevedad posible, pero no tenemos.
Porcentaje de innovación en los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente? Aproximadamente 100 cajas se venden al mes de productos innovadores.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente? 200 aprox mensual.
Nivel de calidad de los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año? Productos adquiridos al año 10 000.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos? Defectuosos aproximadamente 100.
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes? 40 pedidos aproximadamente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes? 2 o 3.
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual? 10 000 de compras anuales.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual? 8000 de ventas anual aproximadamente.



Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Víctor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.

2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Correo del encuestado: adrian2219999@gmail.com



Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.

2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Correo del encuestado: adrian2219999@gmail.com



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Correo del encuestado: angelvargas0556@gmail.com



Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará un cuestionario en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada encuesta tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la encuesta será de aproximadamente 5 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Correo del encuestado: carlosen0702@hormail.com



Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre del encuestado: Frank Paulini Alburqueque

Nombre del entrevistador: Lohana Valdez Castillo

Firmas:

Entrevistador

Encuestado



GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué entiende por gestión logística? Que es la eficacia que tienen los procesos de compra y venta de una empresa.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada? -
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística? -
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia? -
<ul style="list-style-type: none">• ¿Con qué frecuencia se evalúa? -
Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuántas O/C se solicitan al mes? Aproximadamente 40
<ul style="list-style-type: none">• ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)? Todas se atienden inmediatamente

Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes? 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes? 50
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente? 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente? Nunca he tenido pedidos retrasados
Nivel de preparación de pedidos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente? 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente? 40
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente? 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado? 40
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compraventa está constantemente actualizado? Sí, porque para poder ofrecer los productos de la tienda, me tienen que mandar el informe del stock actual de cada producto.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital? 3090 ítems o productos.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico? Yo no soy el encargado de supervisar el stock físico.

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Liderazgo en costos

Nivel de precios:

- ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos?
Sí, como vendedor de la empresa, yo gano el 6% del precio final de cada compra que hagan los clientes que yo atraigo a la empresa.

- ¿Cuál es su margen de ganancia promedio?
El margen de ganancia va a variar dependiendo el tipo de producto, en promedio 25%.

Nivel de promociones y descuentos:

- ¿Cada cuanto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento?
Realizamos descuentos cuando los clientes que tienen crédito, pagan antes del tiempo establecido, esto se ofrece todos los meses.

- ¿Total de compras de los clientes?
En promedio 40

- ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento?
A 30 clientes aproximadamente.

Liderazgo en diferenciación

Nivel de satisfacción del cliente:

- ¿Cuántas quejas tienen mensualmente?
Por mi parte, yo no he tenido quejas de los clientes

- ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente?
No hemos tenido, 0

Porcentaje de innovación en los productos importados:

- ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente?
Aproximadamente 100 cajas

- ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente?
Siempre se venden más productos normales, porque estos están disponibles todo el año, así que aprox 200 cajas.

Nivel de calidad de los productos importados:

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos? <p>-</p>
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes? <p>40 en promedio</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes? <p>1 o 2</p>
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual? <p>-</p>



Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

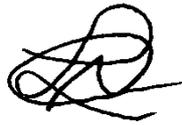
Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre del encuestado: Novarino Valdez Roa

Nombre del entrevistador: Lohana Valdez Castillo

Firmas:



Entrevistador



Encuestado

GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué entiende por gestión logística? Es el proceso por el que pasa la mercadería desde que sale de la empresa hasta llegar al cliente o consumidor.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada? Porque constantemente estamos implementando estrategias para lograr ser más eficientes y productivos, como, por ejemplo, nosotros en conjunto con un ingeniero de sistemas, diseñamos un sistema de control que nos permite registrar con mayor facilidad la entrada, salida de mercancía, stocks, etc.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística? Yo me doy cuenta de sus resultados gracias al estado de pérdidas y ganancias que me entregan mensualmente, aquí me doy cuenta si la empresa está generando ventas o no, si no hay ventas, significa que estamos teniendo retrasos o no hay stocks suficientes, etc. Sin embargo, es muy raro que pase eso.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia? Los puntos que tomé en cuenta para la gestión logística de mi empresa son el transporte, almacén y registros de entrada y salida de mercancías.
<ul style="list-style-type: none">• ¿Con qué frecuencia se evalúa? Mensualmente, ya que se necesita pasar un periodo de tiempo para que el informe de pérdidas y ganancias tenga movimientos significativos.
Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuántas O/C se solicitan al mes? Hay muchos factores que pueden alterar el total de órdenes de compra mensuales, sin embargo aproximadamente 40

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)? Todas son atendidas en cuestión de horas
Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes? 40 aproximadamente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes? Yo estimo que unas 50
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente? 40 aproximadamente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente? Hace muchos años que no hemos tenido pedidos retrasados.
Nivel de preparación de pedidos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente? 40 aproximadamente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente? Todos los pedidos solicitados son enviados, 40
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente? 40 aproximadamente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado? Todos
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compraventa está constantemente actualizado? Sí, esto se debe al sistema de control que implementamos hace unos años, pero cada año tratamos de actualizarlo y complementarlo con más funciones
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital?

-
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico? <p>-</p>
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Liderazgo en costos
Nivel de precios:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos?
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su margen de ganancia promedio? El margen de ganancia depende del tamaño y calidad del producto, aproximadamente 25%
Nivel de promociones y descuentos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cada cuanto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento? Aplicamos varios tipos de descuentos, sin embargo el que más usamos es para evitar la morosidad por parte de algunos clientes que pagan por partes, esta promoción consiste en que si pagan antes del tiempo establecido se les hará un descuento del 15% aproximadamente en su total final.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Total de compras de los clientes? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento? <p>-</p>
Liderazgo en diferenciación
Nivel de satisfacción del cliente:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas tienen mensualmente? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente? • -
Porcentaje de innovación en los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente? <p>-</p>

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente? <p>-</p>
Nivel de calidad de los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos? <p>-</p>
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes? <p>40 Aproximadamente</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes? <p>No rechazamos pedidos.</p>
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual? <p>-</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual? <p>-</p>

Anexo 16



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Título de la investigación: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.

Investigadores principales: Ruidias Ojeda, Victor Francisco y Valdez Castillo, Lohana Aracelly.

Asesor: MBA. Neyra Panta, Marlon Joel

Propósito del estudio:

Previo cordial saludo, le invitamos a participar en la investigación titulada: Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022, cuyo objetivo es: determinar la relación existente entre la gestión logística y la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022. Asimismo, esta investigación es desarrollada por estudiantes de X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo.

Procedimiento:

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se le presentará una guía de entrevista en el que tendrá preguntas generales sobre usted como edad, zona de domicilio, lugar de nacimiento y otros, no es necesario que se anote su nombre, pues cada entrevista tendrá un código; luego se le presentarán preguntas sobre variables específicas de la investigación.
2. El tiempo que tomará responder la entrevista será de aproximadamente 10 minutos, si gusta, puede responder ahora o comprometerse a hacerlo en otro momento o lugar, nosotros lo buscaremos.

Información general: se le brindará a cada persona, la información para cumplimiento de los principios de ética, se permitirá cualquier interrupción de parte del entrevistado para esclarecer sus dudas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la

salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Información específica: Una vez que se haya terminado de brindar la información general, se debe compartir la información específica sobre la investigación: los datos que se requerirán, el hecho que se observará, o la acción que se realizará.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Docente Asesor MBA. Neyra Panta, Marlon Joel al correo electrónico mneyrap@ucvvirtual.edu.pe o con el Comité de Ética al correo etica-fcienciasempresariales@ucv.edu.pe.

Consentimiento:

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre del encuestado: Jacqueline Valdez Dioses

Nombre del entrevistador: Lohana Valdez Castillo

Firmas:



Entrevistador



Encuestado

GESTIÓN LOGÍSTICA
Proceso de aprovisionamiento
Nivel de eficiencia del Plan Logístico:
<ul style="list-style-type: none">¿Qué entiende por gestión logística? Es el sistema que se lleva a cabo para la entrada y salida de mercancías del almacén

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo sabe usted que la gestión logística que lleva la empresa es la adecuada? Lo sé, porque llevamos un control constante de los procesos logísticos de la empresa, esto lo hacemos por medio de un programa que nos diseñó un ingeniero de sistemas, este programa nos permite ver todos los movimientos de la gestión logística que lleva la empresa, ya que si algo deja de funcionar o da resultados negativos se detectarán rápidamente.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se evalúan los resultados de la gestión logística? Evaluando la eficiencia de los procesos a la hora de la entrada y salida de mercancía, por ejemplo, si nosotros llegaríamos a tener retrasos o la mercadería no llegará en óptimas condiciones, significa que uno de los procesos está fallando.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué puntos o procesos (almacenamiento, inventario, despachos, entregas, facturación, etc) toma como referencia? Almacenamiento, Inventario, transporte, entregas y compra de productos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Con qué frecuencia se evalúa? Una vez al mes
Nivel de eficiencia de la Gestión de compras:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas O/C se solicitan al mes? En promedio 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Y de esas O/C solicitadas, Cuántas se atienden en el mismo mes (inmediata)? Siempre se atiende todas las que nos solicitan, si fueron 40, entonces 40 atendidas mensualmente.
Nivel de eficiencia del Control de inventario:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas órdenes solicitan al mes? En promedio 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la capacidad máxima de órdenes que pueden atender al mes? Dependerá del stock de los productos, pero en promedio 50
Proceso de producción
Nivel almacenamiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entrega mensualmente? En promedio 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos retrasados tiene mensualmente?

No hemos tenido pedidos retrasados
Nivel de preparación de pedidos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos tienen mensualmente? 40 pedidos en promedio
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos envían mensualmente? Todos son enviados, 40 pedidos
Proceso de distribución
Nivel de sistema de reparto y ubicación:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos entregan mensualmente? 40 pedidos entregamos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son en el tiempo estimado? Todos son en el tiempo coordinado con el cliente
Nivel de eficiencia de la Gestión de información:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El flujograma de compraventa está constantemente actualizado? Sí, como te comente antes, este se lleva a cabo en un programa
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock digital? 3090 items.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Actualmente, cuál es su stock físico? 3090 items.
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Liderazgo en costos
Nivel de precios:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El precio de venta fijado para los productos, les permite obtener ganancias considerables y aceptables para poder lograr sus objetivos? Sí, porque somos la única empresa importadora de sullana, esto nos permite tener un margen de ganancia alto, además, las ganancias las re invertimos en más mercadería para que la empresa tenga constantemente más poder adquisitivo.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su margen de ganancia promedio? Normalmente varía dependiendo, que tan grande y tecnológico sea el producto, en promedio 25%.

Nivel de promociones y descuentos:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cada cuanto tiempo hacen promociones o realizan algún tipo de descuento? Todos los meses ofrecemos descuentos, a los clientes que pagan a crédito y depositan el monto total por partes, les decimos que sí pagan antes de la fecha establecida, se les hará un descuento del monto total, esto se hace para evitar la morosidad, por ello, decidimos implementar esta estrategia.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Total de compras de los clientes? En promedio 40
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas veces se ha aplicado descuento? Aproximadamente 30 veces al mes
Liderazgo en diferenciación
Nivel de satisfacción del cliente:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas tienen mensualmente? Hasta ahora no hemos tenido quejas de los productos y el servicio que ofrece la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántas quejas son solucionadas mensualmente? Sí tuviéramos alguna se solucionaría, pero como no hay 0.
Porcentaje de innovación en los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos innovadores se venden mensualmente? En promedio 100 cajas.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos productos comunes se venden mensualmente? Aproximadamente 200 cajas.
Nivel de calidad de los productos importados:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la cantidad de productos adquiridos al año? 10 000 productos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos de ellos son defectuosos? el 1% o 2%
Enfoque
Nivel de abastecimiento:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos recibe al mes? En promedio 40

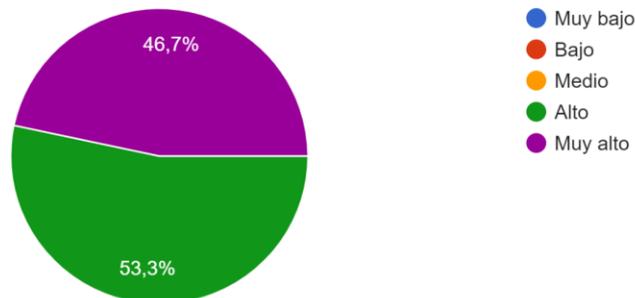
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuántos pedidos rechazan al mes? 1 o 2
Nivel de ventas:
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su total de compras anual? 10 000 productos
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál ha sido su total de ventas anual? Se vende el 90% aproximadamente en el año.

Anex0 17

Gráficos de los resultados,

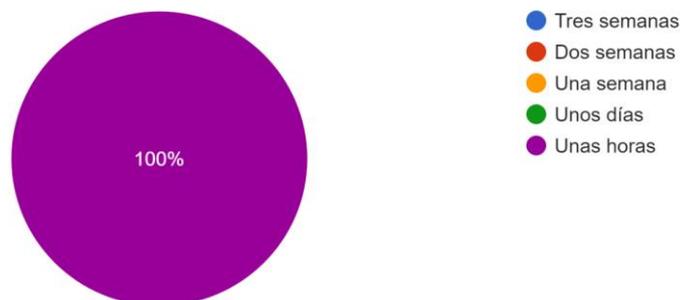
1.- ¿La empresa le notifica del estado de su pedido después de realizar la compra (avisa cuando está en camino, cuando llega, etc)?

15 respuestas



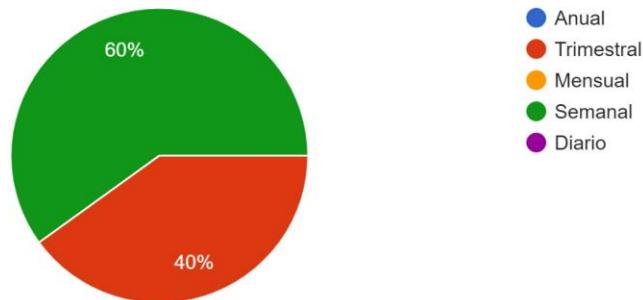
2.- ¿Cuánto demora la empresa en preparar su orden?

15 respuestas



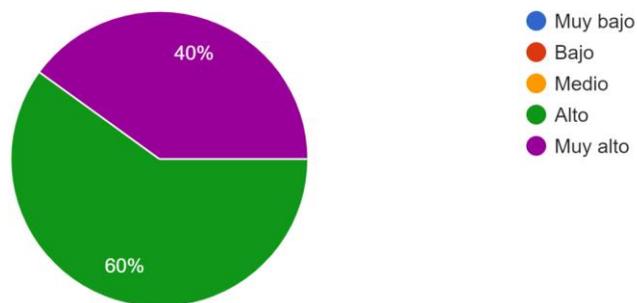
3.- ¿Con qué frecuencia adquiere mercadería de la empresa?

15 respuestas



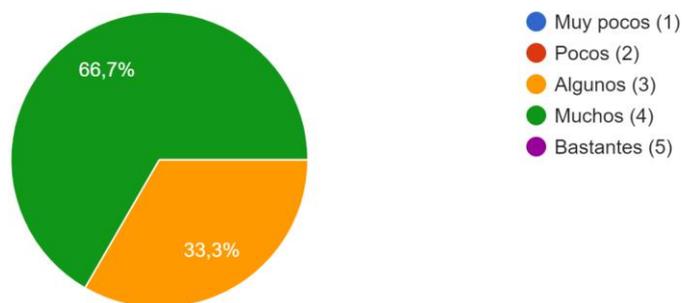
4.- ¿Los pedidos solicitados llegan en el tiempo establecido?

15 respuestas



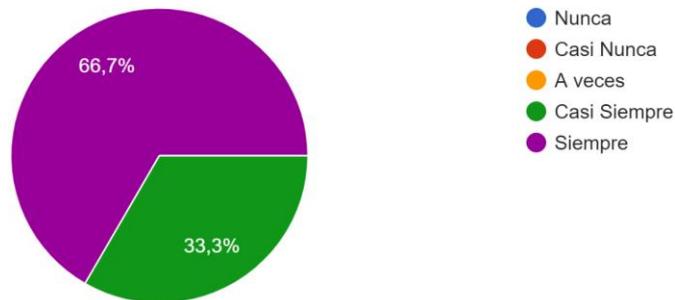
5.- ¿Cuántos pedidos recibe aproximadamente en un mes?

15 respuestas



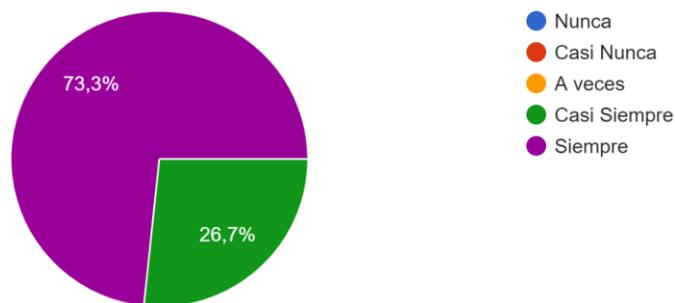
6.- ¿Los pedidos realizados llegan a tiempo ?

15 respuestas



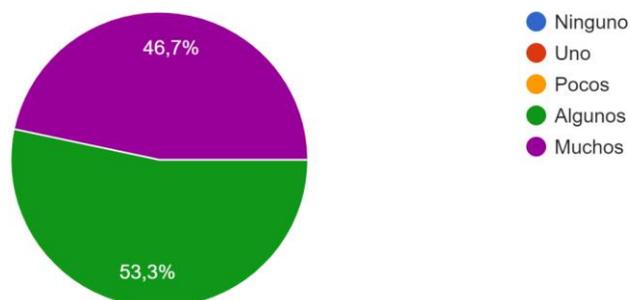
7.- ¿La empresa les brinda información actual sobre los productos que desea pedir?

15 respuestas



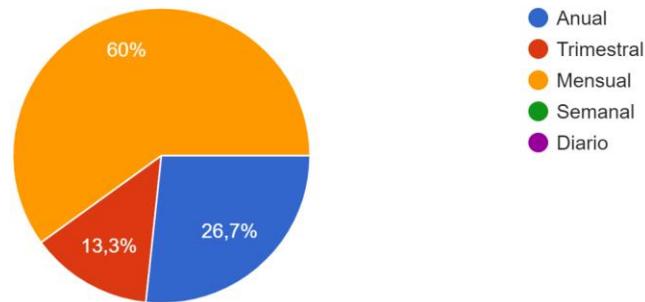
8.- ¿La empresa ofrece productos que no se encuentran en otras tiendas?

15 respuestas



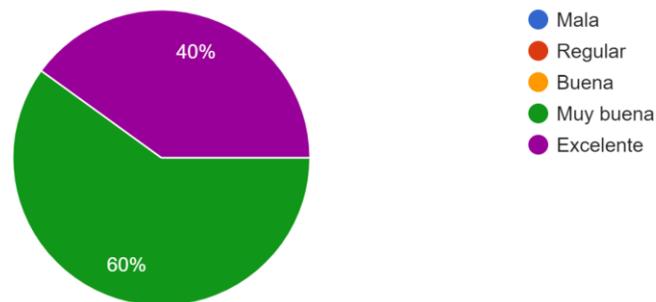
9.- ¿Con qué frecuencia adquiere productos innovadores?

15 respuestas



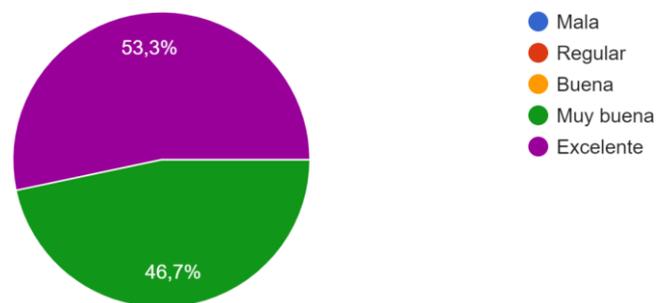
10.- ¿De acuerdo a su percepción, cómo calificaría la calidad de los productos que ofrece la empresa?

15 respuestas



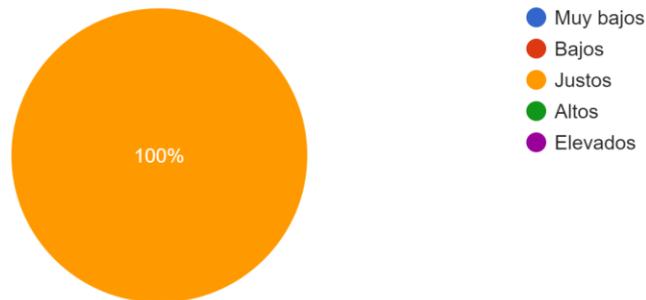
11.- ¿Cómo calificaría su experiencia en el proceso de compra con la empresa Plásticos Valdez?

15 respuestas



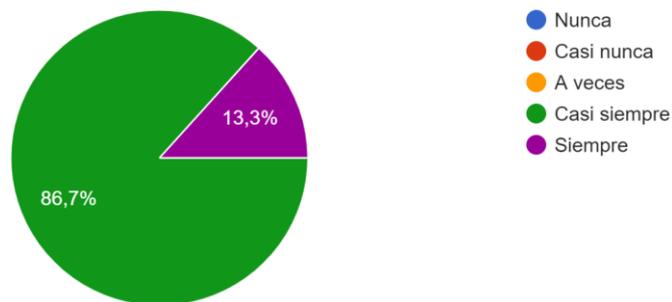
12.- De acuerdo a su experiencia en el tema, ¿Cómo considera usted que son los precios de los productos de la empresa?

15 respuestas



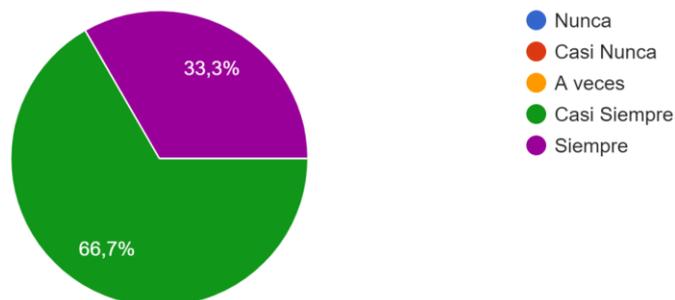
13.- ¿Cada cuánto tiempo han recibido una promoción o un descuento por parte de la empresa?

15 respuestas



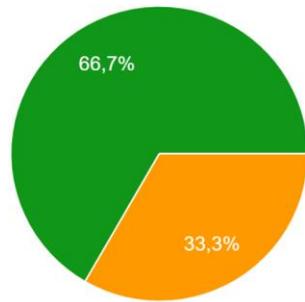
14.- Cuando usted ha realizado un pedido de productos, ¿La empresa ha estado abastecida por los mismo productos, para poder cubrir su necesidad?

15 respuestas



15.- ¿Cuál es su total de compras anual en la empresa?

15 respuestas



- Entre 50 cajas - 100 cajas
- Entre 100 cajas - 150 cajas
- Entre 150 cajas - 200 cajas
- Entre 200 cajas - 250 cajas
- Entre 250 cajas - 300 cajas

Anexo 18
Evidencia fotográfica



Anexo 19

Evidencia fotográfica



Anexo 6

Informe de Originalidad Turnitin

AudioSmart

Ruidias, V. y Valdez, L. - Gestión logística para la competitividad empresarial en la importadora Plásticos Valdez, Sullana – 2022.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	10%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo <small>Trabajo del estudiante</small>	2%
3	hdl.handle.net <small>Fuente de Internet</small>	1%
4	repositorio.upla.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	1%
5	www.academia.edu <small>Fuente de Internet</small>	<1%
6	www.coursehero.com <small>Fuente de Internet</small>	<1%
7	repositorioacademico.upc.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1%
8	fundacionkoinonia.com.ve <small>Fuente de Internet</small>	<1%

9	tesis.usat.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1%
10	issuu.com <small>Fuente de Internet</small>	<1%
11	Submitted to The Hong Kong Polytechnic University <small>Trabajo del estudiante</small>	<1%
12	studylib.es <small>Fuente de Internet</small>	<1%
13	dspace.unitru.edu.pe <small>Fuente de Internet</small>	<1%
14	en.calameo.com <small>Fuente de Internet</small>	<1%
15	www.scribd.com <small>Fuente de Internet</small>	<1%
16	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote <small>Trabajo del estudiante</small>	<1%
17	Submitted to Universidad Continental <small>Trabajo del estudiante</small>	<1%
18	revistahorizontes.org <small>Fuente de Internet</small>	<1%
19	Rivera Rivera, Nancy I. "Detection and characterization of dust source areas in the	<1%

Chihuahuan Desert, southwestern North America", Proquest, 20111108

Publicación

20	administracion.uexternado.edu.co Fuente de Internet	<1 %
21	Ana Curutchet González. "Uso de subproductos de la industria agroalimentaria como fuente de fibra. Respuesta de los consumidores", Universitat Politècnica de València, 2021 Publicación	<1 %
22	helvia.uco.es Fuente de Internet	<1 %
23	lareferencia.info Fuente de Internet	<1 %
24	revistas.up.ac.pa Fuente de Internet	<1 %
25	search.scielo.org Fuente de Internet	<1 %
26	www.emagister.net Fuente de Internet	<1 %
27	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
28	Matías Marín Falco. "Estudio de la heterogeneidad regulatoria en cáncer y sus	<1 %

implicaciones en la medicina personalizada", Universitat Politècnica de València, 2021

Publicación

29	Paola Gissella Orozco-Vargas, Carlos Mario Fernandez Diaz, Raul Delgado Arenas, Miguel Angel Perez Perez et al. "Intercultural Competencies in Graduate Students of a Private University in Lima", International Journal of Higher Education, 2020 Publicación	<1 %
30	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
31	tucson.ars.ag.gov Fuente de Internet	<1 %
32	web.fonade.gov.co Fuente de Internet	<1 %
33	www.funrace4x4.com Fuente de Internet	<1 %
34	www.goconqr.com Fuente de Internet	<1 %
35	www.monografias.com Fuente de Internet	<1 %
36	"Information Systems and Technologies", Springer Science and Business Media LLC, 2022 Publicación	<1 %

37	bvsalud.org Fuente de Internet	<1 %
38	cienciadigital.org Fuente de Internet	<1 %
39	docs.google.com Fuente de Internet	<1 %
40	encyclopedia.nm.org Fuente de Internet	<1 %
41	moam.info Fuente de Internet	<1 %
42	repositorio.esan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
43	repositorio.uide.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
44	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
45	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
46	revistaeduweb.org Fuente de Internet	<1 %
47	upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet	<1 %



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, NEYRA PANTA MARLON JOEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "GESTIÓN LOGÍSTICA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LA IMPORTADORA PLÁSTICOS VALDEZ, SULLANA – 2022.", cuyos autores son RUIDIAS OJEDA VICTOR FRANCISCO, VALDEZ CASTILLO LOHANA ARACELLY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, 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.

PIURA, 11 de Diciembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
NEYRA PANTA MARLON JOEL DNI: 43896940 ORCID: 0000-0002-6289-7226	Firmado electrónicamente por: MNEYRAP el 14-12- 2022 16:05:34

Código documento Trilce: TRI - 0483770