



**FACULTAD DE CIENCIAS  
EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**“LA GESTIÓN DEL ÁREA DE LOGÍSTICA Y SU  
INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA  
CONSORCIO & ASOCIADOS S.A.C DE LA  
CIUDAD DE TARAPOTO EN EL PRIMER  
TRIMESTRE DEL AÑO 2012”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

**MARÍA YESENIA CÓRDOVA ALEGRÍA**

**ASESORES:**

**C.P.C. LUIS ALBERTO SALVADOR MIMBELA  
M. Sc. ALBERTO SOTERO MONTERO**

**TARAPOTO - PERÚ  
2012**

## DEDICATORIA

La elaboración de esta Tesis se la dedico en primer lugar a mi Madre Llery E. Vda. de Córdova quien me inculcó lo que es la responsabilidad, siempre me brinda su apoyo incondicional y con sus consejos me ha ayudado a crecer y a mi Padre José I. Córdova L. quien a pesar de su ausencia corporal me da las fuerzas necesarias desde donde esta para agilizar el deseo de salir adelante, terminar mi carrera y ser una profesional.

María Y. Córdova Alegria

## AGRADECIMIENTO

Un sincero agradecimiento a mis profesores y asesores quienes no dudaron en dar lo mejor de ellos en cada uno de las clases a las que asistí, también por ser grandes amigos, quienes pusieron en mí el interés para enseñarme todas sus experiencias como catedráticos de la universidad del cual me siento orgullosa de pertenecer.

También quiero agradecer a la Empresa Consorcio & Asociados S.A.C por abrirme sus puertas y brindarme toda la información necesaria para realizar esta investigación y así poder desarrollar mi tesis. Les agradezco en general a todos desde lo más profundo de mi corazón por haberme brindado su apoyo, colaboración y ánimo.

**María Y. Córdova Alegría**

## PRESENTACIÓN

Honorables miembros del jurado examinador.

En cumplimiento del Reglamentos de Grados y Títulos y demás normas establecidas para la obtención del título profesional de Contador Público, en la Universidad César Vallejo, someto a vuestro elevado criterio, el presente informe de investigación denominado: **“LA GESTIÓN DEL ÁREA DE LOGÍSTICA Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA CONSORCIO & ASOCIADOS S.A.C, DE LA CIUDAD DE TARAPOTO EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2012”**, el cual se orientó sobre lineamientos de investigación científica, utilizando una terminología clara y sencilla, se estará demostrando entonces la incidencia de la Gestión del Área de Logística en las ventas de la empresa.

Dignos miembros del jurado calificador, someto a vuestro criterio la presente investigación para su evaluación respectiva.

# ÍNDICE

<b>Páginas Preliminares</b>	<b>Pág.</b>
DEDICATORIA -----	ii
AGRADECIMIENTO -----	iii
PRESENTACIÓN -----	iv
ÍNDICE -----	v
RESUMEN -----	vii
ABSTRAC -----	viii
INTRODUCCIÓN -----	ix
<b>CAPÍTULO I: -----</b>	<b>10</b>
<b>1.1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN -----</b>	<b>10</b>
1.1.1. Planteamiento del problema -----	10
1.1.2. Formulación del problema -----	13
1.1.3. Justificación -----	13
1.1.4. Antecedentes -----	14
1.1.5. Objetivos -----	16
1.1.5.1. General -----	16
1.1.5.2. Específicos -----	17
<b>1.2. MARCO TEÓRICO -----</b>	<b>17</b>
<b>1.3. MARCO CONCEPTUAL -----</b>	<b>48</b>
<b>CAPÍTULO II: MARCO METOLÒGICO -----</b>	<b>50</b>
<b>2.1. HIPÓTESIS -----</b>	<b>50</b>
<b>2.2. VARIABLES -----</b>	<b>50</b>
2.2.1. Definición conceptual -----	50
2.2.2. Definición operacional -----	50
<b>2.3. METODOLOGÍA -----</b>	<b>54</b>

2.3.1. Tipo de estudio-----	54
2.3.2. Diseño-----	54
<b>2.4. POBLACIÒN Y MUESTRA -----</b>	<b>54</b>
<b>2.5. METÒDO DE INVESTIGACIÒN -----</b>	<b>55</b>
<b>2.6. TÈCNICAS E INSTRUMENTOS DE REC. DE DATOS -----</b>	<b>55</b>
<b>2.7. MÈTODOS DE ANÀLISIS DE DATOS -----</b>	<b>55</b>
<b>CAPÍTULO III: RESULTADOS -----</b>	<b>57</b>
<b>CAPÍTULO IV: DISCUSIÒN -----</b>	<b>129</b>
<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES -----</b>	<b>133</b>
<b>CAPÍTULO VI: SUGERENCIAS-----</b>	<b>134</b>
<b>CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS-----</b>	<b>135</b>
<b>CAPÍTULO VIII: ANEXOS-----</b>	<b>137</b>

## RESUMEN

Todas las empresas deben ser conscientes de la importancia de los mecanismos para gestionar adecuadamente el área de logística, deben adoptar la función de influir positivamente en la obtención de utilidades por la elevación de los niveles de ingresos, mediante la correcta utilización de los recursos que conlleve a la disminución de los costos, y lograr un nivel adecuado de satisfacción de las necesidades de sus clientes y no únicamente cuando la coyuntura económica es favorable.

Por supuesto que el correcto funcionamiento de la gestión logística es la base sólida sobre la que la empresa pueda competir. Es decir entregar un producto cuando el cliente lo demanda en buenas condiciones, y donde el cliente lo desee adquirir o recibir, son las bases de una buena gestión logística. Dicha gestión tiene cada vez más importancia y es un factor de diferenciación, que la empresa puede emplear para ganar clientes y reforzar su posición en un mercado cada vez más competitivo.

Por tal motivo, las empresas deben conceder aquellas actividades logísticas bajo unos procedimientos que evalúen la adecuada gestión del área, mediante la satisfacción de los clientes y el nivel de ingresos obtenidos de forma que se esté protegiendo una importante área y las existencias que están dentro de ella logrando las ventas esperadas.

Consecuentemente, los lineamientos de la presente investigación obedecen precisamente a evaluar la gestión del área de logística, y su incidencia en las ventas de la Empresa Consorcio & Asociados S.A.C de la ciudad de Tarapoto en el primer trimestre del año 2012. De tal manera, que le permita contrastar la hipótesis planteada a raíz del desarrollo de los objetivos específicos planteados durante la investigación del presente desarrollo.

## ABSTRAC

All companies must be aware of the importance of mechanisms to properly manage the logistics area, must adopt the role of influencing positively to profits from rising income levels through proper use of the resources that may lead to lower costs and achieve an adequate level of satisfaction of the needs of their customers and not only when the economic situation is favorable.

Of course, the proper functioning of logistics management is the foundation on which the company can compete. That is to deliver a product when the customer demand in good condition, and where the customer wants to purchase or receive, are the basis of good logistics management. This management is becoming increasingly important and is a differentiating factor, the company can use to gain customers and strengthen its position in an increasingly competitive market.

Therefore, companies must grant those logistics activities under procedures to assess the proper management of the area, by customer satisfaction and the level of income earned in a way that is protecting an important area and stocks that are within achieving it expected sales.

Consequently, the guidelines of this research are due precisely to assess the area of logistics management, and its impact on sales of the Company Consortium & Asociados SAC in the city of Tarapoto in the first quarter of 2012. Thus, enabling him to test the hypothesis with the development of the specific objectives of this research for development.