



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Gestión logística y rentabilidad de la distribuidora ferretera Aaron E.I.R.L Lima – Perú
2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES:

Br. Martinez Carpio, Antony Josue (ORCID: 0000-0003-1162-9528)

Br. Rios Aguilar, Lenin Jairo (ORCID: 0000-0001-7450-5421)

ASESOR:

Dr. Burgos Encarnación, Luis (ORCID: 0000-0002-3918-7728)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Mercados Emergentes

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedicamos nuestra investigación a nuestros queridos padres que debido a su entrega y esfuerzos nos han sacado adelante y por mostrarnos el sendero hacia la superación.

Agradecimientos

Agradezco a mis profesores, personas con gran conocimiento quienes nos han apoyado a llegar al punto donde nos hallamos ahora.

Página del Jurado

Página del Jurado

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Antony Josué Martínez Carpio con DNI No. 70898658 a efecto de cumplir con las condiciones vigentes estimadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Negocios Internacionales, manifiesto bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Asimismo, testifico también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesis son genuinos y veraces.

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

Lima, 24 de Junio del 2019



Nombre y Apellidos

70898658

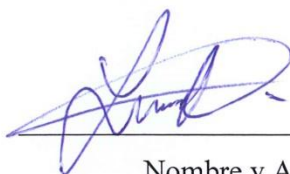
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Lenin Jairo Rios Aguilar con DNI No. 74823289 a efecto de cumplir con las condiciones vigentes estimadas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Negocios Internacionales, manifiesto bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Asimismo, testifico también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesis son genuinos y veraces.

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

Lima, 24 de Junio del 2019



Nombre y Apellidos

74823289

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	iv
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO.....	25
2.1. Tipo y diseño de investigación	26
2.2. Operacionalización de variables.....	26
2.3. Población y muestra.....	27
2.3.1. Población.....	27
2.3.2. Muestra de estudio	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	27
2.6. Procedimiento	30
2.7. Método de análisis de datos	31
2.8. Aspectos éticos.....	31
III. RESULTADOS	32
IV. DISCUSIÓN.....	39
V. CONCLUSIONES	42
VI. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS.....	47
ANEXOS	52

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo describir cómo la gestión logística se relaciona en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. empresa dedicada a la distribución de productos ferreteros en el sector de la grifería, la investigación se realiza con un diseño no experimental, de corte transversal; asimismo se empleó como muestra al personal del área logística como administrativa, los cuales fueron encuestados. Además, se utilizó los estados de resultados del periodo 2018 para poder analizar así los datos adquiridos. Esta investigación se ha desarrollado con el propósito de hallar similitudes como también desacuerdos entre la gestión logística y rentabilidad de la institución. Llegando a la conclusión que la gestión logística actual tiene una gran relación en la rentabilidad en la empresa, mostrando de igual manera que aún existen muchos factores como la administración de compras, estrategias y procesos logísticos en los cuales se deben trabajar para la mejora de la organización.

Palabras claves: Gestión Logística, Rentabilidad, Administración.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to describe how logistics management relates to the profitability of the company Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. company dedicated to the distribution of hardware products in the faucet sector, the research is carried out with a non-experimental, cross-sectional design; Likewise, it was used as a sample to the personnel of the logistics area as administrative, which were surveyed. In addition, the income statements for the 2018 period were used to analyze the acquired data. This research has been developed with the purpose of finding similarities as well as disagreements between the logistics management and profitability of the institution. Arriving at the conclusion that the current logistics management has a great relationship in the profitability in the company, showing in the same way that there are still many factors such as purchasing management, strategies and logistic processes in which they must work to improve the organization.

Keywords: Logistic Management, Profitability, Management.

I. INTRODUCCIÓN

1.1.REALIDAD PROBLEMÁTICA.

Hoy en día tener un buen manejo de los insumos para la producción, desde la elección de los proveedores hasta la entrega del producto al cliente final, es la clave determinante de si un negocio es rentable, y que tanto puede serlo frente a otros. En el caso de empresas distribuidoras esto toma muchísima importancia, ya que todo su proceso se basa en una gestión logística lo más ordenada posible para mantener así un control de inventarios óptimo y stock suficiente ante posibles incidencias y poder cubrir la demanda, evitando de esta manera clientes insatisfechos.

Teniendo en cuenta los grandes avances en la tecnología y además las nuevas tendencias de las empresas, se han ido asimilando con el objeto de sacar la mayor eficiencia y poder así ir mejorando continuamente el seguimiento de los procesos, así como también optimizar los niveles de productividad al máximo posible logrando así niveles de ingresos aún mayores y por consiguiente la rentabilidad.

En los últimos años en varios distritos de Lima como San Juan de Lurigancho se han empezado obras como la apertura de universidades como IPAE, UPN entre otras, y planeación para apertura de malls y centros comerciales, tales como el Mall Aventura, cosa que alzaría el valor de las viviendas y las inversiones aumentarían de gran manera, viéndose el sector ferretero afectado beneficiosamente. Viendo así que la economía del país crece de forma horizontal, la inversión extranjera apunta a nuestro país cada vez más por lo que la construcción de fábricas, centros comerciales y entre otros, son más frecuentes aquí; por lo que la venta de válvulas de uso industrial va en aumento, volviéndose más rentable en lo que avanza el tiempo y apareciendo cada vez más competidores en la industria.

Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L se dedica a la venta e importaciones de tuberías, uniones, válvulas, y entre otros productos para conexiones de agua, gases y luz para su venta en el interior del país. Actualmente la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. basa su sistema de desempeño de almacén solo con un indicador, la utilización del espacio, asegurándose de mantener sus “casilleros” de cada tipo de producto stockeado siempre cada que tenga la mitad o menos de este, es decir se asegura siempre de contar con el stock al límite en lo posible. Independientemente de esto, hay muchos modelos de indicadores que podrían aplicarse en una distribuidora para su almacén que cumplen mucha importancia y que su no aplicación deja en incertidumbre muchos aspectos. Algunos de estos modelos de indicadores son el nivel de rotación que reduce costes de almacenamiento de productos antiguos

haciendo que salgan más pronto, este indicador está relacionado con el precio de inventario cosa que si tienes muchos productos nuevos este tendrá más valor y si tiene productos antiguos será lo opuesto. Otro indicador muy importante es el ratio de devoluciones y pedidos incompletos que también es obviado por la distribuidora ya mencionada, ya que es muy importante conocer cuál es el motivo por el cual se producen estas devoluciones o pedidos incompletos, en que proceso de la preparación de los pedidos se falla, siendo este un factor que afecta en la confianza de los clientes.

Las tuberías y válvulas, especialmente las válvulas son un producto de importación, por lo que la determinante de que tal rentable sea y convertir esto en determinante también de la competitividad por sobre otros es la gestión de la cadena logística de la mejor forma, desde la llegada de los productos con sistemas para un correcto almacenamiento por orden y prioridad de salida, tanto para una mejor flexibilidad de llegada y salida como para reducir tiempos. Lo ya mencionado se analizará en la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L para determinar qué tan rentable es gracias a la gestión logística que actualmente aplican, y como podría mejorarse.

1.2. TRABAJOS PREVIOS

ANTECEDENTES NACIONALES

Calderón y Cornetero (2014) en su tesis. “Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013”. Perú - Chiclayo. Presentada a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, tiene como objetivo evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa Distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013. Estudio con diseño experimental. Su investigación que envuelve la tasación y evaluación del control logístico de la empresa y lo que se puede y debería ingresar en su gestión, concluyendo que la gestión logística de la empresa no es eficaz y que debido a esto el costo de ventas se diferencia al estimado en esta investigación, además que el implementar un inventario computarizado, así como el mejoramiento de la infraestructura del almacén mejoraría el control de mercancías.

Corcuera (2016) en su tesis. “Gestión Logística y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Interamericana Trujillo S.A. Año 2016”. Perú – Trujillo. Presentada a la Universidad Cesar Vallejo, tiene como objetivo estudiar la consecuencia de la gestión logística en la rentabilidad y el beneficio de esta para mejorar el rendimiento de la empresa. En su

investigación tipo descriptiva con diseño no experimental – transversal, muestra que la gestión logística se plasma y se compone de un procedimiento que a través de la cadena de suministros permite un destacado registro de sus inventarios y un stock adecuado y eficaz para enfrentar futuros sucesos y prevenir una insatisfacción por parte de sus clientes. Concluyendo que un perfecto control de inventarios aumenta la rentabilidad operativa como la rentabilidad neta de la empresa, debido a que estos son los que se relacionan directamente con la gestión logística.

Ortiz (2017) en su tesis. “Gestión logística y su efecto en la rentabilidad en la empresa Anita de Tello E.I.R.L. Trujillo. Año 2016”. Perú – Trujillo. Presentada a la Universidad Cesar Vallejo, tiene como objetivo analizar el cambio en la rentabilidad debido al cambio o mejora de la gestión logística. En su investigación de diseño cuasi experimental de corte transversal, muestra que debido a una insuficiencia de una gestión logística el stock que se encuentra actualmente podría verse afectada por el desconocimiento de este y se podría alcanzar un sobre stock y así perderse inversión por el deterioro de mercancías y por ende la rentabilidad se vería afectada. Concluyendo que tener una adecuada planificación en la gestión logística y la comunicación interna hace tener una rentabilidad óptima para la organización obteniendo así la mejor eficacia.

Flores (2014) en su tesis. “La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana”. Perú – Lima. Presentada a la Universidad San Martín de Porres, tiene como objetivo determinar cuál es la influencia de la gestión logística sobre la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana. En su investigación no experimental con diseño descriptivo, muestra que implementar una apropiada gestión logística con la cual la gerencia insertaría un adecuado sistema de compras y se mejoraría la rentabilidad de la empresa. Concluyendo que actualmente empresas no tienen en cuenta dentro de su gestión planificar las compras, lo cual perjudica al presupuesto de la empresa.

Sierra (2018) en su tesis “Gestión Logística y Productividad en el sector textil de la empresa MODAS SHALOM E.I.R.L. San Juan de Lurigancho 2018”. Perú – Lima. Presentada a la Universidad Cesar Vallejo, tiene como objetivo describir la correlación que se encuentra entre la gestión logística con la productividad. En su investigación con diseño no experimental, muestra que para poder aumentar nuestra competitividad, se debe saber las capacidades internas y concentrarse asimismo se debe explorar las debilidades, con el

propósito de ser capaz de vencerlas y lograr los objetivos dados, a través de la planeación, organización, coordinación, dirección y control, para ello primeramente se tiene que haber determinado que se desea. Concluyendo que si existe una correlación de ambas variables y que si se incrementa el nivel de productividad se podría obtener la confianza y fidelidad de los consumidores.

Aliaga (2017) en su tesis “Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Multiservicios Casa de Abraham, Cajamarca periodos 2015 - 2016”. Perú – Cajamarca. Presentada a la Universidad Privada del Norte, tiene como objetivo definir la eficacia de sus desarrollos logísticos y así poder plantear una mejor dirección en el análisis financiero de la organización. En su investigación no experimental, muestra que en el Perú existe una incorrecta gestión logística y más en las MYPES ya que estas no están muy bien relacionadas con el tema, el uso improductivo que se dan a los recursos y la terrible preparación en sus procedimientos hace que gran cantidad de las organizaciones no se percaten en los costos logísticos que pueden influir en sus ganancias. Concluyendo que la gestión logística en la rentabilidad contribuye mucho en las labores productivas, esto quiere decir que el peso de la gestión logística en la rentabilidad de las labores productivas logra obtener como desenlace una planificación más eficaz en todos los procesos internos de la empresa.

Ruiz (2016) en su tesis “Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa embotelladora La Selva S.A., periodo 2011 – 2015”. Perú – Iquitos. Presentada a la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, tiene como objetivo determinar el peso que tiene la gestión logística en la rentabilidad de una organización. En su investigación correlacional con diseño no experimental, muestra que actualmente, las empresas deben poner mucha atención en el uso de la gestión logística en general, y de los stocks de materiales en particular. La abundancia de materiales en registro debe permitir observar debidamente la demanda de la planta de producción, y no originar un sobre stock debido a que eso crea y agrega costos financieros. Concluyendo que la gestión logística mejora los costos y eficacia en el procedimiento de la industria y logra cumplir los objetivos propuestos y de igual manera la reducción de los costos se consigue mediante la eficacia de los procedimientos, eficiencia en el desarrollo de compra, distribución y control de insumos, obteniéndose gracias a una gestión logística eficaz.

Rios (2014) en su tesis “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courieren Lima Metropolitana, 2012-2013”. Perú – Lima. Presentada a la Universidad San Martín de

Porres, tiene como objetivo entender si el instrumento de gestión de proceso incurre en la rentabilidad de las empresas. En su investigación descriptiva, muestra que las empresas de ese patrón se concentran esencialmente en la gestión de procesos que tiene incidencia directa en originar utilidades, de forma que las ganancias sean las necesarias para recobrar el gasto realizado. Concluyendo que ciertamente muchas organizaciones no toman en cuenta la importante que es este instrumento dentro de sus objetivos y por carencia de conocimiento la empresa y su rentabilidad se ve afectada.

Vergara (2012) en su tesis “Análisis de rentabilidad de las MYPES comerciales en el distrito de Rupa Rupa”. Perú – Tingo María. Presentada a la Universidad Nacional Agraria de la Selva, tiene como objetivo dar a conocer la conducta financiera de las organizaciones comerciales en base de sus especificadores principales, cuya variable es la Rentabilidad Sobre el Activo (ROA), Rentabilidad Financiera o de los Fondos Propios (ROE) y Rentabilidad sobre venta (ROS). En su investigación de diseño no experimental de corte transversal, muestra que el obstáculo vinculado con las variables resumiendo son los costos de venta, costos operativos y tasa de crecimiento igualmente debe contemplarse que los factores exógenos son más influyentes en el desarrollo de las organizaciones por lo que se forma necesario comprender la conducta de la economía para recordar esas variables que son predominantes en la rentabilidad esperada. Concluyendo que los factores exógenos si se sabe que es coyuntural, exige que las labores comerciales deban ser utilizados con mayor precaución, y estas determinan la mayor o menor rentabilidad de una empresa mas no la más influyente.

Vásquez (2015) en su tesis “Análisis de la rentabilidad de las U.N.I.C.A.S para la sostenibilidad de la implementación de un mercado en Mochumí – Lambayeque 2015”. Perú – Chiclayo. Presentada a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, tiene como objetivo “[..]evaluar la viabilidad del proyecto, elaborar proyecciones a mediano plazo para la inversión en el mercado.”. En su investigación de enfoque Cuantitativo – Cualitativo de diseño no experimental, muestra que el ingreso de nuevos mercados y la rivalidad demandan nuevas operaciones para poder ser competitivos en el entorno. Concluyendo se expone que ingresar el mercado producirá más utilidades económicas que sólo dispensar préstamos.

ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Gómez (2006) en su tesis “Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia prima. Caso Manizales”.

Colombia – Manizales. Presentada a la Universidad Nacional de Colombia, tiene como objetivo determinar y diseñar las estrategias logísticas para el abastecer por medio internacional de las grandes empresas y principales importadores de materia prima mediante un modelo de gestión. Caso Manizales. En su investigación de diseño exploratoria nos muestra como la logística y el supply chain, especialmente la cadena la logística de abastecimiento internacional tiene un gran impacto en las estrategias internacionales de las empresas. Además, tras esto se propone un modelo de gestión logístico de lo ya mencionado para las grandes empresas de Manizales. Concluyendo que las empresas de Manizales están ingresando al mercado internacional por la necesidad de crecer y seguir compitiendo, pero no lo logran eficientemente ya que su gerencia logística trabaja con las partes de la logística por separado, cuando se debe trabajar con estas de forma integrada, dando a entender que se requieren profesionales más capacitados.

Bohorquez & Puello (2013) en su tesis “Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el municipio de Turbaco, Bolívar” Colombia – Cartagena de Indias. Presentada a la Universidad de Cartagena, tiene como objetivo crear un plan de gestión logística con fin de optimizar la eficiencia organizacional de la empresa CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A. En su investigación de tipo descriptivo muestra como una correcta gestión logística tiene una gran influencia en el desempeño de una empresa, además que al pasar los años, con la implementación de nuevos mercados y grandes posibilidades en las distintas industrias, genera la entrada de muchos competidores, donde la clave para resaltar está en tener un gran control de los procesos desde la búsqueda de los mejores proveedores hasta la producción y entrega de productos finales, siendo que nos pone como ejemplo y estudio a la empresa CORALINAS & PISOS S.A. CORPISOS S.A. Concluyendo que la empresa antes mencionada, requiere mejorar su gestión logística así como también su cadena de suministro modificando procesos e implementando herramientas de trabajo, para poder lograr una eficiencia organizacional y con esto mantenerse con bien en el mercado actual.

Marín (2002) en su tesis “Diseño de un plan de acción para optimizar el proceso logístico del vivero S.A La Castellana”. Colombia – Cartagena de Indias. Presentada a la Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar, tiene como objetivo diseñar un plan de acción por medio de analizar las actividades dadas durante el proceso logístico relacionado dos puntos siendo estos las operaciones logística y la coordinación logística, que facilitarían el comercio y mejorarían los procesos para colocar los pedidos, recibo, almacenamiento, distribución

física y venta final de la mercancía del almacén Vivero S.A. la Castellana. En su investigación de tipo descriptivo muestra que una gestión logística bien estructurada, definida y dirigida lleva a un producto correcto, en la cantidad requerida, en condiciones óptimas y con los tiempos reducidos al mínimo. Concluyendo que aunque los almacenes de la empresa en cuestión cuente con la tecnología adecuada para apoyar la gestión de su stock, esto podría mejorarse aún más con la aplicación de herramientas para administrar inventarios para determinar las cantidades óptimas de los pedidos, para reducir los costos de sobrestock, además de ordenar el stock por importancia.

Pardo & Piedrahita (2005) en su tesis “Análisis situacional y propuestas de mejora de la logística de almacenamiento de la empresa Almagrán S.A.”. Colombia – Cartagena de Indias. Presentada a la Universidad Tecnológica de Bolívar, tiene como objetivo ofrecer mejoras para el proceso logístico de almacenaje de la empresa ALMAGRAN S.A., por medio del análisis de los indicadores de desempeño del proceso de almacenamiento, buscando aumentar la productividad, la velocidad de respuesta operacional, el seguimiento de las mercancías en la bodega y la explotación eficiente del espacio de almacenaje. En su investigación de tipo descriptiva mostró que la empresa en cuestión no contaba con un sistema de indicadores para supervisar sus operaciones logísticas, por lo que no se podían desarrollar mejoras en sus procesos. Concluyendo se plantearon principalmente algunos indicadores de costos relacionados al almacenaje, así como también se sugirió aplicar indicadores que ayuden a medir la productividad de sus operaciones logísticas y así poder aplicar mejoras continuas.

Andrade (2011) en su tesis “La producción y la Rentabilidad de la Empresa de Construcciones y Hormigones “ECOHORMIGONES” Cía. Ltda., en el año 2010”. Ecuador – Ambato. Presentada a la Universidad Técnica de Ambato, tiene como objetivo estudiar el impacto que tiene la producción en la rentabilidad de la Empresa de Construcciones y Hormigones “ECOHORMIGONES” Cía. Ltda. En su investigación de tipo exploratoria muestra que factores incidentes en la producción afectan a la rentabilidad de la empresa constructora y genera estrategias para poder combatirlos o hacerles frente para que como consecuencia se vea aumentaba la rentabilidad. Concluyendo que existe un exceso de producción por lo que esto mismo trae que muchos de estos se conviertan en desperdicios, pero a pesar de esto la empresa tiene gran desempeño en comparación a los competidores en calidad, tiempo, precio y variedad haciéndola muy competitiva, a pesar de esto si se mejora

aspectos en los que se falla, como mejora de la maquinaria, control de la mano de obra y el primero la mencionado esta empresa tendría un gran potencial a crecer.

Macas & Luna (2010) en su tesis “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009”. Ecuador – Loja. Presentada a la Universidad Nacional de Loja, tiene como objetivo el analizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa ya mencionada para tras esto ofrecerles una propuesta con la que mejorar los aspectos que hayan sido descuidados o tengan posibilidad de pulir. En su investigación de tipo descriptiva muestra muchos aspectos financieros por mejorar que tanto la empresa investigada como muchas empresas más podrían estar pasando. Concluyendo que la empresa investigada tiene problemas en sus tiempos de cobrar cuenta y altas deudas, también se ve que cuenta con un patrimonio bajo y su dependencia alta por los pasivos, por lo que se recomienda centrarse más en aumentar el interés por aumentar el patrimonio para así depender menos del financiamiento externo, lo que ayudaría también a reducir deudas.

Adrianzen & Abad (2016) en su tesis “La rentabilidad de los bancos comerciales y el ambiente macroeconómico: El caso peruano en el periodo 1982 – 2014”. España – Catalunya. Presentada a la Universidad Politécnica de Catalunya, tiene como objetivo explorar el cómo los factores macroeconómicos afectaron en la rentabilidad de los bancos comerciales peruanos entre los años 1982-2014. En su investigación de tipo exploratorio buscó mostrar que tanto afectan los factores macroeconómicos logran influir en la rentabilidad de estas empresas bancarias en un país en desarrollo, además que acciones se puede tomar ante estos efectos, debido a que como se sabe, estos factores externos no son controlables por los directivos de la empresa. Concluyendo que los factores macroeconómicos determinantes como la inflación, el cambio en el PIB y el PIB per cápita resultaron altamente influyentes en la rentabilidad de las entidades financieras privadas, además se encontró que algunos aspectos controlables por el banco como sus ratios de morosidad y apalancamiento tuvieron también una importancia significativa en la rentabilidad de estos.

Alberca & Rodríguez (2012) en su tesis “Incremento de rentabilidad en la empresa El Carrete”. Ecuador – Quito. Presentada a la Universidad Central de Ecuador, tuvo como objetivo el optimizar la rentabilidad de la empresa El Carrete, desarrollando políticas y estrategias específicas en función de las necesidades de la empresa, buscando alcanzar su

desarrollo y optimizar su ubicación en el mercado. En su investigación de tipo descriptiva muestra que la empresa El Carrete muestra bajos niveles de rentabilidad debido a que este carece de una planificación sólida lo que impide que se apliquen los procesos correctamente de la administración, lo que conlleva a un no cumplimiento de objetivos planteados, además se presentan problemas al no llegar al stock adecuado, creando desconfianza de los clientes al no cubrir su demanda y reduciendo su nivel de competencia en el mercado. Concluyendo que la ubicación de la nueva sucursal de la empresa sería clave según su cercanía a los clientes, reduciendo de gran manera costos y tiempos, además la viabilidad del proyecto muestra rentabilidad positiva desde el primer año de ejecución del proyecto.

Moyolema (2011) en su tesis “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010”. Ecuador – Ambato. Presentada a la Universidad Técnica de Ambato tuvo como objetivo el analizar la Gestión Financiera y la influencia que esta tiene en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato. En su investigación de tipo explicativa muestra que tener un correcto control del plan financiero de una empresa es un punto crítico para la supervivencia de esta en el mercado. Concluyendo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” no contaba hasta ese momento de una gestión financiera adecuada por lo cual su rentabilidad no pudo verse incrementaba ante este factor, además se resalta que no se cuenta con un asesor de tiempo completo que analice los indicadores financieros.

ANTECEDENTES INGLÉS

Trehan (2012) in his thesis “Impact of logistics outsourcing on the profitability of food processing industries”. India – Mumbai. Presented to the D.Y. Patil University, tuvo como objetivo analizar el costo de la logística y la relación que tiene en la rentabilidad de la organización. En su investigación descriptiva, nos muestra que la industria de la logística se basa en pymes y que, como las empresas exigen mejores estándares de servicio, deben evolucionar, incluidas las pymes, y que la gestión logística conecta el comercio local y global. Concluyendo que gran parte de la rentabilidad de la empresa se basa en las decisiones que toman los gerentes en el campo de la logística, desde la compra de material hasta la entrega de la mercancía.

Andersson (2016) in his thesis “Management strategies for profitability and growth - A case study of Swedish farms” presented the Swedish University of Agricultural Sciences tuvo como objetivo fue identificar cómo ocho granjas de casos enuncian estrategias, objetivos y

propuestas hacia sus negocios y su rendimiento, a través de un enfoque de cuadro de mando integral. En su investigación descriptiva, se muestra que el crecimiento y la internacionalización de la industria de producción de alimentos para animales y vegetales ha generado una mayor respuesta de la oferta al aumento de la demanda, de modo que la aplicación de nuevas estrategias de mercado por parte de los licitadores se convierte en una pieza clave para sobresalir frente a otros. Concluyendo que las razones principales para el crecimiento de las fincas de caso se llevan a cabo mediante la reducción de los costos de producción a gran escala o en incentivos individuales y sociales. Los resultados muestran que los agricultores difieren al tener una estrategia y una visión firmes y bien planificadas.

Kutsienyo (2011) in his thesis “The determinant of profitability of banks in Ghana” submitted to the Institute of Distance Learning, Kwame Nkrumah University of Science and Technology, Tuvo como objetivo determinar los factores (factores específicos de la estructura bancaria y financiera) que influyen en la rentabilidad del Banco en Ghana. En su investigación descriptiva, muestra que la importancia del estudio sobre la rentabilidad de los bancos comerciales se debe al hecho de que es el sector más grande en la industria bancaria. Debido a esto, el fracaso en el sistema bancario puede tener una gran consecuencia para la economía en general. Además, es posible que las reformas del sector bancario influyan en la forma en que operan los bancos y, en consecuencia, en su desempeño. Finalmente, la rentabilidad bancaria es una fuente importante de ganancias retenidas; una parte muy considerable de la capitalización bancaria, que proporciona un margen de protección durante los períodos de recesión y permite a los bancos ser más resistentes a los choques externos. Concluyendo que los factores o determinantes que influyen e impactan la rentabilidad del banco. Se reconocieron dos determinantes principales de la rentabilidad del banco: los determinantes internos y los determinantes externos. Los resultados proponen el hecho de que los bancos mejor capitalizados son más rentables. Asimismo, los bancos más grandes tienden a disfrutar de una economía de escala.

Perry (2012) in his thesis “The impact of supply chain management business processes on competitive advantage and organizational performance”. EE.UU – Ohio. Presented to the Air Force Institute of Technology, esta tesis tuvo como objetivo recopilar datos de empresas privadas a través del análisis estadístico y la correlación con la ventaja competitiva. El uso de un diseño de correlación no paramétrica y bi-variable para analizar los datos, nos muestra que el rendimiento de una empresa se ha visto afectado por el control limitado sobre las funciones principales de la organización, pero la gestión de la cadena de suministro (SCM)

ha extendido este alcance para introducir a todas las organizaciones a la efectividad organizacional ya que la cadena de suministro está en continua expansión. Concluyendo que el buen conocimiento de una gestión logística es el medio para crear un mejor rendimiento para la organización.

Daybah (2017) in her tesis “Impact of logistics and transportation practices on performance of Kenya cooperative creameries”. Nairobi – Kenya. Presented to the University of Nairobi, el objetivo de esta tesis fue describir el impacto que la logística y la transferencia tienen en la efectividad de la organización. En su investigación descriptiva, nos muestra que la gestión en las operaciones ha cambiado radicalmente en las empresas, lo que obliga a las empresas a encontrar nuevas opciones en la gestión operativa estratégica. Concluyendo que existe una gran correlación eficiente entre el transporte y la logística y la productividad operativa, y que el aumento en las operaciones de transporte y logística lograría una mejor productividad operacional debido a una mayor velocidad y flexibilidad de los movimientos agregados a la transferencia de conocimiento que resultan en una coordinación más eficiente y por lo tanto la organización obtiene mayores ingresos y ganancias.

1.3. TEORIAS RELACIONADAS AL TEMA

Los análisis que se ejecutan para esta investigación se basan en dos variables de estudio, Gestión Logística y Rentabilidad, por lo que a continuación se explicará dichas variables para lograr así un mejor entendimiento.

1.3.1. VARIABLE: GESTIÓN LOGÍSTICA

Serrano (2013) define Gestión Logística como:

La logística, en el mundo de las empresas, se debe asegurar el modelo y la administración de los flujos, de herramientas y de información y financieras, comprendiendo desde sus orígenes llegando a sus destinos concluyentes. Estos flujos se deben realizar de manera racional y coordinada con la meta de dar al cliente productos y servicios en la cantidad solicitada y la calidad demandada, en el plazo y lugar demandados, con una alta competitividad y garantizando la protección ambiental. (p.2)

De esto podemos concluir que la gestión logística tiene que respaldar tanto el diseño como la dirección de la empresa, los cuales tienen que realizar con la meta de suministrar los productos y servicios al cliente.

Mora (2008) define Gestión Logística como:

La logística tiene una función interdisciplinaria que asocia las distintas áreas de la empresa, desde la programación de compras al del servicio postventa; transitando por el abastecimiento de materias primas; la planificación y gestión de la fabricación; el almacenaje, manipuleo y control de stock, empaques, embalajes, acarreo, repartición física y los flujos pertenecientes a la información. (p.7)

De esto podemos diferir que la gestión logística es una acción de muchas disciplinas que asocian muchos sectores de la empresa, desde las adquisiciones hasta postventa, pasando por muchas actividades correspondientes a esta.

Por su parte Mora (2012) nos dice: “El método de recepción es importante dentro de la realización logística de los depósitos o lugares de distribución, pues una confusión hecha en esta área puede causar distintos problemas” (p.9).

De esto sabemos que, en la logística de una empresa es muy importante el proceso de recibo, ya que si ocurre un error en este proceso podría originar numerosos problemas.

Según Sparks (2001) nos explica:

En el pasado, el éxito del funcionamiento de los canales se juzgaba, principalmente, por la disponibilidad de los productos, los que se consideraba un sustituto bastante simplista de la logística para el servicio al cliente. Con las nuevas posibilidades de la informática y la recogida de datos, los costes también toman una especial relevancia. (p.41)

De esto podemos saber que, antiguamente la actividad de logística se basaba especialmente en la disposición de los productos y que en la actualidad con la tecnología los costes se pueden ver reducidos a lo que era antes.

Lacalle (2013) nos define:

Una buena gestión de la adquisición de mercancías nos deja generar mucho más beneficios a la organización y enriquecer la disposición de los productores concluyentes, ya que se deben conseguir materias primas y auxiliares perfectas para que la creación se efectúe de manera conveniente. (p.16)

Por lo tanto, entendemos que si se lleva una buena gestión en la parte principal de la logística que es el área de compras se podrá incrementar la rentabilidad de la organización.

Cuatrecasas (2012) define gestión logística como:

La significación de la tarea empleada por la logística se da en que la velocidad y eficacia con que pueden organizarse y controlarse los métodos productivos, de acuerdo con todo lo hecho hasta el instante en esta creación, no ayudaría en nada si la cadena de suministros en al que se halla puesto el sistema productivo, no se ejecutara de la misma manera con eficacia y velocidad; por ello es mejor proteger de la oportuna coordinación entre los elementos de la mencionada cadena. (p.531)

De esto sabemos que, la importancia de la logística se basa en la rapidez y eficacia con la que se da esta misma, y también que sin una buena coordinación de esta con el sistema productivo no funcionaría con la misma eficacia.

1.3.1.1. Dimensiones

➤ Dimensión 1: Administración de compras

Sangri (2014) nos define administración de compras como: “Una actividad que se establece en su potencia para el éxito de las organizaciones, ya que dispone la

efectividad de la gestión de los bienes obtenidos. La organización requiere de insumos, materia prima, componentes y repartición de los productos” (p.5)

De esto podemos diferir que la administración de compras es un factor con mucha importancia en la empresa y que de ésta dependería si la empresa tiene o no éxito en el futuro.

➤ **Indicador 1: Planeación de compras**

Mercado (2006) nos define la planeación de compras como: “La planeación conlleva las predicciones, metas, políticas, planes, técnicas y presupuestos, tanto como para la organización en general o para cualquier sector de la misma” (p.31).

De esto podemos entender que la planeación de compras tiene como objetivo dejar claro los puntos concernientes a el proceso de compras, ya sea como el que compraremos, porque medio lo haremos, como lo haremos, cuanto compraremos, cuanto estimado gastaremos y cuando estaría llegando.

➤ **Indicador 2: Logística y administración de compras**

Coral (2014) se refiere a la administración de compras de la siguiente manera:

En el sector de compras se dan una serie de múltiples funciones organizadas, la que está sometida al sector administrativo, y ocupa como coordinados a distintos departamentos, entre los que sobresalen: depósito, sostenimiento, y prestaciones frecuentes o intendencia.

De esto podemos inferir que administración correctamente el proceso de compras tiene mucha importancia debido a que engloba a varias partes vitales de la empresa, intentando aprovechar el espacio de almacén de la forma más eficiente posible, pudiendo así abastecer en lo posible para los distintos fines.

➤ **Dimensión 2: Estrategias Logísticas**

Ballou (2004) nos habla sobre las estrategias logísticas como:

La elección de una óptima estrategia logística y de la cadena de abastecimiento necesita algo de la misma que en el proceso creativo imprescindible para explicar una óptima estrategia corporativa. Las visiones innovadoras en la pericia logística y de la cadena de abastecimiento son capaces de representar una superioridad competitiva. (p.35)

Entonces podemos inferir que una apropiada selección de una estrategia logística podría distinguirnos con una ventaja hacia otras empresas, es decir que con una buena elección de esta podremos maximizar ganancias.

➤ **Indicador 1: Costos e indicadores de la gestión logística**

Mora (2016) se refiere a los indicadores de gestión de la siguiente manera:

Un indicador es una magnitud que denota la conducta o función de un proceso, que al medirse con cierto nivel de relación nos permite localizar desviaciones positivas o negativas. Asimismo es el enlace de dos medidas enlazadas entre sí, que enseñan la simetría de la una con la otra.

De esto se entiende que los indicadores son necesarios para la medición de mejoras o decaídas en los procesos medidos, pudiendo saber así que decisiones tomar ante los resultados y proponernos nuevos objetivos de mejora.

Asimismo, Mora (2016) menciona también:

Los indicadores deberán evidenciarse apropiadamente en la naturaleza, características y nexos del curso que se inician en la actividad económica – productiva, sus desenlaces, dispendios, entre otros, y determinarse por ser fijos y accesible, por tanto, no basta con uno sólo de ellos para calificar la administración de la organización sino que se da la obligación de estimar los sistemas de indicadores, es decir, un grupo interrelacionado de ellos que comprenda la mayor cantidad admisible de magnitudes a medir.

De esto entendemos que la importancia de tener la mayor cantidad de procesos de la empresa posible es de suma importante, por lo que utilizar múltiples indicadores por

medio de un sistema de indicadores resulta vital para poder mejorar y evitar la incertidumbre en nuestros resultados.

➤ **Dimensión 3: Procesos de Gestión Logística**

Mora (2013) explica que los procesos de gestión logística:

Es de gran relevancia para la organización tener el control de las actividades afiliadas a su operación logística poseyendo claro entendimiento y visibilidad de la conducta de los costos de ejecución de éstas, vinculados a las alturas de eficiencia producidas por los procesos logísticos, a fin de poder encontrar señales claves que nos dejen mejorar los costos a través de la cadena de abastecimiento aumentando la competitividad de la organización en función de ser más rentable en su operación sin descuidar el mercado. (p.)

De esto podemos decir que estos procesos logísticos son los principales puntos en la empresa para optimizar los costos, ya que con el control de estos procesos podremos examinar o verificar toda la cadena de abastecimiento.

➤ **Indicador 2: Control de inventarios**

Salas (2017) define los inventarios por su importancia:

Las empresas conservan registros o inventarios de materias primas y de productos finalizados. Los inventarios de materias primas ayudan como puertas a una definida fase del desarrollo de producción y los inventarios de productos finalizados ayudan para complacer las exigencias o demandas de los clientes. Dado que estos inventarios simbolizan repetidamente una notable inversión de recursos financieros, las determinaciones con respecto a las sumas de inventarios son de mucha relevancia. Los modelos de inventario y la descripción matemática de los sistemas de inventario son un origen para la elección de estas decisiones.

De esto inferimos que el sostener un inventario tiene una gran importancia debido a los costos que esto significa, según los productos que almacenamos elegimos un modelo de inventario que se adecue y organizamos los productos de manera eficiente

respetando primeras entradas y próximas salidas para reducir tiempos y costos. Buscando mantener stock suficiente y ordenado para satisfacer las necesidades de la demanda actual,

1.3.2. VARIABLE: RENTABILIDAD

Faga (2000) define rentabilidad como:

Rentabilidad significa beneficio, rendimiento, utilidad. Es el objetivo de toda organización con fines de lucro, cuando esta encuentra buenos resultados puede mirar no solo el presente, que significaría la supervivencia de esta, también el mañana: es decir, el crecimiento de la empresa a través del tiempo. (p12)

De esto podemos concluir, que la rentabilidad en una organización es de gran importancia en el presente para sobrevivir como para el futuro para su desarrollo de ella misma.

De camino (1994) nos dice:

La rentabilidad es un factor atribuido por la productividad que busca relacionar los costos con los ingresos. Son los resultados de la inversión del capital. A pesar de eso, el capital natural no está considerado dentro de asignación general de capital de la economía y, en su mayor parte, la rentabilidad se debe al capital manufacturado. (p.23)

Por lo tanto, entendemos que la rentabilidad es lo que genera la productividad de una empresa con los costos e ingresos sin contar el capital natural.

Sanchez (2002) nos explica:

El valor de analizar la rentabilidad viene determinada porque, a pesar de variedad de objetivos a los que se ve la empresa, algunos de ellos basados en la rentabilidad, mientras otros están basados en el crecimiento, en la búsqueda de la estabilidad, en los análisis empresariales el eje de los debates suelen tratar sobre rentabilidad y la

seguridad o solvencia como principales variables que guían las actividades económicas. (p.2)

De esto podemos diferir que el estudio de la rentabilidad ya está establecido, y que a pesar de los diferentes objetivos a los que debe confrontar la empresa se inclina a posicionarse como variables importantes.

Zamora (2008) citando a Sanchez (2001) define rentabilidad como:

La rentabilidad es el nexo existente entre la utilidad y la inversión realizada o a realizarse para obtenerla, ya que esta mide tanto que bien encaminada están los puestos gerenciales en una empresa, así como también se demuestra en lo obtenido por las ventas y manejo de la inversión, su categorización y frecuencia será la tendencia de las utilidades. (p.11)

Por lo tanto, entendemos que la rentabilidad es la correlación entre la utilidad y la inversión que se da para alcanzarlo.

Llanes (2012) nos define rentabilidad como: “La competencia de una organización para poder generar beneficios que repercuten en inversiones futuras, saldar deudas, producir más, incrementar las ventas, inflar los beneficios, provocar crecimiento” (p.52)

De esto podemos concluir que la capacidad de la organización para crear mayores beneficios en todos los campos es la rentabilidad.

Amatat y Campa (2017) determinan que:

Analizar la rentabilidad no da la posibilidad de comparar lo que se está generando por medio de una cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se requiere, por activos y capitales propios, por mencionar, queriendo buscar desarrollo en la actividad empresarial.

Por lo tanto, analizar la rentabilidad es importante para tener claro si la ejecución de ciertas decisiones en la empresa generará los resultados financieros esperados.

1.3.2.1. Dimensiones

➤ **Dimensión 1: Rentabilidad Bruta**

Arenal (2018) nos define rentabilidad bruta como:

La rentabilidad bruta es el resto de los ingresos que se producen a través de la venta de los productos y servicios de una empresa, y lo que costó realizar la fabricación de estos productos.

En esta diferencia no se tomará en cuenta cualquier gasto fijo a los que se hace frente, ya que estos no varían por la cantidad producida. (p.107)

De esto podemos decir que la rentabilidad bruta es la diferencia entre los ganancias de una organización alcanza por la venta de los bienes o servicios y los gastos que acarrea llevar a cabo la fabricación de tales productos o servicios.

➤ **Indicador 1: Ventas Brutas**

Sepúlveda (2004) nos define las ventas brutas como: “Es la facturación total de lo producido por la empresa, cumpliendo su objetivo propio de explotación” (p.38)

Esto nos quiere decir que las ventas brutas son la totalidad de las ganancias de una organización que vienen de las ventas en un período de tiempo y que incluye el impuesto correspondiente.

➤ **Indicador 2: Costo de Ventas**

Carlberg (2003) nos define: “El costo de las ventas es el equivalente al total del inventario inicial, más el costo de las compras, menos el del inventario final.”

De esto podemos traslucir que el costo de ventas es en el que se incurre por la producción de los productos expendidos en un período.

➤ **Dimensión 2: Rentabilidad Operativa**

Barajas (2008) define rentabilidad operativa como:

Es un indicador primordial definido tras la aplicación de los gastos operativos, por el cual se puede analizar los factores que afectan de forma positiva o negativa en el proceso de búsqueda rentable de una empresa. (p.120)

Esto quiere decir que la rentabilidad operativa es la que mide la rentabilidad de los incursiones operacionales de la organización en el progreso de su objetivo empresarial.

➤ **Indicador 1: Gastos de Ventas**

Hornngren, Harrison y Smith (2003) nos definen: “Los gastos de aquellos que están ligados a la venta de productos de la empresa –sueldos equivalentes al área de ventas y sus respectivas comisiones; gastos publicitarios; el depreciado del patrimonio y/o activos, los servicios y la renta en los que incurre el área de ventas, y los gastos de envío”

De esto podemos traslucir que los gastos de ventas son todos los gastos en los que incurre el equipo de ventas, desde sueldos, medios de ventas y depreciación de inmuebles y maquinaria utilizada.

➤ **Indicador 2: Gastos generales y administrativos**

Hornngren, Harrison y Smith (2003) nos definen gastos generales y administrativos como: “Son los gastos incurridos por el personal administrativo como los sueldos de altos puestos, los empleados de oficina de la empresa, así como también la depreciación, la renta y los servicios de todas las oficinas.”

De esto podemos traslucir que estos gastos son los pertenecientes al área administrativa y sus trabajadores, así como el pago de los servicios de esta área.

➤ **Dimensión 3: Rentabilidad Neta**

Barajas (2008) define como rentabilidad neta como: “Es el indicador que representa el alcance del objeto de la empresa, que obviamente es la búsqueda de aumentar el valor de la misma” (p.117)

De esto podemos inferir que la rentabilidad neta es la que nos muestra la ganancia de la organización por cada unidad de venta.

➤ **Indicador 1: Gastos Financieros**

Bujan (2014) nos define los gastos financieros como:

Forman parte de los gastos representados dentro de la actividad económica, tanto de forma autónomo y como sociedades. Así también, es en lo que incurre la empresa debido a la utilización de capitales obtenidos por terceros.

Esto nos quiere decir que los gastos financieros son todo aquellos que incurren por la capital que recibimos de la mano de otras empresas como bancos o entidades de crédito.

➤ **Indicador 2: Ingresos Financieros**

Alcarria (2009) nos define ingresos financieros como: “Son los incremento del patrimonio neto, por medio de cobros que nada tienen que ver con el capital de los propietarios, estando relacionadas con la actividad económica de la empresa o por servicios prestados.” (p.28)

De esto podemos inferir que los ingresos financieros son todos aquellos ingresos derivados de operaciones financieras.

➤ **Indicador 3: Impuestos**

Gitman (2003) nos define impuestos como: “Entre los ejemplos por cargos por pagar están los impuestos que se le deben al gobierno y los sueldos de los empleados”

De esto podemos deducir que los impuestos son tributos de los cuales usa el estado para realizar sus funciones.

1.4.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo se relaciona la gestión logística con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?

1.4.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cómo se relaciona la administración de compras con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?
- ¿Cómo se relaciona las estrategias logísticas con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?
- ¿Cómo se relaciona el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?

1.5. JUSTIFICACIÓN

La justificación de esta investigación es saber el valor de la gestión logística para la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Posee como objetivo ver de qué manera se puede enriquecer los procesos logísticos de la empresa para así poder aumentar las ganancias y disminuir los costos de la organización e insertar nuevas estrategias logísticas y así conseguir una óptima rentabilidad en la organización. También se tiene la expectativa que esta investigación pueda permitir a la comunidad estudiantil poder contar con más entendimientos que puedan aprovechar como antecedentes para sus posteriores proyectos de investigación, de la misma manera, a distintas empresas, reconocer los enigmas en el área de logística y así permitirles generar mucha más ganancias.

1.6.HIPOTESIS, CARACTERISTICAS Y TIPO

1.6.1. Hipótesis General

La Gestión Logística tiene relación con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018

1.6.2. Hipótesis Específica

- La administración de compras tiene relación con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.
- Las estrategias logísticas tienen relación con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.
- El proceso de gestión logística tiene relación con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

1.7.Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Describir cómo se relaciona la gestión logística con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018

1.7.2. Objetivos Específicos

- Describir cómo se relaciona la administración de compras con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.
- Describir cómo se relaciona las estrategias logísticas con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.
- Describir cómo se relaciona el proceso de gestión logística con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Diseño No Experimental

Esta investigación es de diseño no experimental debido a que no se manipulará las variables, simplemente se observará para luego analizarlas.

Corte Transversal

Debido a que esta investigación será medida la variable Gestión Logística y Rentabilidad, para analizarlas respectivamente.

2.2. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTIÓN LOGÍSTICA	La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la compañía, desde la programación de compras hasta el servicio postventa; pasando por el aprovisionamiento de materias primas; la planificación y gestión de la producción; el amacena miento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información" (Mora. 2008, p.7)	La gestión logística está relacionada con aprovisionamiento de materia prima e insumos, producción, almacenaje, distribución y el servicio al cliente. Esta variable fue medida por medio de análisis documentario e información brindada por la empresa en encuestas.	Administración de compras	Planeación de compras
				Procedimiento del área de compras
				Logística y administración de compras
			Estrategias logísticas	Costos e indicadores de gestión logística
				Tendencias y proyección de la logística integral
			Proceso de gestión logística	Sistema de recepción de mercancías
Control de inventarios				
RENTABILIDAD	La rentabilidad se define como: "Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo". (Faga, 2000, p.12)	La variable de Rentabilidad está relacionada con la parte operacional, bruta y el neto de la empresa. Esta variable fue medida por medio de estados financieros.	Rentabilidad bruta	Ventas brutas
				Costo de ventas
			Rentabilidad operativa	Gasto de ventas
				Gastos generales y administrativos
			Rentabilidad neta	Gastos financieros
				Ingresos financieros
	Impuestos			

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población de la presente investigación estará dada por los trabajadores pertenecientes y relevantes del área logístico y administrativo de la empresa Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L.

Para D'Angelo (2013) la población es “conjunto de seres, cosas o fenómenos dentro de los cuales existe características que generan objeto de estudio” (p.2).

2.3.2. Muestra de estudio

Para Moreno (1987) la muestra es “la parte de la población a estudiar que fue seleccionada porque muestran las características buscadas como objeto del estudio” (p.28).

El muestreo de estudio de la presente investigación está dado por 12 trabajadores con conocimientos en el área logística como administrativo en la empresa Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L.

Criterios de inclusión

- Gerente general de la empresa Distribuidora Ferretera Aaron
- Personal perteneciente al área logística
- Personal perteneciente al área administrativo

Criterios de exclusión

- Personal que no desee participar en la encuesta
- Personal ausente

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

- Técnica: Análisis documental
- Instrumento: Fichas de análisis documental.

Para la presente investigación y medir la confiabilidad de nuestro instrumento estamos utilizando el Alfa de Cronbach para poder ver si nuestros ítems son confiables o no.

Dando así un resultado de 0,712, lo que nos indica que el instrumento si pasa la prueba de confiabilidad.

➤ **Alfa de Cronbach**

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,712	10

2.5. Validación

La presente investigación tendrá un instrumento que será validado por expertos, los cuales determinarán la validación cuantitativa de la variable.

Esta se medirá con el V de Aiken.

Fórmula:

$$V = \frac{\bar{x} - l}{k}$$

V= V de Aiken
\bar{X} = Promedio de calificación de jueces
K = Rango de calificaciones (Max-Min)
l = calificación más baja posible

Valores:

- **Pertinencia:** el ítem corresponde al concepto supuesto enunciado.
- **Relevancia:** el ítem es pertinente para sustituir al componente o dimensión específica del constructo.
- **Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso exacto y directo

		<i>J1</i>	<i>J2</i>	<i>J3</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>V Aiken</i>
ÍTEM 1	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	3.6667	0.58	0.89
	<i>Claridad</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 2	<i>Pertinencia</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	3	4	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Claridad</i>	3	4	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 3	<i>Pertinencia</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	3	4	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Claridad</i>	3	4	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 4	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Relevancia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Claridad</i>	3	4	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 5	<i>Pertinencia</i>	4	3	2	3	1.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	3.6667	0.58	0.89
	<i>Claridad</i>	3	4	2	3	1.00	0.67
ÍTEM 6	<i>Pertinencia</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	3.6667	0.58	0.89
	<i>Claridad</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 7	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Relevancia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Claridad</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
ÍTEM 8	<i>Pertinencia</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	3	4	4	3.6667	0.58	0.89
	<i>Claridad</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
ÍTEM 9	<i>Pertinencia</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
	<i>Relevancia</i>	3	3	4	3.3333	0.58	0.78
	<i>Claridad</i>	3	3	3	3	0.00	0.67
ÍTEM 10	<i>Pertinencia</i>	4	3	3	3.3333	0.58	0.78
	<i>Relevancia</i>	4	4	3	3.6667	0.58	0.89
	<i>Claridad</i>	3	3	2	2.6667	0.58	0.56
						PROMEDIO	0.76

Interpretación:

Por medio de la fórmula V de Aiken se determinó la validez del instrumento en el presente trabajo de investigación, el promedio total es de 0.76 el cual es válida por ser mayor de 0.70 según (Chárter, 2003). El instrumento es validado de manera adecuada para aplicación.

2.6. Procedimiento

Procedimiento para el análisis de encuestas en SPSS:

1. Ingresar los datos recolectados en todos los ítems de la encuesta.
2. Sumar los ítems por dimensión. Si son 3 dimensiones, deben haber 3 sumas en total, compuestas por los ítems basados en sus indicadores. Esto se realiza con la opción “Calcular variable” dentro de la pestaña “Transformar”.
3. Con las sumas obtenidas, se realiza la opción “Agrupación visual” dentro de la pestaña “Transformar”, debe aplicarse solamente a una suma, es decir el proceso se realiza 1 por 1 a las 3 que se tienen, dentro de esta opción debe colocar los valores según el número de ítems que componen cada suma, y sus respectivas etiquetas. Con este tendremos los ítems correspondientes a una dimensión, necesaria para la confirmación de las hipótesis específicas.
4. Para obtener el ítem necesario para la confirmación de la hipótesis principal, se debe realizar el mismo proceso del punto N°2, pero esta vez se suman los 3 ítems que obtuvimos de las sumas de dimensiones, es decir, si teníamos 3 dimensiones, se suman esas 3 (Ojo, se suman los ítems generados por la función “Agrupación visual” en el punto N°3), de igual manera a esta suma se aplica la “Agrupación visual” y se colocan los valores según el número de ítems, que en este caso sería el número de ítems totales que representen toda la variable.
5. Ahora se crearan las tablas y gráficos de barras, por medio de la opción hallada en la pestaña “Analizar”>” Estadísticos descriptivos”>”Frecuencias”. Dentro de esta opción colocamos todos los resultados obtenidos por medio de la opción “Agrupación visual”, presionamos el botón “Gráficos” y elegimos “Gráficos de barras”, damos aceptar y nuevamente aceptar.
6. Dentro la ventana que se abrirá tendremos las tablas y gráficos necesarios para la interpretación de los resultados.

2.7. Método de análisis de datos

La técnica que se usó en esta investigación para recoger los datos depende de la naturaleza del problema y de nuestros objetivos, de tal manera para recolectar la información, se utilizará:

- Recolección de la información (Aplicación del instrumento)
- Elaboración de la base de datos en el SPSS
- Análisis de datos: mediante el uso de los estadísticos descriptivos

2.8. Aspectos éticos

En la presente investigación se tiene en consideración aspectos éticos como: El respeto e integridad hacia la propiedad intelectual, la transparencia y la honestidad en el desarrollo de la investigación como en la recolección de los datos obtenidos.

III. RESULTADOS

INTERPRETACIÓN DEL INSTRUMENTO

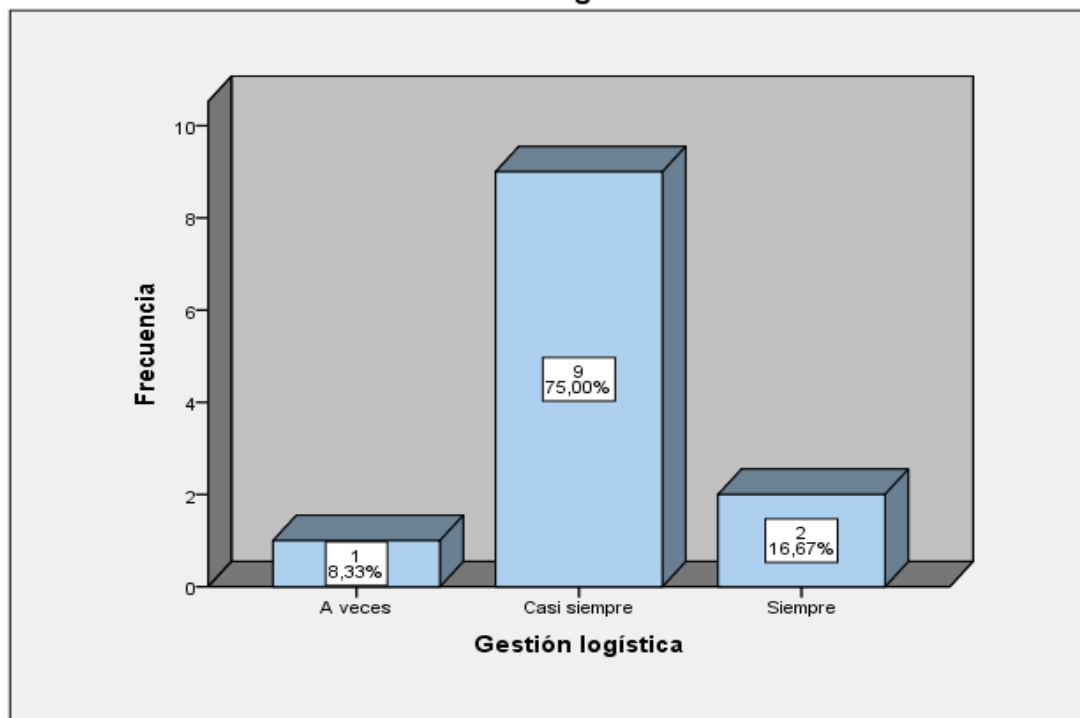
Objetivo General:

- Describir cómo se relaciona la gestión logística con la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018

Gestión logística

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido A veces	1	8,3	8,3	8,3
Casi siempre	9	75,0	75,0	83,3
Siempre	2	16,7	16,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Gestión logística



Interpretación:

De la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la Distribuidora Ferretera Aaron, el 75% de los encuestados indican que casi siempre hay relación entre Gestión logística y rentabilidad y un 16,67% de los encuestados indican que siempre hay relación entre Gestión logística y rentabilidad

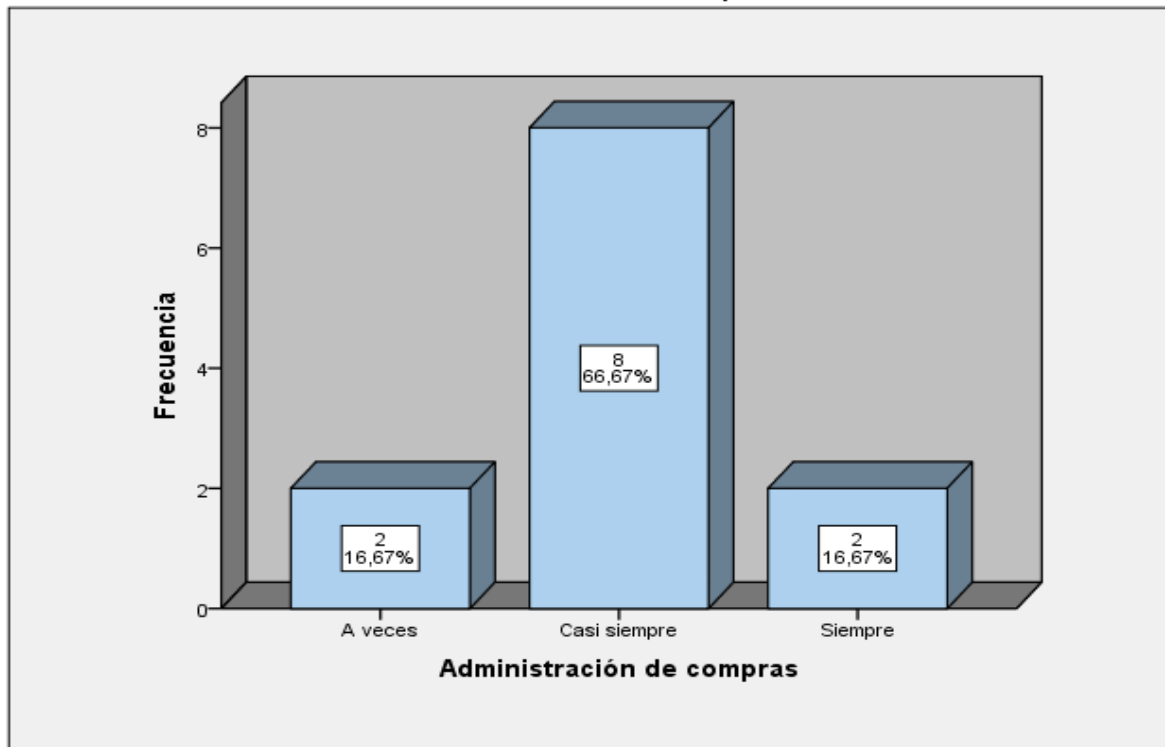
Objetivo específico 1:

- Describir cómo se relaciona la administración de compras en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Administración de compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	16,7	16,7	16,7
	Casi siempre	8	66,7	66,7	83,3
	Siempre	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Administración de compras



De la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la Distribuidora Ferretera Aaron, el 66,67% de los encuestados indican que casi siempre hay relación entre la Administración de compras y rentabilidad y dos grupos de 16,67% de los encuestados indican que siempre y a veces hay relación entre administración de compras y rentabilidad.

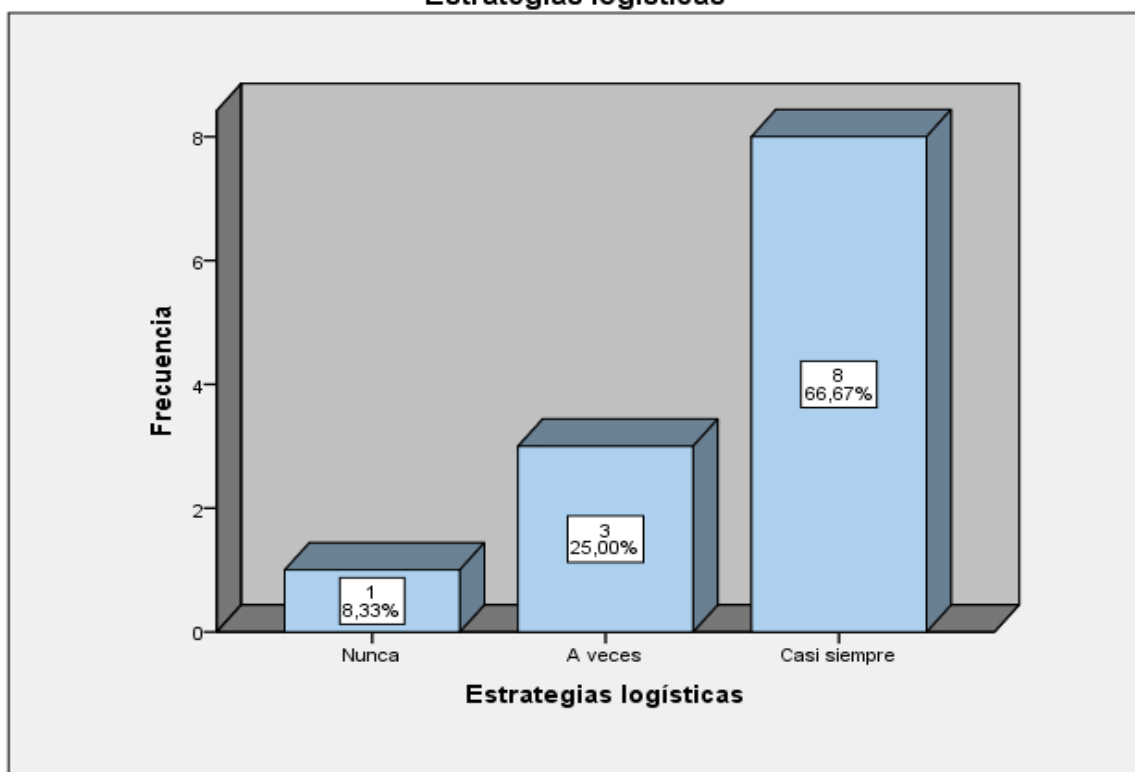
Objetivo específico 2:

- Describir cómo se relacionan las estrategias logísticas en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Estrategias logísticas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	1	8,3	8,3	8,3
A veces	3	25,0	25,0	33,3
Casi siempre	8	66,7	66,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Estrategias logísticas



De la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la Distribuidora Ferretera Aaron, el 66,67% de los encuestados indican que casi siempre hay relación entre las Estrategias logísticas y rentabilidad y un 25% de los encuestados indican que a veces y a veces hay relación entre estrategias logísticas y rentabilidad.

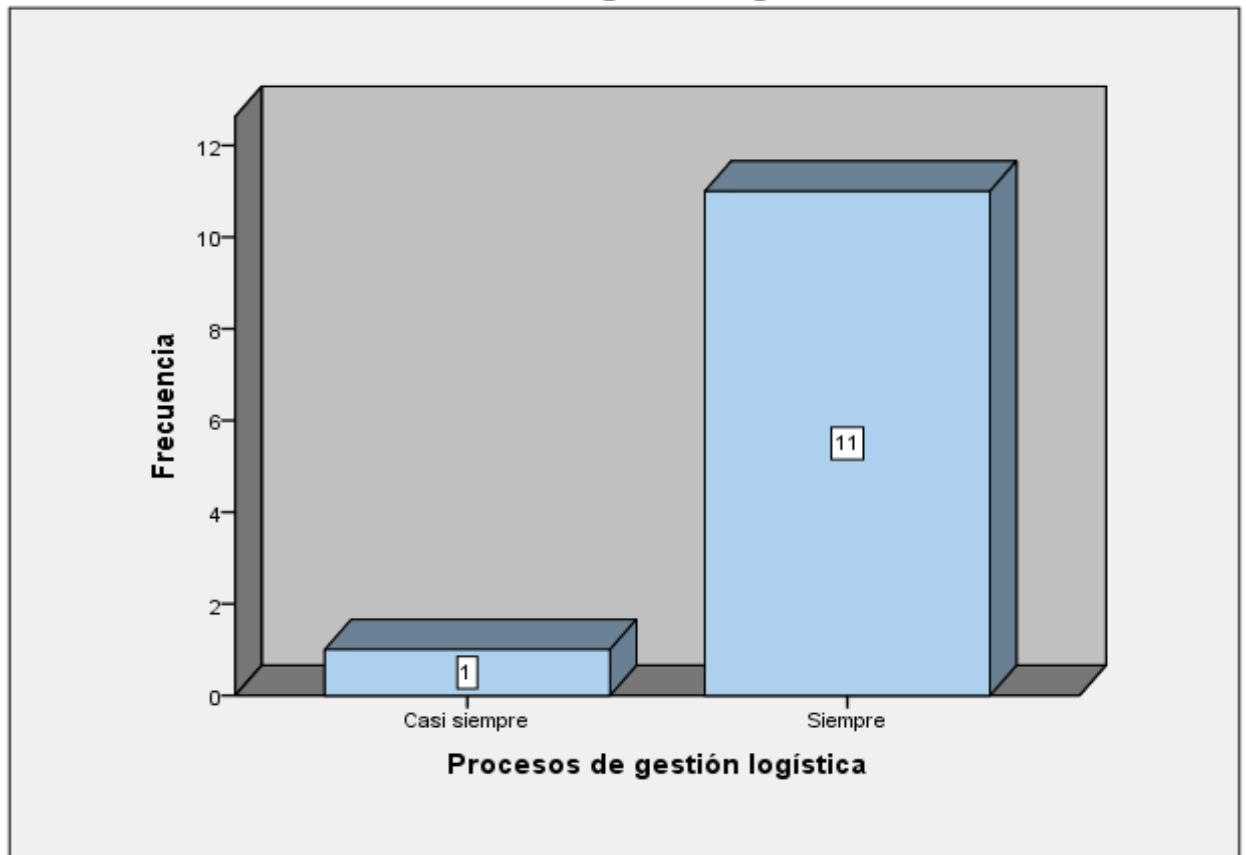
Objetivo específico 3:

- Describir cómo se relaciona el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Procesos de gestión logística

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi siempre	1	8,3	8,3	8,3
Siempre	11	91,7	91,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Procesos de gestión logística



De la encuesta aplicada a los colaboradores del área logística de la Distribuidora Ferretera Aaron, el 91,7% de los encuestados indican que siempre hay relación entre el proceso de gestión logística y rentabilidad y un 8.3% de los encuestados indican que casi siempre hay relación entre proceso de gestión logística y rentabilidad.

➤ RENTABILIDAD

Para describir la evaluación adecuada, la empresa Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. nos brindó información sobre sus estados resultados del periodo 2018 I y 2019 I. Para poder así analizar con la mayor certeza posible en periodos donde el factor estacionalidad sea mínimo.

Realizando el siguiente análisis:

Tabla 1:

- **Análisis de ratios**

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula	Año	
			2018 I	2019 I
Rentabilidad	1. Rentabilidad Bruta	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	0.17	0.23
	2. Rentabilidad Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	0.07	0.15
	3. Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	0.05	0.09

Nota: Presentación gráfica de la variación de los ratios de rentabilidad bruta, operacional y neta de la empresa Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L., con una mayor rentabilidad bruta de 0.23% en el año 2019 en su primer semestre y la rentabilidad neta más baja de 0.05% en el año 2018 en su primer semestre.

Para la rentabilidad bruta se obtuvo que para el año 2018 y 2019 en sus primeros semestres la rentabilidad bruta conseguida luego de restarle el costo de ventas fueron de 0.17% y 0.23% para lo cual se ve un aumento de 0.06% para este periodo. Siguiendo con la rentabilidad operativa se observa un 0.07% en el año 2018 I y con 0.15% en el año 2019 I, viendo así un incremento de 0.08%. Para culminar tenemos la rentabilidad neta donde se observa un 0.05%

en el año 2018 en el primer semestre y con 0.09% en el primer semestre del año 2019, obteniendo así un incremento de 0.04% en la rentabilidad neta.

IV. DISCUSIÓN

Discusión

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos que existe relación media entre la Gestión logística y la rentabilidad en la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Corcuera (2016) quien señala un crecimiento en la rentabilidad operativa de 2,76% por una nueva gestión logística, debiéndose esto a mejoras en la gestión de sus inventarios, aumentando por consecuencia la rentabilidad operativa y neta. Así también, guardan relación también con los resultados obtenidos por Aliaga (2017) quien señala que la gestión logística en la rentabilidad contribuye mucho en las labores productivas, esto quiere decir que el peso de la gestión logística en la rentabilidad de las labores productivas logra obtener como desenlace una planificación más eficaz en todos los procesos internos de la empresa. Esto concuerda con lo que en este estudio se halla.

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos que existe relación media entre la Administración de compras y la rentabilidad en la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Flores (2014) quien señala que la gestión de compras y abastecimiento en muchas empresas resulta ser deficiente ya que no están logrando identificar los procesos que la componen y al existir incertidumbre, se recurre a la improvisación, provocando excesos de stocks o falta de stock., impactando de forma negativa en su rentabilidad. Así también, Ruiz (2016) concluye en su investigación que la gestión logística mejora los costos y eficacia en el procedimiento de la industria y logra cumplir los objetivos propuestos y de igual manera la reducción de los costos se consigue mediante la eficacia de los procedimientos, eficiencia en el desarrollo de compra, distribución y control de insumos, obteniéndose gracias a una gestión logística eficaz.

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos que existe relación media entre las Estrategias logísticas y la rentabilidad en la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Flores (2014) quien señala que una buena gestión del transporte y la distribución de mercancía es una parte importante de las estrategias logísticas actuales en las organizaciones, y que ahora mismo sigue siendo deficiente en empresas por falta de inversión en estas, produciendo existencia de riesgos

financieros. Así también, Marín (2002) concluye en su informe que aunque los almacenes de la empresa en cuestión cuentan con la tecnología adecuada para apoyar la gestión de su stock, esto podría mejorarse aún más con la aplicación de herramientas para administrar inventarios para determinar las cantidades óptimas de los pedidos, para reducir los costos de sobrestock, además de ordenar el stock por importancia. Esto concuerda con lo que en este estudio se halla.

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos que existe relación media entre el Proceso de gestión logística en la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Tello (2018) quien señala que la gestión de almacén afecta en gran manera en la rentabilidad de la empresa investigada, lo que impacta de forma positiva en su rentabilidad siempre que se siga un sistema de gestión planificado y ordenado. Así también, Calderón y Cornetero (2014) nos dicen que la gestión logística de la empresa que trataron no es eficaz, siendo también una distribuidora, y que debido a esto el costo de ventas brindado por la empresa en el período enero a junio del 2013 se diferencia al de su investigación además que el implementar un inventario computarizado, así como el mejoramiento de la infraestructura del almacén mejoraría el control de mercancías. Esto concuerda con lo que en este estudio se halla.

V. CONCLUSIONES

Conclusiones

Conclusión general:

De la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Distribuidora Ferretera Aaron un 75% de los encuestados indica que casi siempre la gestión logística tiene relación en la rentabilidad y un 16.67% indica que siempre hay una relación entre gestión logística y la rentabilidad. Entonces se determina que en la empresa Distribuidora Ferretera Aaron, la gestión logística es un factor con un rol muy importante para la rentabilidad.

Conclusión específica 1:

De la encuesta aplicada a los trabajadores del área logística y administrativo de la Distribuidora Ferretera Aaron un 66.67% indica que casi siempre la administración de compras se relaciona en la rentabilidad y que dos grupos un 16.67% señala que siempre y a veces hay relación entre la administración de compras en la rentabilidad. Se determina entonces que la administración de compras en la empresa posee una importancia significativa en la rentabilidad de la misma.

Conclusión específica 2:

De la encuesta aplicada a los trabajadores del área logística y administrativo de la Distribuidora Ferretera Aaron un 66.67% indican que casi siempre las estrategias logísticas de la empresa tienen relación en la rentabilidad y que un 25% de estos afirman que a veces las estrategias logísticas tienen relación en la empresa. Por ende se determina que las estrategias logísticas juegan un rol importante en la rentabilidad de la empresa.

Conclusión específica 3:

De la encuesta aplicada a los trabajadores del área logística y administrativo de la Distribuidora Ferretera Aaron un 91.7% afirman que siempre hay relación entre el proceso de gestión logística y rentabilidad y un 8.3% indican que casi siempre hay relación entre el proceso de gestión logística y la rentabilidad. Se concluye entonces que los procesos de gestión logística siempre se relacionan en la rentabilidad de la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

Recomendaciones:

Teniendo en cuenta las conclusiones de la presente investigación, se plantea las siguientes recomendaciones con el fin de mejorar la gestión logística y la rentabilidad en la empresa Distribuidora Ferretera Aaron.

Recomendación Específica 1:

Con respecto a la administración de compras se recomienda conocer con más exactitud la demanda ya que se observa que hay un déficit en el manejo de stock, habiendo tanto sobre stock como faltante de estas mismas. Se sabe quedarse sin stock significa no terminar de satisfacer la demanda de un producto y esto, por consiguiente, llevaría a la pérdida de clientes por desconfianza, forzándose a consumir a la competencia. Ante esto, podemos proseguir con que la pérdida de clientes implica ventas futuras, menos ventas, menos utilidades, menos utilidades, menos rentabilidad.

Recomendación Específica 2:

Con respecto a las estrategias logísticas la Distribuidora Ferretera Aaron no demuestra gran interés en el enfoque de reducir costos logísticos, por lo que una asesoría de este tema, ayudaría a abrir nuevas ideas a sus directores sobre donde enfocar sus inversiones, especialmente para una empresa distribuidora, donde esta área es muy pertinente, inversiones que progresivamente irán mejorando su rentabilidad. Ya que se sabe el principal obstáculo para los empresarios es el miedo a las inversiones que se desprenden de la compra directa en el caso del desconocimiento de la importancia de los otros procesos que relacionan en la producción.

Recomendación Específica 3:

Referente a los procesos de gestión logística en el caso de la Distribuidora Aaron se puede inferir de sus respuestas, que la empresa brinda a sus trabajadores el equipo adecuado hasta cierto punto (no todos afirman rotundamente), por lo que se debe evaluar y asesorar a los jefes de la importancia de brindar estos equipos, así como también estar en constante innovación ya que en la actualidad la tecnología tiene cada vez más participación dentro del área logística de una empresa, con el fin de reducir tiempos para ser más eficientes como para reducir costos, además de esto también reduce el nivel riesgo de las actividades de almacenaje. Una empresa en crecimiento requerirá apoyo de un software como tal para

agilizar el trabajo, reducir tiempos y aprovechar este más, además de agrupar y exportar información con mucha mayor facilidad y fluidez. Por su parte la Distribuidora Ferretera Aaron confirma unánimemente, su conformidad en este hecho, ya que ha empezado a utilizar el programa ERP Contanet, como primer cambio ofrecido por los investigadores del presente informe, mostrando mejoras en la administración de sus compras.

REFERENCIAS

- Alberca Ludeña, J. E., & Rodríguez León, G. A. (2012). Incremento de rentabilidad en la empresa El Carrete.
- Alcarria, J. (2008). Contabilidad Financiera I.
- Aliaga Figueroa, C. V. (2017). Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la cooperativa agraria multiservicios casa de Abraham, Cajamarca Periodos 2015-2016.
- Aminu, Y. (2012). Determinants of inventory managements as a component of working capital in ensuring corporate profitability-a conceptual approach. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3 (11), 58 – 61
- Andersson, Gustav and Wachtmeister, Axel, 2016. *Management strategies for profitability and growth : a case study of Swedish farms*. Second cycle, A2E. Uppsala: SLU, Dept. of Economics
- Andrade Salinas, C. A. (2011). *La producción y la rentabilidad de la Empresa de Construcciones y Hormigones ECOHORMIGONES Cía. Ltda., en el año 2010* (Bachelor's thesis).
- ANIBAL, L., & GARCIA, M. (2016). *GESTION LOGISTICA INTEGRAL: las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento* . Ecoe Ediciones.
- Arbós, L. C. (2012). *Logística. Gestión de la cadena de suministros: Organización de la producción y dirección de operaciones*. Ediciones Díaz de Santos.
- Asli, G., Ozalp, V. & Nilufer, E. (2013). Gaining competitive advantage through innovation strategies: an application in warehouse management processes. *American Journal of Business and Management*, 2 (4), 304-321.
- Bagshaw K, (2017) Integrating Logistics Management through Warehousing and Inventory Management to Spawn High Market Share and Profitability. *Journal of Marketing and Consumer Research*. Vol 39
- Bartholdi, J. J., & Hackman, S. T. (2011). Warehouse and distribution science. *Journal of Economics Review*, 28, 46-78.

- Bayardo, M. G. M. (1987). *Introducción a la metodología de la investigación educativa*. Editorial Progreso.
- Bohorquez Vásquez, E. C., Puello Fuentes, R. A., & Agamez Molina, L. A. (2013). *Diseño de un modelo de gestión logística para mejorar la eficiencia organizacional de la empresa Coralina & Pisos SA Corpisos SA en el municipio de Turbaco Bolívar* (Doctoral dissertation, Universidad de Cartagena).
- Cabrera, A., & Manuel, C. (2016). *La rentabilidad de los bancos comerciales y el ambiente macroeconómico: el caso peruano en el período 1982-2014*.
- Calderón, G., & Cornetero, A. (2014). *Evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones Naylamp SRL ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013* (Doctoral dissertation, Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo).
- Camino, R. D., & Muller, S. (1994). *La definición de sostenibilidad, las variables principales y bases para establecer indicadores. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*.
- Caron, F., Marchet, G., & Perego, A. (2000). Optimal layout in low-level picker-to-part systems. *International Journal of Production Research*, 38 (1), 101-117.
- Corcuera Aguilar, K. L. (2016). *Gestión Logística y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Interamericana Trujillo SA Año 2016*.
- Eckert, S.G. (2007). Inventory management and its effects on customer satisfaction. *Journal of Public Policy*, 1 (3), 54-69.
- Fernie, J., & Sparks, L. (2001). *Logística y gestión de la venta: cómo han logrado los principales minoristas del mundo establecer la cadena proveedor-minorista-cliente*. Ediciones Granica SA.
- Flores, C. (2014). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana. Para optar el título profesional de contador público. Universidad San Martín de Porres. Lima Perú*.SERRA

- Fugate, B. S., Mentzer, J. T. & Stank, T. P. (2010). Logistics performance: efficiency, effectiveness, and differentiation. *Journal of Business Logistics*, 31, 43-61.
- Gauman, T. (2012). Impact of logistics outsourcing on the profitability of food processing industries (Thesis Submitted to the Padmashree Dr.) D. Y. Patil University.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson educación.
- Gómez Marin, C. G. (2009). *Propuesta de un modelo de gestión logística de abastecimiento internacional en las empresas grandes e importadoras de materia prima: caso Manizales* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Colombia-Sede Manizales).
- Graman, G.A. & Magazine, M.J. (2006). Implementation issues influencing the decision to adopt postponement. *International Journal of Operations and Production Management*, 26 (10), 78-95.
- Hong, J., & Liu, B. (2007). Logistics development in China: a provider perspective. *Transportation Journal*, 46
- Jhon, P. (2012). The impact of supply chain management business processes on competitive advantage and organizational performance. Master's thesis. Air Force Institute of Technology
- Johnson, B.B. (2008). Organizational control. *Journal of Business Management*, 81 (102), 68-83.
- Kutsienyo, L. (2011). *The determinant of profitability of banks in Ghana* (Doctoral dissertation).
- Lacalle, G. (2013). *Gestión logística y comercial (Edición 2013)*. Editex.
- Llanes, M. D. (2010). El análisis de los estados contables en un entorno dinámico y gerencial de la empresa. *Revista Universo Contábil*, 6(2), 121-140.
- Macas Saritama, Y. A., & Luna Cumbicus, G. M. (2010). Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “COEXBI SA” del canton Huaquillas en los periodos contables 2008-2009.

- Muyulema, M., & Hortensia, M. (2011). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la ciudad de ambato año 2010* (Bachelor's thesis).
- Novoa, A. B. (2008). *Finanzas para no financistas*. Pontificia Universidad Javeriana
- Ogbad, E. E. (2009). Profitability through effective management of material. *Journal of Economics and International Finance*, 1(4), 099-105
- Panigrahi, A. K. (2013). Relationship between inventory management and profitability: an empirical analysis of Indian Cement Companies. *Asia Pacific Journal of Marketing & Management Review*, 2 (7), 107-120
- Ríos Sánchez, K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima Metropolitana, 2012-2013*.
- Roth, A., Cattani, K. & Froehle, C. (2008). Antecedents and performance outcomes of global competences: an empirical investigation. *Journal of Engineering and Technology Management*, 25, 75-92
- Ruiz García, R. E. *Influencia de la gestión logística en la rentabilidad de la empresa embotelladora La Selva SA, periodo 2011-2015*.
- Salas, O. A. (2017). *Master en Contabilidad*. Profit Editorial.
- Serrano, M. J. E. (2013). *Gestión logística y comercial*. Ediciones Paraninfo, SA.
- Sullca Sierra, N. E. (2018). *Gestión Logística y Productividad en el sector textil de la empresa MODAS SHALOM EIRL San Juan de Lurigancho 2018*.
- Timna, D. (2017). *Impact of logistics and transportation practices on performance of kenya cooperative creameries*. Master's thesis. University of Nairobi.
- Varas, O., & Maribel, E. (2017). *Gestión logística y su efecto en la rentabilidad en la empresa Anita de Tello EIRL Trujillo Año 2016*.
- Vásquez Garay, J. (2015). *Análisis de la rentabilidad de las únicas para la sostenibilidad de la implementación de un mercado en Mochumí, Lambayeque 2015*.
- Vergara Girón, C. D. (2013). *Análisis de rentabilidad de las Mypes comerciales en el distrito de Rupa Rupa periodo: 2008-2009*

Wanke, P. F. & Zinn, W. (2004). Strategic logistics decision making. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 34 (6), 34-53.

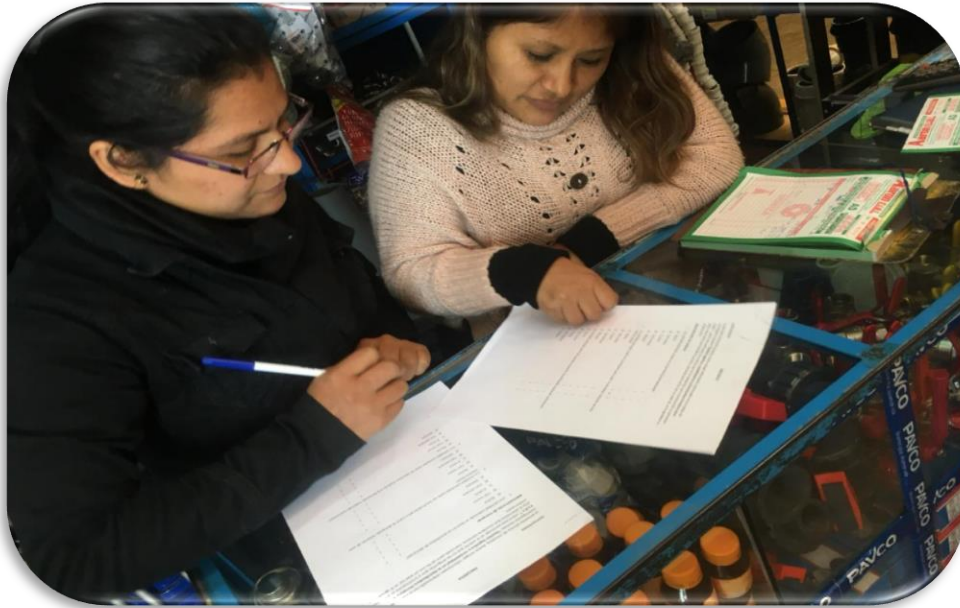
Zimon, G., & Zimon, D. (2015, November). Influence of logistics on profitability of commercial companies. In *Carpathian Logistics Congress (CLC)* Location: Jeseník, CZECH REPUBLIC Date: NOV (pp. 04-06).

ANEXOS

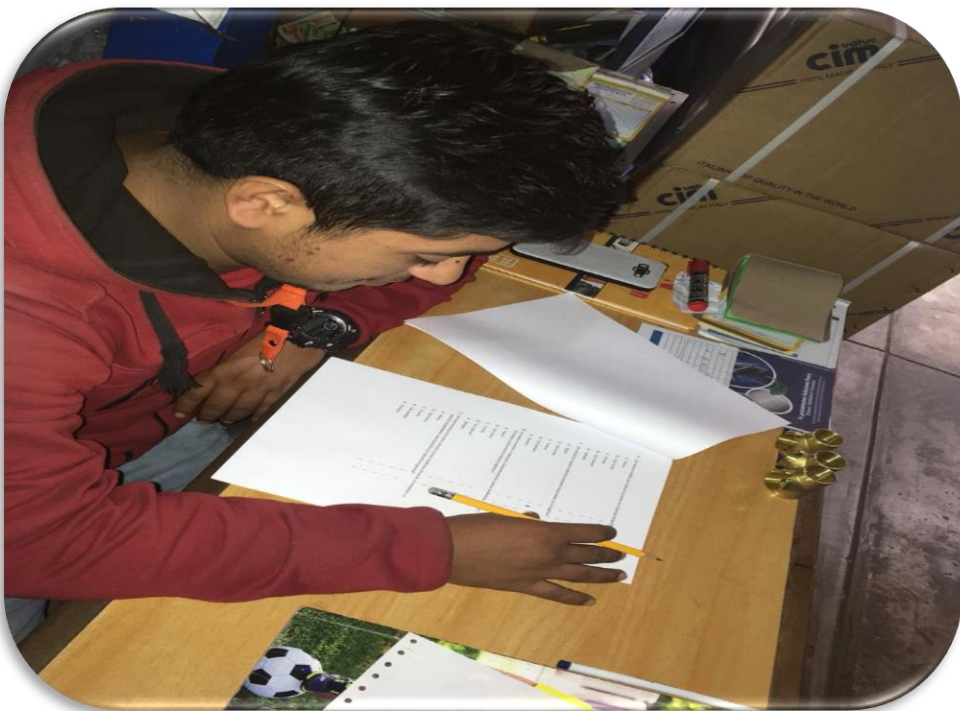
Anexo 1: Instrumento

CUESTIONARIO						
VARIABLE: GESTION LOGISTICA						
DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE ESCALA				
		NUNCA	CA SI NUNCA	ALG UNA s VEC ES	CA SI SIEMPRE	SIEMPRE
		1	2	3	4	5
Administración de compras	Planeación de compras					
	1. ¿Cree usted que el hecho que la cantidad solicitada se base en un pronóstico de demanda afecta en la rentabilidad de la empresa?					
	2. ¿Cree usted que si su empresa se queda sin stock por un periodo, representa reducción en la rentabilidad?					
	3. ¿Cree usted que si la cantidad solicitada es excesiva para la demanda actual habiendo sobrestock reduciría la rentabilidad?					
	Logística y administración de compras					
	4. ¿Considera que en su empresa se realizan conteos de stocks diarios con el fin de mejorar la rentabilidad?					
	5. ¿Cree usted que ordenar el almacén constantemente para la entrada de nuevos productos se haga con mayor facilidad, afecta en la rentabilidad de alguna manera?					
Estrategias logísticas	Costos e indicadores de gestión logística					
	6. ¿Cree usted que buscar reducir costos en los procesos logísticos afectaría en la rentabilidad?					
	Tendencias y proyección de la logística Integral.					
	7. ¿Considera usted que hacer proyecciones sobre como las nuevas tendencias de mejora logística afectarían en su empresa dentro de la industria afectaría en su rentabilidad?					
Proceso de gestión logística.	Sistema de recepción de mercancía.					
	8. ¿Considera que en su empresa se utiliza un software para ingresar las facturas de compra de las mercancías con el fin de mejorar la rentabilidad?					
	9. ¿Considera que en su empresa se utiliza equipos para apoyar durante la descarga y ordenar los productos con el fin de mejorar la rentabilidad?					
	Control de inventarios.					
	10. ¿Cree usted que los criterios para almacenar los productos en el almacén de su empresa afectan en la rentabilidad de esta?					

Anexo 2: EVIDENCIAS



En esta fotografía podemos observar a la secretaria, encargada de las compras y cotizaciones, realizando la entrevista al lado de la esposa del gerente general de la empresa.



En esta otra fotografía se observa al almacenero cuya función es informar de los productos faltantes en el almacén como el de supervisar las salidas de las mercancías.



En esta fotografía se observa al gerente general de la empresa, quien supervisa, controla y maneja toda operación realizada en la empresa, resolviendo la encuesta diseñada para la recolección de datos.



Anexo 3:

ESTADO DE RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2018

DISTRIBUIDORA FERRETERA AARON E.I.R.L.
RUC N° 20536390465

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
Enero a Junio del 2018

VENTAS	S/.	854,860.00
COSTO DE VENTAS	S/.	708,680.00
UTILIDAD BRUTA	S/.	146,180.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.	38,604.00
GASTOS DE VENTAS	S/.	43,485.00
RESULTADO OPERACIONAL	S/.	64,091.00
INGRESOS FINANCIEROS	S/.	-
GASTOS FINANCIEROS	S/.	12,500.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/.	51,591.00
IMPUESTO A LA RENTA	S/.	8,770.47
UTILIDAD NETA	S/.	42,820.53

ESTADO DE RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2019

DISTRIBUIDORA FERRETERA AARON E.I.R.L.
RUC N° 20536390465

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
Enero a Junio del 2019

VENTAS	S/.	985.315,00
COSTO DE VENTAS	S/.	752.054,00
UTILIDAD BRUTA	S/.	233.261,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.	38.604,00
GASTOS DE VENTAS	S/.	43.485,00
RESULTADO OPERACIONAL	S/.	151.172,00
INGRESOS FINANCIEROS	S/.	0,00
GASTOS FINANCIEROS	S/.	12.500,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/.	138.672,00
IMPUESTO A LA RENTA	S/.	40.908,24
UTILIDAD NETA	S/.	97.763,76

Matriz de consistencia: Gestión Logística

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cómo influye la gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye la gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018	¿Influencia de la Gestión Logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?	GESTIÓN LOGISTICA	La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la compañía, desde la programación de compras hasta el servicio postventa; pasando por el aprovisionamiento de materias primas; la planificación y gestión de la producción; el almacenamiento, manipuleo y gestión de stock, empaques, embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información" (Mora. 2008, p.7)	La gestión logística está relacionado con aprovisionamiento de materia prima e insumos, producción, almacenaje, distribución y el servicio al cliente. Esta variable fue medida por medio de análisis documentario como estados financieros e información brindada por la empresa en entrevistas.	Administración de compras	Planeación de compras
Problema Específico	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas					Procedimiento del área de compras
¿Cómo influye la administración de compras en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye las administración de compras en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018	Existe influencia entre la administración de compras y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018					Logística y administración de compras
¿Cómo influye las estrategias logísticas en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye las estrategias logísticas en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018	Existe influencia entre las estrategias logísticas y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018				Estrategias logísticas	Costos e indicadores de gestión logística
¿Cómo influye el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018	Existe influencia entre el proceso de gestión logística y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L. Lima-Perú 2018					Tendencias y proyección de la logística integral
					Proceso de gestión logística	Sistema de recepción de mercancías	
						Control de inventarios	

Matriz de consistencia: Rentabilidad

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
¿Cómo influye la gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye la gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018	¿Influencia de la Gestión Logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018?	RENTABILIDAD	La rentabilidad se define como: "Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo válido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo". (Faga, 2000, p.12)	La variable de Rentabilidad está relacionada con la parte operacional, bruta y el neto de la empresa. Esta variable fue medida por medio de estados financieros.	Rentabilidad bruta	Ventas Brutas
Problema Específico	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas					Costo de ventas
¿Cómo influye la administración de compras en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye las administraciones de compras en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018	Existe influencia entre la administración de compras y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018				Rentabilidad operativa	Gasto de ventas
¿Cómo influye las estrategias logísticas en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye las estrategias logísticas en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018	Existe influencia entre las estrategias logísticas y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018					Gastos generales y administrativos
¿Cómo influye el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018?	Describir cómo influye el proceso de gestión logística en la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018	Existe influencia entre el proceso de gestión logística y la rentabilidad de la Distribuidora Ferretera Aaron E.I.R.L Lima-Perú 2018				Rentabilidad neta	Gastos financieros
							Ingresos financieros
			Impuestos				